

Coaching als strategische Investition

Potenziale entfalten und Unternehmen stärken

Coaching bietet mehr als berufliche Entwicklung. Julius, ein 50-jähriger Verkaufsleiter aus der Energiebranche, hat im Coaching-Prozess gelernt, Herausforderungen zu meistern, Blockaden zu überwinden und Führungsstärke zu entwickeln. Wie dies gelingt, erfahren Sie in diesem Erfahrungsbericht.

Von *Claudia Buzzelli*



Coaching bringt neue Perspektiven. Herausforderungen wirken weniger bedrohlich.

Gelassenheit im Arbeitsalltag

Ein Jahr lang begleitete ich Julius (50), einen Verkaufsleiter aus der Energiebranche, der sich persönlich und beruflich weiterentwickeln wollte. Sein Ziel: den täglichen Herausforderungen, die aus den ständigen Veränderungen resultieren, mit mehr Gelassenheit zu begegnen.

Im Coaching entwickelte er eine zielführende Haltung und konkrete – auf ihn zugeschnittene – Werkzeuge, um stressige Situationen souverän zu meis-

tern und Herausforderungen mit Klarheit anzugehen. Wo früher Unsicherheit und Überforderung dominierten, herrschen heute Ruhe und Gelassenheit. Diese neu gewonnene innere Stärke prägt nicht nur sein Arbeitsverhalten, sondern wirkt sich auch positiv auf sein privates Leben aus.

Veränderung als Chance

Eine der zentralen Entwicklungen war die Etablierung eines Growth Mindsets. Julius erkannte, dass Veränderungen keine Bedrohungen sein müssen, sondern Gele-

genheiten, um zu wachsen und neue Potenziale zu entfalten. Rückschläge sieht er inzwischen nicht mehr als Scheitern, sondern als Wachstumschancen.

Diese Perspektivenänderung war ein Gamechanger: Sie half ihm nicht nur, persönliche Ängste zu überwinden, sondern machte ihn zu einer Führungskraft, die Veränderungen aktiv gestaltet. Er inspirierte sein Team, neue Wege zu gehen, und etablierte eine Kultur der Offenheit und Entwicklung. Zudem konnte er durch gezielte Impulse Einfluss auf die neue

Geschäftsleitung nehmen und so massgeblich zur erfolgreichen Umsetzung von Change-Vorhaben im Unternehmen beitragen.

Führungsstärke neu definiert

Während des Coachings erkannte Julius, wie bedeutend seine Position und seine persönliche Wirkung auf die Organisation sind – und wie er diese gezielt einsetzen kann. Zum Beispiel verstand er, dass Menschlichkeit – ein für ihn wichtiger Wert – kein Widerspruch zu effektiver Führung ist, sondern eine zentrale Stärke.

Durch authentisches Verhalten und empathische Kommunikation konnte er sein Umfeld auf allen Ebenen positiv beeinflussen. Diese Klarheit und Authentizität haben ihn zu einem Vorbild gemacht, das seine Mitarbeitenden inspiriert und motiviert, ihr Bestes zu geben.

Warum er blieb

Vor dem Coaching war Julius mehrfach kurz davor, das Unternehmen zu verlassen. Die hohe Arbeitsbelastung und die fehlende Wertschätzung schienen unüberwindbar. Doch das Coaching eröffnete ihm neue Perspektiven und Strategien, um diese Herausforderungen lösungsorientiert anzugehen.

Selbstreflexion als Basis für Nachhaltigkeit

Im Coaching lernte Julius regelmässig, inzuhalten und seine eigenen Gedanken und Handlungen zu hinterfragen. Diese Fähigkeit ermöglichte es ihm, klare Prioritäten zu setzen, effektiver zu kommunizieren und bewusst positiven Einfluss auf sein Team auszuüben. Selbstreflexion wurde so zur Grundlage für langfristige Gelassenheit und Anpassungsfähigkeit – zwei Eigenschaften, die ihn in seiner Rolle als Führungskraft nachhaltig stärken.

