



## Hilfe beim Lösen von Problemen

Auch Existenzgründer brauchen einen Trainer - Stilla Probst gibt Einblicke ins Wirtschafts-Coaching



Stilla Probst mit dem deutsch-türkischen Jungunternehmer Adem Hancer. (Foto: Probst)

Was im Sport selbstverständlich ist, bürgert sich auch im Wirtschaftsleben ein: Coaching als Weg zum beruflichen Erfolg. Hilfreich ist ein Coach, der bei sämtlichen Förderstellen und öffentlichen Geldgebern zugelassen ist und damit über die Abrechnung von Honoraren praktisch Geld mitbringt, sich also fast komplett selbst finanziert. Zu dieser Gruppe gehört auch Stilla Probst Wirtschaftscoaching mit Sitz in Unterföhring.

Firmengründungen haben gute Chancen in Deutschland. So das Ergebnis einer Umfrage der KfW-Bankengruppe und des Zentrums für Europäische Wirtschaftsförderung. Im Krisenjahr 2009 wagten erstmals seit sechs Jahren wieder mehr Menschen in Deutschland den Schritt in die Selbstständigkeit. Die Zahl der Firmengründungen stieg im vergangenen Jahr laut KfW-Förderbank um ein Zehntel. Dass der deutsche Sozialstaat im europäischen Gewande ein hohes Gut ist, zeigt sich auch am Beispiel von

Existenzgründungen. Für Coachings vor einer Gewerbeanmeldung gibt es finanzielle Unterstützung bei den Industrie- und Handelskammern (IHK), den Handwerkskammern (HWK) und dem IGB (Institut für freie Berufe). Darüber hinaus fördert die KfW binnen fünf Jahren nach Gründung mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds (ESF) Coaching-Maßnahmen, um Existenzgründern die Finanzierung von Beratung zu ermöglichen.

Bei der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus, muss die Antragstellung im ersten Jahr nach der Gründung erfolgen und die Antragsteller müssen in dieser Zeit Arbeitslosengeld oder Hartz IV-Bezüge erhalten haben. Da St. Bürokratie aber überall ist, sollten Existenzgründer nicht ohne Berater oder Coach ans Werk gehen.

Stilla Probst ist erst seit rund fünf Jahren selbständige Unternehmensberaterin, Trainerin und systemischer Coach. Zuvor war sie nach ihrer Ausbildung zur kaufmännischen Angestellten/Sekretärin zwölf Jahre Hausfrau und Mutter. Ihre ganze Konzentration galt ihren eigenen Worten zufolge der Familie, „Karriere hatte ich überhaupt nicht im Sinn“. Allerdings engagierte sie sich unter anderem ehrenamtlich in Vereinen, Verbänden und der Kirche. „Ich war ein großer Vereinsmeier“, sagt sie heute zurückblickend.

Die Erziehungspause füllte nach einer gewissen Zeit ihr Leben nicht mehr so aus, deshalb suchte sie sich einen kleinen Nebenjob, „um ein kleines Taschengeld hinzuverdienen“, wie sie selbst sagt. „Dann habe ich aber so eine Karriere hingelegt, dass ich selber nicht mehr wusste wie ihr geschieht.“ Angefangen als geringfügig Beschäftigte brachte es Probst in kürzester Zeit zum Kreisvorstand der Johanniter in Mittelfranken. Darüber hinaus war sie aktiv in der Kommunalpolitik als Stadträtin in Abenberg tätig.

Trotz dieser Blitzkarriere hat sich aber von niemanden verbiegen lassen, sondern zuerst ihr Hirn eingeschaltet, wie ihr Vater es immer wieder gefordert hatte. In dieser Zeit gründete sie unter anderem eines der ersten Betreuten Wohnen sowie mehrere Kindertagesstätten. Danach ging sie nach Nordschwaben und gab damit alles auf. „Wenn, dann bin ich rigoros.“ Das ganze aber ohne Wehmut. An ihrer neuen Wirkungsstätte war Probst unter anderem zuständig für das Krisenmanagement sowie Leiterin des Auslandseinsatzzentrums der Johanniter für Süddeutschland – Stichworte: Tsunami-Einsätze, Elbe-Hochwasser – und die bayernweite Projektleitung „Entwicklung neuer Märkte und Dienstleistungen sowie die Gründung neuer Standorte.“

Aufgrund persönlichen Neuausrichtung (Heirat) kündigte Probst und zog nach München.

