

Warum ich als selbstständige Beraterin Mitglied im dVB bin!

Marion Baader



Marion Baader war als Diplom-Sozialpädagogin in unterschiedlichsten Beratungsfeldern aktiv und ist seit 2008 als Bildungs- und Laufbahnberaterin selbstständig in Mannheim tätig. Ihre Themenschwerpunkte sind die Kompetenzbilanzierung und Zielentwicklung, berufliches Coaching und Begleitung in Umbruchsituationen.

Als Trainerin und Referentin bietet sie auch Seminare und Fortbildungen in den Bereichen Team- und Personalentwicklung und für die Arbeit mit dem ProfilPASS an. Zurzeit nimmt sie an einer Ausbildung zum Systemischen Coaching teil. Frühere Arbeitsfelder waren die Familien- und Frauenbildung, die Schwangerenberatung und Sexualpädagogik, die Arbeitsvermittlung im SGB II Bereich und die Bildungsberatung in den Projekten „Lernende Regionen“ und „Lernen vor Ort“. Von 1992 – 2013 hatte sie die Geschäftsführung des Vereins und die Leitung der Beratungsstelle der pro familia Augsburg inne. Seit 2010 unterstützte sie aktiv die Arbeit der dVB-Regionalgruppe Baden-Württemberg und wurde 2013 Sprecherin der Fachgruppe „Selbstständige Berater/innen“. Seit April 2014 ist sie Mitglied des dVB-Bundesvorstands.

Der Markt der Berater/innen im Bereich Bildung, Beruf und Beschäftigung boomt. War bis 1998 Berufsberatung ausschließlich eine Domäne der Bundesanstalt für Arbeit, hat sich seither in diesem Bereich ein weitläufiges Feld auch für selbstständige Berater/innen eröffnet.

Immer mehr Frauen und Männer möchten Jugendliche und Erwachsene in der Phase der beruflichen Orientierung beraten oder zu mehr beruflichen Erfolg verhelfen - sei es als Karriere - oder Laufbahnberaterin,

als Businesscoach, als Mediatorin oder Bewerbungsscoach. Und auch die Zahl derer, die Unternehmen und Organisationen mit ihrem Wissen und ihren Erfahrungen unterstützen wollen, wächst. Wie viele Berater/innen sich in diesem Feld tummeln, weiß niemand so genau.

Viele starten in eine Berater/innen-Existenz, da hierfür kaum Investitionen notwendig sind und die Hoffnung groß ist, damit viel Geld verdienen zu können. Schließlich fordern Trainerinnen und Berater oft Tagessätze von 1000 Euro und mehr. Dass Selbstständige allein für ihre Krankenversicherung und Altersvorsorge aufkommen müssen, bei Krankheit und im Urlaub nichts verdienen und gewisse Kosten, vor allem für Werbung anfallen, wird dabei oft übersehen. Um auf ein Angestellteingehalt von 4000 Euro zu kommen, muss ein Umsatz von ca. 8000 Euro im Monat erwirtschaftet werden.

Das habe ich bisher noch nie erreicht, und ich glaube, das tun die wenigsten meiner Kolleg/innen, die ihre Dienstleistung auch für Privatpersonen anbieten. Denn das Problem mit den Selbstzahler/innen ist, dass man von ihnen nur Kleinstaufträge – also Beratungsprozesse von 5-7 Stunden bekommt. Und nur wenige Frauen und Männer sind bereit, für eine Sitzung mehr als 100 Euro zu bezahlen. Also müsste ich mindestens 20 Beratungen in der Woche durchführen.



©Windorias-pixelio.de

Damit so viele Aufträge möglich sind, braucht man Kontakte und Kooperationspartner, muss das Marketing optimal laufen und man muss stetig entsprechend viel Zeit und Geld dafür investieren. Gleichzeitig müssen die Zielgruppen und die Themen, mit denen man diese ansprechen will, genau definiert werden, um eine Argumentationskette aufbauen zu können, warum eine Person X oder ein Unternehmen Y gerade zu mir als Beraterin kommen oder mich beauftragen sollte. Als ProfilPASS-Beraterin ist mein Schwerpunkt innerhalb der Beratung im Bereich Bildung, Beruf und Beschäftigung die Kompetenzbilanzierung und Zielentwicklung für Menschen in beruflichen Umbruchsituationen zu betreiben oder Unternehmen zu unterstützen, die eine ressourcenorientierte Personalentwicklung entwickeln wollen.

Neben der klaren Beschreibung des Profils meiner Dienstleistung und dem individuellen Gewinn für die Auftraggeber oder Ratsuchenden, war und ist für mich die Darstellung meines Beratungsverständnisses und meiner Qualifikationen sowie meiner bisherigen beruflichen Erfahrungen eine wichtige vertrauensbildende Maßnahme innerhalb der Akquisition. Gleichzeitig stellt sich mir immer wieder die Frage, wie und wo ich mich professionell und authentisch auf dem Markt präsentieren und die Qualität meiner Beratungstätigkeit darstellen kann, um mich von den vielen, teilweise unseriösen und fachlich gering qualifizierten Anbietern abzugrenzen. Da es keine Definition des Berufsbildes oder eine Vereinheitlichung der Qualifikationen, die Beratende mitbringen müssen gibt, kann sich jede/r „Berufs- Bildungs- oder Laufbahnberater/in“ oder „Karierecoach“ nennen. Somit fällt es nicht nur Ratsuchenden schwer, sich auf diesem unübersichtlichen Markt zurechtzufinden.



