

Ein Job mit der Lizenz zum Flirten

Wollen Singles den Zeiten ohne „bessere Hälfte“ im neuen Jahr ein Ende setzen, ist Coach Markus Ernst ein möglicher Ansprechpartner, wenn sie fürs Flirten mit und Finden von potenziellen Partnern Hilfe brauchen. Der 40 Jahre alte Psychologe arbeitet für die Online-Partneragentur Parship und führt dort regelmäßig eine telefonische Sprechstunde durch.

Arbeitsalltag: Die Hotline ist an drei Tagen für vier Stunden erreichbar. Die Vielzahl der Anrufe und die unterschiedlichen Themen erfordern von mir ein hohes Maß an Aufmerksamkeit und Konzentration. Deshalb versuche ich, mich vor der Arbeit zu entspannen. Meine Expertenmeinung ist darüber hinaus nicht nur von Betroffenen gefragt, sondern auch von Journalisten. Ich gebe ab und zu Interviews und unterstütze damit die Pressearbeit von Parship.

Freuden bei der Arbeit: Es ist für mich besonders motivierend, wenn ein Anrufer durch mein Coaching neue Erkenntnisse gewinnen konnte, die ihm tatsächlich helfen. Besonders freue ich mich, wenn sich Menschen melden, die mir von ihrer neuen Liebe berichten.

Markus Ernst hilft dabei, Paar-Probleme leichter zu lösen.

PRIVAT



Sorgen im Arbeitsalltag: Es gibt Anrufe, die mich sehr berühren und mir nicht so schnell aus dem Kopf gehen. Das ist der Fall, wenn Menschen mir von schweren Schicksalsschlägen berichten.

Verdienst: Das Gehalt eines Psychologen variiert je nach Einsatzbereich. In einer Klinik richtet sich der Verdienst nach den Tarifen für den öffentlichen Dienst und beträgt beim Berufseinstieg etwa 3 000 Euro.

Ausbildung: Voraussetzung ist ein Hochschulstudium. Zusätzlich ist eine Weiterbildung zum Coach nötig. Teil der Arbeit ist es, sich selbst regelmäßig einer Supervision zu unterziehen. Man braucht außerdem die Fähigkeit, sich schnell auf Menschen einstellen zu können.

IMPRESSUM

Redaktion:
Raufeld Medien GmbH, www.raufeld.de
Andrea Frey

Anzeigen:
Petra Linke (verantwortl.)

Verantwortlich für den Inhalt:
Verlag Frankfurter Rundschau

Gesamtherstellung:
Druck- und Verlagshaus
Frankfurt am Main GmbH

Kontakt:
Redaktion: jobredaktion@raufeld.de
Anzeigen: anzeigen@fr-online.de

Gute Firmenführung ist eine Frage des Rollentausches

Wenn ein Betrieb pleite geht, ist daran nicht immer die Krise schuld. Oft liegt es auch am Selbstverständnis des Unternehmers – ein Gespräch mit Coach Stefan Merath

Die Zahl der Insolvenzen ist im Zuge der Wirtschaftskrise gestiegen. Stefan Merath, Unternehmercoach und Gewinner des Strategiepreises 2009, macht dafür jedoch nicht allein die ökonomische Gemengelage verantwortlich. Auch die Firmenchefs selbst tragen Verantwortung für so manche Pleite, meint er.

Herr Merath, nach Aussagen von Wirtschaftsexperten werden insbesondere kleine und junge Betriebe mit dünnem Finanzpolster vom Abschwung kalt erwischt. Ist es in Zeiten der Krise also eine schlechte Idee, sich selbstständig zu machen?

Ich glaube nicht an die Begründungen solcher Statistiken. Es liegt nicht einfach an mangelndem Kapital oder schlechter Finanzierung. Der Knackpunkt ist die Strategie. Und da machen viele Firmenchefs ihre Hausaufgaben nicht. Die Ursache ist also nicht das Geld, sondern der Unternehmer selbst. Leider wird in Deutschland die Existenzgründung oft als Notlösung angesehen. Wenn man keinen Job bekommt, versucht man sich – als zweitbeste Lösung – selbstständig zu machen. Diese Einstellung zum Unternehmensein ist total falsch.

Hätten die betroffenen Firmeninhaber die Pleiten also verhindern können?

Fest steht: Auch in der Krise gibt es viele Chancen. Unter meinen Kunden sind mehrere Betriebe, die gerade jetzt in den herausfordernden Zeiten ein Umsatzwachstum von einhundert Prozent und mehr verzeichnen konnten. Erfolge sind also möglich. Es ist und bleibt eine Frage des richtigen Selbstbildes der Unternehmer.

Wo machen Unternehmer denn die größten Fehler?

