



DAS MAGAZIN FÜR SELBSTSTÄNDIGE FRAUEN

**„Mut bedeutet, dass man Entscheidungen treffen muss, ohne die Konsequenzen seines Tuns zu hundert Prozent einschätzen zu können“ – Autorin, Speakerin und Gründerin Helen Hain**



In einem meiner frühen Artikel hier auf FF& schreibe ich über das Thema Mut. [Mut zur Kündigung](#). Ich fordere Euch dazu auf NICHT die Mittelmäßigkeit zu tolerieren, sondern Mut zu haben. Zum „Mutig sein“ animiert auch meine heutige Interviewpartnerin **Helen Hain** – und zwar nicht nur durch ihre Worte als **Speakerin** auf Bühnen, sondern insbesondere durch ihre eigene Vita als **Unternehmerin**.

---

*Liebe Helen, Du bist Autorin, Speakerin und Gründerin der Sales & Telemarketing Agentur [MarketDialog](#). Welche Leistungen erbringt Dein Unternehmen? Verkauft Ihr Dienstleistungen und Waren per Telefon? Wie schaut Deine Firmenphilosophie aus?*

Wir beraten namhafte Unternehmen der Branchen Automotive, Finance, IT, Industrie und unterstützen fast alle relevanten NGOs, also gemeinnützigen Organisationen, bei der

Vernetzung mit den Corporate-Social-Responsibility-Verantwortlichen großer Unternehmen. Die MarketDialog-Kernkompetenz liegt im Vertrieb. Ein Part davon ist das Telemarketing.

Unsere von Branchenexperten geschulten Mitarbeiter kontaktieren Kunden oder Prospects unserer Auftraggeber telefonisch. Mit dieser Leistung ergänzen oder entlasten wir den Vertrieb unserer Kunden. Unsere Tätigkeit beschränkt sich rein auf den B2B-Bereich, d. h. heißt wir rufen nur selektierte Entscheider in Firmen an. Das Ziel ist nicht der Verkauf von Dienstleistungen oder Produkten per Telefon, sondern die Potenzialanalyse, die Eruiierung von Beschaffungszyklen und Entscheidungswegen. **Wir eruiieren Bedürfnisse und Anforderungen der Unternehmen.**

Unternehmen brauchen Lösungen und nicht nur Produkte. Deshalb ist ein wichtiger Bestandteil dieser Gespräche der Austausch, ein Dialog, durch den wir unseren Kunden wertvolle Informationen liefern. Das Vereinbaren von qualifizierten Terminen für den Außendienst unserer Kunden gehört ebenfalls zu unseren wichtigsten Aufgaben.

**Unsere Firmenphilosophie heißt „Business2Human – B2H“. Gemeint ist, dass wir überzeugt sind, dass Geschäftsbeziehungen trotz Digitalisierung immer zwischen Menschen stattfinden und somit emotional geprägt sind.** Wir leben in einer Reizüberflutung und es gibt kaum unique Produkte. Bei fast identischer Qualität und Preis, entscheiden Service und Sympathie.

*Auf Eurer Website steht geschrieben: „Erfolgreicher Vertrieb basiert nicht auf Zufällen“. Worauf kommt es stattdessen an? Vielleicht hast Du an dieser Stelle auch 1-2 Tipps für selbstständige Frauen mit kleinem Business?*

**Vertriebserfolg basiert auf einer gründlichen Analyse im Vorfeld.** Was biete ich an? Was ist meine Kernkompetenz? Möchte ich Firmenkunden oder Endverbraucher erreichen? Welches Problem löse ich mit meinem Angebot? Wer sind meine Wettbewerber und worin unterscheidet sich mein Angebot von ihrem? Wo liegt mein Produkt preislich im Wettbewerbsvergleich? Wer ist demnach meine Zielgruppe und über welche Kanäle erreiche ich sie am besten? Diese und viel mehr Fragen gilt es zu beantworten, um daraus eine Vertriebsstrategie zu entwickeln.

