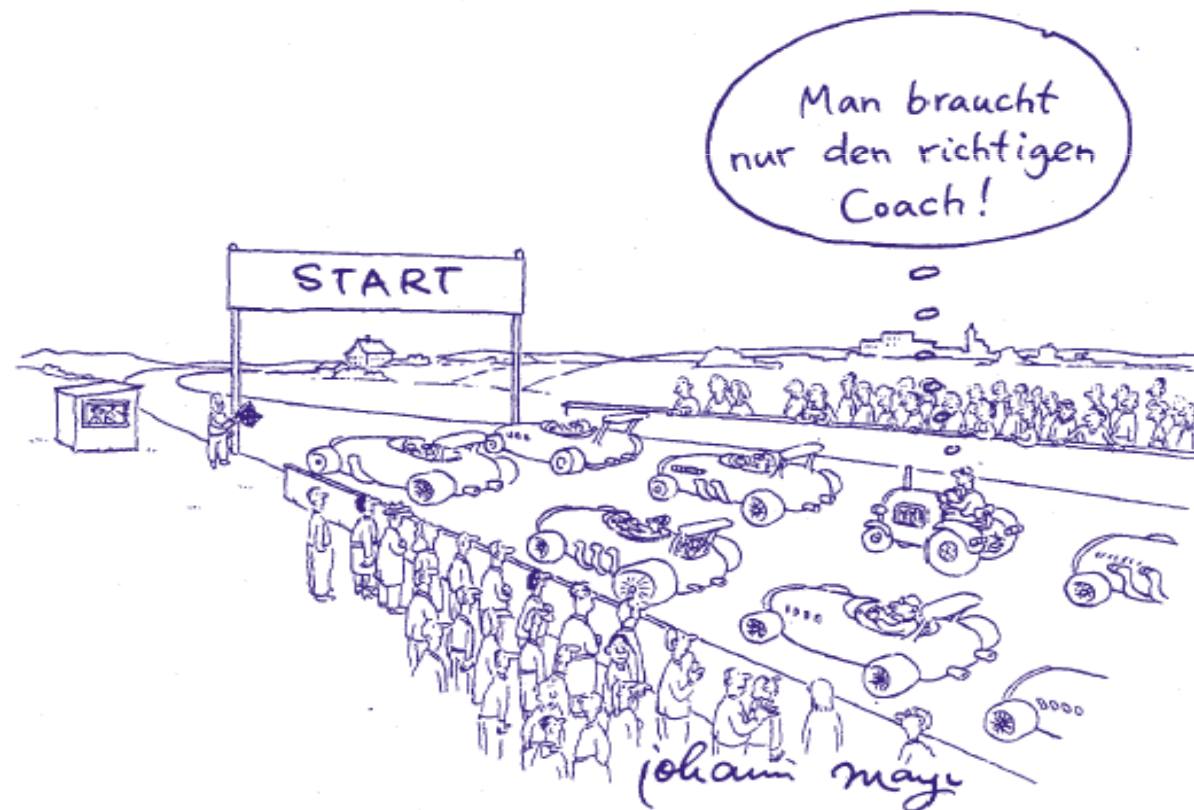


# Neue Potentiale erschließen durch Coaching

## AHA-VLK-Ausbildung zum Systemischen Coach



# Warum „Coaching in der Landwirtschaft“?



- *Dass etwas geändert werden müsste und in welche Richtung es gehen sollte ist ...*

*...unseren*

*Beratungskunden oft klar*

# Aber ...?



- *... wie schaffen sie die vielen kleinen Schritte, die notwendig sind, um das Ziel im Alltag Wirklichkeit werden zu lassen?*