Erst mit 40 Jahren machte die heute 55jährige ihren Betriebswirt an der Bayerischen Verwaltungsschule (BVS). „Das war knochenhart, da ich ja Stadträtin war und Vereinsvorstand. Ferner pflegte ich in dieser Zeit meine Eltern, das heißt, ich musste zwei Haushalte versorgen.“ Im Rückblick fragt sich Probst, wie das überhaupt gegangen ist. „Ich hatte aber so viel Energie, da mich der Erfolg so getragen hat. Der Erfolg kann schon richtig süchtig machen. Ich habe es manchmal empfunden wie eine Droge und dann ist es ja immer mehr geworden.“

Noch während ihrer Zeit in Schwaben hatte Probst eine zweijährige Coachingausbildung in München am Institut für Fort- und Weiterbildung begonnen. Mit ihrem Umzug nach München stand für sie fest, in die Selbstständigkeit zu gehen – „ein lang gehegter Traum“.

Sie gab von Anfang an Vollgas und es „hat auch super funktioniert“. Zunächst verlegte sie sich mehr aufs Einzelcoaching. Ihre Kunden kamen sogar bis aus Stuttgart. Darüber hinaus nahmen auch zahlreiche Landtagsabgeordnete ihre Dienste in Anspruch. Im Laufe der Zeit konzentrierte sie sich dann auf Seminare und Unternehmensberatung. Ihre Schwerpunkte sind Unternehmensgründung, -Nachfolge und -Sanierung, Mitarbeiterqualifizierung sowie Persönlichkeitsentwicklung.

Beim Einzel-Coaching kommt es laut Probst oft darauf an zunächst einmal Blockaden – unter anderem „du schaffst das je eh nicht“ –, die sich aufgebaut haben zu finden und dann aufzulösen. Damit sei schon mal die Basis gegeben. „Dann komme das Handwerkszeug dazu. Das können die Stimme, die Körperhaltung und die Körpersprache sein.“ Im Coaching schaut sie nur, was ist da, hält einem so etwas wie einen Spiegel vor, damit derjenige erkennt, was gut ist für ihn. Der Betreffende sucht sich dann aber selbst raus, so Probst, was er machen will, „denn, was bei dem einen funktioniert, muss noch lange nicht bei einem anderen funktionieren. Hat mit der Persönlichkeit zu tun.“ Sie spricht keine Empfehlungen aus, denn „die Lösung kommt eigentlich immer vom Klienten selber. Aber muss halt die Techniken beherrschen.“

Bei den Beratungen legt Probst ihren Fokus nicht auf das „Was“, sondern auch auf das „Wie“, weil das ihrer Ansicht nach letztendlich das Entscheidende ist. Denn häufig kommt es oft auf Nebensächlichkeiten an, wie zum Beispiel bei einem Bewerbungsgespräch unter anderem auf Körperhaltung und Mimik.

Im letzten Jahr waren rund 70 Prozent ihrer Beratungen Gründungsberatungen, „das war noch nie der Fall“. Da es für Gründer staatliche Fördermittel gibt, muss ein Berater akkreditiert sein und Referenzen vorlegen, die auch stichprobenartig geprüft werden. Probst ist als Beraterin bei der KfW in Berlin, bei der IHK, beim Institut für Freie Berufe sowie beim ZDH für Gründung, Nachfolge und Sanierung akkreditiert. 90 Prozent ihrer Kunden bekommt sie laut eigener Aussage über Empfehlungen und Mundpropaganda.

Im vergangenen Jahr unterstützte sie auch so genannte Gründer aus dem Arbeitslosengeld II, also Hartz IV. Sie bekam eine Anfrage, worauf sie sagte, „ich probier’s mal“. Das Problem dabei ist, „da kommt kein Gründer der einen Haufen Geld in der Tasche, sondern einen Päckchen Probleme im Rucksack und der vielleicht keine andere Chance mehr hat“. Hier müsse man schauen, „was hat der für Stärken, passt das, was er sich ausgewählt hat und wie kann man mit wirklich wenig Mitteln nach oben kommen“.

