

# „Über Hürden zum Erfolg“

Der frühere Weltklasse-Läufer Edgar Itt nutzt seine Erfahrungen aus dem Sport für Mitarbeiter-Training

Von Reinhard Sogl

Der Rücksitz des Wagens mit der programmatischen Autokennzeichen F - IT 4848 ist immer besetzt. Wenn der frühere Weltklasse-Hürdenläufer Edgar Itt, dessen persönliche Bestzeit eben bei 48,48 Sekunden steht, an diesem Samstag mit seinem silbernen Audi auf Dienstreise geht, befindet sich im Fond wieder seine ständige Begleiterin: eine Original-Hürde der Leichtathletik-WM 1993 in Stuttgart. Dass Hürden nicht unbedingt Hindernisse seien, sondern Herausforderungen, die anzunehmen und zu meistern neue Chancen eröffnen, wird der professionelle Coach heute in München einer großen Gruppe von Verkäufern eines Schuhkonzerns erläutern. „Olympia steckt in jedem, über Hürden zum Erfolg“ – das ist das Credo und der gleichnamige Standardvortrag des 41 Jahre alten Unternehmers aus Frankfurt, der seit dem Jahr 2000 zudem Seminare, Workshops und Personal-Training anbietet.

Mit zunehmendem Erfolg. „Wir hatten einen richtig guten Jahresbeginn“, sagt der Fitmacher, dessen Thema vor allem die innere Einstellung ist. Gerade in „herausfordernden Zeiten“ – das Wort Krise kommt Itt nicht über die Lippen – seien in Unternehmen Inspiration, Emotion, Leidenschaft der Mitarbeiter gefragt. Waren bislang vor allem Führungskräfte und Selbstständige sein Klientel, werde er mehr und mehr auch für die emotionale Schulung von Mitarbeitern der unteren Ebene gebucht. „Die Unternehmen erkennen den Wert der Ressource Mensch“, sagt der studierte Betriebswirt und ehemalige Manager, dessen mehrfach ausgezeichnete Coaching-Fähigkeiten auf einer Mischung aus Ausbildung, Talent und vor allem Erfahrungen als Leistungssportler beruhen.



Edgar Itt, 1990 schnell zu Fuß.

IMAGO

„70 Prozent von dem, was ich heute an Unternehmen weitergebe, beruht auf meiner sportlichen Vergangenheit“, sagt der olympische Bronzemedailengewinner des Jahres 1988 in der 4x400-Meter-Staffel. Werte und Tugenden des Sports seien auch im beruflichen Leben gefragt. Als da wären: Disziplin, Respekt, Vertrauen, Zieldetermination, Pausen zur Erholung.

Auch Zusammengehörigkeitsgefühl, neudeutsch Teambuilding. Und Itt liefert auch für diesen Bereich das passende Symbol: einen Staffelstab. Will meinen: Verantwortung übertragen, loslassen können, aufeinander abstimmen. „Mit den Bildern erreiche ich die Köpfe der Menschen.“

Itt nimmt nicht für sich in Anspruch, das Rad neu erfunden zu haben. Schließlich gibt es Tausende von Motivationstrainern in Deutschland. „Aber ich kann die Profile der Räder ändern“, sagt Itt, der am nächsten Samstag zum „Geldmotivationstag“ nach Salzburg jetten wird. Ohne Begleiterin. Hürden gibt es auch vor Ort.

## COACHING

**Coaching** ist ein weites Feld, das nicht überall seriös bestellt wird. Vom offensichtlich ungebremsten Wachstum wollen allein in Deutschland rund 35000 Coaches profitieren, darunter fallen Fitnesstrainer ebenso wie Mentallehrer. Da der Begriff Coach nicht geschützt ist, gibt es auch viele schwarze Schafe in der Branche, die pro Jahr hunderte Millionen Euro umsetzt. Nur jeder zehnte Karriereberater ist laut dem Experten Christopher Rauen fachkundig und kompetent. Das ist grob gerechnet die Anzahl an Coaches, die nach den Ergebnissen der Coaching-Umfrage Deutschland 2007 im engeren Sinn professionelle Dienste

anbietet. Bezogen auf die Einwohnerzahl kommen in Deutschland 16500 Menschen auf einen Coach. Da es in Großbritannien laut den Ergebnissen des European Coaching Survey 2007/08 doppelt so viele Coaches gibt, gilt Deutschland als Wachstumsmarkt. In der Bundesrepublik konkurrieren allein mehr als 20 Coaching-Dachverbände mit eigenen Zertifikaten um Mitglieder. Um „die Rückkehr der Scharlatane“ (Titel des Manager-Magazins 3/2007) auszuschließen, ist die Branche um Qualitätsmerkmale für seriöse Karriereberatung bemüht. Der Frankfurter Coach Edgar Itt hat übrigens einen guten Namen.

**Die Honorare** sind vergleichbar mit den Sätzen von Unternehmensberatern oder anderen Spezialisten. Für eine einzelne Sitzung, die in der Regel ein bis zwei Stunden dauert, werden in der Regel zwischen 200 und 600 Euro aufgerufen. Laut einem Urteil des Amtsgerichts Kamen vom Mai 2005 kann bei Coaching-Dienstleistungen von einem Nettostundensatz zwischen 115 bis 300 Euro ausgegangen werden. Der Durchschnitt in Deutschland lag im Jahr 2007 bei 155 Euro. Ein Einzel-Coaching über einen Zeitraum von sechs Monaten mit mehreren Terminen schlägt mit 2500 bis 10000 Euro zu Buche.