



Coachingbüro
HUBER & PARTNER

Profis über

die Schulter geschaut



Sonderdruck eines Artikels von Christine Koller
erschienen in der Geschäftsidee 1999

Hans-Georg Huber (46) widmet bis zu 50 Prozent seiner Arbeitszeit dem Coaching. Ort des Geschehens: sein lichtdurchflutetes Büro im ersten Stock seines Wohnhauses in Freiburg im Breisgau. Dort besuchen ihn die meisten Klienten: „Mich in deren Büro oder Konferenzraum mit ihnen zu treffen, lehne ich grundsätzlich ab. Denn ich glaube, dass jemand, der etwas verändern will, seine gewohnte Umgebung zumindest ansatzweise verlassen muss.“

Wenn es nicht anders geht, kommt man sich entgegen: zum Beispiel auf halber Strecke in einem Hotel- oder Besprechungszimmer. Und bei einem Intensiv-Coaching geht Huber schon mal für eine Woche mit seinem Klienten in Klausur, „in die Pampa, in die schöne Natur“.

Seit 1990 arbeitet der gebürtige Wiener als Mann im Hintergrund von Profi-Sportlern, Führungskräften und Selbständigen, die in der Regel zwischen 30 und 50 Jahren sind. Huber ist gelernter Bankkaufmann; nach einem Grundstudium der Betriebswirtschaft satelte er auf Psychologie um. 16 Jahre hat er als Psychotherapeut gearbeitet, davon 12 Jahre als Ausbilder von Therapeuten.



Zum Coaching kam er eher zufällig: „Freunde und bekannte haben mich gefragt ‚hast du nicht mal eben einen Nachmittag Zeit für mich?‘ und dann habe ich sie eben gecoacht. Ich kannte das soziale Umfeld und wusste bei unternehmerischen wie Beziehungsfragen Rat. Es hat mir Spaß gemacht, weil ich dabei all meine Fähigkeiten einbringen konnte, und so hat es sich schließlich zum Beruf entwickelt.“

100 Coachingtermine nimmt Huber im Jahr wahr. Die Beratungen laufen in Blöcken von je drei Stun-

den ab. Sein Aktionsradius ist „der Gürtel rund um Freiburg, sowie die Gebiete München, Frankfurt und Köln“. Das Coaching findet in der Regel alle 14 Tage oder einmal im Monat statt und dauert insgesamt drei Monate bis eineinhalb Jahre — je nach Fragestellung und Person. Ein dreistündiger Block kostet zwischen 600 und 1000 DM zzgl. MwSt. Damit dürfte Huber einen Jahresumsatz von geschätzten 80.000 DM machen.

Der Einstieg ins Coaching fiel Huber leicht, denn er hatte noch zwei weitere Standbeine: die Psychotherapie und seine Therapeutentrainings. „Ich hatte die Möglichkeit, in diesen Bereich hineinzuwachsen“, ein wichtiger Prozess, wie er meint. „Denn selbst wenn es die ideale Werbestrategie gebe und die Leute gleich zu Beginn Schlange stünden, wäre der Anbieter wahrscheinlich völlig überfordert, weil er eine gewisse Anlaufzeit braucht.“

Im Zeitalter der virtuellen Realität gibt es neuerdings auch Coaching per Internet. Eine neue Möglichkeit für Coaching? „Ich halte nichts davon“, meint Hans-Georg Huber, „denn Coaching hat viel mit Beziehung zu tun. Ich möchte wissen, was für ein Mensch der Klient ist. Über das Internet kann man nur auf der Symptomebene arbeiten, einfache Antworten auf Fragen geben — wenn überhaupt.“ Ein Coaching am Telefon ist für ihn „mal okay“, wenn sein Klient außer Landes weilt und keine Zeit für ein Treffen hat.

Huber hat heute vier Mitarbeiter und arbeitet neben dem Coaching in der Teamentwicklung, hält Seminare für Führungskräfte ab und bietet Fortbildungen für Coaches an.



Coachingbüro
HUBER & PARTNER

Freiburg · Augsburg · Lübeck · Zürich

Furtwänglerstr. 9
D-79117 Freiburg

Tel. 0761/ 612016
Fax 0761/ 612026

<http://www.coachingbuero.de>