Als Erfolgsbeispiel für Probst eine 23-Jährige aus dem Allgäu an, Physiotherapeutin und allein erziehende Mutter. Für die junge Frau kam nur Selbstständigkeit in Frage, so deren Wunsch. „Das war hard core, um dies zu regeln, denn diese Kundin war so wahnsinnig selbstbewusst“. Sie eröffnete eine Praxis und bekam nach einem knappen halben Jahr in Kempten eine gut eingeführte Praxis angeboten. Probst sollte ihr helfen, denn sie benötigte Geld. Von der Bank bekäme sie aber nur Geld, wenn sie die doppelte Sicherheit hat. Die junge Frau setzte vollstes Vertrauen in Probst, zumal die junge Frau innerhalb einer Woche den Kaufvertrag unterschrieb, ohne zu wissen wie der Kauf finanziert werden sollte. Probst machte sie zunächst erst einmal fit für das Gespräch mit der Bank. Dies war laut Probst schwierig und habe länger gedauert als geplant. Beide bekamen es aber hin und schafften es.

Ein weiteres Beispiel: Ein pleite gegangener türkischer Wirt mit Steuerschulden ist nun dank Probst’ Hilfe stolzer Besitzer zweier Spielotheken mit vier Angestellten. Während des Coachings habe sich herauskristallisiert, dass es dafür einen Markt am Wohnort des Neugründers gibt und auch dessen persönliche Neigung in diese Richtung geht.

Probst’ Trefferquote ist sehr hoch. „Manchmal muss man natürlich auch sagen, lassen sie lieber die Finger davon, das macht keinen Sinn.“ Vor allem wenn jemand Termine nicht einhält – Stichwort: Unzuverlässigkeit – oder nicht pünktlich seine Steuern bezahlt, und die Steuern unterschätzen halt immer alle. Was man vorher investiert, holt man nachher locker wieder raus, so eine Kundin von Probst. Eingangs macht sie stets einen psychologischen Test, da wird das Unternehmerpotenzial abgefragt. „Da kann zum Beispiel auch rauskommen, dass einer besser mit einem Partner gründet oder doch der Typ ist, der alleine alle Fähigkeiten mitbringt.“

Ein Gründer muss für Probst vier Dinge erfüllen:

- Das Fachliche. „Das haben die meisten und denken, wenn sie fachlich gut sind können sie alles.“
- Das Persönliche. „Das hat was mit ganz bestimmten Charaktereigenschaften zu tun.“
- Das Unternehmerische. „Ist noch einmal ganz was anderes, da kann man nicht denken und handeln wie früher vielleicht als Arbeitnehmer. Da braucht man einen ganz anderen Ansatz. Man muss schnelle Entscheidungen treffen können. Mittel und Wege suchen, damit man auch noch nach einem Jahr existieren kann und darüber hinaus. Hat in gewisser Weise auch mit Weitsicht zu tun.“
- Das Finanzielle.

Wenn eins der vier Probst-Kriterien nicht zutrifft, sind nach ihren Worten die Chancen ganz gut. Wenn zwei Teile fehlen, dann würden diese Leute wirklich gut daran tun, sich zumindest in der Anfangszeit einen Berater und Coach zu nehmen, der Stärken sowie Schwächen erkennt, der vor allem die Fähigkeit zur Kommunikation hat, dem anderen, ohne diesen vor den Kopf zu schlagen, in angemessener Weise sagen zu können, da gibt es ein Manko.

Es hat sich gezeigt, dass eine Stärke von Probst ist, diese vier Kriterien immer im Kopf zu haben, sie zu sehen und zu beurteilen, um dann punktuell anzusetzen.

Mittlerweile hat Probst sehr sehr viele türkischstämmige Unternehmensgründer. Vorzeige-Mann ist ein 25jähriger Deutsch-Türke, dessen Existenzgründung gerade abgeschlossen wurde. Mithilfe von Probst hat er sich im Logistikbereich selbständig gemacht, da er von einer großen Logistik Firma einen Großauftrag für den Münchner Norden angeboten bekommen hat. Und dies laut Probst aufgrund seiner Zuverlässigkeit und Charaktereigenschaften.

Zunächst wurde ein Businessplan geschrieben und die Finanzierbarkeit durchgesprochen, da er keine Sicherheiten hat. Damit hatte man die erste große Hürde geschafft, so Probst, die den Existenzgründer

dann für das Bankgespräch fit machte. Probst ging zu diesem Gespräch mit, „da es mehr Eindruck macht, wenn die sehen, dass sich der Gründer professionelle Unterstützung holt“. Darüber hinaus holte sich Probst noch einen Juristen ins Boot, der auf Arbeitsrecht spezialisiert ist – Stichwort: Problem der Scheinselbstständigkeit – sowie einen Steuerberater. Dieses Rundumpaket vergleicht Probst mit einem Hausbau. „Wenn die Fundamente und der Keller nicht passen, kann man auch keine Stockwerke darauf bauen.“

*(Friedrich H. Hettler)*