

Vorwort

Ich habe dieses Buch geschrieben, weil ich genau dich, ja dich, ermuntern will, deinen Träumen nachzugehen und das Unmögliche möglich zu machen. Die Welt braucht dich – unsere Welt wird tagtäglich durch dich bereichert und verbessert. Befreie dich von Gedanken, die dich zurückhalten, erwecke und stärke die Macherin in dir. Mach mehr, überdenke weniger, sei du selbst und zeig der Welt, was du bewirken kannst. Leg los!

In diesem Buch verwende ich bewusst die weibliche Form. Es ist an der Zeit, Frauen zu stärken und die Diversität zu leben. Obwohl dieses Buch von mir, Isabelle Siegrist, geschrieben wurde, haben Powerfrauen mich dazu inspiriert und bei diesem Buchprojekt unterstützt. Ganz nach dem Motto «Teamwork makes the dream work» schreibe ich dieses Buch in der «Wir-Form», weil ich die Gedanken von anderen grossartigen Forschern, Autoren und Menschen mit eingearbeitet habe. Zudem möchte ich allen Macherinnen für die Inspiration und die Interviews danken, die ich für dieses Buch führen durfte. Als Leserin findest du diese Interviews auch in Anekdoten, Beispielen und Tipps eingearbeitet wieder.

Zudem wäre das Buch ohne die Unterstützung meiner tollen Familie und meiner Freunde nicht möglich gewesen. Daher ein grosses Dankeschön an meine Eltern, Nora und René Siegrist-Sanborn, dass sie immer an mich glauben – egal ob ich mir das Knie aufgerissen oder im Business versagt habe, sie motivieren mich stets, weiterzumachen: «Steh auf, mach weiter, wie ein Stehauffrauchen», sind die Worte meines Vaters, wenn alles schieflied. Auch ein grosses Dankeschön an mein Sandborn-Dream-Team Leonie Stöcklin und Annina Graf für das Redigieren der Texte wie auch an meine Freundinnen Laura, Mariana, Veronika und Stefania für die moralische Unterstützung, dieses Buch durchzuziehen. Ohne Nicole Krättli wäre ich nicht zum Beobachter gekommen und ich danke auch ihr für die Workshops und die Ausarbeitung des Buchkonzepts. Nicht zuletzt ein grosses Dankeschön an Martina Plüss für ihre super Ideen und das hervorragende Lektorat. Ihr alle habt das Buch Wirklichkeit werden lassen.

ISABELLE SIEGRIST, MÄRZ 2022

Einleitung

Schön, dass du da bist und dieses Buch in den Händen hältst! Lass uns gemeinsam herausfinden, was dich zufrieden macht und wie du eine Karriere gestaltest, die zu dir passt: Ist deine Karriere eine Leiter? Oder vielmehr ein Urwald, in dem du dich wie Jane von einer Liane zur nächsten schwingst? Wir wollen dir mit diesem Buch Tipps und Tricks nahebringen, damit du mit Zufriedenheit und Freude diesen Urwald entdecken und dich erfolgreich von Liane zu Liane schwingen kannst.

Um als Macherin durchzustarten, brauchst du das Denken einer Macherin: Wie meisterst du schwierige Situationen? Wie baust du Resilienz und Durchhaltevermögen auf und entdeckst Chancen, wo andere nur Probleme sehen? Es ist eine Kunst, die gelernt werden kann. Verstehe dein Denken besser, baue Selbstvertrauen auf und sei die Chef in deines eigenen Lebens.

Ist dein Denken startklar, sollten wir herausfinden, was du eigentlich willst: Weisst du, wer du bist und was du willst? Wohin deine Reise geht? Welchem Nordstern du folgst? In diesem Buch findest du viele Methoden und Tricks, damit du herausfinden kannst, wer du bist, was du kannst und was du willst. So erarbeitest du dir deinen Kompass, mit dessen Hilfe du mühelos deine Karriere in die richtige Richtung lenken kannst: Wir werden gemeinsam wieder lernen, wie Kinder zu denken, ohne Barrieren, mit freier Fantasie. So kannst du Karrierewege kreativ und experimentell ausprobieren und verschiedene Lebenswege testen. Du trägst viele Talente und Interessen in dir und sollst diese auch verfolgen! Nimm die Scheuklappen ab und erblicke das Meer der Möglichkeiten, wie du dein Leben und deine Karriere gestalten kannst.

