

Hrsg. Peter Buchenau

LEBENSWENDEPUNKTE

ORIENTIEREN - FOKUSSIEREN - DRANBLEIBEN

Lebenswendepunkte

Auszug aus dem gleichnamigen
Buch

Kapitel:
Mareke Wieben



DEIN MUTMACHERBUCH FÜR
EINEN NEUANFANG

IMPRESSUM

MAREKE WIEBEN GESUNDHEITSMANAGEMENT
HOLMBERGHOF 1
24955 HARRISLEE
MAIL@MAREKEWIEBEN.DE
TELEFON: +49 (0) 176 3290 6577
WWW.MAREKEWIEBEN.DE

EINE VERÖFFENTLICHUNG DER INHALTE AUS DIESER DOKUMENTATION, IM
GANZEN WIE IN TEILEN, BEDARF DER VORHERIGEN ZUSTIMMUNG.

DU KANNST DOCH NICHT FREIWILLIG IKEA VERLASSEN...!?

Doch, ich kann, und ich hab's auch gemacht. Eigentlich ging es mir gut bei IKEA: Ein Unternehmen mit einer tollen Unternehmenskultur, in der die Werte nicht nur in einer Broschüre stehen, sondern auch gelebt werden. Eine spannende Aufgabe mit der Möglichkeit, fast die ganze Welt zu bereisen: In der Deutschlandzentrale von IKEA in Wallau bin ich im Jahr 2000 als Verantwortliche für Umwelt und Produktqualität gestartet. Und 11 Jahre geblieben. In anderen Unternehmen würde man die Abteilung „Nachhaltigkeit“ nennen, und „Sustainability“ heißt sie inzwischen auch bei IKEA. Damals gab es 175 Mitbewerber auf die Stelle – was war ich stolz, als mir der damalige Landeschef die Hand schüttelte mit den Worten: „Herzlich willkommen bei IKEA“.

Die Aufgabe war vielfältig. Deutschland war damals für IKEA das Land mit den meisten Einrichtungshäusern und den strengsten Umwelanforderungen. Entsprechend war ich ein willkommenes Mitglied in nahezu jedem Nachhaltigkeitsprojekt, das von der Zentrale im schwedischen Älmhult aus initiiert wurde. Vorher hatte ich an der Uni Kiel als Gutachterin im Bereich Toxikologie Auswirkungen von Schadstoffen bewertet, und jetzt konnte ich mein Wissen in die Produktentwicklung einfließen lassen und die internen IKEA Grenzwerte (zumindest ein klein wenig) mit beeinflussen. Ich war für die Umweltarbeit der deutschen Einrichtungshäuser verantwortlich und später durfte zusätzlich die internationalen Einrichtungshäuser in Sachen Nachhaltigkeit auditieren.

Die 11 Jahre mit den vielen Aufenthalten in Schweden und Dänemark (in Humlebaek war ein Teil des Managements angesiedelt) haben mich geprägt und ich möchte keinen Tag missen. Im Gegenteil: Privat habe ich mich entschieden, in Dänemark zu leben, inmitten der glücklichsten Menschen der Welt!



