



VON NIX KOMMT NIX

Wie Coaches den ersten Klienten gewinnen: Warum der erste Schritt nicht perfekt sein muss, aber mutig.

VON INA ROTTMÜLLER

Die Coaching-Ausbildung ist geschafft. Das Zertifikat liegt bereit, der Kopf ist gefüllt mit Tools, Theorien, einem ganzen Koffer an Methoden – und unzähligen Wünschen und Zielen. Und dennoch: Der Kalender ist leer. Der erste Klient lässt auf sich warten. Wie geht es jetzt weiter? Willkommen in der wohl menschlichsten aller Übergangsphasen. Ich bin Ina, systemisch-integrative Business-Coachin (IHK) und Markenstrategin. Nach meinem letzten Artikel „Wer gesehen werden will, muss sichtbar sein“ in Ausgabe 1/2025 ist dieser Beitrag die logische Fortsetzung: Denn nach der Sichtbarkeit kommt das Handeln.

Und das braucht Mut. Denn: Von nix kommt nix.

Der erste Klient ist mehr als ein Auftrag – er ist ein Moment der Wahrheit

Viele gut ausgebildete Coaches, Trainer:innen und selbstständige Berater:innen kennen die Unsicherheit nach dem Abschluss: „*Kann ich das Gelernte wirklich umsetzen?*“ Diese Frage ist kein Zeichen mangelnder Kompetenz, sondern Ausdruck einer reflektierten Coaching-Haltung. Coaching und Beratung leben nicht vom Wissen allein, sondern von Präsenz, Haltung und der Bereitschaft, echten Menschen auf Augenhöhe zu begegnen.

„Der erste Klient“ – das fühlt sich an wie ein Sprung von einer hohen Klippe ins kalte Wasser. Kleine Kieselsteine auf dem Weg erscheinen plötzlich wie unüberwindbare Berge. Ich hatte das Glück, früh erste Klient:innen zu gewinnen – aber diesen Moment habe ich mir mit vielen Wochenenden, Learnings, Nachschichten und Extrarunden erarbeitet. Und: Es kam anders als gedacht. Mein ursprüngliches Ziel war klar: Ich wollte 1:1-Coachings anbieten, Menschen auf ihrem beruflichen Weg begleiten, insbesondere Führungskräfte entwickeln. Das war mein innerer Antrieb – und ist es bis heute. Doch ich durfte etwas Wichtiges lernen. Eine Dozentin sagte während der Ausbildung einen Satz, den ich damals

nicht wirklich verstanden habe – oder nicht verstehen wollte: „Jeder Coach bekommt die Klienten, die ihn brauchen.“ Heute weiß ich genau, was damit gemeint war.

In der Praxis zeigte sich sehr schnell: Meine Klient:innen suchten nicht nur Coaching. Sie suchten auch klare Impulse für ihre eigene Sichtbarkeit, ihr berufliches Profil und ihre Markenentwicklung – Bereiche, in denen ich über Jahrzehnte Expertise aufgebaut hatte. Mein Know-how als Markenexpertin rückte auf der Wunschliste meiner Klient:innen ganz nach oben. Zuerst war ich überrascht. Aber heute ergibt alles Sinn.

Mein persönlicher „Proof of Concept“

Ich bin Coachin mit Herz und Haltung – und gleichzeitig Markenstrategin mit unternehmerischem Scharfsinn.

Und das Schöne: Mit der Zeit, mit jedem erfolgreichen Projekt und mit jeder Begegnung, kamen Stück für Stück auch die „reinen“ Coaching-Klient:innen, für die ich ursprünglich angetreten war.

Manchmal führt uns der Weg über Umwege genau dorthin, wo wir am besten wirken können. Denn: Von nix kommt nix.