Was machst du, nachdem du weisst, was du willst und sobald du deine Zielgruppe erreichst? Business, Baby! Wir geben dir Kommunikations- und Verhandlungstipps mit auf den Weg, damit du das bekommst, was du haben möchtest. Und je erfolgreicher du wirst, umso mehr stellt sich nicht zuletzt die Frage, ob du dein Unternehmen erweitern möchtest. Als Chef in musst du lernen, ein Team aufzubauen und dieses auch zu führen. Wie machst du das? Wie schaffst du es, ein grossartiges und zufriedenes Team zu führen? Wir schauen uns die Schritte an, die dich dahin führen. Auch musst du dich fragen, was Erfolg für dich selbst bedeutet. Ist mehr immer bes-

ser? Lerne dich selbst noch besser kennen und definiere bewusst deine Erfolgsgrenzen. Das bedeutet aber nicht, dass du klein denken sollst – im Gegenteil, du sollst nach den Sternen greifen und diese erreichen.

Klar – alles kann schiefgehen trotz guten Inputs, das ist menschlich und so ist das Leben. Eine Macherin boxt sich aber auch durch die schwierigen Situationen ihres Lebens. Wie gehst du mit Rückschlägen um? Was tust du, wenn du das Gefühl hast, dass alles nichts nützt? Werde resilient und habe die Willenskraft, wieder aufzustehen und weiterzumachen.

Wir wollen mehr Frauen ins Weltall der Möglichkeiten schicken und die Macherin in dir erwecken. Genug geplant, jetzt geht es ans Machen! Zeig der Welt, was du drauf hast!

1

UMDENKEN!

Wo stehst du in deinem Leben? Ob in einer Krise oder in einer anderen herausfordernden Situation – du hast dieses Buch in die Hand genommen, um deine Karriere in Schuss zu bringen und deine Zufriedenheit im Leben zu steigern. Wir wollen dir mit Tipps und Tricks zur Seite stehen. Der Startpunkt für Veränderung liegt in der Kraft deines Denkens, und das möchten wir im ersten Kapitel mit dir anschauen. Denke um! Sieh mehr Chancen, verharre weniger, setze mehr um, schaffe die Veränderung, die du für dich selbst willst.

Tätigkeit Zyklus- phase	Arbeit	Sport
Menstruation (Tage 1–4)	Nimm dir in dieser Woche Zeit, Projekte zu evaluieren und Resultate zu reflektieren. Lies Reports, tauche in Daten ein, schaue dir die Finanzen an und analysiere, ob du deinem Nordstern (mehr dazu erfährst du ab Seite 64) näherkommst. Wo stehst du bei deiner Zielerreichung? Was kannst du verbessern?	Ruhe ist der Schlüssel. Verwöhne dich. Konzentriere dich auf leichtes und meditatives Yoga und entscheide dich für inspirierende und erdende Spaziergänge in der Natur. Dies ist nicht die Woche für HIIT-Workouts – also überfordere deinen Körper nicht.
Follikelphase (Tage 5–14)	Mache einen Brainstorming-Workshop. Plane kreative Projekte. Nutze diese Woche, um grosse Pläne zu schmieden. Du bist in dieser Woche offen für neue Erlebnisse – sage mehr Ja und erkunde Neues.	Dein Körper befindet sich nun in der Aufbauphase. Beschränke dich daher auf leichte Wanderungen, eine gemütliche Runde Joggen oder Yogaübungen.
Ovulation (14. Tag)	Kommunikation- und Kollaboration-basiertes Arbeiten ist perfekt für diese Woche. Plane in dieser Woche Pitch- und Verkaufsmeetings ein. Verhandle in dieser Woche und arbeite in dieser Zeit viel in Teams. Jetzt ist Zeit, um mit deinen Geschäftspartnerinnen zu verhandeln.	Dein Testosteron- und Östrogen-spiegel erreicht seinen Höchststand, sodass du dein körperliches Potenzial maximieren kannst. Versuche es mit Übungen, die viel Ausdauer und Kondition erfordern – wie hoch-intensiven Intervalltrainings oder einem Spinning-Kurs.
Lutealphase (Tage 15–28)	Dies ist eine super Woche, um To-dos abzuarbeiten, Projekte zu beenden und viel Fokusarbeit zu erledigen. Blockiere dir viel Zeit in deinem Kalender, um allein an Sachen zu arbeiten, und nimm dir Zeit, Projekte zu organisieren.	In dieser Zeit steigt der Progesteronspiegel an, während Testosteron und Östrogen abnehmen. Ein ideales Zeitfenster also für Krafttrainings.