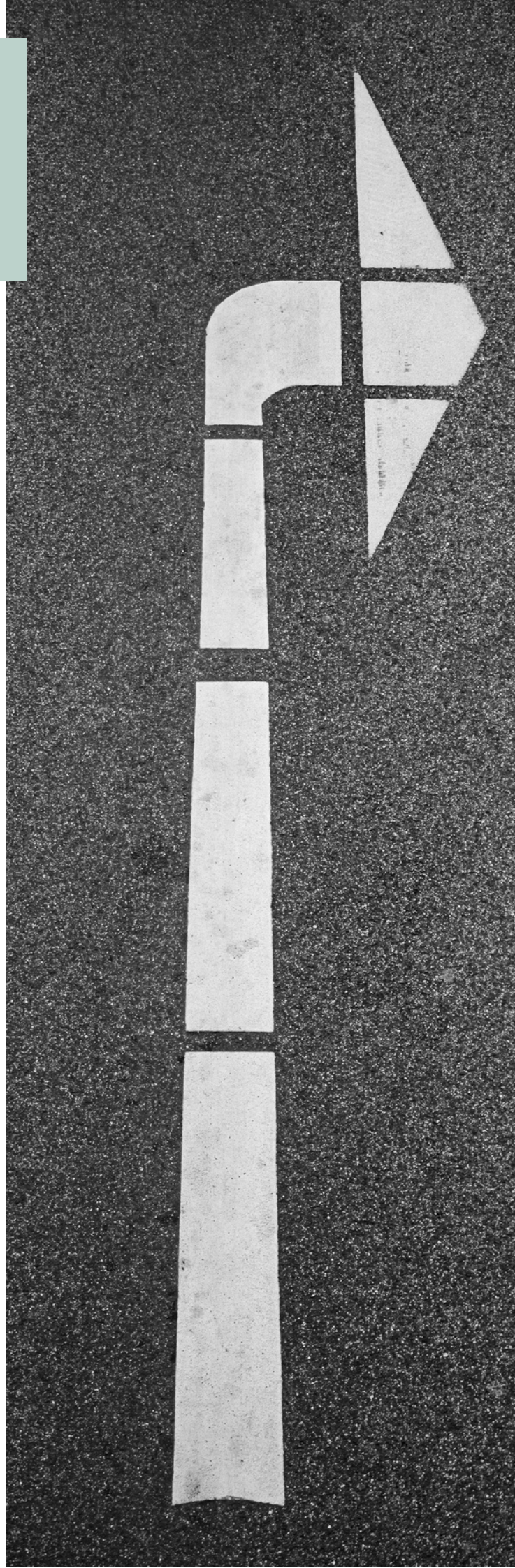
**IKEA HAT MICH
GEPRÄGT**

DER WENDEPUNKT

Noch heute werde ich manchmal gefragt, ob ich die Entscheidung bereut habe und mir ein Zurück zu IKEA vorstellen könnte. Meine Antwort war immer nein. Neulich wurde ich allerdings auf die Probe gestellt: Eine frühere IKEA-Kollegin aus der Personalabteilung hatte mich auf eine Stellenanzeige aufmerksam gemacht - meine alte Stelle war wieder vakant! Und ich gebe zu, ganz kurz überlegt zu haben... Aber ein Zurück war keine Option, denn ich hatte damals ja meine Gründe zu gehen. „Schuld“ war ein Buch, in dem der Leser strukturiert angeleitet wurde zu überlegen, wie er die nächsten 10 oder 20 Jahre leben möchte. Mir wurde klar, dass mein „Wunschleben“ so ziemlich gar nichts mehr mit meinem Alltag zu tun hatte.

Ich hatte früher Ernährungswissenschaft studiert, weil ich Menschen motivieren wollte, gesünder zu leben. Jetzt ernährte ich mich abwechselnd in Raststätten, auf Flughäfen oder Bahnhöfen. Meine Laufschuhe hatte ich zwar immer im Gepäck, aber selten an den Füßen. Und an Entspannung war nicht zu denken. Wenn ich von den langen Reisen zurück im Büro war, konnte ich den Aufgabenberg kaum noch überblicken, für mein Team blieb so gut wie keine Zeit. Und für mich auch nicht. Irgendwie hatten andere die Macht über meinen Kalender übernommen und ich fühlte mich fremdgesteuert und ausgelaugt. Die Frage des Buchautors, ob ich mir mein Leben auch die nächsten 10 Jahre so vorstellen könnte, war leicht und eindeutig zu beantworten.

Aber was wäre denn die Alternative, was möchte ich wirklich gerne machen? Ein Headhunter hatte mir den gleichen Job im Lebensmitteleinzelhandel für doppeltes Gehalt schmackhaft machen wollen, aber von einem Konzern zum nächsten zu wechseln hätte keinen Vorteil bedeutet.



ZIELFORMULIERUNG

Über ein Jahr lang habe ich gebraucht, bis ich wusste, was ich wollte:

1. Die Gesundheit und Zufriedenheit von Mitarbeitern positiv beeinflussen
2. Wieder mein „eigener Herr“ sein, auch über meinen Kalender
3. Mein Zuhause genießen

Der Rest ergab sich dann ganz schnell: Eine fundierte Trainerausbildung hatte ich schon, das übergeordnete Thema „Betriebliches Gesundheitsmanagement“ stand. Der Antrag beim Arbeitsamt war gestellt und der Businessplan überzeugte (leider nur mich, denn zu meiner großen Verwunderung lehnte das Arbeitsamt den Zuschuss für den Aufbau der Selbstständigkeit ab. Begründung: Keine erkennbare Aussicht auf Erfolg. Vielleicht sollte ich dem Sachbearbeiter dieses Buch schenken...).

Wo stehe ich heute? Wie habe ich das geschafft?

Aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man Schönes bauen. Soll Goethe gesagt haben. Mein Weg zum Erfolg hielt tatsächlich einige Stolpersteine für mich bereit.

WAS WILL ICH EIGENTLICH?