Einfluss auf Team und Unternehmenskultur

Die persönliche Transformation von Julius wirkte sich nicht nur auf ihn selbst aus, sondern auch auf die Dynamik in seinem Team. Als Führungskraft ist man immer

auch Vorbild und beeinflusst so oft unwissentlich die Teammitglieder – im Positiven wie im Negativen. Mit seinem authentischen Auftreten förderte er eine Kultur der Offenheit und Zusammenarbeit.

Das Ergebnis: höhere Motivation, bessere Zusammenarbeit und mehr Vertrauen innerhalb des Teams – eine Entwicklung, die sich direkt auf die Leistung des Unternehmens auswirkt.

Wie Coaching wirkt

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Coachings ist der strukturierte und individuelle Prozess. Im Gegensatz zu klassischen Trainings, die auf Wissensvermittlung abzielen, spricht Coaching tiefere Ebenen der Selbstwahrnehmung und Entscheidungsfindung an.

Coaching aktiviert bestimmte Bereiche im Gehirn – insbesondere jene, die für Reflexion, Kreativität und emotionale Verarbeitung zuständig sind. Durch gezielte Fragen, Aha-Momente und Reflexionsphasen entstehen neuronale Verbindungen, die langfristige Veränderungen ermöglichen.

Return on Investment

In einer Welt voller Herausforderungen und wachsender Komplexität setzen immer mehr Menschen und Unternehmen auf professionelles Coaching – und das aus gutem Grund. Laut einer globalen Studie der International Coach Federation (ICF) hat Coaching einen klaren Einfluss auf die Produktivität. Die Befragten berichten von beeindruckenden Verbesserungen:

- 70% verbesserten ihre Arbeitsleistung.
- 61% optimierten ihr Zeitmanagement und ihre Arbeitsorganisation.
- 51% steigerten die Team-Effektivität.

Auch auf persönlicher Ebene bewirkt Coaching viel. Gerade in unsicheren Zeiten, geprägt von Jobabbau und hoher Belastung, hilft es dabei, das Selbstbewusstsein zu stärken und Beziehungen zu verbessern:

- 80% der Befragten gaben an, mehr Selbstvertrauen entwickelt zu haben.
- 73% verbesserten ihre Beziehungen.

- 72% fanden eine bessere Work-Life-Balance.

Coaching lohnt sich nicht nur persönlich, sondern auch finanziell. 68% der Individuen berichten von einem messbaren Return on Investment. Für Unternehmen ist die Wirkung noch grösser: Ganze 86% der befragten Unternehmen konnten den Nutzen ihrer Coaching-Investition belegen.

Ein Gewinn für das Unternehmen

Im Fall von Julius war die Transformation nicht nur für ihn ein Gewinn. Auch das Unternehmen profitierte in vielfacher Hinsicht: Die hohen Kosten einer Kündigung und die Unsicherheit einer Neubesetzung wurden vermieden. Seine gesteigerte Führungsqualität und positive Ausstrahlung wirkten sich nachhaltig auf das Team und dessen Performance aus. Das Beispiel zeigt, wie Coaching nicht nur auf individueller Ebene, sondern auch im grösseren Unternehmenskontext Mehrwert schafft.

Fazit: Coaching als strategisches Investment

Coaching ist kein Luxus, sondern eine gezielte Investition in Menschen und Unternehmen. Es stärkt Persönlichkeiten, entfaltet Potenziale und schafft langfristigen Erfolg. Der Erfahrungsbericht des Verkaufsleiters verdeutlicht: Wer in die Entwicklung seiner Mitarbeitenden investiert, gestaltet eine Zukunft voller Chancen – für Einzelne und Organisationen.



Claudia Buzzelli, Geschäftsführerin von Buzzelli Leadership Development, ist eine engagierte Trainerin und Business Coach. Sie unterstützt Führungskräfte dabei, ihr Potenzial zu entfalten und ihre Leadership-Qualitäten auf den Next Level zu bringen. Sie verfügt über langjährige Führungserfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche und Weiterbildung. www.buzzelli.eu/coaching