

# Sparringspartner gesucht



**Bei Unternehmensgründung und -aufbau gibt es immer wieder Phasen, in denen man in einer Sackgasse steckt. Wer keinen Ausweg findet, kann sich einen Coach suchen, der Impulse gibt, wie es weitergehen soll. Lesen Sie, was ein professionelles Coaching leisten kann und wie Sie den richtigen Coach finden.**

· Autorin: Sabine Olschner

**M**anchmal haben (angehende) Unternehmer Probleme, für die sie aus eigener Kraft keine Lösung finden: Sie suchen den richtigen Einstieg in ein Geschäftsfeld, zweifeln an ihrer Idee oder gar ihrer Persönlichkeit, sie sind überfordert oder haben eine Denkblockade ... Wer merkt, dass er feststeckt oder einfach mal Anregungen und Sichtweisen einer neutralen Person benötigt, tut gut daran, professionelle Hilfe ins Boot zu holen: Ein Coach ist für viele Fragen der ideale Sparringspartner.

Während Anwälte, Steuer- und Unternehmensberater viele Tipps und Ratschläge für die „harten Faktoren“ eines Unternehmens geben können, sind die Aufgaben eines Coaches anders gelagert: „Für den Existenzgründer oder den Unternehmer ist es wichtig, dass neben den harten auch die weichen Faktoren,

die sogenannten Soft Skills, stimmen“, so Longa Dressler, die mit ihrer Firma Coaching 24/7 zahlreiche Selbständige in den verschiedensten Phasen ihres Unternehmensaufbaus betreut. „So sollte ein Unternehmensgründer sich zum Beispiel fragen, ob er genügend Risikobereitschaft und Flexibilität mitbringt.“

Auch Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sind ein Muss für jeden Unternehmer ebenso wie Akquisetalent und Offenheit. Beschäftigt man erst einmal Mitarbeiter, sind sogleich auch Führungsqualitäten gefragt. Aufgabe eines Coaches ist es, gemeinsam mit seinem Klienten dessen Stärken und Schwächen herauszuarbeiten und zu überlegen, wie diese dem Unternehmer helfen können.

Manche Kunden kämen mit ganz allgemeinen Fragen zur Unternehmensgründung auf sie zu, sagt Longa

Dressler, andere wiederum mit konkreten Problemen. „So habe ich zum Beispiel vor kurzem mit einem jungen Mann geübt, wie er sich bei den Finanzgesprächen mit seiner Bank am besten verhält“, erzählt die Coaching-Expertin. „So überzeugt er von seiner Geschäftsidee war: Vor den Gesprächen mit seiner Bank graute es ihm.“

Ein anderer Klient kam mit einer festen Idee zur Gründung eines Unternehmens zu ihr. „Ich habe mir seine Pläne angehört und sie kritisch hinterfragt. Daraus entwickelte er neue Gedanken und Fragestellungen, auf die er selbst bisher nicht gekommen war.“ Ob er seine Geschäftsidee nun umsetzen will oder nicht, müsse er ganz allein entscheiden – die Verantwortung liege beim Klienten selbst. „Ein gutes Coaching bietet – im Gegensatz zu einer Unternehmensberatung – eher Hilfe zur Selbsthilfe“, so Longa Dressler. Durch Reflexion und kritisches Hinterfragen wolle sie stets das Beste aus den Menschen herausholen, so die Coaching-Expertin aus Meschede, „und zwar ohne dass sie sich in ihrer Persönlichkeit verbiegen müssen“.



**Coachfrau Longa Dressler:**  
„Jeder Gründer sollte sich fragen,  
ob er genügend Risikobereitschaft  
und Flexibilität mitbringt“