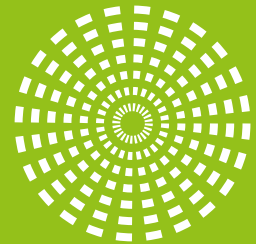


Gründen ist . meins



GRÜNDUNGSBÜRO
UNI|HS|UNIMEDIZIN
MAINZ

Innovative Gründungsgeschichten der
Hochschule, Johannes Gutenberg-Universität
und Universitätsmedizin Mainz





Es braucht die Bereitschaft, die persönlichen Grenzen zu dehnen

K.T.E. Coaching

**Dr. Silke Oehrlein-Karpi, Alumna der Johannes
Gutenberg-Universität Mainz, Studium der
Biologie, und seit einigen Jahren mit K.T.E. Coaching
erfolgreich selbstständig**

**Frau Dr. Oehrlein-Karpi, Sie sind
promovierte Biologin und haben
sich nach langjähriger Tätigkeit in der
Forschung selbstständig gemacht. Wie
ist Ihre Idee entstanden und warum
geht es bei Ihrem Unternehmen?**

Ich habe nach meinem Biologie-Studium, während meiner Zeit als Doktorandin und Postdoktorandin, an zwei verschiedenen Instituten der Universität Mainz im Bereich der medizinischen Grundlagenforschung gearbeitet. Ich war als Projektleiterin in einer Führungsposition und hatte bis zu fünf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Um meine Führungskompetenzen weiter zu entwickeln, habe ich damals ein Coaching in Anspruch genommen. Dieses Instrument der professionellen persönlichen Weiterbildung hat mir sehr gut gefallen. Im Rahmen eines Kompetenzen-Bilanz-Coachings habe ich anhand meiner Kompetenzen

erkannt, dass meine bisherige Tätigkeit nicht ganz meinem Profil entspricht. Ich habe festgestellt, dass ich ein unternehmerisches Profil habe. Der erste Gedanke war, dass ich mich selbstständig mache, ohne konkrete Idee, womit. Anschließend habe ich an dem Frauenförderprogramm SHE! „Selbstständig Handeln Existenzgründen“ der HWK Rheinhessen teilgenommen. Dort habe ich sehr viel zum Thema Gründung gelernt und die Idee entwickelt, die Themen Wissenschaft und Coaching zusammenzubringen.

Da ich aus der Wissenschaft komme, war meine Idee, dass meine Zielgruppe Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sind. Ich habe es damals als mein Alleinstellungsmerkmal angesehen, dass ich diese Feldkompetenz mitbringe. Ich biete eine beratende Dienstleistung an. Im Grunde genommen geht es um kompe-

tenzororientierte Persönlichkeits- und Karriereentwicklung in Form von Trainings und Coachings, sowohl für Einzelpersonen als auch für Gruppen. Inhaltliche Themen sind beispielsweise: Karriereplanung, Kommunikation und Konfliktmanagement, Leitung/Führung, Existenzgründung, Networking, Projektmanagement, Selbstführung, Selbstpräsentation, Selbstmarketing und Zielfindung.

Was hat Sie dazu motiviert, sich selbstständig zu machen? Und welche waren die wichtigsten Meilensteine?

Innerhalb der Wissenschaft konnte ich kommunikative, soziale und beratende Kompetenzen sowie meine Freude an Austausch und Interaktion mit anderen Menschen nicht in dem Umfang ausleben, wie ich es mir gewünscht hätte. In der Forschung braucht es Spezialistentum, das war mir irgendwann zu eng. Da ich eher eine Generalistin bin, wollte ich meinen beruflichen Fokus lieber breiter auf das Verhalten von Personen und ihren Umgang miteinander richten. Es liegt mir, unmittelbar mit Menschen und ihren herausfordernden Situationen zu arbeiten. Mein Wunsch nach Veränderung meiner beruflichen Situation und meine Werte haben mich

letztlich dazu motiviert, den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit zu machen.

Der erste Meilenstein war das Schreiben des Businessplans. Der zweite Meilenstein war mein Außenauftritt mit einer eigenen Webseite. In diesem Zusammenhang steht auch das Selbstmarketing. Man kann das als eine Art Schlüssel-Schloss-Prinzip verstehen, denn es ist wichtig, dass man sich auf das Gegenüber einlässt. Ich habe dabei gelernt, dass sich mein Profil den Wünschen und Bedürfnissen der potenziellen Kunden anpassen muss, sonst erreiche ich sie nicht. Ich darf dabei aber nicht meine Authentizität verlieren. Ich fungiere für meine Zielgruppe mittlerweile als passgenauer Schlüssel oder Türöffner im Bereich der vorher genannten Themen. Verbiegen tue ich mich dafür nicht.

„Ich habe gelernt, dass sich mein Profil den Wünschen und Bedürfnissen der potenziellen Kunden anpassen muss, sonst erreiche ich sie nicht. Ich darf dabei aber nicht meine Authentizität verlieren.“

Es bleibt eine Herausforderung, diese Balance zu halten.

Wo lagen aus Ihrer Sicht die größten Herausforderungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit?