- Die Gesundheit und Zufriedenheit von Mitarbeitern positiv beeinflussen
- Wieder "mein eigener Herr" sein, auch über meinen Kalender
- Mein Zuhause genießen

8 STRATEGIEN, DIE NICHT ZUM ERFOLG GEFÜHRT HABEN



Strategie 1: 100 handgeschriebene Briefe

Eins wusste ich aus meiner IKEA Zeit: Emails gehen unter. Es sind einfach zu viele. Briefe, die per Post kommen, eigentlich auch. Es sei denn, sie heben sich von der Masse ab! So entstand die Idee, allen netten Kontakten aus meiner IKEA Zeit einen Brief zu schreiben, und zwar per Hand! Jeder Brief war individuell, denn mit jedem Adressaten verband mich ja eine andere Geschichte. Tenor war mitzuteilen, dass ich mich selbstständig gemacht habe. Geschrieben auf FSC-zertifiziertem Briefpapier, mit einem zum Logo farblich passenden Stift. Fast alle haben mir geantwortet! Die meisten fanden meine Entscheidung mutig und verriet, dass sie so einen Schritt nicht gewagt hätten, dass ich das aber bestimmt schaffen werde und sie mir alle Daumen drücken. Einer hat dann noch ergänzt, dass das FSC-Logo auf meinem Briefbogen von der Größe her nicht den Auflagen entspricht. Und das war's. Ich habe KEINEN EINZIGEN Auftrag durch diese Aktion bekommen! Aber dafür viele mutmachende Weihnachtskarten.

8 STRATEGIEN, DIE NICHT ZUM ERFOLG GEFÜHRT HABEN

Strategie 2: Vorträge

Während meiner IKEA Zeit stand ich eigentlich jedes Jahr auf der Bühne, meistens waren es Veranstaltungen mit 100 bis 300 Zuhörern, gelegentlich sogar deutlich mehr. Die Nachhaltigkeitsstrategie eines schwedischen Möbelhauses fanden viele spannend, und auch mit den IKEA Werten konnte ich auf so mancher Podiumsdiskussion punkten. Jetzt war die Herausforderung, raus aus der IKEA Nachhaltigkeitsschiene zu kommen, rein in das Betriebliche Gesundheitsmanagement! Meine Stelle in der IKEA Zentrale hatte ich gekündigt, aber ich hatte noch einen kleinen Vertrag im IKEA Einrichtungshaus Hamburg Schnelsen, um dort das Betriebliche Gesundheitsmanagement zu implementieren. Wenn ich jetzt Vorträge hielt, war das zwar schon wieder über IKEA, aber diesmal zumindest mit dem „richtigen“ oder besser gesagt neuen Thema! Den Erfolg meiner Vorträge habe ich daran gemessen, wie viele Menschen anschließend an die Bühne kamen und nach meiner Visitenkarte fragten. Oder mir ihre in die Hand drückten, was noch besser war, weil ich sie dann nochmal anschreiben konnte.

Meine wichtigste Akquise-Veranstaltung war ein großer Kongress in Köln. Dort würde ich viele bekannte Gesichter sehen, aber auch neue Menschen kennen lernen. Ich war super vorbereitet, hatte meine Garderobe sorgfältig ausgewählt und stieg morgens freudig und etwas aufgeregt ins Auto. Weit bin ich nicht gekommen, denn auf dem kurzen Stück von Zuhause nach Köln stand ich plötzlich in einer Vollsperrung wegen eines umgekippten LKW. Zum Glück war mein Vortrag erst nachmittags! Also gesellte ich mich zu den anderen Autofahrern, die inzwischen mehrheitlich auf der Straße standen. Zuerst war ich noch ganz gelassen. Für solche Zwecke habe ich immer Putzzeug für die Innenreinigung vom Auto an Bord, außerdem gab es richtig nette Gespräche. Irgendwann wurde ich dann aber doch immer unruhiger, telefonierte mittlerweile im Viertelstundentakt mit dem Veranstalter – und musste irgendwann einsehen, dass es nicht mehr klappen wird. Ich tröstete mich damit, dass somit auch keiner sehen würde, dass ich bei der Autoreinigung meine weiße Bluse versaut hatte und dass es nächstes Jahr wieder eine neue Chance geben wird. Die gab es dann übrigens nicht mehr. ABER: Auf der Autobahn hatten die Gestrandeten nicht nur ihre Lebensgeschichten, sondern auch ihre Visitenkarten ausgetauscht, und daraus ist dann tatsächlich noch ein kleiner Auftrag entstanden.



8 STRATEGIEN, DIE NICHT ZUM ERFOLG GEFÜHRT HABEN



Strategie 3: Kooperationspartner

Es gab später zum Glück noch einige andere Möglichkeiten für Vorträge, und Personen, die anschließend mit mir ins Gespräch kommen wollten. Einer davon war ein älterer Herr, der mit den Worten zu mir kam: „Wir suchen genau so jemanden wie Sie“. Er war erfolgreich in der Werbebranche und hatte die Idee, eine Tochterfirma zu gründen, um Unternehmen im Betrieblichen Gesundheitsmanagement zu unterstützen. Dass ich ihm mit meiner Praxiserfahrung offenbar wie gerufen kam, freute mich! Er lud mich zu sich ein, ich lernte sein Team kennen und wir tauschten uns mehrfach intensiv aus, wie man so ein Unternehmen am besten aufstellt. Ich versprach mir viel davon, denn er schien gut vernetzt zu sein und warb mit bekannten Persönlichkeiten auf seiner Referenzliste (deren Namen ich überwiegend allerdings noch nie gehört hatte). Erst nach und nach wurde mir klar, dass er es eher auf MEINE Kontakte abgesehen hatte, und sich gerne damit schmückte, dass eine ehemalige IKEA-Managerin Teil seines Teams ist. Irgendwann fühlte ich mich nicht mehr wohl dort und verabschiedete mich.

