

Coaching mit Herz, Intuition und Sachverstand

Text und Fotos: Beat Matter

Daniel Huwiler, Inhaber der Huwiler Solutions GmbH, und Susanne Kuntner, Inhaberin von SK Consulting sowie der Mein Job GmbH, bieten neu Coaching-Dienstleistungen für das Schweizer Bauwesen an.

Sie beide starten mit dem Angebot «Bautalent-Coaching» für die Baubranche. Worum geht es dabei?

Daniel Huwiler: Wir wollen mit der Dienstleistung Unternehmen im Schweizer Bauwesen unterstützen, ihre Ressourcen so einzusetzen, dass sie nachhaltig gut funktionieren und zu noch besseren Ergebnissen führen. Zeit und Geld sind knappe Güter in der Baubranche. Umso wichtiger ist es für die Unternehmen, dafür zu sorgen, dass ihre Mitarbeitenden auf allen Stufen möglichst effizient arbeiten können. In der Praxis aber sehen wir: Viele Kadermitarbeitende sind im hektischen Tagesgeschäft stark in ihren Funktionen, mit ihren Projekten und Prozessen, gefordert. Hier bieten wir Begleitung, Rat und Unterstützung an.

Im Prinzip ist es Aufgabe der Geschäftsführung, ihre Kaderteams so zu betreuen, dass sie ihre Arbeit gut machen können. Warum braucht es dafür externe Coaches?

Huwiler: In der Praxis steht dafür oft nicht die nötige Zeit zur Verfügung. Oder die Vorgesetzten können zu wenig mit Rat und Tat zur Seite stehen. Was wir bei der Lehrlingsbetreuung sehen, beobachten wir ebenfalls in der betriebsinternen Aus- und Weiterbildung von Kadermitarbeitenden: Sie hat im Alltag oft nicht den Stellenwert, den sie haben müsste, um die nachhaltige Geschäftsentwicklung sicherzustellen.

Susanne Kuntner: Die Vorgesetzten stehen häufig selbst unter hoher zeitlicher Anspannung. Sie haben oftmals nicht die Kapazität, um ihr Kaderteam bei seinen Aufgaben zu beraten und zu begleiten. Insbesondere in den KMU gibt es häufig aus

Kapazitätsgründen keine interne Stelle oder Person dafür. Als externe Coaches können wir eine wichtige Lücke füllen und zugleich einen frischen, neutralen Blick von aussen einbringen.

Die Branche bewältigt seit Jahren sehr grosse Volumen. Um ihre Effizienz und Leistungsfähigkeit kann es also nicht so schlecht bestellt sein, oder?

Huwiler: Richtig, der Bau boomt. Zum Teil ist es verblüffend, was in den Unternehmen geleistet wird. Aber: Während die Volumen weiter steigen, ist die Branche mit einem massiven Fachkräftemangel konfrontiert, der die Situation auf allen Ebenen zuspitzt. Zu viel «Büez» muss oft von zu wenigen Schultern getragen werden, Überlastung droht. Kadermitarbeitende, die in neue Positionen kommen oder die mit neuen Prozessen konfrontiert sind, müssen in dieser Situation von Anfang an Vollgas geben, um die dicht gedrängten Projekte bewältigen



Susanne Kuntner und Daniel Huwiler bringen angepasste Coaching-Dienstleistungen zu den Bauunternehmen.

zu können. Das führt zu einer fachlichen und menschlichen Überforderung, welche die Mitarbeitenden daran hindert, ihr volles Potenzial abzurufen.

Kuntner: Die hohe Baunachfrage und der Mangel an verfügbaren Fachleuten sorgen dafür, dass die Mitarbeitenden heute ihren Arbeitgeber auswählen. Dieser Paradigmenwechsel ist vollzogen. Und er führt dazu, dass es sich Unternehmen nicht länger leisten können, Probleme und Bedürfnisse ihrer Mitarbeitenden nicht zu sehen oder nicht ernst zu nehmen. Positiv formuliert heisst das: Setzt ein Unternehmen bewusst darauf, seine Mitarbeitenden gezielt weiterzuentwickeln, schafft es sich einen doppelten Wettbewerbsvorteil – auf dem Arbeitsmarkt ebenso wie auf dem Auftragsmarkt. Denn glückliche Mitarbeitende bringen mehr Schub in das Unternehmen.

Wie schätzen Sie die Offenheit für Coachings ein, die fachliche Inputs geben, aber auch menschliche Potenziale ansprechen?