Im zweiten Schritt werden möglicherweise verschiedene Zielgruppen getestet, um zu überprüfen, ob man richtig liegt. **Vertrieb ist eine anspruchsvolle und komplexe Aufgabenstellung, die für jedes Unternehmen, ob klein oder groß, der Schlüssel zum Erfolg ist, da hierüber der Umsatz erwirtschaftet wird.** Als Unternehmerin, auch mit kleinem Business wird man um die Kaltakquise, vor der sich viele scheuen, nicht drumherum kommen. Klar, am Anfang erfordert es Mut, auf „fremde“ Menschen zuzugehen, um seine Dienstleistung anzubieten. Gerade bei kleinen Unternehmen ist Akquise jedoch Chefsache. Du bist die Marke. Du repräsentierst dein Unternehmen nach außen.

Ich erinnere mich noch sehr gut an meine ersten Schritte. Es hat mich viel Überwindung gekostet, aber von Termin zu Termin wurde mein Selbstwertgefühl gestärkt. **Es ist wichtig sich selbst treu zu bleiben und authentisch zu sein.** Preist nicht nur Eure Produkte an, sondern stellt Fragen und hört sehr gut zu. **Empathie, die Fähigkeit sich**

**in den Kunden und sein Business hineinzusetzen, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor.** Umso besser man seine Kunden kennt, desto einfacher ist es, im Verkaufsgespräch Lösungen auszuarbeiten.

Ihr müsst von Eurem Produkt oder Eurer Dienstleistung überzeugt sein, dafür brennen! Steckt Eure Kunden mit Eurer Begeisterung und Leidenschaft an, zeigt ihnen auf, welche Vorteile eine Zusammenarbeit für sie hat. Und lasst Euch von Absagen nicht entmutigen und nehmt sie nicht persönlich. **Es kann am Anfang Monate dauern, bis sich gewünschte Ergebnisse einstellen, aber es lohnt sich dranzubleiben.**

*MarketDialog ist nicht das erste Unternehmen, dass Du führst. Zuvor hast Du die Firma Deines verstorbenen Ehemannes geleitet – von heute auf morgen im Alter von 24 Jahren. Erzähl uns doch bitte die ganze Geschichte und welche Herausforderungen der Tod Deines Mannes sowohl beruflich als auch privat für Dich mit sich brachte.*

Ich habe mit gerade einmal 22 Jahren meine große Liebe geheiratet und wurde ein Jahr später Mutter. Mein Mann hatte ein Unternehmen, welches Golfplätze konzipierte und an Investoren verkaufte. Die Bank verlangte damals einen Bürgen für die Firmenkredite, da mein Mann bereits krank war. Ich habe unterschrieben, weil ich meinem Mann vertraute und seine Krankheit verdrängte. Nach kurzer, schwerer Krankheit ist er ein Jahr später verstorben. Niemand kann so etwas voraussehen. Ich hatte kaum Zeit in Ruhe zu trauern, denn eine Lawine rollte damals auf mich zu.

**Am liebsten hätte ich mich vergraben oder wäre vor den Problemen davongelaufen. Das Einzige, das mich daran hinderte, war meine Tochter.** Für sie habe ich entschieden ins kalte Wasser zu springen und zu retten, was in meinen Möglichkeiten lag. Über die Firma und Projekte meines Mannes wusste ich gerade einmal so viel, wie man sich unter Eheleuten abends oder am Wochenende austauscht. Zu Beginn hatte ich große Angst, ich war jung und unerfahren. Ich habe mit den Mitarbeitern gesprochen und sie gebeten mir zu helfen das Unternehmen weiterzuführen. Sie haben mich sehr unterstützt und waren froh, dass ich entschieden hatte weiterzumachen und ihre Arbeitsplätze zu erhalten. Auch die Kunden reagierten verständnisvoll und gaben mir eine Chance.

Die größte Herausforderung bestand darin, die Banken zu überzeugen, denn sie forderten die umgehende Rückzahlung der Darlehen. Es war mir gelungen neue Finanzinstitute zu finden und sie zu überzeugen. Darauf bin ich im Nachhinein sehr stolz. **So habe ich das Unternehmen von heute auf morgen „learning by doing“ geleitet.** Durch den Rückhalt meines Umfelds, meiner Schwiegereltern, meiner Freunde und Mitarbeiter habe ich mich in meine neue Rolle eingefunden. Ich weiß nicht, wie es ohne sie verlaufen wäre. Deshalb würde ich nie jemand verurteilen, der angesichts persönlicher Schicksalsschläge den Kopf in den Sand steckt und resigniert.

