



Masterlehrgang „SUPERVISION, COACHING & ORGANISATIONSENTWICKLUNG“

Masterprüfung im Dezember 2010

Kollegiale Beratung – Intervision: Welche unterstützenden Wirkungen schreiben Kleinst- und Einpersonener Unternehmen der Kollegialen Beratung zu?

Mag. Bernd Obermayr

bernd.obermayr@chello.at

Zusammenfassung:

Gegenseitiges Beraten unter Kollegen hat es schon immer gegeben, ist daher nicht neu, passiert aber meistens informell. In der Literatur findet man wenig, und dann hauptsächlich Erfahrungswerte Kollegialer Beratung innerhalb von Organisationen oder Unternehmen, wo die Intervision als eine Methode der Organisations- oder Personalentwicklung gesehen wird, oder Berichte aus dem pädagogischen, medizinisch-therapeutischen oder sozialen Bereich. Es gibt kaum Erfahrungen mit Kollegialer Beratung in einem Kreis von Unternehmern.

Ziel dieser Master-Thesis ist es, herauszufinden, ob und welchen Bereichen der Organisations- oder Personalentwicklung Kleinst- und Einzelunternehmer der Kollegialen Beratung eine unterstützende Wirkung zuschreiben. Wie wird die Idee oder das Modell bewertet, dass Unternehmer oder Personen aus verschiedenen Organisationen voneinander lernen, selbst wenn sie (mitunter) in einem Marktwettbewerb untereinander stehen?

Dazu werden die Aussagen einer Intervisionsgruppe bestehend aus Kleinst- und Einzelunternehmer mit den in der Literatur genannten Vorteilen, Zielen und Nutzen der Kollegialen Beratung verglichen. Denn sowohl der Nutzen der Kollegialen Beratung, der aufgespaltert wird in Nutzen für das Unternehmen und Nutzen für das Individuum, als auch die Zielgruppen, für die die Kollegiale Beratung angeregt wird, fallen bei einem Einpersonener Unternehmen in einer Person zusammen. Er ist gleichzeitig Projektleiter, Spezialist, Personalentwickler, in Kontakt mit Kunden, Abteilungsleiter und verantwortlich für Organisation, Administration, Marketing oder für die eigene Kommunikation. Ausgewertet werden die mündlichen Interviews einer Intervisionsgruppe aus neun Tiroler Kleinst- und Einpersonener Unternehmen, die an einem Universitäts-Projekt an der Leopold Franzens Universität Innsbruck teilgenommen haben. Die Auswertung erfolgt mittels offenem Kodieren, einer qualitativen Forschungsmethode.

Abstract:

Exchanges of help and advice amongst work colleagues has always been a common occurrence and is nothing new, however this has always taken place on an informal level.

Existing literature shows mainly statements of collegial advising within an organisation or a company. Where collegial advising is seen as a method of organizational or human resources development, or statements from the educational, medical-therapeutic or social area. Rarely seen are statements of collegial advising from a group of business men or women from different professions or companies.

The goal of this master thesis is, to find out if, and to which fields of organizational or human resources development, small business men and women attribute positive effects of formal collegial advising.

How will the idea or model be judged? Especially owing to the fact that entrepreneurs or business men/women from different companies learn from each other, even when they could operate in the same competitive field.

In this respect statements from a group of small business men and women are compared with advantages, goals and values of collegial advising found in existing literature. Both, values of collegial advising divided in benefits for the individual and benefits for an organisation, and the target groups for collegial advising, unite with a one-person-business in one single person.

He is project manager, specialist, human resources development, customer relations, department chief and responsible for organization, administration, marketing and communication all in one.

Verbal interviews of a group, consisting of nine Tyrolean small businessmen and women who took part in the university project at Leopold Franzens University, were analysed and evaluated by a qualitative research concept which is called „open encoding“.