Strategie 4: Allianzen

Kontakte sind alles, heißt es doch immer. Und dass man vor allem gemeinsam stark ist. So freute ich mich, als ich von einem befreundeten Kollegen aus dem Nachhaltigkeitsbereich das Angebot bekam, seinem geplanten Netzwerk beizutreten. Breit aufgestellt sollte es sein, die Menschen „handverlesen“, und jeder soll einbringen, was er am besten kann. Mit dem Gesundheitsthema schien ich eine gute Ergänzung zu sein, um Unternehmen ganzheitlich und nachhaltig zu unterstützen. Es wurden gemeinsam Konzepte diskutiert, eine Homepage gestaltet, ein Flyer gedruckt. Jeder engagierte sich auf seine Weise. Allein die Kunden fehlten! Ich habe daraus gelernt, dass die, die alleine schon nicht soo erfolgreich sind, es nicht automatisch dadurch werden, dass sie sich mit anderen weniger Erfolgreichen zusammentun...

Es gab aber auch positive Erfahrungen mit Netzwerken, zum Beispiel mit dem Burnoutzentrum: Ich hatte die Vorstandsarbeit dieses Fachverbandes unterstützt und eine Regionsgruppe geleitet. Hier habe ich viel gelernt und wertvolle Kontakte geknüpft, die teilweise bis heute halten und zu einer engen freundschaftlichen Verbundenheit geführt haben.

8 STRATEGIEN, DIE NICHT ZUM ERFOLG GEFÜHRT HABEN

Strategie 5: Werbeanzeigen

Der einzige Rat von Freunden, den ich noch nicht ausprobiert hatte, war gezielt Werbung zu schalten. Vielleicht eine Anzeige in der Zeitung? Zu teuer. Facebook? Lag mir damals noch nicht. Radiowerbung? Zu große Streuverluste. Groupon? Für alle, die das nicht kennen: Auf dieser Website kann man seine Angebote zum „Schnupperpreis“ inseriert, um seinen Bekanntheitsgrad zu vergrößern bzw. einen Einstieg zu bekommen. Aber wollte ich mich einreihen in all die Schnäppchenangebote von Restaurants, Reiseanbietern, Kosmetikstudios usw.? Mein Bekanntenkreis, der mich drauf gebracht hatte, sollte das über eine „Miniumfrage“ entscheiden“. Die Mehrheit riet ab.

Eine Umfrageteilnehmerin machte mich dann auf eine große regionale Verlagsgruppe aufmerksam, die Tageszeitungen druckt und u.a. eine Akademie hat. Das Konzept: Wenn die Anzeigenseiten in den Tageszeitungen nicht gefüllt sind, wird Werbung für die Referenten der Akademie gemacht. Der Preis: Eine stattliche Provision für den Verlag für jedes stattgefundene Seminar. Ich konnte also nichts verlieren, bewarb mich und wurde in den Weiterbildungskatalog aufgenommen. War schon schön, mich mit meinem Seminarangebot auf einer halben Zeitungsseite zu sehen! Das fanden viele, die mich kennen auch – und meldeten sich prompt bei mir. Aber leider nicht mit einem Auftrag, sondern dem fröhlichen Hinweis, dass sie mich in der Zeitung gesehen haben und es ein schönes Foto von mir sei!

Ein paar Seminare habe ich tatsächlich für die Akademie gehalten, wobei Aufwand und Nutzen in keinem guten Verhältnis standen. Die Referenten mussten die gesamte Organisation in Eigenregie übernehmen, sich also um Räumlichkeiten, Verpflegung, usw. kümmern. Ich hatte meine Teilnehmer sogar selbst bekocht („Alleinstellungsmerkmal“!) und dafür meine halbe Küche im Seminarraum aufgebaut. Es hat Spaß gemacht, sich aber nicht wirklich gerechnet.

