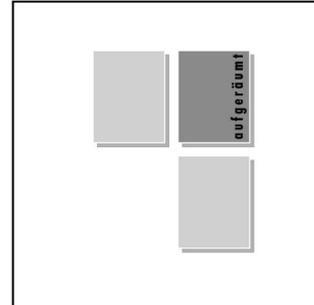


Auszug aus einem Interview mit Swaantje Cramer, Unternehmerin.

Es wurde am 28. Juli 2011 geführt.



Swaantje Cramer
Inhaberin von aufgeräumt
<http://www.aufgeraeumt.info>



B-S&K: Hallo Swaantje, schön dass Du da bist. Wir wollten uns unterhalten über das Thema „Coaching-Prozess“ mit oder bei Anita Berres.

Wie entstand die Idee einen Coaching-Prozess überhaupt zu beginnen? Was hat Dich dazu gebracht?

SC: Als ich diesen Coaching-Prozess begann, oder als diese Idee kam, hatte ich 5 Jahre vorher gegründet und hatte das Gefühl, dass es nicht mehr so rund läuft wie ich gerne wollte.

Beziehungsweise viele Dinge sich auch anders entwickelt hatten als ursprünglich geplant und ich den Wunsch hatte noch einmal eine Standortbestimmung vorzunehmen. Einfach um selber für mich klar zu kriegen: Was will ich? Und: Wo soll es weiter hin gehen?

B-S&K: Und wie bist Du dabei auf Anita Berres als Coach gekommen?

SC: Anita hat mit mir schon meinen Businessplan erarbeitet, also vor fünf Jahren 2004/2005. Ja, dann lag es für mich auf der Hand, dass ich wieder zu ihr gehe. Ich war damals schon sehr zufrieden und auch davon ausgegangen, dass sie mich und meine Idee, kennt und das auch so eingeschätzt habe, dass es dann fruchtbar sein kann.

B-S&K: Vielleicht sagst Du noch kurz etwas zu Deinem Unternehmen, Deiner Idee?

SC: Ja, OK. Ich habe ein Unternehmen das ich „Aufgeräumt“ nenne und unterstütze Menschen, die mit ihren Papierbergen und dem Alltagschaos nicht mehr zurecht kommen, dabei wieder Ordnung zu entwickeln, eine Struktur zu schaffen. Ich biete das nicht nur Privatpersonen an, sondern auch kleinen, inhabergeführten Unternehmen. Und da ist es oft auch sehr wichtig Raum zu schaffen, Struktur zu schaffen, dass die Menschen sich wieder auf ihre Kernkompetenz konzentrieren können und sich nicht mit solchen Themen wie: „Wo bringe ich meine Papiere unter?“ befassen müssen.

B-S&K: Gut. War es denn schwierig gemeinsame Termine zu finden?

SC: Überhaupt nicht. Das war überhaupt nicht schwierig. Wir haben einfach auch immer Alternativen genannt. Jeweils je nachdem wer am Zug war und die Termine vorgeschlagen hat. Wir haben immer einen Termin gefunden.

B-S&K: Und über welchen Zeitraum hat sich das Coaching erstreckt?

SC: Also, wenn man es von Beginn an nimmt, dann war es ein dreiviertel Jahr.

B-S&K: Und das waren dann wie viele Termine innerhalb dieser Zeit?

SC: 8 – 10?!

B-S&K: Wie darf ich mir diesen Coaching-Prozess vorstellen? Also was gab es da an Stationen?

Kannst Du das kurz skizzieren?

SC: Dadurch, dass es „Aufgeräumt“ schon fünf Jahre gab zu diesem Zeitpunkt und die Anita auch wusste, was ich ursprünglich geplant hatte war es einfach so, dass es erst einmal darum ging, wie hat es sich denn entwickelt. Damit Anita auf dem Stand der Dinge ist. Eine Bestandsaufnahme. Und dann haben wir gemeinsam noch einmal den theoretischen Unterbau besprochen. Wir sind durchgegangen, was das Besondere ist, was man auch beachten muss, wenn man als Dienstleister tätig ist. Das haben wir dann in gewisser Weise auch abstrahiert von dem konkreten. Das war ein ganz wichtiger Bestandteil dann auch zu Beginn.

