ICH SAß WOCHENLANG AN MEINEN WORKSHOP-KREATIONEN, VERKAUFTE ABER AKTIV KEINEN EINZIGEN DAVON. DER GRUND:

Ich traute mich nicht!

Anna Jelen war 24 Jahre alt, als sie in ihr Tagebuch schrieb: „Und ich warte nicht auf eine Diagnose." Dieses notierte sie sich, als sie Produktmanagerin für den Bereich Brustprothetik war und immer wieder mit Frauen in Kontakt war, die an Brustkrebs erkrankten. Über zehn Jahre waren die Themen Leben, Tod und Bedauern omnipräsent.

Das Unternehmen, für das Anna arbeitete, war ein großer internationaler Konzern, doch trotz all den vielen Richtlinien und Regeln schaffte sie es immer wieder, ihren eigenen Weg im „System" zu finden. So konnte sie zum Beispiel ihre Chefs früh davon überzeugen, dass sie ihren Kunden und auch den Mitarbeitern eine Plattform bieten sollten, wo man über gewisse Themen reflektieren und sprechen konnte. Anna Jelen kreierte Workshops. Immer wieder wurden ihr innerhalb des Unternehmens neue Aufgaben und Projekte angeboten, die sie auch dankend annahm und sich selbst jedes Mal ins kalte Wasser stieß. „Sei offen, optimistisch und bleib wild", das war ihr Mantra. Der Shift zur Selbständigkeit kam, als Anna an ihre Grenzen stieß; nicht an ihre persönlichen, sondern dann, als ihre Ideen für das Unternehmen zu verrückt wurden und dort keinen Platz mehr hatten. Ziemlich blauäugig entschied sie sich, ihre eigenen Wege zu gehen und machte in den ersten



Foto: Anna Jelen



ANNA JELEN



Foto: Anna Jelen

Jahren alles falsch, was man nur falsch machen konnte – soweit dass es fast zum Insolvenz-Verfahren kam.

Anna, du sagst, dein erstes Businessmodell hat nicht funktioniert. Wo lag das Problem?

Ich war schlichtweg keine Unternehmerin. Ich saß wochenlang an meinen Workshop-Kreationen, verkaufte aber aktiv keinen einzigen davon – ich traute mich nicht. Ich kann mich sehr gut an den Moment erinnern, wo ich einen Coach aufsuchte um das „aktive Verkaufen" zu lernen. Am Ende des Coachings sagte sie zu mir: „Anna, pass auf, dass deine Bescheidenheit nicht dein Unternehmen ruiniert." Was ich aber nicht verstand: Ich machte alles, wie man es eben machen sollte. Ich hatte eine klassische Website mit einem riesigen Angebot an Seminarthemen, Briefpapier, Brief-umschläge, Streichhölzer und Kugelschreiber mit eigenem Logo und hunderte von Visiten-karten. Ich habe groß gedacht, aber auch groß eingekauft.



Anstatt meine Zeit und mein Geld in Kundengewinnung zu investieren, habe ich alles in Material ge-steckt. Zusätzlich las ich Bücher wie „7 Wege zum Erfolg“.

Es war alles da, außer der Erfolg. Ich fühlte mich wie ein Sandkorn unter Millionen von anderen Sandkörnern. Für die Leute da draußen war ich komplett unsichtbar und das finanzielle Polster wurde kleiner und kleiner. Es hat nicht funktioniert, weil ich krampfhaft versuchte es so zu tun, wie man mir riet, weil ich keinen Fokus hatte und weil ich mich nicht traute, die Anna zu zeigen, die ich nur meinen engsten Freunden offenbarte. Mein Businessmodell war auf „so macht man es eben“ Aussagen aufgebaut und die Kreativität war nicht vorhanden. Alles funktionierte erst dann, als ich den Mut hatte, es auf meine eigene Art zu machen, dies zu zeigen und mich auf einen einzigen Workshop zu fokussieren.

Du hast von einigen Niederlagen gesprochen, unter anderem dass dir irgendwann das finanzielle Polster ausgegangen ist. Erzähle bitte wie diese Situation für dich war.

Ich erinnere mich noch gut daran, wie ich damals bei meinem Vermieter mit klopfendem Herzen vor der Tür stand und ihm offenbarte, dass ich die kommende Miete nicht bezahlen konnte. Ich hatte Glück, dass er mich in der Wohnung ließ, aber logischerweise war ich total verzweifelt. Doch nun war er da: der Moment, wo es um meine finanzielle Existenz ging. Ich setzte mich an Schreibtisch und rief zehn potenzielle Kunden an und verkaufte meinen Workshop. Endlich! Das Resultat: einer zeigte Interesse und ein anderer hatte eine andere Idee: er bot mir einen Job an. 200.000 Schweizer Franken Jahresgehalt. Ich weiß noch,

Foto: Denkwiese



wie ich dachte: „Wow... somit wären die finanziellen Probleme gelöst!“ Doch mein Herz und meine Seele weinten lautstark und ich konnte dies einfach nicht ignorieren. Zu meinem Erstaunen, rief ich den Herrn am nächsten Tag an und bedankte mich mit einer höflichen Absage. Ich konnte es selbst nicht fassen! Doch das war der Augenblick, wo ich wusste: das hier ist mein Weg und ich werde ihn gehen. Den Beweis dafür hatte ich mir soeben selbst geliefert.

