



Andrea Eigel bietet einen regelmäßigen Austausch zu vielen Fragen des betrieblichen Alltags und der Ausrichtung des Unternehmens

Foto: KMS

➔ **COACHING** Beratungs- und Coaching-Angebote für Handwerksbetriebe gibt es viele. Eines, das sich leicht und regelmäßig im Arbeitsalltag unterbringen lässt, ist das Ein-Stunden-Matchpoint-Telefonat. Handwerksexpertin Andrea Eigel hat es entwickelt und führt es seit drei Jahren bundesweit mit zahlreichen Betriebsinhaberinnen und -inhabern durch. Worüber wird hier gesprochen – und was bewegt es in den Betrieben?

Bei Anruf Coaching

Chefs und Chefinnen geht viel im Kopf herum – weit mehr als die Dinge, die das handwerkliche Tagesgeschäft betreffen. Wie löse ich das akute Problem mit einem schwierigen Mitarbeiter? Wie kann ich generell mein Team besser aufstellen? Wo sehe ich meinen Betrieb in zehn Jahren? Oder: Was kann ich jetzt sofort tun, um mich als Kopf des Betriebs zu entlasten? All diese kleinen und großen offenen Fragen, die akuten und die langfristigen, gehören natürlich angepackt. Für die meisten Menschen ist es sinnvoll, sie zunächst mit einer Vertrauensperson zu besprechen. Doch in wem finden Handwerksunternehmerinnen und -unternehmer dieses Gegenüber? Im Ehepartner? Im Freundes- und Bekanntenkreis? Unter den Mitarbeitenden? »Schon in meinen Erfa-Gruppen im Handwerk wurde mir von den Teilnehmenden fast durchweg vermittelt, dass es diesen Ansprechpartner im näheren Umfeld nicht gibt«, berichtet Andrea Eigel. »Deshalb kam ich auf die Idee,

mich als die persönliche Sparringspartnerin für betriebliche Fragen zur Verfügung zu stellen, die die meisten nicht haben – und zwar auf eine möglichst unkomplizierte und produktive Art und Weise unter vier Augen.«

»Eine Vertrauensperson und Ansprechpartner gibt es im näheren Umfeld häufig nicht, um betrieblichen Belange unkompliziert und produktiv zu besprechen.«

Andrea Eigel Handwerksexpertin

Stetigkeit fördert die Umsetzung So entstand bei der Handwerksexpertin das Konzept für das Ein-Stunden-Matchpoint-Telefonat. Meist einmal im Monat wird miteinander klassisch telefoniert oder per Zoom gesprochen. Im Gegensatz zu Tagescoachings oder Seminarbesuchen gliedert sich dieses Format geschmeidig in den Arbeitsalltag der Betriebsinhaberinnen und -inhaber ein. »Entscheidend ist, dass diese Ein-Stunden-Gespräche sehr regelmäßig stattfinden«, weiß Andrea Ei-

gel aus den Rückmeldungen ihrer Gesprächspartner. Der kontinuierliche Austausch sorgt dafür, dass das Besprochene auch umgesetzt wird und stetig an Verbesserungen gearbeitet werde. Diese Vorgehensweise führe zu einem ge-

zielten Hinarbeiten auf den nächsten Termin und damit zu echter Konsequenz in der Umsetzung. Doch wie muss man sich diese Gespräche inhaltlich vorstellen?

Austausch mit greifbaren Ergebnissen »Die Bandbreite ist enorm und reicht von der kompletten Konzeptentwicklung und Maßnahmenarbeit für die neue betriebliche Ausrichtung über individuelle Marketing-Maßnahmen bis hin zu einem konkreten Themenplan, was in der nächsten betrieblichen Mitarbeiterbesprechung auf die Tagesordnung kommen oder wie das Stellenprofil für einen neu zu besetzenden Job am besten formuliert werden sollte«, umreißt Andrea Eigel das Spektrum. Immer bleibt jedoch Raum für Austausch zu tagesaktuellen Detailfragen, die den Cheffinnen und Chefs gerade unter den Nägeln brennen. Die großen Themenfelder sind bei allen Betrieben, die Andrea Eigels Coaching in Anspruch nehmen, höchst unterschiedlich. Und doch finden sich Gemeinsamkeiten: »Alle, die das Ein-Stunden-Telefonat nutzen, wollen sich als Unternehmen weiterentwickeln und haben Freude daran, persönlich dazuzulernen und zu wachsen«, hat die Handwerksexpertin festgestellt. Unterm Strich führt das – je nach Schwerpunktthema – zu mehr Führungssicherheit gegenüber Mitarbeitern, zu mehr Übung im strategischen Denken in allen Fragen der betrieblichen Positionierung und gelingender Kommunikation mit Kunden und dem Team. »Insgesamt merke ich, dass meine Gesprächspartnerinnen und -partner immer souveräner werden, immer lösungsorientierter denken und lernen, statt unüberwindbarer Schwierigkeiten schneller Wege und Alternativen zu sehen«, meint Eigel.