*Nach sieben Jahren hast Du das Unternehmen veräußert. Wie kam es dazu? Und: Was gilt es bei einer Geschäftsveräußerung zu beachten?*

Als eine Veräußerung finanziell in Betracht gezogen werden konnte, wusste ich, dass der Zeitpunkt gekommen war die Vergangenheit loszulassen. **Dieses Unternehmen war ja für mich nicht die Erfüllung meines Traums, sondern wurde mir durch das**

**Schicksal eher aufgezwungen.** Der ursprüngliche Motor war nicht die Begeisterung für das Unternehmen, sondern das Damoklesschwert, welches aufgrund der Schulden, für die ich mitgebürgt hatte, über mir schwebte. **Natürlich fühlte ich mich in gewisser Weise auch verpflichtet das Werk meines Mannes fortzusetzen, aber das Wichtigste war für mich, die Vermeidung der Insolvenz.**

Ich hatte in den sieben Jahren ein gutes Netzwerk in der Branche aufgebaut und ein gutes Team, welches meine Interessen vertreten hat. **Es ist essentiell in solchen Situationen Menschen an seiner Seite zu haben, denen man vertrauen kann, man kann nicht in allen Bereichen gleichermaßen kompetent sein.** Wir haben die drei Kernkompetenzen des Unternehmens in einzelne Bereiche aufgeteilt und jedes davon an unterschiedliche Käufer veräußert. Mir lag eine ordentliche und faire Übergabe sehr am Herzen, denn man sieht sich bekanntlich ja häufig zweimal im Leben. Ein bisschen schwer ist mir der Abschied dann doch gefallen, aber die Erleichterung überwog.



*Dein beruflicher Neustart erfolgte dann in einer Festanstellung und nicht in der Selbstständigkeit. Dazu sagst Du auf [Deiner Website](#): „Nach diesen aufreibenden sieben Jahren, hatte ich keine Lust mehr unternehmerisch tätig zu sein.“ Doch es kam anders... Du warst schneller wieder Chefin als gedacht. Was ist passiert?*

Nach diesen aufreibenden sieben Jahren, hatte ich zunächst keine Lust mehr unternehmerisch tätig zu sein. Ich habe eine gute Stelle in einer Vertriebsagentur angenommen, hatte einen Job, der mir viel Spaß machte und führte ein bedeutend ruhigeres Leben mit meinen Kindern, als die Jahre zuvor.

Nur sieben Monate später stand die Agentur, für die ich tätig war, vor der Insolvenz. **Die Vorstellung meinen Arbeitsplatz zu verlieren, schürte meine Wut und weckte**

**meinen Kampfgeist.** Was wäre, wenn ich die Agentur übernehmen würde, fragte ich mich. Ich traute es mir zu, schließlich hatte ich bereits bewiesen, dass ich in der Lage war ein Unternehmen zu führen. Damals sogar unter bedeutend schlechteren Voraussetzungen, ich war jünger, ohne Business-Erfahrung. Sollte ich es noch einmal wagen?

**Die Vision und das Kribbeln im Bauch ließen mich nicht mehr los.** Nach dem Gespräch mit dem Insolvenzverwalter war klar, dass mein Kapital für eine 100%-Übernahme nicht ausreichen würde. Also skizzierte ich mein Konzept und machte mich auf die Suche nach Investoren, die ich schneller als erhofft fand und überzeugte.

