

Coaching-Ausbildung profitiert vom ‚Best-of-Ansatz‘

Interview. Die Haufe Akademie in Freiburg hat seit diesem Jahr eine 11-monatige Ausbildung mit 20 Präsenztagen zum zertifizierten Coach im Angebot. Was deren Inhalte sind und welche Strategie sich hinter dem Vorstoß in neue Weiterbildungsfelder verbirgt, erläutert im Interview Rainer Kasemir, bei der Haufe Akademie verantwortlich für das Produktmanagement der neuen Ausbildung.

Warum bietet die Haufe Akademie seit neuestem eine Coaching-Ausbildung an?

Rainer Kasemir: Das geht auf zwei Entwicklungsstränge zurück. Zum einen gibt es Coaching-Inhalte bei der Haufe Akademie schon länger, zum Beispiel bei Führungskräfte-trainings. Dass viele Kunden nachgefragt haben, wie und ob sie diese Inhalte vertiefen und professionalisieren können, war der eine Anlass für uns zu überlegen, ob wir eine Coaching-Ausbildung anbieten können. Der andere Punkt ist, dass wir durch unsere längerfristigen Lehrgänge das Format einer solchen Ausbildung auch schon länger erfolgreich anbieten. Die Coaching-Ausbildung ist eine Kombination von Nachfrage und unseren bereits vorhandenen Kompetenzen.

Wer ist die Zielgruppe?

Kasemir: Eine ausgewogene Mischung aus freien Trainern und Beratern und Verantwortlichen aus Mittelstand und Konzernen: Die Nachfragen reichen von der Personalleiterin, die für zwei- bis dreihundert Mitarbeiter zuständig ist und die nicht alles nur durch die Personalerbille sehen will, sondern auch Unternehmensentwicklung auf individueller Basis machen möchte bis hin zum Personalentwicklungsleiter eines Großkonzerns, der ganz konkrete Coachingaufträge zu erfüllen hat. Es gibt sowohl kleine und mittlere Unternehmen als auch DAX-Konzerne, die Interesse an der Coaching-Ausbildung zeigen oder bereits Teilnehmer angemeldet haben und es gibt auch Freiberufler, die in Beratungsgesprächen prüfen, ob die Ausbildung ihren Erwartungen entspricht.

Welche Erwartungen werden denn erfüllt?

Kasemir: Wir haben vier Schwerpunkte entwickelt, basierend auf der Kundennachfrage einerseits und dem Angebot auf dem Markt andererseits. Zum einen ist unsere Coaching-Ausbildung Tool- und Methoden-orientiert. Die Teilnehmer bekommen ein umfangreiches Repertoire vermittelt. Zum anderen geht es uns um Praxisorientierung, die betriebliche Realität steht im Mittelpunkt. Zum dritten sollen die Teilnehmer Kompetenzen bei ihrer eigenen Positionierung und Vermarktung erhalten. Die Teilnehmer lernen zum Beispiel auch, wie sie Aufträge akquirieren und wie sie den Coachingprozess professionell abwickeln. Zum vierten



Rainer Kasemir, hat die Coaching-Ausbildung der Haufe Akademie mit konzipiert.

geht es um die persönliche Entwicklung, die Teilnehmer sollen ihren eigenen Standpunkt, ihre Werte und Muster reflektieren und daran arbeiten.

Die Coaching-Ausbildung entspricht also der Strategie der Haufe Akademie: es ist für jeden etwas dabei.

Kasemir: Wir verstehen uns als Full-Service-Anbieter und können bei der Coaching-Ausbildung auf die unterschiedlichen Kompetenzen der Haufe Akademie zurückgreifen. Es gibt Anbieter, die ihre Ausbildung ganz nah an eine Schule, also eine inhaltliche Ausrichtung andocken. Wir haben uns dazu entschieden, im besten Sinne einen ‚Best-of-Ansatz‘ zu fahren, das spiegelt sich auch bei den Ausbildern wider. Dr. Angela Witt-Bartsch, die Ausbildungsleiterin, kommt aus der Unternehmensberatung, Ingo Wöfl arbeitet viel mit systemischen, Dorothea Kunze viel mit personenorientierten Ansätzen.

Warum bietet die Haufe Akademie das Zertifikat der Ausbildung zusammen mit dem Qualitätsring Coaching (QRC) an?

Kasemir: Wir wollten von Anfang an die Zertifizierung durch einen externen Partner, um eine zusätzliche Glaubwürdigkeit zu erzielen. Unsere Wahl fiel auf den Qualitätsring Coaching, weil dies einer der mitgliederstärksten Verbände in Deutschland ist und sich aktiv am Roundtable der deutschen Coachingverbände beteiligt.

Interview: Karin Seeber ●