Dein Mann hatte dir einen mentalen Anstoß gegeben, der bis heute noch präsent ist. Was konkret hat er getan?

Foto: Anna Jelen

Meine finanzielle Misere war ja immer noch nicht gelöst und als ich eines Abends mit hängendem Kopf in der Küche saß, über einem Stapel unbezahlter Rechnungen, kam mein Mann rein und meinte: „Lass uns essen gehen und reden.“ Wir saßen in unserer Lieblings-Pizzeria und wir sprachen über die Tatsachen: meine Firma war dem Konkurs nahe. Ich hatte nicht mehr viel zu verlieren. Da stellte er mir die, bis heute aktuelle, Frage: „Wie würde es ANNA tun?“ Ich verstand nicht ganz was er meinte. Er wurde konkreter: “Wie würde deine Homepage aussehen, wenn DU sie machen könntest und auf niemand anders hören würdest? Wie würden die Flyer aussehen, wenn DU diese frei gestalten könntest und

auf niemand anders hören würdest? Wie würden deine Workshops aus, wenn DU sie frei gestalten könntest und nicht so kreieren würdest, wie du es gelernt hast? Wie würdest DU es tun?“ Ich sah ihn an und antwortete: „Komplett anders.“ Dieses Gespräch ging bis tief in die Nacht, denn nun kamen alle meine verrücktesten Ideen à la Anna auf den Tisch. Und wir waren beide der Meinung: let’s do this!

Eine eigens organisierte World Tour mit deinem Programm hat deinen Erfahrungsschatz bereichert. Was hat dir den Mut dazu gegeben und wie herausfordernd dürfen wir uns die Organisation vorstellen? Wonach hast du die Städte ausgesucht oder wie hast du dafür gesorgt, dass auch Zuhörer kommen?

Ich erinnere mich noch, wie ich einer Freundin von meinem Plänen erzählte: eine World-Tour mit meinem Vortrag „Let’s talk about time“. Da meinte sie, dass die beste Lösung wäre, dafür einen Sponsor zu finden. Doch das war mir zu kompliziert und so überlegte ich mir: „Was wäre der einfachste Weg dies zu tun?“ Die Antwort war: das Ganze selber zu finanzieren.



Foto: Anna Jelen

Nach jedem Workshop warf ich einen Blick aufs Konto und buchte anhand der Summe die nächste Reise. Mal ging's nach Hamburg. Mal nach Chicago. Es ging zurück, nächster Workshop, Blick aufs Konto und weiter ging's. Ich konnte sogar meinen Mann mitnehmen. So erlebten wir 15 Städte. Ja, es war eine reine Investition, aber gefüllt mit unglaublichen Momenten. Wir schrieben die einzelnen Vorträge auf öffentlichen Homepages aus – dafür sind die sozialen Medien fantastisch – doch wir wussten nie, wie viele Teilnehmer tatsächlich auftauchen würden. Es klingt verrückt, aber diese Ungewissheit war ein Nervenkitzel, der mir erstaunlicherweise gefiel. Und plötzlich waren mehr Leute da, wie angenommen oder eben genau das Gegenteil. Aber wir versprachen uns: „Und wenn niemand kommt – dann machen wir zwei ein Fest."

Wir saßen beispielsweise in Bonn und warteten auf die Teilnehmer. Es kam niemand. Was für ein Glück, dass wir die Veranstaltung in einem Biergarten geplant hatten… sagen wir es so: es wurde ein langer und sehr lustiger Abend für meinen Mann und mich.

Hast du ein paar Momente deiner Tour, an die du dich heute noch gerne erinnerst?

Ja. Daran, wie wir an jedem Ort einen Supermarkt in der Nähe aufsuchten und mit fragenden Blicken darüber nachdachten, wie viel Bier und Chips wir einkaufen sollten, anstatt Canapes und Häppchen zu servieren. Mit der Zeit bekamen wir ein „intuitives Gefühl" dafür. Ebenso erinnere ich mich an all die wunderbaren Menschen, Geschichten und die Dankbarkeit ihrerseits über das Thema ZEIT sprechen zu können, denn das Bedürfnis ist riesig. Unverwunderlich, in einer Welt, wo alles schneller, höher und weiter gehen muss. Ich bin gerührt über all die Momente, die ich erleben durfte und habe jeden einzelnen davon in meinem Herzen gespeichert. Dank diesem Projekt habe ich verstanden, dass das Resultat nicht immer das Wichtigste sein muss. Es geht viel mehr darum, eine Idee zu testen und wenn man dies mit Freude tut, dann erhält man automatisch ein positives Resultat.

www.anna-jelen.com



Foto: Anna Jelen