Kuntner: Angesichts der geschilderten Entwicklungen halte ich es für überlebenswichtig, dass die Unternehmen ihren Kaderteams umfassende Unterstützung anbieten. Es zeigt sich leider, dass aufgrund des enormen Drucks viele hervorragende Baukadermitarbeitende die Freude an ihrem Beruf verlieren. Nimmt das ein Unternehmen ernst, trägt das entscheidend zum Erhalt und zur Weiterentwicklung von Know-how und damit zum künftigen Geschäftserfolg bei. Dafür ist man in der Branche sicher offen.

Huwiler: Wir haben eine Umfrage gemacht und zahlreiche Gespräche geführt. Es



«Auf der Basis von Gesprächen erarbeiten wir ein massgeschneidertes Vorgehen.»

Daniel Huwiler

zeigt sich, dass ein klares Bedürfnis nach Unterstützung vorhanden ist. Dieses wird aber eher zurückhaltend kommuniziert. Viele Unternehmer und Geschäftsführer betrachten die Themen in ihren Kader-teams als interne Angelegenheiten, um die man sich selbst kümmern will. Das geschieht dann oft vage – oder bleibt in der täglichen Hektik ganz aus. Als externe Coaches können wir eine starke Verbindlichkeit gewährleisten.

Wie läuft ein solches Coaching ab?

Huwiler: Unsere Coachings sind nicht standardisiert, sondern orientieren sich an den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden. Um diese zu ermitteln, führen wir zunächst ein Gespräch mit dem Auftrag-

geber, in der Regel dürfte das ein Inhaber und/oder Geschäftsleitungsmitglied eines Unternehmens sein. Auch mit dem Kadermitarbeitenden, der gecoacht werden soll, suchen wir das Gespräch. Auf dieser Basis erarbeiten wir ein massgeschneidertes Vorgehen, das wir dem Kunden vorschlagen. In der Umsetzung begleiten wir den Coachee oder die Coachees dann punktuell bei den effektiven Aufgaben und Projekten, die sie für ihr Unternehmen bearbeiten. Durch das Coaching entstehen also keine Fehlzeiten.

Wie teilen Sie sich die Rollen in einem Coaching auf?

Kuntner: Daniel Huwiler fungiert als Hauptcoach. Er bereitet die Coachings vor, führt

sie durch und evaluiert die Fortschritte, die erarbeitet werden konnten. Mit seiner langjährigen Erfahrung in praktisch allen Kaderfunktionen von Unternehmen der Baubranche bietet er als Coach einen enormen Mehrwert für jede Firma, die vorwärtskommen will. Ich unterstütze die Prozesse im menschlichen Bereich. Mit Herzintelligenz und meiner stark ausgeprägten Intuition merke ich sehr rasch, wie die Menschen ticken, was nötig ist, damit ihre Stärken zum Tragen kommen und ihre Talente erkannt und gefördert werden können.

Was hat ein Unternehmen davon, wenn es bei Ihnen Coachings bucht?

Huwiler: Der Nutzen besteht darin, dass umfassend gecoachte Kaderleute effizienter arbeiten. Sie verfügen über ausgebauter Strategien und höhere fachliche sowie soziale Kompetenzen, mit denen sie besser an ihre Herausforderungen herantreten können. Der Spass am Job steigt ebenso wie die Leistungsfähigkeit. Die Mitarbeitenden werden zufriedener, die beruflichen Engagements langfristiger. Die Fluktuation sinkt, Stabilität und Kontinuität nehmen zu. Und zu guter Letzt erwirtschaftet das Unternehmen einen höheren Ertrag. Mit diesem Denken in der Führung gibt es einfach mehr Gewinner auf allen Seiten.

Wie ist die Idee für das gemeinsame Coaching-Angebot entstanden?

Kuntner: Der Ansatz zu dieser Idee entstand aufgrund von Entwicklungen, die sich in der Branche zuspitzen: Die Unternehmen haben grösste Mühe, Kadermitarbeitende zu gewinnen, die sie für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung brauchen. Als Folge herrscht in der Branche ein spürbarer Unmut, Überlastung und Überforderung auf allen Ebenen sind gross und wirken vielerorts demotivierend. Mit dem Coaching haben wir eine Idee entwickelt, um mitzuhelfen, dass es den Mitarbeitenden und damit den Unternehmen noch besser geht und die Firmenkultur attraktiver wird. Leider werden Herz und Emotionen vielerorts noch immer unterschätzt. Das soll sich unbedingt ändern. ||

Weitere Informationen

Detaillierte Infos zum Angebot finden Sie unter www.bautalentcoaching.ch / www.sk-consultants.ch / www.baustellenprofi.ch / www.huwiler-solutions.ch