Ich hatte drei Fragen, die mir wichtig waren: Zum einen meine Kundenstruktur. Meine Preispolitik. Und wie ich nach außen auftrete. Also hauptsächlich den Internet-Auftritt und den Flyer, den ich habe. Den letzten Punkt hatten wir relativ schnell durch. Da gab es auch nicht sehr viel zu verändern. Zwischen den Punkten Kundenstruktur und Preispolitik gibt es einen engen Zusammenhang. Und in so fern haben wir uns dann erst mal sehr ausführlich erarbeitet, was sind das denn für Kunden, die ich habe. Und aber auch: Was macht mir denn Spass? Mit welchen Kunden? Einfach um diesen Aspekt auch genügend Raum zu geben.

Für die Preispolitik haben wir dann sehr viel Zeit verwendet. Ich habe einfach Zahlen vorgelegt, was meine Kosten sind. Wir sind die dann durchgegangen. Die Anita mit kritischem Blick. Ob ich irgendwelche Dinge vergessen habe... Und hatten dann eine ganz solide Grundlage. Haben dann überlegt, wie viele Stunden kann ich denn eigentlich so eine Tätigkeit überhaupt machen? Haben uns dann in gewisser Weise Stück für Stück ran getastet an einen Stundensatz.

Das war auch eine sehr schwere Geburt, weil ich mich selbst hingesetzt habe und eine Preisliste erstellt habe und da hatte ich dann 12 verschiedene Preise. Irgendwann wurde dann deutlich, dass ich das so konstruiert habe, weil ich Angst hatte, was passiert wenn ich zu meinen regelmäßigen Kunden, die ich gerne weiterhin haben möchte, mit den neuen Preisen komme.

Das Tolle aber war, wenn man mit der Anita zusammen arbeitet, dass man das auch selbst merkt.

Entweder sie macht einen ganz deutlich darauf aufmerksam oder man merkt es einfach auch so.

Dass ich dann auch irgendwann in der Lage war zu sagen: Ich mache zwei Preise, einmal für Privatpersonen und einmal für Unternehmen. So haben wir das dann festgelegt.

Und dann war aber noch ein großer Brocken, die Frage: wie geht man jetzt mit den Bestandskunden um, wenn man die Preis erhöht? Da haben wir für 5 oder 6 Kunden ganz detailliert besprochen, wie ich da vorgehen kann und soll. In welche Fallen ich nicht hinein treten sollte bei den Gesprächen, ja!

Das hat sich dann auch bei der Umsetzung sehr bewährt. Weil ich mit sehr viel Klarheit im Kopf in diese Gespräche gegangen bin.

B-S&K: Welche Methoden wurden im Coaching-Prozess eingesetzt? Ich weiß nicht, ob Du dazu was sagen kannst, da ihr ja sehr strategisch vorgegangen seid. Aber vielleicht fällt Dir noch etwas zur Ergänzung ein...

SC: Überlegt.. Ich weiß jetzt nicht genau, was Du unter Methoden verstehst aber also ich denke wir haben ganz viel im Gespräch erarbeitet. Die Anita hat dann zum Teil Dinge auch noch gut zusammengefasst z.B. als MindMap, so dass wir die Punkte dann auch hatten.

Aber es gibt so einen Punkt, den ich auch für ungewöhnlich halte, der aber auch ganz wichtig ist. Wenn wir auf Punkte gestoßen sind, die man einfach nicht mehr rational begründen konnte was meine Entscheidungsfindung betrifft, dass sie mir dann auch Hilfestellung gegeben hat – wo ich dann sagen würde, das geht dann auch in Richtung kinesiologische Beratung – dass Sie einfach Fragen aufgeworfen hat. Wo offensichtlich bei mir Hemmschwellen oder Blockaden da sind. Und wie man damit dann eventuell auch umgehen kann.

B-S&K: OK. Was kostet so ein Coaching? Du hast vorhin schon gesagt, das Coaching wurde über die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) abgerechnet, aber vielleicht kannst Du das noch genauer erläutern?!