Übung

Die eigene Komfortzone verlassen

Wo liegt die Grenze deiner Komfortzone? Übe in kleinen Schritten, diese zu verlassen: Nimm dir für jede Woche des kommenden Monats, danach für eine Woche täglich etwas für dich Unübliches vor, bei dem du dich wenigstens ein bisschen überwinden musst, es zu tun.

Das braucht nicht direkt ein Bungeejump zu sein – du kannst dir zum Beispiel vornehmen, allein einen Kaffee trinken zu gehen und dabei jemand Wildfremdes anzusprechen, in der

Schlange vor der Kasse im Coop die Person vor dir in ein Gespräch zu verwickeln, ein lange vor dich hingeschobenes Telefonat zu führen, dich auf eine Stelle zu bewerben, bei einem Unternehmen nach einer Möglichkeit für eine Zusammenarbeit anzufragen oder zum allerersten Mal bei LinkedIn etwas zu posten.

dies als Chance zur Verbesserung gesehen werden: Jeder Fehler ist eine Lehre, was in Zukunft verbessert werden kann. Mit genügend Höhen und Tiefen wirst du schliesslich besser in dem, was du zu meistern versuchst, und baust Selbstvertrauen auf. Zuversichtlich zu sein bedeutet, sich nicht von der Angst des Scheiterns abhalten zu lassen und seine Wünsche und Träume zu verfolgen. Scheitern ist eine schwierige Lektion, aber es stärkt dein Selbstvertrauen.

Konkrete Tipps zur Stärkung deines Selbstvertrauens

«Stärke dein Selbstvertrauen» klingt einfach – mit diesen Tipps gelingt es dir, dich im Alltag selbstbewusster zu bewegen und Schritt für Schritt dein Selbstvertrauen aufzubauen:

- **Verlasse deine Komfortzone:** Die Komfortzone ist der Verhaltensbereich, in dem Aktivitäten und Verhaltensweisen einer Routine und einem Muster entsprechen, die Stress und Risiko minimieren. Sie bietet einen Zustand der geistigen Sicherheit. Die Idee der Komfortzone geht auf ein klassisches Experiment in der Psychologie zurück: Bereits 1908 erklärten die Psychologen Robert M. Yerkes und John D. Dodson, dass ein Zustand relativen Komforts ein konstantes Leistungsniveau schafft. Um die Leistung zu maximieren, ist jedoch ein Zustand relativer Angst nötig – ein Raum, in dem das Stressniveau etwas höher ist als normal. Dieser Raum nennt sich «optimale Angst» und liegt direkt ausserhalb unserer Komfortzone. Verspüre täglich optimale Angst, mache etwas Unübliches oder

Übung

Finde heraus, wer du bist!

Mach in einem ersten Schritt eine Standort einschätzung deines Lebens: Konzentriere dich auf vier Hauptbereiche deines Lebens und bewerte diese auf einer Skala von leer (0) bis voll (100). So erstellst du ein «Dashboard», einen Tacho (siehe die Grafik unten) und kannst beurteilen, welchen Aspekten du mehr Aufmerksamkeit schenken solltest. Betrachte jeden dieser Bereiche deines Lebens und denke über seinen Zustand nach:

- **Arbeit:** Die Dinge, die du tust, um bezahlt zu werden.
- **Vergnügen:** Jede Tätigkeit, die dir Freude bereitet.
- **Liebe:** Die Qualität der Menschen und der Beziehungen in deinem Leben.
- **Gesundheit:** Der Gesundheitszustand deines Geistes, deines Körpers und deiner Seele.