Ich unterscheide verschiedene Wachstumshürden, die Unternehmer und ihre Firmen nehmen müssen. Die erste ist die Existenzgründung selbst, wenn eine Fachkraft beschließt, ein Unternehmen zu gründen. Wenn sie dabei gute Leistungen erbringt, gelingt es, diese Hürde zu überspringen.

Und welches sind die nächsten Fallstricke?

Das Überwinden der zweiten Phase ist mein Spezialgebiet: Kommen die Leistungen oder Produkte der Firma gut an, wächst das Unternehmen. Mehr Mitarbeiter sind nötig. Und die müssen koordiniert werden. Der Einzige, der diesen Prozess steuern kann, ist der Gründer. Dazu muss er aber die Rolle des Unternehmers übernehmen. Oft ist er aber im Geist noch immer Fachkraft und denkt auch so – die Probleme beginnen.

Der Gründer muss also einen Rollenwechsel vornehmen?

Genau. Diesen verdeckten Berufswechsel bekommen die Gründer



Ein Firmengründer muss für den Erfolg einige Hürden nehmen – und dabei von der Rolle der Fachkraft in die des Unternehmers wechseln.

ISTOCKPHOTO/JYESHEN CHENG

Zur Person



PRIVAT

Stefan Merath studierte Philosophie, Psychologie, Publizistik und Informatik und ist Diplom-Soziologe. Bis Anfang der 1990er-Jahre war der gebürtige Stuttgarter wissenschaftlicher Mitarbeiter an der TU Berlin. 1997 wurde er selbst zum Unternehmer und führte bis zu 30 Mitarbeiter. Probleme und Höhepunkte des Unternehmers-

lebens kennt er deshalb aus eigener Erfahrung. Die gibt er als Coach an seine Kunden weiter. Nachlesen kann man seine Tipps auch in seinem aktuellen Buch: „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer. Wie Sie und Ihr Unternehmen neue Dynamik gewinnen“: Gabal Verlag, Offenbach (2008), 3. Auflage, 464 Seiten, 29,90 Euro.

jedoch häufig nicht hin. Der Grafiker erstellt weiter Grafiken, der Programmierer schreibt weiter Programme, und beide merken nicht, wie ihr Unternehmen wieder in sich zusammenbricht. Probleme wie den Rückgang der Gewinne und die chaotischen Strukturen im Betrieb versuchen sie durch mehr eigenen Arbeitsinsatz zu lösen. Das funktioniert aber nicht.

Woran liegt das?

Das Fatale ist, dass Menschen versuchen, Probleme mit den Mitteln zu lösen, die sie am besten kennen. Wenn das Problem jedoch im notwendigen Rollenwechsel besteht, kann ein Unternehmer es nicht lösen, indem er eine noch bessere Fachkraft wird.

Die Rolle des Firmenchefs muss der Gründer also neu erlernen. Der Beruf „Unternehmer“ ist allerdings weder in einem Studiengang noch als Ausbildungsberuf zu finden ...

Stimmt, es gibt praktisch keinerlei Ausbildung dafür, wie man ein guter Unternehmer wird. Mittlerweile existieren zwar zwei spezielle Hochschulen, die jedoch auch nur lehren, was in den meisten Betriebswirtschafts-Studiengängen unterrichtet wird. Für einen jungen Unternehmer besteht deshalb die einzige Chance darin, von anderen, erfahrenen Unternehmern zu lernen.

Einer der größten Fehler von jungen Unternehmern ist, selbst noch mehr Zeit zu investieren, um Brände im Unternehmen zu löschen. Schnell kommt eine 80-Stunden-Woche zusammen und die Menschen brennen aus. Eine Firma zu führen, bedeutet aber doch in erster Linie loszulassen und zu delegieren?

Ja, ich würde sogar noch weiter gehen. Ein Unternehmer muss nicht nur delegieren, sondern seinen alten Aufgaben aktiv aus dem Weg gehen. Nur dann kann er sich den eigentlichen Aufgaben als Firmenchef widmen.

Und welche sind das?

Als Erstes müssen Werte und Visionen für das Unternehmen festgelegt werden. Dann kann man Mitarbeiter finden, die sich mit der Firma identifizieren können. Das zweite Aufgabenfeld ist, eine Strategie und Positionierung auf dem Markt zu entwickeln. Der Unternehmer ist außerdem für langfristige Perspektiven zuständig. Und ein Aufgabenbereich, der oft vergessen wird, ist die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit. Wenn ein Unternehmen größer wird, hat der Unternehmer als Person zwei Möglichkeiten: Entweder er wächst mit und hat Erfolg. Oder das Unternehmen wächst ihm über den Kopf und er geht unter.

Interview: Karsten Zingsheim