Sparringspartnerin für individuelle Lösungen
Malermeister Jan Voelker aus Seevetal in Niedersachsen gehört im dritten Jahr zu denen, die das Angebot der Handwerksexpertin für sich zu nutzen wissen. Zusammen mit Andrea Eigel hat er beispielsweise in den monatlichen Telefonaten herausgeschält, wie er möglichst effizient Kunden für Außenarbeiten gewinnt. Mit einem klar kommunizierten und breit gestreuten Fassadenangebot gelang dies überzeugend. Auch die Optimierung von Unternehmensstruk-

turen und nachhaltige Verbesserungen in der Mitarbeiterkommunikation wurden in den regelmäßigen Ein-Stunden-Matchpoint-Telefonaten Schritt für Schritt mit konkreten Maßnahmen und neuen Routinen auf den Weg gebracht. »Frau Eigels Kompetenz beim Großen und Ganzen sowie in all diesen Detailfragen führt zu konkreten Ergebnissen«, hebt Jan Voelker hervor. Mehr zu seinen Erfahrungen im Kurzinterview.

Matthias Heilig

Gegen Betriebsblindheit, für mehr Umsetzungserfolge

Im Interview: Jan Voelker
Malermeister in Seevetal



Foto: Privat

Jan Voelker, Chef von Malermeister Voelker im niedersächsischen Seevetal, nutzt das Ein-Stunden-Matchpoint-Telefonat seit 2019 regelmäßig. Wir haben nachgefragt:

Mappe: Sie haben das Ein-Stunden-Matchpoint-Telefonat bei sich etabliert. Warum?

Jan Voelker: Für mich ist das eine prima Form der produktiven Selbstreflexion. Als Betriebsinhaber entwickelt man ja mit der Zeit eine Betriebsblindheit. Andrea Eigel bringt den Blick von außen ein und macht für mich die Sicht auf die Dinge wieder klarer.

Mappe: Was haben Sie gemeinsam erarbeitet?

Jan Voelker: Verbesserungen in unserer Personalstruktur und die strategische Ausrichtung des Betriebs

waren und sind übergreifende Themen. Wir diskutieren hier aber nicht nur, sondern definieren die einzelnen Umsetzungsschritte im Detail.

Mappe: Was ist für Sie das größte Plus der Ein-Stunden-Matchpoint-Telefonate?

Jan Voelker: Neben dem mehr an Klarheit, die die Gespräche mir bringen, ist es vor allem der Umsetzungsimpuls: Man kommt so einfach besser ins Handeln rein. Jeder, der sich gern verzettelt, hat also von diesen regelmäßigen Gesprächen einen echten Mehrwert.

Mappe: Vielen Dank!

Diessner
CleanAir
innen & außen

Farbe für unser Klima

Diessner Weihnachtsaktion 01.11.– 17.12.2021

Helpen Sie mit und beteiligen Sie sich durch den Kauf unserer CleanAir Produkte auf dem Weg zu einem klimaneutralen Deutschland. Beim Kauf von zwei Gebinden, pflanzen wir in Ihrem Namen einen Baum in Deutschland.



Bleiben Sie im System - Mit dem konservierungsmittelfreien CleanAir-Sortiment

- ClenaAir NA2 Rapidweiß
- ClenaAir EG Haftgrund
- ClenaAir NA1 Premiumweiß
- ClenaAir Tiefgrund (10l)
- ClenaAir Satin
- ClenaAir Vlies- & Flächenspachtel (25kg)
- ClenaAir Fresh Satin
- ClenaAir Glasgewebekleber (16kg)
- ClenaAir Matt R/M
- ClenaAir Matt R/M
- ClenaAir Gelgrund
- ClenaAir Gelgrund
- ClenaAir Trockenfarbe (10kg)
- ClenaAir Akkord

Diessner
Welt der Farben
www.diessner-farben.de

