

# Betriebswirtschaftliches Coaching für kleine und mittlere Unternehmen

Gerade Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen sind sich oft selbst überlassen, und treffen weit reichende Entscheidungen meistens alleine. Sie müssen Meister ihres Faches sein und sollen gleichzeitig ihr Unternehmen erfolgreich führen. Viele Unternehmer arbeiten jahrelang erfolgreich nach ein und derselben Methode, ohne bewusst einzukalkulieren, dass sich die Rahmenbedingungen wandeln. Ihr Bauchgefühl sagt ihnen zwar, dass etwas verändert werden müsste, aber solange die Zahlen einigermaßen stimmen, würde das nur unnötigen Kraftaufwand bedeuten. Neben dem allesbeherrschenden Tagesgeschäft fehlt vielen auch die dazu nötige Zeit.

Hier bietet sich die Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Coach an. Mit ihm, der Führungserfahrung besitzt und den Unternehmeralltag aus eigener Erfahrung kennt, können unter vier Augen verschiedene Lösungen entwickelt, Strategien besprochen, das Für und Wider

abgewägt werden.

In der Praxis ist oft zu beobachten, dass gecoachte Unternehmer im Grunde ahnen, wo der Schlüssel des jeweiligen Falles liegen könnte. Der springende Punkt ist jedoch die interaktive, systematische und professionelle Erarbeitung einer Lösung und die kontinuierliche Begleitung bei deren Umsetzung!

Größtenteils hat es sich herumgesprochen, dass Coaching keine Bankrotterklärung darstellt, sondern eine intelligente Entscheidung ist. Zum Abbau dieses Vorurteils trägt entscheidend bei, dass Coaching von etablierten Institutionen wie der IHK Coburg, Steuerberatern und Bankvertretern positiv beurteilt wird. Helfen lassen sich viele Unternehmer oft nur durch den Steuerberater, Rechtsanwalt oder beim Arzt. Doch der vertraute Steuerberater kann für eine generalistische Begleitung vor Ort meist keine Ressourcen zur Verfügung stellen, sondern allein Empfehlungen aussprechen.

So sieht das in der Praxis aus:

Erstgespräch: Unternehmer und Coach lernen sich unverbindlich kennen und stellen fest, ob die wesentlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gegeben sind. Neben Vertrauen und Offenheit, ist vor allen Dingen der Wille des Unternehmers, seine Situation zu verbessern, ein unbedingtes Muss! Der Unternehmer beurteilt seine aktuelle Situation und formuliert die Ziele und Erwartungen. Der Coach beschreibt darauf aufbauend Möglichkeiten und Methoden der Zusammenarbeit, die zur Zielerreichung geeignet sind.

Auftrag zur Zusammenarbeit:

Der Unternehmer beauftragt den Coach. Gemeinsam werden die Ziele und weitere Details für das Coaching festgelegt. Der Unternehmer sollte darauf achten, dass er die Zusammenarbeit jederzeit unterbrechen kann, falls sie sich für ihn und seinen Betrieb als nicht nützlich erweisen sollte.

Situationsanalyse: Die Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens führen zu einem Ist-Profil. Die daraus abzuleitenden Maßnahmen bilden die Basis für das folgende Coaching. Es werden Prioritäten gesetzt und Ziele vereinbart.

Regelmäßige Arbeitsgespräche: Unternehmer und Coach treffen sich zu festgelegten Terminen und beurteilen die erzielten Fortschritte. Sie legen fest, welche Ziele als nächstes realisiert werden sollen und welche

Methoden und Werkzeuge dafür geeignet sind. Bei Bedarf erläutert der Coach diese und trainiert den Unternehmer in der Handhabung. So können beispielsweise für ein Bankgespräch die Unterlagen zusammengestellt und inhaltlich vorbereitet werden. Oder die Umsatz- und Kostenplanung wird gemeinsam durchgesprochen, damit der Unternehmer ständig seine Liquidität im Auge behält.

Fazit:

Als Person des Vertrauens hilft der Coach dem Unternehmer, die Geschäftsprozesse zu optimieren, den Absatz zu steigern, die Kosten zu senken, die Liquidität zu verbessern und somit die Existenz des Unternehmens zu sichern.

Martin Grundwald,  
CMG-Coaching

**HALLEN**

Industrie- und Gewerbehallen

Planung • Konstruktion • Ausführung

... von der Planung bis zur schlüsselfertigen Halle alles aus einer Hand.

Johann Wolf GmbH & Co.  
94486 Osterhofen  
Tel. 09932/37-0  
Fax 09932/2893  
www.wolfsystem.de

## Kompaktwissen zum neuen Infektionsschutzgesetz

Seit Inkrafttreten des Infektionsschutzgesetzes im Januar 2001 stehen die Lebensmittelwirtschaft und die Gesundheitsämter vor der Aufgabe, die neuen Forderungen in die tägliche Praxis umsetzen zu müssen.

Dabei werfen die veränderten gesetzlichen Regelungen für die betroffenen Kreise viele Fragen auf.

In der vorliegenden Broschüre stellen die Autoren die verschiedenen Änderungen durch das Infektionsschutzgesetz vor. Die Unterteilung des Inhalts in die vier großen Blöcke Gesetzestext, Kommentar, medizinisches Basiswissen und praktische Umsetzung im Lebensmittelbetrieb ermöglicht eine schnelle Orientierung und ein rasches Auffinden der gesuchten Information.

Die Kommentare zu den einzelnen für den Lebensmittelbereich gültigen Abschnitten geben wichtige Hilfen bei der Auslegung der Forderung des Gesetzes. Mit dem Wissen zu medizinischen Grundlagen der Infektionskrankheiten sowie zu Belehrungsprogrammen zum IfSG und Schulungsmethoden sollen die Leser in die Lage versetzt werden, die gesetzlich geforderte Belehrung erfolgreich durchzuführen.

Bußmann/Goray/Rovermann, Kompaktwissen zum neuen Infektionsschutzgesetz, ISBN 3-86022-820-X, 39,50 Euro zzgl. MWSt., Behr's Verlag, Hamburg

## Bücher

### Lebensmittelinfektionen

Lebensmittelinfektionen und -vergiftungen sind neben Erkältungskrankheiten die häufigsten Erkrankungen, auf Reisen sind sie die absolut häufigste Erkrankungsursache. Dabei sind sie relativ leicht zu vermeiden, wenn das Wissen um die von Lebensmitteln ausgehenden Gefahren berücksichtigt und einige Regeln strikt eingehalten werden. Deshalb gehen Lebensmittelinfektionen und -vergiftungen jeden an, Konsumenten ebenso wie Produzenten.

Nach dem Infektionsschutzgesetz (IfSG) muss jeder im Lebensmittelbereich Tätige darüber Bescheid wissen, welche Erreger in Lebensmitteln vorhanden sein können und welche Seuchen und Infektionskrankheiten so übertragen werden. Das IfSG fordert ein Basiswissen über Infektionskrankheiten, die jeder bei sich selbst erkennen muss, um ihre Weiterverbreitung in Lebensmitteln zu vermeiden.

Dabei werden nicht nur allgemein bekannte und häufige, sondern auch seltene und exotische Erreger beschrieben. Ein ausführliches Sachwortverzeichnis führt den Leser rasch zu seinem persönlichen Problem.

Lebensmittelinfektionen und -vergiftungen, Hans E. Müller, ISBN 3-89947-026-5, 54,50 Euro zzgl. MWSt., Behr's Verlag, Hamburg