



Selbständig als MediatorIn – die Basics

In unseren Ausbildungen sind meist ein Drittel der TeilnehmerInnen mehr oder weniger am Überlegen, sich mit Mediation selbständig zu machen. Daher hier mal die Basics für alle die überlegen, das Angestelltendasein hinter sich zu lassen:

1. Mediation ist Pionierarbeit

Ich sage meinen SeminarteilnehmerInnen, auf die Frage "ob man von Mediation leben kann?" meist: "Du kannst von allem leben, was Dich begeistert! Es kann sein, dass Du nicht viel Geld verdienst und viel arbeiten musst - und trotzdem wirst Du nicht verhungern".

Also: Wer glaubt es reicht, sich nach einer Mediationsausbildung ein Schild an die Tür zu hängen, damit die Klienten sich die Klinke weiterreichen - vergiss es! Wie überall im Beratungs- oder Trainingsgeschäft so zählen auch in der Mediation vor allem Erfahrung, Empfehlungen, Bekanntheit und natürlich - gute Arbeit. Mach Dich also auf 1-2 Jahre gefasst, bevor Du nennenswert Geld mit der Mediation verdienst.

2. Mediation ist nur ein Standbein des Beratungsgeschäfts

Erfahrungsgemäß brauchen Klienten mehr als nur eine MediatorIn. In manchen unserer Mediationen machen wir irgendwann auch Einzelberatungen, da es sich (logischerweise) immer wieder zeigt, dass die eigentlichen Knackpunkte für Konflikte in der persönlichen Geschichte liegen - und solange diese nicht halbwegs aufgearbeitet sind, brechen bestimmte Konfliktthemen immer wieder auf.

In Unternehmen und Organisationen ist x nach einer Mediation oft eine begleitende Supervision oder ein Führungscoaching angesagt.

Also verlasse Dich nicht auf eine Mediationsausbildung, sondern betrachte diese als EINEN Teil Deiner professionellen Ausbildung bzw. Deines Beratungsangebots.

3. Die Basics der Selbständigkeit sind überall die Gleichen.

Besorg Dir ein paar Bücher zu Selbständigkeit und Marketing (Anregungen dazu gibt's auf unserer Homepage). Wer nicht nach einem Jahr wieder im Arbeitsamt stehen möchte, dem empfehle ich, die Anfangsinvestitionen und Fixkosten gering zu halten.

**Was man NICHT braucht:**

- ein eigenes Büro oder Seminarräume
- ein neues Firmenauto
- eine Hochglanz-Imagebroschüre

Man braucht unbedingt:

- einen ruhigen Arbeitsplatz
- ein Telefon mit vernünftiger Qualität, ein Headset lohnt sich
- ISDN-Anschluss (für die extra Fax- und Büronummer)
- vernünftige Computer-, Software- und Druckerausstattung. Ein Faxgerät kann man sich heutzutage sparen, das Computerfax reicht völlig. Ein Wort zur Software: Hier lohnt es sich NICHT zu sparen. Du brauchst eine Standard-Office-Software, die mit der Deiner Kunden kompatibel ist und ein vernünftiges Personal Manager Programm (Email, Kontakte, Aufgaben, Kalender etc.) kann viel Zeit sparen.
- DSL-Anschluss (der einfachste reicht völlig).
- eine einfache Homepage (wer sie nicht selbst bauen kann - Programme gibt es meist kostenlos beim Provider - lässt sie programmieren, ABER bitte keine "state-of-the-art" High-Tech-Seite. Keep it simple! Für höchstens 1000,- Euro sollte so eine Seite zu haben sein.)
- ein eigenes Geschäftskonto (die Mischung mit dem Privatkonto sieht das Finanzamt nicht gerne)
- eine Steuer- oder Buchhaltungsberatung (zumindest zum Einstieg, Du wirst sonst zu viele Fehler machen, die Dich später VIEL Geld kosten können. Im Finanzamt arbeiten zwar nette Menschen, aber sie haben eindeutige Vorschriften!)
- und das Wichtigste zum Schluss: Du brauchst ein Netzwerk von Menschen, dass Dir über die Anfangsschwierigkeiten hilft, zuhört, Tipps gibt, Dich weiterempfiehlt etc. Dieses Netzwerk kann im Internet starten (z.B. bei www.xing.de), aber „echte“ Menschen sind durch nichts zu ersetzen!