S

8 STRATEGIEN, DIE NICHT ZUM ERFOLG GEFÜHRT HABEN



Strategie 6: Veröffentlichungen

Besinne dich auf Bewährtes! Und was hatte mir früher, als ich noch als Toxikologin wissenschaftlich gearbeitet hatte, geholfen? Veröffentlichungen! Einige meiner publizierten Gutachten hatten jedenfalls zu Folgeaufträgen geführt. Und so nahm ich dankbar das Angebot eines kollegialen Freundes an, für seine Fachzeitschrift Artikel zum Thema „Mitarbeitergesundheit“ zu schreiben. Ein Highlight war ein Termin auf einem BGM-Kongress: Ich durfte den sogenannten „Papst des Betrieblichen Gesundheitsmanagements“, Prof. Badura interviewen und anschließend darüber einen Bericht veröffentlichen. Anfragen von potenziellen Kunden gab es auch danach zwar keine, es bleibt aber zu vermuten, dass auch dieser kleine Baustein am Ende mit zum Erfolg geführt hat.

Strategie 7: Teilzeit-Festanstellung

So langsam gingen mir die Ideen aus. Der Vertrag im IKEA Einrichtungshaus Schnelsen war längst „abgearbeitet“, und die wenigen Einnahmen hier und da deckten gerade mal die monatlichen Kosten. Wenn überhaupt. Da schien es ganz verlockend zu sein, wieder über eine Festanstellung nachzudenken, ohne die Selbstständigkeit dafür aufzugeben. Also nahm ich ein Angebot von B.A.U.M. (Bundesdeutscher Arbeitskreis für Umweltbewusstes Management e.V.) an und unterstützte den Verein als Bevollmächtigte des Vorstands. Es tat gut, wieder Teil einer Organisation zu sein, über vertraute Themen der Nachhaltigkeit zu diskutieren, Vorträge zu übernehmen. Und auch, wieder ein Stück finanzielle Unabhängigkeit gewonnen zu haben. Aber der erhoffte Nebeneffekt, Aufträge über diesen Umweg zu akquirieren, blieb aus. Es war trotzdem eine schöne Zeit mit lieben Menschen, denen ich nach wie vor verbunden bin!

8 STRATEGIEN, DIE NICHT ZUM ERFOLG GEFÜHRT HABEN



Strategie 8: Dumping-Preise

Der erste nennenswerte Auftrag! Einem früheren IKEA-Kollegen sei Dank. Er hat mir den Tipp gegeben, dass ein Produktionsunternehmen, zu dem er inzwischen gewechselt war, sein Betriebliches Gesundheitsmanagement ausbaut. Und auch gleich den Kontakt zur Betriebsärztin vermittelt, die das Zepter für das Thema in der Hand hat. Als ich mich bei ihr meldete, hatte sie schon „viel von mir gehört“. Mir kam es Zugute, dass ich die meisten externen Mitstreiter, die sie an Land gezogen hatte, persönlich kannte und wir uns alle eine Zusammenarbeit gut vorstellen konnten. Ich wollte den Auftrag sooo gerne bekommen, dass es auf keinen Fall am Preis scheitern sollte. Entsprechend niedrig waren dann auch meine Honorarvorstellungen. Jetzt, 10 Jahre später, gehört dieses Unternehmen immer noch zu meinen Lieblings-Stammkunden! Aber an dem Honorar hat sich seitdem kaum etwas geändert.... Die Betriebsärztin war sogar so nett mich weiterzuempfehlen mit den Worten „Frau Wieben ist kompetent und echt preiswert“ – so dass ich auch bei diesen Unternehmen heute noch mit ermäßigten Stundensätzen abrechne. Wenn ich etwas gelernt habe: Ich würde zukünftig lieber kostenlose Pilotveranstaltungen anbieten, als mit zu niedrigen Preisen einzusteigen.

Strategie 9: Nein sagen

Mein erster abgelehnter Auftrag – dabei hörte sich alles so super an! Die Geschäftsführerin eines großen Kongressveranstalters beauftragte mich, ein Verpflegungskonzept für die Mittagspausen mit Caterern zu verhandeln. Die Pausenangebote für die Kongressteilnehmer sollten gesund und vor allem preiswert sein. Sie selbst hatte nicht die Zeit, sich darum zu kümmern, war aber eigentlich vom Fach und konnte auch sehr gut verhandeln, was ich bei Diskussionen um mein Honorar bestätigen konnte. Am Ende wollte sie immer mehr Leistung für immer weniger Geld – und ich hatte schon Bauchgrummeln, wenn ich sah, dass wieder ein Email von ihr eingegangen war. Nach einer schlaflosen Nacht habe ich allen Mut zusammengenommen und – abgesagt. Habe ich das bereut? Nein. Aber heute würde ich gelassener reagieren und eine Lösung finden.