SC: Ich habe an einem Programm teilgenommen, bei dem die KfW das Coaching mit 50 % fördert. Und letztendlich sind aber die Kosten davon abhängig, wie viele Stunden man dann tatsächlich beansprucht. Also wir hatten das am Anfang so eingeschätzt, dass wir so mit vier Tagessätzen auskommen werden. Wir haben dann aber sogar weniger gebraucht.

Wir waren einfach früher an einem Punkt an dem wir gesagt haben: So jetzt haben wir gute Ergebnisse erarbeitet und dann haben wir diesen Schnitt auch gemacht. Es war nicht so, dass da Stunden geschunden wurden. Das wäre ja auch nicht in meinem Interesse gewesen, aber für Anita war das auch überhaupt nicht im Raum gestanden in so eine Richtung zu arbeiten. Das war dann am Schluss auch ganz klar. Gut und ich habe letztendlich 1.300 Euro netto bezahlt.

Also so viel kommt dann eben auch von der KfW noch dazu.

B-S&K: Was hat Dir das Coaching konkret gebracht, also so eine Art Resümee sozusagen?

SC: Klarheit! Lacht...

Es hat mir sehr viel Klarheit gebracht. Im Hinblick auf die Preisgestaltung hat es mir konkret gebracht, dass ich jetzt auch wieder mit einem Gefühl meine Preise mache und dann auch entsprechend abrechne, dass ich das Gefühl habe ich bekomme auch das, was ich wert bin. Weil ich mich davor

zum Teil unter Wert verkauft habe. So was macht natürlich auch unzufrieden. Und dieses Gefühl habe ich seit dem nicht mehr. Und das ist sehr schön!

B-S&K: Ja, das glaube ich.

SC: Und das hat dann auch wieder Konsequenzen; dass ich manche Aufträge dann auch tatsächlich nicht mehr bekomme. Aber ich bekomme trotzdem Aufträge. Letztendlich nicht weniger als vorher. Also in sofern habe ich nicht das Gefühl, dass sich für mich die Situation verschlechtert. Ich verdiene nach wie vor mein Geld. Das was ich auch verdienen will. Aber eben mit diesem Gefühl, dass meine Arbeit auch wirklich wertgeschätzt wird.

B-S&K: Gut. Fühltest Du Dich am rechten Platz, beim rechten Coach??

SC: Ja!!! Lachen.

B-S&K: Dachte ich mir schon. Aber woran machst Du das fest?

SC: Wenn man mit der Anita arbeitet, dann ist es einfach ...

Oder für mich sind es zwei Punkte, die wichtig dabei sind: Zum einen, dass die Anita fachlich sehr kompetent ist und weiß auf was es ankommt. Aber sie hat einfach auch eine total gut Art das einem rüber zu bringen oder näher zu bringen oder auch rauszuhören wenn es irgendwelche Probleme gibt. Einfach wie sie mit mir gearbeitet hat, das war sehr angenehm und produktiv. Daran würde ich es auch festmachen.

B-S&K: OK. Was wäre eine Alternative gewesen für Dich, wenn es kein Coaching gäbe? Wie wärest Du sonst mit Deinem Thema klargekommen?

SC: Weiß ich nicht! Ich denke, dass es ein sehr gutes Mittel ist, sich in so einer Situation coachen zu lassen. Das kann glaube ich auch nicht ersetzt werden durch Gespräche mit Freunden oder dem Partner. Weil da die Nähe zu stark ist und auch nicht die Kompetenz da ist. Von daher. Ich weiß es nicht, was ich gemacht hätte. In so fern bin ich sehr froh, dass es die Möglichkeit eines Coachings gibt.

B-S&K: Also, das bedeutet, wenn Du mal wieder an einem Punkt bist wo Du denkst, es fehlt an Input, dann wäre das ein Weg, den Du gerne wieder gehen würdest.

SC: Auf jeden Fall!

B-S&K: Dann sind wir schon am Ende meiner Fragen angekommen und ich bedanke mich für das Gespräch.