Im ersten Schritt lief es leider nicht, wie ich es mir ausgemalt hatte. Im Laufe der Zusammenarbeit kristallisierte sich heraus, dass sich die Vorstellungen der Investoren, mit meinen Qualitätsansprüchen nicht deckten. **Nach vielen, schlaflosen Nächten, habe ich eine mutige Entscheidung getroffen: ich trennte mich von meinen Partnern und Investoren, nachdem ich die Finanzierungszusage einer Bank erhalten hatte und führte die Firma alleine weiter.**

*Helen, Du kannst auf viele Jahre des Unternehmertums blicken. Was glaubst Du, macht Dich als Unternehmerin erfolgreich?*

**Eine klare Vision und der Mut diese umzusetzen machen aus meiner Sicht erfolgreich.** Es geht nicht nur darum, wie erfolgreich Du wirst, sondern zunächst einmal, ob Du den Mut hast zu starten oder Dich nach Niederlagen wieder aufzurappeln. Manchmal wird man mit Situationen konfrontiert, die schwierig sind und unfair erscheinen. Aber so ist die Realität, da braucht man nichts schön zu reden. **Ja, man darf auch mal weinen und verzweifelt sein, aber nicht zulassen, dass diese negativen Herausforderungen Deinen Plan oder Traum zerstören.** Es ist sehr wichtig den Fokus auf deine Vision zu legen und nicht auf die Probleme. Es gibt keinen Weg ohne Hürden, diesen muss man sich stellen, aber sie sollten unser Handeln nicht dominieren.

**Als Unternehmerin muss man auch mutige Entscheidungen treffen, selbst solche die unpopulär sind,** aber möglicherweise den Ausgang aus einem Dilemma herbeiführen. **Wichtig ist es auch seine eigenen Grenzen zu erkennen und Tätigkeiten zu delegieren, um den Fokus nicht zu verlieren. Dazu muss man anderen Menschen vertrauen können.** Das mag selbstverständlich klingen, ist es jedoch keineswegs. Es ist ein Lernprozess, ein ständiger Dialog mit sich selbst.

*Auch als Speakerin bist Du gefragt. Du sprichst vorwiegend über das Thema Mut. Was bedeutet „mutig sein“ für Dich – insbesondere im Kontext der Selbstständigkeit?*

**Mut hat viele Facetten.** Zu Beginn meiner Karriere bedeutete Mut, neues Terrain zu betreten, sich trotz mulmigen Gefühls zutrauen Dinge zu tun, die man noch nie zuvor, getan hatte. Was damals für mich eine große Herausforderung bedeutete, hat dazu geführt, dass ich mir Neugier und Wissensdrang beibehalten habe und kontinuierlich an meiner Weiterentwicklung gearbeitet habe.

**Mut bedeutet auch, dass man Entscheidungen treffen muss, ohne die Konsequenzen seines Tuns zu hundert Prozent einschätzen zu können, zumal mutigen Entscheidungen häufig Ängste und schlaflose Nächte vorausgehen. Dies ist die persönliche Seite von Mut. Aber wenn wir betrachten, wie sich in den letzten zwanzig Jahren unser Leben durch das Internet und die Digitalisierung verändert hat, sind wir natürlich auch gefordert **in dem neuen Zeitgeist Chancen zu erkennen und diese mutig anzunehmen.****



Über Mut hast Du vor zwei Jahren auch ein Buch geschrieben. *Mut geht weiter.*\* Was erwartet die Leser\*innen in Deinem Werk?

**Das Buch ist meine persönliche Geschichte.** Wie wäre wohl mein Leben verlaufen, hätte ich mit 24 Jahren nicht diesen dramatischen Schicksalsschlag erlebt? Hätte ich je erfahren welche Kräfte in mir stecken und wozu ich fähig bin? **Meistens erkennt man erst im Nachhinein, wie mutig man in bestimmten Situationen gehandelt hat. Mut wächst mit erfolgreich bewältigten Aufgaben.** Umso mehr überwundene Hürden man auf dem Konto hat, desto mutiger wird man. Man wird gelassener und sagt sich, wenn ich das geschafft habe, dann muss doch der nächste Schritt auch möglich sein. So gestaltet man sein Leben und baut sich einen großen Erfahrungsschatz auf.