RESERVEN AUFGEBRAUCHT



So langsam wurde es finanziell eng, die Rücklagen waren aufgebraucht, ein Teil meines Geldes noch privat verliehen. Auf welche Mitgliedschaften oder Versicherungen könnte ich verzichten? Sollte ich aus Kostengründen vorsichtshalber schon mal die wöchentlich gelieferte Biolebensmittelkiste abbestellen? Muss das Zeitschriftenabo über Gartengestaltung unbedingt sein? Soll ich Freunde fragen, ob sie mir Geld leihen? Ich könnte zumindest einen guten Freund fragen, ob ich für seine 12 Mann starke Führungstruppe ein Seminar zum Thema „Gesund führen“ halten darf – Bedarf war laut Mitarbeiterumfrage eindeutig gegeben. Aber er versteht meinen „Hilferuf“ eindeutig nicht und lädt mich nur zum Essen ein. Erst viel später, als wir nochmal über die Situation gesprochen hatten, fragte er mich: „Warum hast du denn damals nichts gesagt?“ Hatte ich doch, eigentlich, aber vielleicht nicht so deutlich, weil es mir peinlich war.

Im Nachhinein war diese Lebensphase für mich eine sehr wertvolle Erfahrung und die Sache wert. Alles wurde auf den Prüfstand gestellt und auf Notwendigkeit hin überprüft. Von vielen Erkenntnissen profitiere ich heute noch. Mein Kaufverhalten hat sich zum Beispiel verändert: Ich frage mich ganz oft, ob ich mir dieses oder jenes auch damals gekauft hätte? Wenn die Antwort nein ist, lasse ich (manchmal) die Finger davon.

Ich hatte in der Phase zwar kaum Aufträge, dafür aber viel Zeit. Endlich jeden Tag zu joggen oder das Fahrrad zu schnappen, mit den Katzen zu spielen oder Nachbars Ziegen zu füttern, zu kochen, sich im Garten auszutoben – das alles hat mich ganz gut bei Laune gehalten. Ich würde sagen, dass ich die Zeit gut überstanden habe und der Optimismus größer war als die Sorge (allerdings würden das nicht alle Menschen, die mich gut kennen, so bestätigen).



2 JAHRE SPÄTER...

DER DURCHBRUCH



**„NACH ZWEI
VORSTELLUNGS-
GESPRÄCHEN
HATTE ICH DEN
VERTRAG.“**

Ein früherer Mitarbeiter aus meinem IKEA Team hatte es geschafft. Er war als einer von 2.300 Referenten bei der TÜV Süd Akademie eingestiegen. Ich beneidete ihn, wie einfach sein Start in die Selbstständigkeit war. Zwar war ich stolz auf alles, was jetzt ja immerhin schon lief, aber ein nennenswerter Einnahmenüberschuss kam zugegebenermaßen nicht dabei heraus. Das sollte sich jetzt ändern, denn genau dieser Ex-Kollege und guter Freund fragte beim TÜV Süd nach, ob die im Betrieblichen Gesundheitsmanagement Verstärkung gebrauchen können. Manchmal kommt man einfach mit dem richtigen Thema zum richtigen Zeitpunkt! Nach zwei Vorstellungsgesprächsrunden hatte ich einen Vertrag.

Die TÜV Süd Akademie hatte kurz vorher begonnen, Ganztagsseminare zu Themen rund um das Betriebliche Gesundheitsmanagement anzubieten:

- Arbeitsschutz (inkl. Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastungen)
- Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM)
- Gesundheitsförderung (Ernährung, Bewegung, Entspannung)

Es gab schon einen Referenten für diese Themen, mit dem ich mir die Termine teilen sollte. Das hieß, sich neu einzuarbeiten in fremde Unterlagen, und teilweise auch in neue Themen. Ich war gut drauf und freute mich auf die ersten Einsätze. Die dann auch zeitnah kamen. Zuerst waren es zwei bis drei Seminartage pro Monat, im zweiten Jahr hatten sich die Einsatzzeiten schon verdoppelt. Und es kamen immer mehr neue Themen dazu.

EINE PERFEKTE ZEIT



Es war spannend, in ganz Deutschland aktiv zu sein und so viele unterschiedliche Unternehmenskulturen kennen zu lernen (und mit IKEA zu vergleichen...).

Jedes Jahr kamen nun mehr Aufträge vom TÜV. Einige Seminarteilnehmer buchten anschließend ein Inhouse-Seminar, um ihre Teams vor Ort ausbilden zu lassen.

Und was noch viel besser war: Auch die Anfragen für meine eigenen Seminare stiegen plötzlich! Und an denen verdiene ich natürlich viel mehr! Es machte sich bezahlt, dass ich als Dienstwagen einen Kombi ausgesucht hatte, denn der Kofferraum war abwechselnd mit Sportmatten für die Bewegungs- und Entspannungsseminare, Küchenutensilien für die Kochkurse oder einfach nur mit Klamotten für die Woche (inkl. Sporttasche!) voll.

