

Stefanie Voss, so heißt es in einer Beschreibung, steht für frischen Wind in der Kommunikation: In Moderationen und Vorträgen oder bei der Konzeption von Marketing-Strategien. Nach langjähriger und internationaler Business-Erfahrung ist sie seit 2009 freiberuflich als Trainerin, Moderatorin, Referentin und Beraterin tätig. Wir sprachen mit der Rheinländerin nach ihrem Vortrag an der Heilbronner German Graduate School of Management and Law über den Nachteil von zu viel Komfort, motivierende Sinnsprüche auf Postkarten und ihr super Marketing-Asset. *Von Robert Mucha, Fotos: Memo Filiz*

## »Verlasst eure Komfortzonen«

Hanix Nr. 41



*Hanix: Frau Voss, eines Ihrer Credos lautet: »Verlasse deine Komfortzone«. Hatten Sie es heute schon unbequem?*

Stefanie Voss: Meine Stimme war heute Morgen weg. Gestern hatte ich einen Vortrag vor über 100 Leuten, bei dem die Audioanlage ausgefallen war. So musste ich den Saal selbst beschallen und heute Morgen hörte sich das nicht gut an. Mit Halstabletten und Tee geht das aber wieder. »Annehmen, was ist« ist übrigens auch eines meiner Credos. Manchmal mache ich es mir jedoch auch bewusst unbequem.

*Wirklich? Was haben Sie gegen Komfortzonen? Die fühlen sich doch gut an.*

(lacht) Ich habe überhaupt nichts gegen Komfortzonen. Ich bin der festen Überzeugung, dass jeder Mensch Entspannung braucht. Das Problem ist, wenn ich diese Komfortzone überhaupt nicht mehr verlasse. Denn dann entwickle ich mich nicht weiter. Weiterentwicklung verlangt nach dem Verlassen der Komfortzone, da man Lernerfahrungen in der Regel nur außerhalb der eigenen Komfortzone haben kann.

*Reisen Sie also konsequent Economy, beziehungsweise 2. Klasse, wenn Sie unterwegs sind, oder darf es inzwischen beim Reisen komfortabel sein?*

(lacht) Ich reise sehr oft Economy. Aber Komfortzonen haben nichts mit Komfort im eigentlichen Sinne zu tun. Viele Menschen denken immer, dass sie in Panik geraten, wenn sie ihre Komfortzonen verlassen. Dabei gibt es einen Zwischenbereich zwischen Komfortzone und Panik, den ich »Stretching-Zone« nenne. In diesen Bereich können wir unsere Komfortzone ausweiten, was ich in meiner Arbeit anstrebe: Ich möchte Menschen dazu bringen, ihre Komfortzone Stück für Stück auszudehnen, in dem sie sich neue Erfahrungen Schritt für Schritt zumuten. Wenn ich Höhenangst habe, fange ich ja



auch nicht gleich mit Bungeespringen an, sondern arbeite mich langsam vor.

*Wann haben Sie zum letzten Mal Ihre eigene Komfortzone verlassen?*

Häufig gibt es Situationen, in denen ich mir denke, dass ich jetzt etwas machen könnte, es aber irgendwie nicht tue. Und dann sage ich mir: »Jetzt machst du es doch«. Ein ganz banales Beispiel: Ich stehe an der Kasse und die Schlange wird länger. Jetzt gehe ich einfach zur Kassiererin und frage, ob man nicht eine zweite Kasse öffnen könnte. Früher habe ich mir das immer nur gedacht, aber nie getan. Und so etwas ist auch ein Gang aus der Komfortzone. Dazu gehört auch, Menschen, die ich treffe, bewusst Komplimente zu machen. Mir ist nämlich aufgefallen, dass ich früher selten positive Dinge gesagt habe.

*Sie haben mit 25 Jahren bewusst einen Karriereschnitt vorgenommen, um die Weltmeere mit dem Segelschiff »Vegewind« zu befahren. Wieso kam es zu dieser Entscheidung?*

Nach dem Abitur habe ich nicht studiert, sondern direkt eine Ausbildung angefangen und danach sofort gearbeitet. Ich hatte einfach das Gefühl, nochmal raus zu müssen. Mir fehlte das, was meine Freunde hatten: Semesterferien, Auslandssemester und so weiter. Ich hatte ein wenig Geld gespart und durch meinen Großvater (den deutschen Einhand-Weltumsegler Dr. Jörgen Meyer) schon immer die Idee einer Weltumsegelung im Kopf. Einen Partner hatte ich zu der Zeit auch nicht, also dachte ich mir: wenn nicht jetzt, wann dann?

*Wie lange hat es vom Entschluss die Welt zu umsegeln bis zum Ablegen gedauert?*

Ein halbes Jahr. In der Zeit habe ich alles mit meinem Arbeitgeber abgeklärt, meinen Kreppe verkauft und mich vorbereitet.

*Hatten Sie bis dato schon Segelerfahrungen sammeln können oder sind Sie als absolutes Segel-Greenhorn aufs Schiff gegangen?*

Ich habe den ersten Segelschein im Jahr vor der Reise gemacht.