Fülle jetzt selbst den Tacho aus.



Diese Bewertung dient als Selbsteinschätzung, mit der du feststellen kannst, wo die roten Zonen in deinem Leben liegen. Verbringst du zu viel Zeit mit Arbeit und zu wenig Zeit mit Spielen? Befindet sich deine Gesundheit in der roten Zone? Dann hast du ein Problem, das du angehen musst. So bekommst du einen Eindruck, wo du stehst und in welchem Lebensbereich du dich noch entwickeln kannst oder musst.

Es ist wichtig zu verstehen, wo Handlungsbedarf besteht. Zu einem zufriedenen Leben gehört auch Ausgeglichenheit in allen Lebensbereichen. In diesem Buch liegt der Fokus speziell auf dem Bereich der Arbeit. Du kannst aber die Tipps und Tricks auch auf die anderen drei Lebensbereiche anwenden.

Quelle: Übung und Grafik angelehnt an Burnett und Evans (2016)

Schiebe das Zieleentwickeln nicht auf!

Das Setzen von Zielen oder die Entwicklung von Ergebnissen ist harte Arbeit. Es ist leicht, solche Arbeit aufzuschieben, doch damit laufen wir Gefahr, einfach unser Leben bestimmen zu lassen, statt unser Leben aktiv zu gestalten. Nimm dir Zeit, die Übungen zur Zielsetzung bewusst anzugehen und abzuschliessen.

Das ist zudem kein einmaliges To-do. Komm regelmässig auf deine Zielsetzungen zurück – manchmal ändern wir uns, aber die Zielsetzungen bleiben die gleichen, und manchmal müssen wir auch die Ziele aktualisieren. Aktualisiere deine Ergebnisse alle paar Monate auf systematische Weise. Am einfachsten ist es, dass du deine Ziele zum Beispiel in einem Journal oder Dokument abspeicherst, sodass du sie immer wieder hervornehmen kannst. Du kannst auch für jedes Ziel Bilder ausdrucken und aufhängen, damit du stets daran erinnert wirst.

OKR – OBJECTIVES AND KEY RESULTS

«Objectives and Key Results» (OKR) ist eine von Google implementierte Art, ehrgeizige Ziele zu setzen und den Fortschritt zu verfolgen.

OKR auf einen Blick:

1. OKR sind Ziele, die ehrgeizig gesetzt werden und sich etwas unangenehm anfühlen können.
2. Schlüsselergebnisse sind messbar und sollten leicht mit einer Zahl zu bewerten sein (Google verwendet eine Skala von 0 bis 1).
3. OKR sind öffentlich, sodass jeder in der Organisation sehen kann, woran andere arbeiten (falls du OKR in deinem Unternehmen einsetzen möchtest).
4. Der «Sweet Spot» für eine OKR-Bewertung liegt bei 60 bis 70 Prozent; wenn jemand seine Ziele stets vollständig erreicht, sind die OKR nicht ehrgeizig genug, und man muss grösser denken.
5. Falls du ein OKR nur zu wenigen Prozenten erreichst, sei nicht enttäuscht, sondern nutze das, um dein nächstes OKR zu verfeinern.
6. OKR sind nicht gleichbedeutend mit Mitarbeiterbeurteilungen.
7. OKR sind keine gemeinsame To-do-Liste.

Wieso OKR?

- Die OKR-Technik ist dazu da, dass du dir selbst sehr ehrgeizige Ziele setzt.
- Du kannst dich auf das Erreichen deiner grossen Vision fokussieren.
- Du wirst aus deiner Komfortzone gelockt.
- Es fällt dir leichter, deine Arbeit zu priorisieren und aus Erfolg und Misserfolg zu lernen.