# Grundfragen der Kunden



**Wohin segele ich und auf welchem Kurs?**



**Wie halte ich optimal den Kurs?**

**=> fachliche Begleitung alleine reicht nicht mehr**

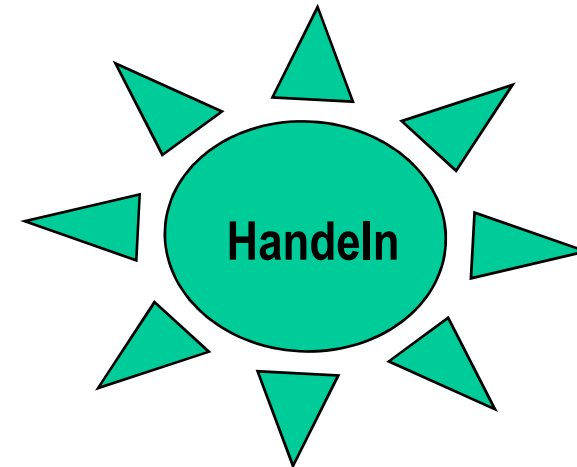
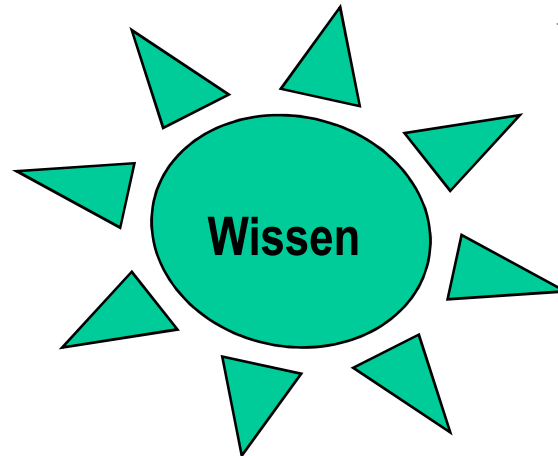
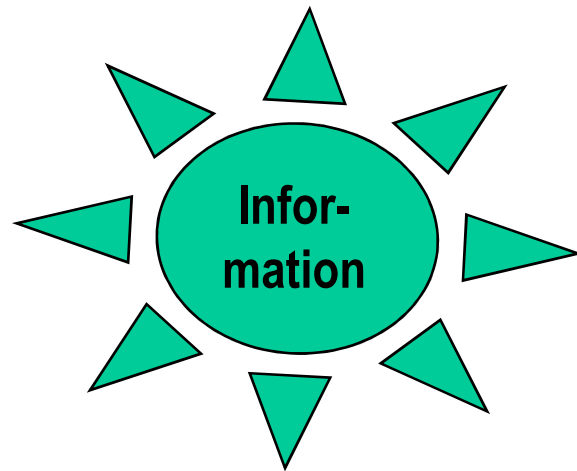
**=> Coaching-Methoden ergänzen das Beratungsangebot und machen es wirkungsvoller**

# Was heißt **Erfolg** in der Beratung?

- dass der Unternehmer macht, was der Berater empfiehlt?
- größtmöglicher Umsatz je Berater?
- Umsatz mit einem bestimmten Produkt?
- Erfolg der Kunden?
- Zufriedenheit der Kunden?
- ...

# Erfolg ist Wirksamkeit

Wie schon Elvis sagte:  
„A little less conversation,  
a little more action!“

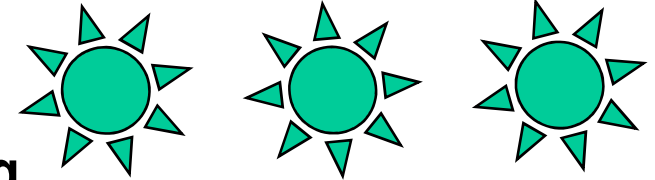


➔ **Wie können wir die  
Wirksamkeit verstärken?**

# Wirksamkeit der Beratung verstärken!

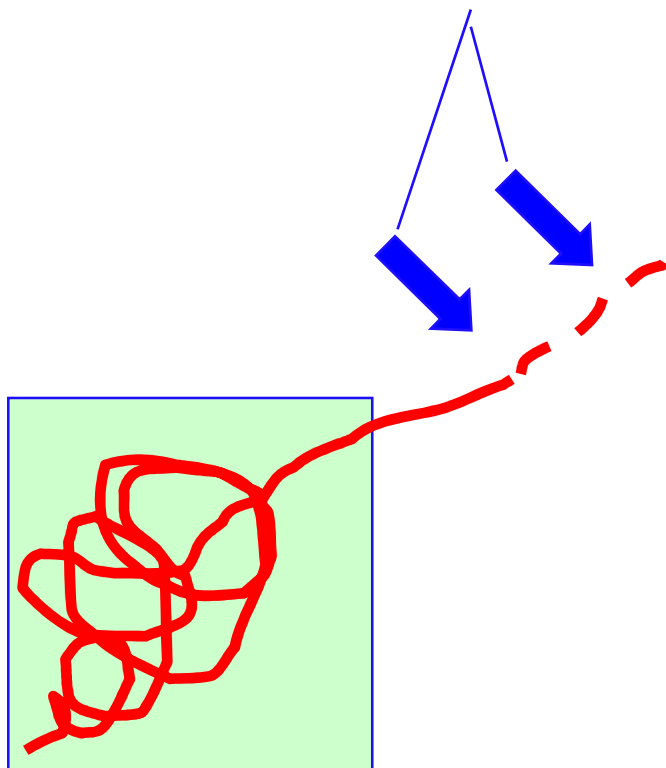
## Wo entsteht denn der Schlupf?