©Rainer Sturm-pixelio.de

Zu Beginn meiner Selbstständigkeit prüfte ich unterschiedlichste Datenbanken, Berufsverbände und Netzwerke, inwieweit diese eventuelle für meine Werbestrategie hilfreich sein könnten. So bin ich 2008 bei meiner Recherche auf das BerufsBeraterRegister (BBR) und den deutschen Verband für Bildungs- und Berufsberatung e.V. (dvb) gekommen.

Die Kriterien für die Veröffentlichung im Register und die Zugehörigkeit zu einem bundesweit organisierten Fachverband, der sich als Anwalt gleichzeitig für Ratsuchende und Beratende versteht, entsprach mir und meinem Beratungsverständnis und bot mir eine fachlich akzeptierte und qualitätssichernde Präsentationsmöglichkeit. Auch fand ich hier eine Plattform für Informations- und Erfahrungsaustausch, interessante Fortbildungsangebote und die Möglichkeit, mich politisch zu engagieren. Als Einzelkämpferin ist ein regelmäßiger Austausch mit Kolleg/innen im Sinne der Reflexion der eigenen Arbeit für mich sehr wichtig um die Qualität meiner Dienstleistungen stetig zu verbessern. Mit Anderen relevante Fragen in Bezug auf Beratungsansätze und Methoden, Inhalte, Themen und Zielgruppen, die strukturellen Bedingungen und gesetzlichen Vorgaben, aktuelle Trends und Erwartungen von Ratsuchenden und Arbeitsmarkt diskutieren zu können, ist ein guter Weg, voneinander zu lernen und sich stetig weiterzuentwickeln.

Der Kontakt mit anderen Berater/innen, ob in der Bundesagentur für Arbeit tätig oder bei anderen Einrichtungen im Bereich Bildung, Beruf und Beschäftigung angestellt, fördert durch den Perspektivwechsel das

gegenseitige Verständnis, um einerseits den Bedürfnissen der Ratsuchenden optimal gerecht werden zu können und andererseits gemeinsam für die Verbesserung der Bedingungen, unter denen Beratung stattfindet, zu kämpfen.

Die Besonderheiten, mit denen sich selbstständige Berater/innen konfrontiert sehen, erfordern aber zusätzlich einen spezialisierten Blick auf deren Frage- und Problemstellungen.

Uns Berater/innen ist bewusst, dass wir in unserer Beratungsrolle immer in Spannungsfeldern stehen und diese nicht auflösen können, sondern aushalten und kreativ gestalten müssen. Solche Spannungsfelder entstehen z.B. zwischen kritischer Distanz und Solidarität, zwischen institutionellem Auftrag und den Bedürfnissen der beteiligten Personen oder zwischen knappen Ressourcen und anstehenden Problemen. Wir müssen das geistige Eigentum unserer Auftraggeber/innen, vor allem wenn wir für Unternehmen tätig sind, wahren und vertrauliche Informationen nicht zu unserer persönlichen Bereicherung nutzen. Aber wir Selbstständigen müssen zudem im Sinne der Selbstverantwortung auch auf leistungsgerechte Entlohnung achten, uns stetig um neue Aufträge kümmern und den Spagat zwischen gesellschaftspolitischem Engagement und wirtschaftlichem Denken schaffen.

Der dvb bietet mit der Fachgruppe „Selbstständige Berater/innen“ ein gutes Forum, sich mit Kolleg/innen über die verbindenden Themen und Erfahrungen auszutauschen, gemeinsame Strategien und Projekte zu entwickeln und unseren besonderen Bedürfnissen Ausdruck zu verleihen.

Folgende Fragen und Stichworte stehen exemplarisch für die vielen Themen, mit denen wir selbstständige Berater/innen uns in der Fachgruppe beschäftigen:

- „Wirksame Wege der Akquisition und Werbung?“
- „Welchen Versicherungsschutz benötige ich wirklich?“
- „Konkrete Erfahrungen mit Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten von Beratung?“
- „Was tun, wenn Ratsuchende nicht bezahlen?“
- „Wie mache ich kollegiale Beratung effektiv?“
- „Umgang mit Ratsuchenden, die von der Agentur mit Arbeit geschickt werden?“
- „Verschiedene Beratungsansätze und –methoden im Sinne der Ratsuchenden?“
- „Klärung von unterschiedlichen Aufträgen innerhalb einer Beratung (die der Jugendlichen und die der Eltern oder anderer Dritte als Auftraggeber und Zahlende)“
- „Abgrenzung und Schutz vor Burnout“
- „Kooperation und gemeinsame Projekte“
- „Trends auf dem Arbeitsmarkt“
- „Erfahrungen mit Zertifizierungsmöglichkeiten“

Als Sprecherin der Fachgruppe möchte ich selbstständige Berater/innen motivieren, im dvb Mitglied zu werden und diese einladen, innerhalb der Fachgruppe den gegenseitigen Austausch zu unterstützen und unserer Stimme mehr Nachdruck zu verleihen.