Es war eine perfekte Zeit, auch weil noch genug Zeit für alles blieb, was mir wichtig war: Da ich mindestens 2-3 Tage pro Woche zu Hause war, konnte ich bequem die Büroarbeit erledigen, neue Angebote schreiben, Seminarunterlagen aktualisieren und nebenbei noch alles hinkriegen, was mein Herz erfreute: Den Innenhof dekorieren, Wandern gehen, in den Urlaub fahren.

Ich genoss die Abwechslung – und natürlich meinen Kontostand. Zum Glück hatte mein Steuerberater mich rechtzeitig vorgewarnt, dass ich ziemlich viel an Steuern nachzahlen (und leider seitdem auch vorauszahlen) muss. Ich weiß noch, dass ich auf den Weihnachtskarten geschrieben hatte, dass ich mir fürs nächste Jahr wünsche, dass sich nichts ändert und alles weiterhin gut läuft. Und das tat es auch.



Trotzdem warf ich jedes Jahr im Januar einen besorgten Blick in den mehr oder weniger leeren Kalender und musste mich immer wieder daran erinnern, dass der Kalender immer am Jahresanfang so aussah und es trotzdem ein gutes Jahr wurde.

Manchmal werde ich gefragt, woran es lag, dass die Aufträge plötzlich zum Selbstläufer wurden. So ganz weiß ich das bis heute nicht. Hier kommen ein paar Erklärungsversuche:

„Spätwirkung“ der oben genannten 8 Strategien

Alle Werbemaßnahmen zusammen haben sicherlich dazu beigetragen, ins Gespräch zu kommen und den Bekanntheitsgrad zu erhöhen.

Referenzen

Je mehr Seminare stattfanden, desto länger wurde die Liste mit den Referenzen. Das machte sich auch auf der Homepage gut. Vor allem die Kunden vom TÜV Süd informieren sich gerne vorab über meine Website, wer da als ihr Referent vorgesehen ist.

·Mund-zu-Mund-Propaganda

Meiner Einschätzung nach hatte das „Sich-Herumsprechen“ den größten Effekt. Ich vermute, dass die meisten Kunden, die sich bei mir direkt (und nicht über den TÜV Süd) gemeldet haben, das über eine Empfehlung getan haben. Meistens frage ich neue Kunden, woher sie meine Kontaktdaten haben. Und glaube ihnen dann nur bedingt, dass sie mich zufällig im Internet gefunden haben (zumal ich die Seite nicht aktiv bewerbe).

IRGENDWANN KIPPT ES



Im siebten Jahr hatte mein Kalender erstmals ab Februar und mit Ausnahme der Sommerpause kaum noch freie Lücken. Es war nun schon das dritte Mal, dass ich meinen Urlaub unterbrochen hatte, weil ein guter Kunde genau dann ein Seminar wollte, wenn ich zum Beispiel meiner Freundin bei der Lavendelernte in Südfrankreich half. Dann hieß es, alles stehen und liegen zu lassen, mich von ihr zum nächsten Flughafen fahren zu lassen, um nach 3 Tagen wieder bei ihr auf dem Feld zu stehen. Irgendwie konnte ich keinen Urlaub mehr so richtig planen. Und das Zigeunerleben machte mir inzwischen auch nicht mehr so richtig Spaß.

Mein üblicher Seminaralltag sah nämlich so aus:

- Sich morgens nach dem Weckerklingeln kurz orientieren, wo man gerade ist.
- Nach dem Convenience-Frühstück im Hotel Koffer packen und Seminarort ansteuern - hoffen, dass kein Stau ist und man schnell einen Parkplatz findet.
- Smalltalk mit dem Auftraggeber, Technik checken, Teilnehmer begrüßen.
- 8 Stunden als Referent konzentriert und gut gelaunt vorne stehen, Pausen gemeinsam mit den Teilnehmern verbringen (das beides ist für mich nach wie vor der sehr angenehme Teil meiner Arbeit).
- Pünktlich wieder los zum nächsten Seminarort. Mit Glück nur 1-2 Stunden Fahrt, meistens deutlich mehr. Hoffen, dass das Hotel nicht schon Feierabend oder wenigstens den Schlüssel hinterlegt hat.
- Die Gegend abklappern, ob noch ein Restaurant offen hat. Alternativ die Kiste mit Dauerwaren aus dem Auto mit ins Hotelzimmer nehmen.·Zumindest die dringenden Emails noch schnell beantworten (möglichst vor dem Feierabendbier).
- Hoffen, dass man sofort und gut schläft (notfalls noch das eigene Kopfkissen aus dem Auto holen)

WIE LANGE HALTE ICH NOCH DURCH?

Freitag abends komme ich dann mehr oder weniger spät zu Hause an, um Sonntag gegen Abend wieder mit frisch gepacktem Koffern den nächsten Ort anzusteuern. War das nicht fast genau die Situation, die mich schon in meiner IKEA-Zeit zum Umdenken gebracht hatte?