Sichtbarkeit entfaltet sich im Tun

Viele Coaches haben nach der Ausbildung scheinbar alles beisammen: Know-how, ein paar Kontakte, vielleicht sogar eine Website. Doch sie warten – auf den „richtigen Moment“, das perfekte Angebot, eine offizielle Nachfrage. Dabei beginnt Sichtbarkeit im Inneren – und entfaltet sich durch Tun. Ich sage es bewusst: Man sollte sich öfter einen MUTausbruch gönnen! Sichtbarkeit ist kein Marketinginstrument – sie ist Ausdruck von Haltung und Selbstverantwortung.

Kleine Schritte schlagen
große Pläne

Viele meiner Klient:innen zögern zu lange. Doch es braucht keine perfekte

Strategie – es braucht eine Entscheidung: anfangen, machen, losgehen.

Erste Schritte könnten sein:

- ein kostenloses Impulscoaching im Netzwerk
- ein Pilotangebot mit ehrlichem Feedback
- ein Tausch-Coaching mit Kolleg:innen
- ein offener Post auf LinkedIn oder Instagram

Jede echte Begegnung bringt mehr als drei Wochen Konzeptarbeit. Der erste Klient kommt selten über einen Marketing-Funnel – aber fast immer über ein Gespräch.

Coaching ist ein Anfang –
Markenarbeit die Brücke zum Erfolg

Viele Coaches scheitern nicht am Können – sondern an der Kommunikation. An zu viel Perfektionsdruck. An fehlendem Mut. Dabei ist selbst eine „Website Version 1.0“ ein riesiger Schritt in die Sichtbarkeit. Ich habe über 30 Jahre Erfahrung in Markenstrategie. Und ich weiß: Deine Marke beginnt dort, wo du dich zeigst, wie du bist – nicht glatt, nicht laut, sondern klar, ehrlich und mit Haltung. Es gibt kein Richtig oder Falsch – aber es gibt das **Machen**. Wer etwas wagt, wird automatisch Erfolge feiern. Denn: Von nix kommt nix.

Unsicherheit ist kein Hindernis –
sie ist ein Kompass

„Ich bin noch nicht so weit“ – ein Gedanke, den fast jede:r kennt. Und er darf da sein. Denn Unsicherheit ist ein Kompass. Sie zeigt, dass dir deine Arbeit wichtig ist. Was hilft?

- Supervision oder Intervision
- Austausch in kollegialen Runden
- ein Coaching-Tagebuch zur Selbstreflexion

Wachstum beginnt dort, wo du dich noch nicht perfekt fühlst – aber trotzdem losgehst.

Das Leben ist in Bewegung –
und du darfst mitgehen

Erwarte nicht, dass alles von Anfang an passt. Deine Website wird sich verändern. Dein Angebot wird sich schärfen. Deine Sprache wird sich entwickeln – und genau das ist gut so. Selbstständigkeit ist keine feste Größe. Sie ist eine Entwicklung, eine Reise, und die beginnt nicht mit einem perfekten Businessplan – sondern mit dem ersten echten Schritt.

Fazit: Der erste Klient kommt –
aber du musst losgehen

Ich hatte Glück zum Start – und habe viel investiert. Heute bin ich sehr erfolgreich. Mein Learning: **Von nix kommt nix**. Du musst dich zeigen. Losgehen. Nachfragen. Anbieten. Ausprobieren.

Der erste Klient kommt nicht, weil alles perfekt vorbereitet ist. Sondern weil du den Mut hattest, einen MUTausbruch zuzulassen. Und weil du dich entschieden hast, für deine Träume einzustehen.

„Der erste Klient ist kein Prüfstein. Er ist ein MUTausbruchs-Moment – ein Beweis, dass du bereit bist, zu wachsen.“ ■

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Artikel an einigen Stellen das generische Maskulinum verwendet. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Geschlechter.



Ina Rottmüller

Business-Coachin IHK,
360°-Markenstrategin und
Mentorin für Sichtbarkeit
und Selbstständigkeit.

Auf www.inarottmueller.de

unterstützt sie Menschen dabei, ihre Mission sichtbar zu machen – mit Klarheit, Leidenschaft und Mut.

www.inarottmueller.de