

Mathias Maul, Vom Coach zum Unternehmer. Der Praxis-Leitfaden zur erfolgreichen Existenzgründung für Coaches und Berater. Verlag Junfermann, 1. Auflage 2012.

ISBN: 978-3-87387-869-3

Wie kommt der Coach an seine Kunden? Wie wird er ein professioneller Unternehmer? Diese Anleitung führt in 30 Schritten ans Ziel. Weil sie zum Handeln ermutigt. Und die richtigen Fragen stellt. Anregungen natürlich inbegriffen.

Waaaaas? Nach nur 120 Seiten soll ein Unternehmer aus dem Coach werden? Gespannt schlage ich das Buch auf. Ich hätte zu diesem Thema eher ein dickes Werk erwartet. Aber hätte mich das mehr motiviert? In der Kürze liegt bekanntlich die Würze. Tatsächlich spricht mich bereits die Einleitung an. Es geht darum, endlich ins Handeln zu kommen, statt in der Planung und zwischen hunderten von wichtigen Tipps anderer Experten zu versacken. Und das wird an 30 Tagen geschehen. Ok, so ganz hält der Autor sein Versprechen nicht, denn manches Thema wird sich kaum an einem Tag erledigen lassen, aber sei's drum. Außerdem warnt Mathias Maul regelmäßig davor, sich zu sehr an einem Thema festzufressen und damit den ganzen Entstehungsprozess zu blockieren. Perfektionismus ist nicht sein Ziel. Im Gegenteil: Perfekt sein ist langweilig – und unmöglich postuliert er. Und hat er nicht Recht damit? So schafft der mit dem Buch Arbeitende in 30 Tagen ein immenses Themenspektrum zu bearbeiten und legt eine wichtige Wegstrecke zurück. Wohl wissend, dass manches nachgearbeitet werden kann. Aus eigener Erfahrung weiß ich, wie wichtig genau diese Haltung ist. Deshalb gefällt mir diese Gebrauchsanleitung auch so gut.

Los geht es dann aber doch erst einmal mit drei Tagen Denken – und Aufschreiben der Ergebnisse.

Wie sieht Ihr idealer Kunde, Ihr idealer Arbeitstag und Ihre ideale Positionierung aus? Mit konkreten Aktionen wird der angehende Unternehmer durch die Themen geleitet. Und so geht es dann munter weiter: Fokussierung eines (!) Produkts, Erarbeitung einer Corporate Identity, wichtige Hinweise zu Zertifizierungen und Verbänden – die sind übrigens gar nicht so wichtig behauptet Maul, zumindest was die Auswirkung auf mögliche Kundengewinnung betrifft. Danach geht es gleich ums Marketing. Schaffen Sie Pralinen, mit denen Sie die Besucher Ihrer Webpräsenz umwerben und fassen Sie dann nach. Hinweise und Gedanken zur Ausstattung des Backoffice gehören selbstverständlich auch dazu. Sehr konkret und immer mit relativ einfachen Mitteln führt Maul durch die 30 Tage. Im Anhang finden sich dann wichtige Links zu weiterführenden Internetseiten und oft kostenfreien Programmen. Der Start in die Selbstständigkeit muss scheinbar nicht sehr viel Geld kosten – allerdings erfordert er eine gehörige Portion Engagement. Aber das sollte ja vorhanden sein, warum sonst will sich ein Coach zum Unternehmer entwickeln.

Ach ja, nach 30 Tagen ist dann doch noch nicht Schluss. Jetzt ist der „Koffer vollgepackt mit Ideen, Texten, Daten, Menschen, jetzt kann die Reise losgehen. Viel Spaß.“