Übung

In drei Schritten zu deinem Geschäftsmodell

Schritt 1: Bringe die möglichen Geschäftsmodelle im Canvas zu Papier

Drucke den Canvas aus (eine Vorlage findest du im Download) und mache ein Geschäftsideen-Brainstorming. Versuche, verschiedene Geschäftsideen aufzuschreiben. Du solltest pro Idee nicht mehr als 15 Minuten aufwenden. Schreibe auch verschiedene Varianten einer Geschäftsidee auf.

Mach dir nicht zu viele Gedanken über das Ausfüllen. Es geht mehr darum, schnell eine Geschäftsidee zu entwickeln. Scheue dich nicht, mehrere Ideen zu verfolgen.

Nimm alle Ideen und bündle diese: Welche sind ähnlich? Welche kannst du kombinieren? Wähle deine Lieblingsideen aus.

Schritt 2: Priorisiere deine Ideen

Wenn du ein Business aufbauen willst, geht es darum, deine Geschäftsidee kontinuierlich zu testen und Risiken abzubauen; damit wird der Geschäftserfolg wahrscheinlicher. Gewichte deinen Canvas entlang dieser Kriterien:

1. Schmerzgrenze der Kundinnen (Problem):

Handelt es sich um einen echten Bedarf?
Wie schmerhaft ist das zu lösende Problem für die potenziellen Kundinnen?

2. Leichte Erreichbarkeit (Kanal):

Wie leicht kann die Kundin erreicht werden?

3. Preis und Bruttomarge (Einnahmeströme und Kostenstruktur):

Wähle ein Kundinnensegment, das eine maximale Marge ermöglicht (also dir

erlaubt, möglichst viel Geld für dich oder im Unternehmen zu behalten). Je höher die Marge, desto weniger Kundinnen muss man erreichen, um kostendeckend zu arbeiten.

4. Marktgrösse (Kundinnensegmente):

Wie gross ist dieses Kundinnensegment im Vergleich zu den anderen Segmenten?

Gewichte jede deiner Ideen und wähle jene aus, die am besten abschneidet. Gib zum Beispiel bei drei Ideen jeder eine Note von 1 bis 6 (dort, wo das Bedürfnis deiner Kundin am grössten ist, eine 6, dort, wo es am kleinsten ist, eine 1) – so gewinnt die Idee mit der höchsten Note.

	Problem / Bedürfnis	Erreichbarkeit der Kundin	Marge bei Kundin	Marktgrösse	Total
Idee 1					
Idee 2					
Idee 3					

Interview Carmen Jenny



Co-Gründerin und CEO bei
CLOTHESfriends, Mode- und
Kommunikationsexpertin

Isabelle Siegrist: Wir kennen uns ja bereits, drum lege ich sofort los: Wie kamst du auf deine Businessidee «CLOTHESfriends»?

Carmen Jenny: Mein Herz hat schon immer für Mode geschlagen, daher habe ich mich für ein Studium im Bereich Modejournalismus und Medienkommunikation entschieden. Es war mir ein besonderes Anliegen, die Hinter-

gründe, die Geschichte der Mode, der Kleider an Menschen weitergeben zu können, da Mode ja einen Trend, eine Lebensweise in unserer Gesellschaft spiegelt. Mode stiftet aber auch sehr viel Unheil: Umweltverschmutzung und unmenschliche Arbeitsbedingungen. Zum Beispiel hat die Modeindustrie einen grösseren CO₂-Fussabdruck als die Schiff- und

3

GENUG GEPLANT: LEG LOS!

**Jetzt haben wir genug in uns reingehorcht. Nimm jetzt
deine Ziele her und teste, was das Zeug hält.**

**Damit du erfolgreich deine Ideen umsetzt, werden wir
dir in diesem Kapitel Tipps an die Hand geben,
die dir helfen, dich selbst und deine Idee zu vermarkten.**

**Du lernst, besser zu kommunizieren, damit du das
kriegst, was du willst und dein erwirtschaftetes Geld
dann auch investieren kannst.**