*Haben Sie da erstmals bewusst den bequemen Pfad verlassen oder liegt das in Ihren Genen?*

Das liegt in meinen Genen. Ich bin mit 16 als Austauschschülerin in die USA gegangen, und zwar exakt an dem Tag, als der erste Golfkrieg losging. Meine Familie und Freunde sind damals zu den Friedensdemonstrationen nach Bonn gegangen, die Amerikaner aber standen natürlich voll hinter ihren Truppen. Das war schon eine schwierige Zeit für mich, die mich auch ein Stück hat reifen lassen. Der nächste Schritt war dann Argentinien. Als junge, karriereorientierte deutsche Frau in einem lateinamerikanischen, von Machos geprägten Umfeld zu arbeiten, war schon ein Knaller. Und der dritte Schritt war schließlich die Weltumsegelung.

*Würden Sie jungen Berufstätigen zu einer beruflichen Lücke im Lebenslauf raten oder ist das immer noch eher hinderlich fürs berufliche Vorwärtkommen?*

Ich würde auf jeden Fall zu solchen Dingen raten und mich auch gar nicht an meiner persönlichen Karriereentwicklung orientieren. Jeder sollte sich manchmal fragen, was für einen selbst interessant ist und wo man den eigenen Horizont erweitern kann. Vor der Weltumsegelung haben mich auch ganz viele Kollegen und sogar Chefs bei Bayer gewarnt und gesagt, dass man sich nach einem Jahr doch gar nicht mehr an mich erinnern würde und es der falsche Zeitpunkt sei, mit 25 ein Jahr auszusetzen. Aber genau das Gegenteil war der Fall, nach meiner Rückkehr kannte mich jeder und ich war »die Weltumseglerin« bei Bayer. Ich hoffe, dass meine Kinder so etwas auch mal machen werden, sei es ein FSJ oder ein Auslandsaufenthalt. Es geht eben nicht darum, sich stringent an irgendwelchen Karriererichtlinien auszurichten; im Endeffekt geht es um die eigene Person und Persönlichkeitsentwicklung.

*Im Rückblick: Wäre die Schiffsreise vor dem Berufseinstieg karri-*

»Als junge,  
karriereorientierte  
deutsche Frau  
in einem latein-  
amerikanischen,  
von Machos  
geprägten  
Umfeld zu arbeiten,  
war schon ein  
Knaller.«

*erforderlicher gewesen? Sie wären viele Jahre früher zu wertvollen Erkenntnissen gekommen und hätten vielleicht schon 2005 Ihre Firma Cutwater gegründet und nicht erst 2009.*

Im Nachhinein kann ich das schwer sagen. Die Reise kam gefühlt genau im richtigen Moment. Zu meiner Zeit in Leverkusen war ich in einer Beziehung und hätte die Reise schon deshalb nicht gemacht. Durch meine Stelle im Ausland löste sich die Beziehung auf und so war ich frei, diese Entscheidung zu treffen. Außerdem fehlte mir nach der Schule schlicht das Geld. *Sie sind nach diversen beruflichen Stationen inzwischen selbstständig und eine erfolgreiche Rednerin, Businessexpertin und viel gebuchter Coach. Wie gewinnt man in Ihrem Bereich Kunden und kommt an Aufträge? Wir stellen uns das – gerade zu Beginn – nicht einfach vor, vor allem, wenn man eine Einzelkämpferin ist.*

Es ist tatsächlich ein hartes Brot; die Währung in der Freiberuferszene sind Kontakte. Ich hatte das Glück, schon immer ein gutes Netzwerk zu haben, das ich unbewusst aufgebaut habe. Ich denke, ich kann von mir behaupten, Menschen - egal ob Kollegen, Kunden oder Dienstleister - mit denen ich bei Bayer zusammengearbeitet habe, immer gut behandelt zu haben. Als ich dann selbstständig wurde, hat sich das massiv ausgezahlt. Trotzdem hat es drei bis vier Jahre gedauert, bis ich mir sagen konnte, okay, jetzt läuft es. Günstige Umstände haben auch dazu geführt, ich bin in einem Feld unterwegs, in dem es wenige Frauen gibt und mit der Weltumseglung habe ich ja eine tolle Story zu erzählen. Ein super Marketing-Asset sozusagen. Und, das klingt jetzt vielleicht ein wenig angeberisch: Ich glaube, ich mache meine Sache richtig gut, da ich ein Themenfeld gefunden habe, das mich total begeistert. Wenn das alles zusammenkommt, hat man es als Freiberufler gar nicht mehr so schwer.