Natürlich war ich nicht jede Woche 5 Tage im Einsatz, aber doch immer öfter. Um wenigstens ab und zu noch im eigenen Bett zu schlafen und abends kochen zu können, hatte ich mir einen als Camper ausgebauten VW-Bus zugelegt und im Sommer mit auf die Seminartouren genommen. Ein guter Zusatzeffekt: Statt Urlaube im Voraus zu buchen (und dann wieder zu stornieren...) konnte ich jetzt flexibel reagieren und auch bei einem ausgefallenen Termin die Zeit nutzen, um an einem der umliegenden Seen zu entspannen.

Ich hatte immer im Hinterkopf, dass es auch mal wieder Phasen geben kann, in denen es nicht so gut läuft. Deshalb wollte ich einfach mitnehmen, was sich – inzwischen ja sogar ohne Akquise - am Weg anbot. Und mein Konto für den geplanten Umzug nach Dänemark füllen...

Ich erinnere mich noch genau, dass ich am Sonntag, den 15. März 2020 auf den Weg nach Regensburg überlegte, wie lange ich das alles wohl noch in diesem Tempo durchhalte, und ob es nicht andere berufliche Optionen gibt. Und dann kam Corona. Schon am 16. März war ich abends ungeplant wieder zu Hause!



ZIEL ERREICHT



Für mich hieß die neue Situation durch Corona, dass alle Präsenz-Seminare bis auf weiteres von einem Tag auf den anderen gecancelt wurden. Etwas wehmütig stornierte ich alle sorgsam ausgesuchten Hotels und überlegte, wie ich die freigewordene Zeit sinnvoll nutzen könnte. Viel Zeit blieb mir nicht, denn der TÜV Süd stellte sukzessive die Seminare auf Webinare um. Mir wurde schnell klar, welche riesen Vorteile das für mich hat, vor allem für mein Leben an der dänischen Ostsee! Meine größte Sorge war immer, dass der Umzug meine Reisezeiten nochmal deutlich verlängert – da kamen mir die „virtuellen Klassenzimmer“ wie gerufen! Ein Webinar tag sieht jetzt nämlich so aus:

- Zuhause aufwachen und gemütlich frühstücken, mit einer Kaffeetasse in der Hand durch den Garten schlendern

Sich an den Computer setzen (oder stellen!), in den Pausen mit den Katzen spielen oder kurz ans Wasser, mittags eine Runde laufen, kochen oder noch ein paar Emails erledigen

- Den ganzen Abend frei!

Das wird natürlich nicht jeden Tag so sein, aber immer häufiger. Und so hat sich meine Vision mit ein paar Umwegen und Schleifen tatsächlich erfüllt:

- 1.Die Gesundheit und Zufriedenheit von Mitarbeitern positiv beeinflussen
- 2.Wieder mein „eigener Herr“ sein, auch über meinen Kalender
- 3.Mein Zuhause genießen

EPILOG - UND HEUTE?



Ein Haus am Meer war immer mein Traum und schien lange Zeit unerreichbar. Als die ohnehin günstigen Hauspreise in Dänemark durch die Besonderheiten Anfang 2020 nochmals gefallen waren, ist es endlich soweit. Umzug ins Traumland!

Jetzt kann ich endlich so leben, wie ich es schon immer wollte: Mitten in der Natur. Es ist toll, Schwanenküken aufwachsen zu sehen oder Nachbars Minikuh Grete zu beobachten, und die stürmische Ostsee fasziniert mich genauso wie die langen Sommerabende mit einem Glas Wein am Strand oder einer kleinen Paddeltour nach Feierabend. Vor allem die Ruhe tut mir gut. Da ist es natürlich sein Segen, dass ich durch Webinare und zukünftig auch durch aufgezeichnete Onlinekurse immer häufiger mein Geld Zuhause verdienen kann.

Aber es ist auch schön, mal rauszukommen. Denn die Präsenzseminare finden nach wie vor ausschließlich in Deutschland statt.

Auch wenn der Weg zurück nach Hause oft weit ist - wenn ich an der Grenze von einem lächelnden Beamten durchgewunken werde und sich auf den letzten Kilometern vielleicht sogar noch der Mond im Wasser spiegelt, ist es die Sache immer wert.

Wenn ich es endlich schaffe, mein Dänisch auf ein akzeptables Niveau zu bringen, könnte ich meine Kurse auch für die glücklichsten Menschen der Welt geben, am liebsten in eigenen Räumlichkeiten. Platz ist da: Das Haus war das letzte Jahrhundert ein bekanntes Ausflugslokal mit 5 Hotelzimmern und lockt auch jetzt viele Freude, Familie, Kollegen und Feriengäste. Nach der zweijährigen Renovierung ist noch genug Spielraum für neue Projekte geblieben, so dass ich mich drinnen und draußen weiter austoben und über eigene Ziegen nachdenken kann. Schöner geht nicht!