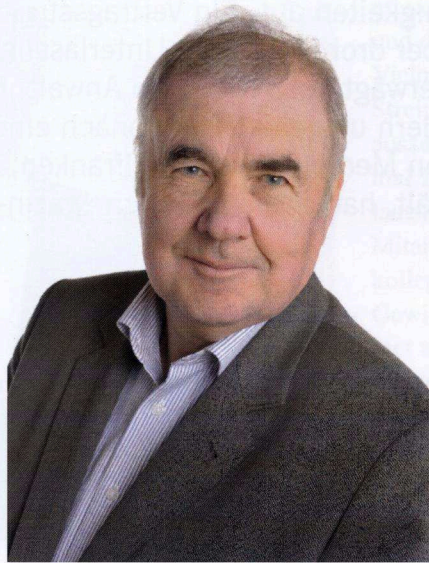


Kein Vollkasko bitte!

Unternehmerin oder Unternehmer zu sein, bedeutet im wahrsten Sinn des Wortes ja auch: Etwas zu unternehmen. Das beginnt, was viele nicht glauben, schon lange vor der Gründung und den ersten Schritten am Markt. Oft wird viel Zeit in die Frage investiert, wo man die meisten Zuschüsse bekommt, welche Fördertöpfe lukrativ sind und wie man – auch das gibt es – den Eigenanteil des Coaching-Honorars umgehen kann. Der Coach wird dirigiert oder kommandiert, er hat für alles zu sorgen nach dem Motto: Mach mich schnell reich, dafür habe ich dich ja schließlich engagiert.

Dass Coaching ein sehr sinnvoller und wichtiger Begleitprozess und keine Vollkasko-Versicherung ist, haben einige Gründer noch nicht begriffen. Nicht der Berater bringt die Kunden, er kann nur die Wege aufzeigen, wie man sich einen Kundenstamm aufbaut. Und ein guter Berater wird auch keinen Businessplan schreiben, sondern mit seinem



Gründer-Coach Emil Hofmann

Schützling gemeinsam am Unternehmenskonzept bauen. Sätze wie „Dann erwarte ich von Ihnen die Lieferung meines Konzepts und meiner fertigen Website bis...“ bringen einen Coach an den Rand der Verzweiflung und den Gründer keinesfalls auf die Erfolgsspur. Wer als start up-Unternehmen nicht lernt, selbst Verantwortung zu übernehmen, selbst zu denken und zu handeln, ist in der Welt der Selbständigen fehl am Platz. Dr. Uwe Kirst, ein erfahrener und geschätzter Kollege, hat es einmal so beschrieben, als es um die finanzielle Unterstützung durch die Förderprogramme ging: „Schauen Sie nicht immer nach der Wegzehrung, sondern lieber nach dem Weg“. Recht hat er. ■

www.emil-hofmann.de