- **Falsche oder fehlende Auftrags- und Zielklärung**
- **Fehlende Dokumentation**
- **Kunde empfindet Ratschlag nicht als seine eigene Lösung**
- **Lösung passt nicht ins Umfeld (Kunden/ konkurrierende Ziele/ Familie/...)**
- **Keine Erfolgskontrolle bzw. Rückkoppelung der Ergebnisse**
- **Mangelndes Zeit- und Selbstmanagement**
- **Der Weg zu lang – Ziel und Erfolg zu weit weg**
- **Unvorhergesehene Hindernisse**



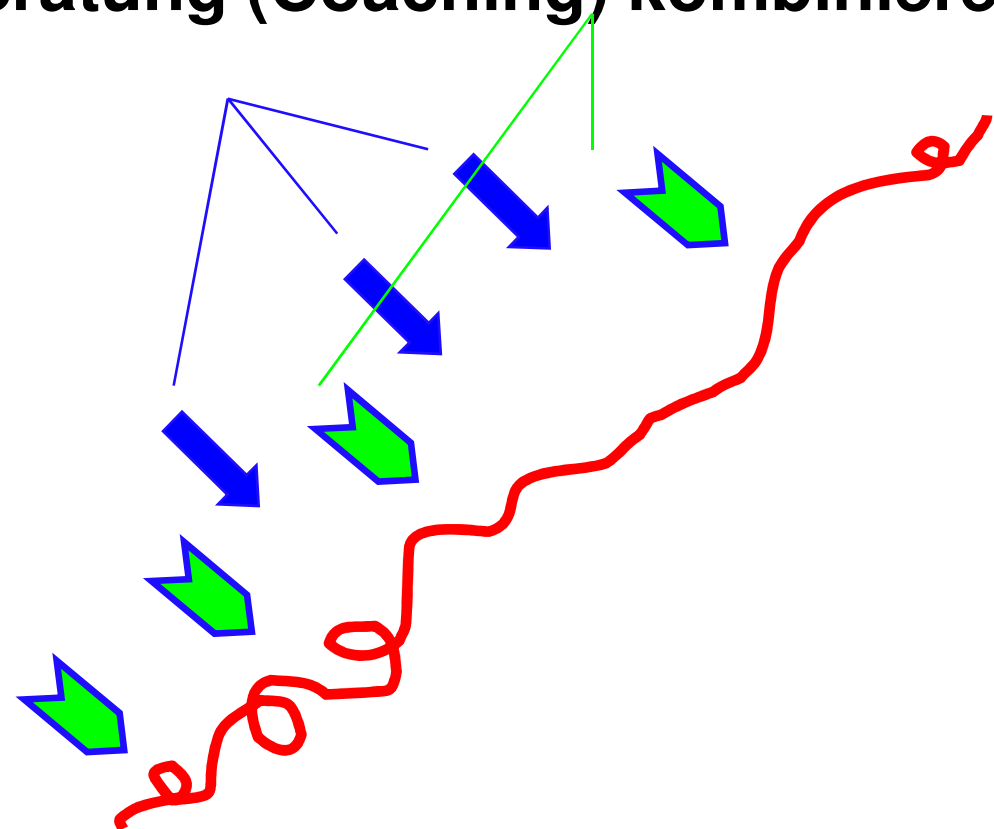
# Hilfe auch in der „Spaghettiphase“ der Veränderung...

## Fachberatung



entra

## Fachberatung und Prozessberatung (Coaching) kombinieren



# Coaching heißt für uns ...

- Kunden zu selbständiger, maßgeschneiderter Lösung anstehender Aufgaben zu befähigen
- schwierige Veränderungen zu unterstützen
- die Inhaltsverantwortung beim Kunden belassen
- sich als Berater vor allem auf den Prozess zu konzentrieren
- Anregende Fragen und Methoden statt „Ratschlagfeuerwerk“
- Ergebnisüberprüfung mit Lernschleifen, um aus Erfolgen und Misserfolgen zu lernen

# Grundprinzipien systemischen Coachings

- Kontextanalyse
  - ➔ Relevante Kontextparameter erfragen und mit einbeziehen
- Anerkennung gefundener Problemlösungen
  - ➔ Bereits gefundene Lösungen und Lösungsversuche erfragen, wertschätzen und als Ressource verwenden
- Selbstreferenz
  - ➔ Eigenes Denken und Handeln mit einbeziehen
- Wandlung und Entwicklung
  - ➔ Nach Ziele fragen und Entwicklung wahrnehmen und würdigen
- Selbstwert und Kongruenz
  - ➔ Glaubwürdige Wertschätzungen formulieren
- Selbstorganisation
  - ➔ Verantwortung für das Vorgehen übergeben

# 5 Gründe für Coaching als Element einer zukunftsfähigen Idw. Unternehmensberatung



## 1. Veränderungskompetenz als Erfolgsfaktor

- Die Veränderungsgeschwindigkeit wird immer höher. Vorteile hat in Zukunft weniger der Große gegenüber dem Kleinen als vielmehr der Schnelle gegenüber dem Langsamen.