*Wenn man sich einige Zeit mit Ihrer Homepage beschäftigt, ist man schnell beeindruckt von den Attributen, die Sie sich selbst zusprechen und dem Selbstbewusstsein, in dem es geschrieben steht: »Eine Frau, die Klartext redet. Eine Seglerin, die das Business kennt. Eine authentische Persönlichkeit. Ein Mensch, der berührt. Eine Kosmopolitin, bekennender Optimist, breit interessiert und sehr fokussiert zugleich. Das ist Stefanie Voss.« Waren Sie von Haus aus so selbstbewusst, oder muss man es lernen?*

Ich gebe Ihnen völlig recht, die Texte hauen ordentlich auf den Putz. Ein Stück weit bin ich auch so, aber ein anderes Stück weit bin ich eben auch demütig gegenüber den Dingen, die ich kann und nicht kann. Die Texte haben natürlich einen gewissen Marketing-Touch, den ich auch brauche, als Eintrittskarte zu den Kunden. Dennoch habe ich kein Problem meinen Kunden zu sagen, dass ich bestimmte Dinge nicht mache oder anbiete, weil ich sie nicht kann. Das ist natürlich ein Prozess, der sich entwickelt hat. Ich bin sicherlich eine Frau, die sehr selbstbewusst ist. Das kommt daher, dass das nun einmal Teil meiner Arbeit ist und ich auch ein Stück weit als Vorbild diene. *Besuchen Sie selbst auch Coachings und Vorträge?*

Ja klar. Ich glaube an die positive Macht des Coachings und wäre ja blöd, wenn ich das nicht selbst nutzen würde. Ich bilde mich an fünf bis zehn Tagen im Jahr auf Veranstaltungen weiter und könnte meine Konzepte sonst auch gar nicht glaubhaft vertreten. Es ist ganz wichtig, gelassen in die Selbstreflexion zu gehen.

*Dann fangen wir doch direkt an: Was können Sie besonders schlecht?*

Ich bin nicht besonders geduldig. Außerdem möchte ich mehr Gelassenheit und noch mehr Dank, Demut und



Wertschätzung für die Dinge, die ich habe, entwickeln. Vor einem halben Jahr ist meine ältere Schwester völlig überraschend gestorben. Da hat mir das Universum sehr, sehr schmerzhaft gezeigt, dass nichts selbstverständlich auf dieser Welt ist. Und das will ich mir noch viel öfter deutlich machen.

*Das Bild, das Sie in Ihren Vorträgen und Reden bemühen, um Ihre Botschaft zu vermitteln, ist das Segeln und Ihre persönliche Erfahrung während einer Weltumsegelung. Ihre Kernaussagen dabei: »Sprich mit dir selbst und führe dich, denn nur du kannst dich selbst führen. Jammere nicht, sondern nimm die gegebenen Umstände an und mach das Beste daraus. Sprich Klartext. Sei ein Teamplayer. Akzeptiere Regeln.« Wieso langt es nicht, diese Aussagen auf einer Postkarte mit einem Motivationspruch zu lesen?*

Ich glaube, das Geheimnis ist die emotionale Berührung. Man kann natürlich sagen: Da kommt jemand, hält eine Dreiviertelstunde einen Vortrag, aber was soll mir das konkret bringen? Es ist die emotionale Bindung, die sich in dem Moment zu der Person, die den Vortrag hält, aufbaut. Ich kann Sie einfach ganz anders emotional berühren, wenn ich Ihnen eine Geschichte von mir erzähle und Sie dabei in meine Welt eintauchen, als wenn Sie nur eine Postkarte mit einem Spruch von mir drauf lesen. Ich gebe Ihnen völlig recht: Ich erzähle nichts Neues! Wenn Sie fies sein wollten, könnten sie sagen, dass ich absolute Plattitüden erzähle. Aber die emotionale Berührung ist das, was den Unterschied schafft. Coaching ist deshalb effektiv, weil Sie Geld dafür zahlen, damit sich jemand ganz intensiv darum kümmert, dass Sie sich mit sich selbst auseinandersetzen. Wenn Sie 100 oder 200 Euro für ein Coaching auf den Tisch legen, dann haben Sie eben diese Motivation und Hingabe, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen. Deshalb gehen Leute auch zu Personal-Trainern und geben denen quasi Geld dafür, dass die ihnen in den Hintern treten.

*Zu guter Letzt: Wo würden Sie heute beruflich und privat stehen, wenn Sie nicht die Welt umsegelt hätten?*

Oh, diese Frage habe ich mir noch nie gestellt. Gute Frage! Wahrscheinlich wäre ich zum nächsten Bayer-Job nach Brasilien gegangen. Aber bei Bayer wäre ich vermutlich heute auch nicht mehr, obwohl ich ohne die Umsegelung wohl nie so weit bei Bayer gekommen wäre. Vermutlich wäre mein Leben gar nicht so anders verlaufen, nur die tolle Geschichte hätte ich eben nicht. Auf der Reise bin ich so dermaßen auf die Schnauze gefallen, dass ich gelernt habe, meine Ziele anders umzusetzen. Die Segelzeit hat mich sozusagen menschenkompatibler gemacht. Diese Grenzerfahrungen, die man bei einer Weltumsegelung macht, hätte ich dann wohl in einem Konzern gemacht und das wäre der Karriere sicherlich nicht so zuträglich gewesen. Es war ein Riesenglück für mich, so früh in meinem Leben derart hart an die Wand zu fahren. Vermutlich hätte ich die Reise nicht gemacht, wenn ich vorher gewusst hätte, was auf mich zukommt. ♦