Eine große Herausforderung als selbstständige Unternehmerin ist, dass man immer wieder den Mut braucht, ins kalte Wasser zu springen. Es braucht die Bereitschaft, die persönlichen Grenzen zu dehnen.

KÖPFE

Dr. Silke Oehrlein-Karpi
Studium der Biologie und anschließende Promotion und Postdoc-Stelle an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz

SEIT

2008

STATUS QUO

Die Ziele des Businessplans wurden nach etwa vier Jahren erreicht.



NAME & KONTAKT

K.T.E. Coaching
Alte Mainzer Str. 49A
55129 Mainz
Telefon: 06131 / 95 03 216
Mail: info@kte-coaching.de
www.kte-coaching.de

ENGAGEMENT

Im Rahmen des Projekts SHE! habe ich ein Jahr nach meiner Gründung bestimmte thematische Workshops für Gründerinnen gehalten. Aktuell gebe ich Workshops zum Thema „Selbstständigkeit als Karriereoption - eine Kompetenzanalyse“ für das Gründungsbüro Mainz. Außerdem stehe ich bei Bedarf als Mentorin im Gründungsbüro Gründungsinteressierten zur Verfügung.

Schwierig ist auch der Umgang mit Feedback. Ich musste lernen, sowohl positives als auch negatives Feedback auszuhalten. Durch meine Selbstständigkeit identifiziere ich mich stärker mit dem, was ich beruflich tue. Auf der einen Seite bedeutet dies, dass Feedback persönlicher wird und Kritik einen stärker trifft. Allerdings kann man sich nur so verbessern und weiterentwickeln. Auf der anderen Seite musste ich auch erst lernen, mit den Früchten, die ich ernte, respektvoll umzugehen und sie angemessen wertzuschätzen. Daraus erwachsen Befriedigung und die Motivation, weiter zu machen.

Welche Zielgruppe haben Sie, und wie machen Sie Akquise?

Ich arbeite mit meinem Unternehmen deutschlandweit an Universitäten und Hochschulen für alle im Wissenschaftsbereich tätigen Personen, angefangen von Promovierenden bis zur Professorenschaft. Zudem biete ich Coachings für Medizinerinnen und Mediziner an. Zunächst habe ich herausgefunden, dass es verschiedene Einrichtungen gibt, die für mich in Frage kommen, wie zum Beispiel Career Services, Graduiertenkollegs, Mentoring-Programme und Personalentwicklungen. Am

Anfang habe ich Akquise tatsächlich kalt betrieben, indem ich in ganz Deutschland bei Hochschulen angerufen habe.

Beim Projekt SHE! der HWK Rheinhessen habe ich auch Kurse besucht, um solche Dinge zu erlernen. Das war ganz wichtig, um die Hemmschwelle dafür zu verlieren. Ich habe zum Beispiel gelernt, Telefonakquise nur an Tagen zu machen, an denen ich mich rundherum wohl fühle und voll hinter mir und meiner Arbeit stehe. Ansonsten ist es Zeit- und Energieverlust und nicht erfolgreich. Seit letztem Jahr mache ich fast gar keine Kaltakquise mehr. Das Unternehmen läuft nach vier Jahren weitestgehend über Empfehlungen. Ich habe jetzt ein funktionierendes Netzwerk.

Was sind Ihre nächsten Schritte?

Ich sehe, dass die Nachhaltigkeit der Arbeit mit meinen Klientinnen und Klienten größer ist, wenn ich prozesshaft mit ihnen arbeiten kann, indem ich zum Beispiel Workshops zu bestimmten Themen kombiniert mit Follow-up Formaten wie beispielsweise Einzel- oder Gruppencoachings durchführe. Solche Settings möchte ich zukünftig häufiger anbieten.

Was können Sie Gründungsinteressierten mit auf den Weg geben?

Auf jeden Fall sollte man alle Informationen zum Thema Gründung, die von den verschiedensten Einrichtungen angebo-

ten werden, in Anspruch nehmen. Zum Beispiel aus den Bereichen Steuern, Finanzen, Betriebswirtschaft, Selbstmarketing und Networking. Das bedeutet aber auch, rauszugehen, aktiv zu werden, bestehende Ressourcen zu nutzen und keine Scheu vor Konkurrenz zu haben. Es gibt genügend Kunden für alle. Energie in das eigene Alleinstellungsmerkmal stecken und loslegen! Selbstständigkeit ist eine permanente Konfrontation mit sich selbst. Man stößt ständig an seine eigenen Grenzen. Dadurch wird das Thema Selbstführung sehr wichtig. Eine

Begleitung in Form von Coaching oder Supervision beschleunigt den Prozess der Unternehmensgründung. Es hilft, verschiedene Aspekte zu sortieren und dadurch zielgerichtet weitergehen zu können. Die Bereitschaft, an sich selbst zu arbeiten, und der Wille zur Selbstreflexion sind für Selbstständige deshalb bedeutend. Zum Thema Selbstführung gehört allerdings auch dazu, dass man von Anfang an einen gesunden Ausgleich zur Arbeit schafft, wie zum Beispiel Sport, Familie oder Freunde.

„Meine Zukunft als Gründerin“ (16.08.2012)