# 5 Gründe für Coaching als Element einer zukunftsfähigen Idw. Unternehmensberatung



## 2. Betriebsentwicklung = Veränderung eines komplexen Systems

- Als Berater sind wir nur sehr begrenzt in der Lage, das Betriebs- und Familiensystem unserer Kunden und seine Reaktion auf die wechselhaften Umfeldbedingungen zu durchschauen. Neben professionellen Dienstleistungen, die dem Unternehmer Arbeit abnehmen, ist die Stärkung der Problemlösekompetenz und Eigenverantwortung (z.B. durch Coaching) entscheidend.

# 5 Gründe für Coaching als Element einer zukunftsfähigen Idw. Unternehmensberatung



## 3. Eigene Ideen und Entscheidungen sind die besten

- In komplexen Veränderungssituationen braucht der Kunde einen professionell gestalteten Prozess, der ihm neue Sichtweisen eröffnet und ihn zu selbstverantworteten Entscheidungen führt.

# 5 Gründe für Coaching als Element einer zukunftsfähigen Idw. Unternehmensberatung



## 4. „So called soft-skills are often the hardest facts in life“

- Viele Veränderungen scheitern nicht am Know-how, sondern an der mangelnden Kompetenz, dieses im eigenen Betriebssystem mit den beteiligten Menschen umzusetzen. Coaching erweitert den Werkzeugkasten des Beraters, um auch diese Umsetzungshürden anzugehen.

# 5 Gründe für Coaching als Element einer zukunftsfähigen Idw. Unternehmensberatung



## 5. Den Schlupf vermindern

- Je stärker der Landwirt für Beratung in die eigene Tasche greifen muss, desto mehr muss sich Beratung an konkreten Wirkungen messen lassen.

## Coaching ist keine Konkurrenz für die Fachberatung, denn ...

- Coaching fördert die Nachfrage nach Fachberatung
- Coaching verbessert die Wirkung von Fachberatung und umgekehrt

=> eine moderne Unternehmensberatung braucht Coaches und Fachberater mit sinnvoller Rollen- und Aufgabenverteilung

# Wichtige Leitgedanken der Ausbildung ...

- **Fundiert und praxisnah**
  - Erfahrung aus einem 2,5 jährigen Forschungsprojekt im Auftrag des BMELV mit 300 Landwirten
  - Ausbilder, die selbst langjährig Coaching in Landwirtschaft und Gewerbe praktizieren
- **Learning by doing**
  - Ausbildung mit gleichzeitigem Praxistransfer
  - Professionelle Reflexion mittels Fallstudien
- **Ausbildung = eigener Veränderungsprozess**
  - Vertraulichkeit und Offenheit; kollegiale Lerngruppen
  - Arbeit an eigenen Anliegen und am eigenen Profil
- **Coachingpraxis für Einzel- wie auch Gruppensituationen**
  - Arbeitskreise und Gruppenberatung sind ein Top-Rahmen für Coaching
  - Erfahrung aus einem 2,5 jährigen Forschungsprojekt mit 300 Landwirten
- **Ausbildungsgruppe = Lernteam**
  - Themengerüst statt starrem Curriculum
  - Ausbildungsgruppe steuert die Inhalte gemeinsam mit den Trainern entsprechend ihrem Bedarf

# Die Ausbilder/innen ...



- Thomas Fisel: Jahrgang 1962; Dipl. Ing. agr.; Trainer, Berater und systemischer Coach; 10 Jahre landwirtschaftliche Beratung und Geschäftsführer einer Beratungsorganisation; seit 2000 Organisationsberatung, Personaltraining und Coaching in Landwirtschaft und Industrie; Projektleiter des Modellvorhabens „Coaching in der Landwirtschaft“ der Andreas Hermes Akademie.



- Barbara Kathrein: Jahrgang 1965; Trainerin und Coach; langjährige Tätigkeit als Beraterin für den landw. Lehr- und Beratungsdienst der Landwirtschaftskammer Tirol; seit 2001 selbstständige Trainerin und Coach in der Landwirtschaft; ausgebildet für Training, Moderation, Akad. Bildungsmanagement, päd. Psychodrama.

# Die nächsten Termine



## Neue Ausbildungen zum Systemischen Coach für die Landwirtschaft

### Starttermine:

- 13. bis 15. Juli 2010 in Schwäbisch Gmünd
- 28. bis 30. März 2011 in der AHA, Bonn-Röttgen

### Kontakt:

Thomas Fisel,  
Tel: 08 21/ 26 39 017; Mail: [thomas.fisel@t-online.de](mailto:thomas.fisel@t-online.de)

Marietheres Förster, Andreas Hermes Akademie  
Tel.: 02 28 / 9 19 29 -28; Mail: [m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)



Johann Mayr