*Kommen wir nochmal zurück zu Dir als Rednerin. „Sie spricht über die Bedeutung von Visionen und Erfolg und ermutigt in Niederlagen Chancen zu sehen“, heißt es auf Deiner Website. Dazu zwei Fragen. Erstens: Gibt es nach Deinem Verständnis dann gar kein Scheitern? Und zweitens: Was hältst Du vom Visualisieren der eigenen Ziele, z. B. in Form eines Vision Boards? Selbst schon mal gemacht?*

**Schön wär's, wenn es kein Scheitern gäbe, aber das ist natürlich unrealistisch.** Scheitern ist sogar sehr wichtig. Leider haben wir in Deutschland, im Gegensatz zu den USA, keine Kultur des Scheiterns. **Menschen, die hinfallen, haben unseren Respekt verdient**, denn sie haben etwas gewagt, haben Zeit, Nerven, Geld und vieles mehr in ihr Projekt investiert. **Wir müssen uns davon lösen, dass jedes Vorhaben beim ersten Versuch von Erfolg gekrönt sein muss.** Bei erfolgreichen Menschen sehen wir nur das Resultat, aber nicht wie steinig der Weg dahin in der Regel war. Die entscheidende Frage ist doch, ob sich jemand nach dem Scheitern aufrafft und mutig wieder aufsteht.

Ich erwarte auch von meinen Mitarbeitern mutig über den Tellerrand zu schauen und auch mal verrückte Ideen vorzutragen. **Mit Mut meine ich nicht Übermut oder verantwortungsloses Handeln.** Aber die Chancen stehen doch zumindest 50/50, dass eine neue Idee zu Erfolg führt. Und wenn nicht, dann müssen wir sie abhaken, wieder nach vorne schauen und einen Aperol Spritz trinken.

**Für Vision Boards hatte ich ehrlich gesagt nie Zeit, aber meine Gedanken haben mir dennoch ermöglicht meine Ziele zu visualisieren.** Jetzt habe ich etwas mehr Zeit und Muße und genieße es sehr, als Rednerin Menschen durch meine Erfahrungen zu motivieren. Vielleicht wäre es mal an der Zeit, große Säle mit Menschen, die meinem Vortrag lauschen, größere als bisher, in Form eines Vision Boards zu visualisieren.

Auf [helenhain.com](http://helenhain.com) ist auch zu lesen, dass Du Deine Reden spickst mit unterhaltsamen, persönlichen Anekdoten über Deine Schlüsselerfahrungen in Deiner Rolle als Geschäftsführerin und Vertriebsexpertin in männerdominierten Branchen. Kannst Du eine dieser Stories auch mit uns teilen?

Es ist leider immer noch ungewöhnlich, wenn man als einzige Frau einen Konferenzraum betritt, in dem nur männliche Führungskräfte anwesend sind. Ich erinnere mich an einen Antrittsbesuch beim neuen Vorstand eines Automobilkonzerns. Auf der Teilnehmerliste standen nur Nachnamen, ohne zwischen der Anrede Herr und Frau zu unterscheiden. Wir begrüßten uns alle und warteten, dass der Vorstand uns bittet Platz zu nehmen. Diskret fragte ihn einer der Anwesenden, ob wir beginnen sollten. „Wir warten noch auf Herrn Hain“, sagte er. Ich lachte und sagte ihm, dass Frau Hain bereits anwesend sei. „Ach Sie sind das? Ich war davon ausgegangen, dass sie die Protokollantin seien.“ Das war der Beginn einer guten Geschäftsbeziehung. **Ich ärgere mich nicht mehr über solche Begebenheiten, kann nur darüber schmunzeln.**

*Apropos männerdominiert: Nicht nur die Branchen, in denen Du gearbeitet hast und nach wie vor arbeitest, sind es, sondern auch die Unternehmenswelt an sich – Frauen sind hier nach wie vor unterrepräsentiert. Woran glaubst Du liegt das? Was muss sich gesellschaftlich und politisch ändern?*

Ja, das ist richtig. **Nichtsdestotrotz sollten wir häufiger einen Blick auf die Frauen werfen, die unglaubliches leisten, denn davon gibt es unzählige.** Ich kenne wunderbare und sehr erfolgreiche Frauen, die auch mich inspirieren. Diese haben Vorbildfunktionen für andere Frauen. Natürlich ist aus meiner Sicht die Möglichkeit Karriere und Familie zu verbinden ein ganz wichtiges Thema. Da ich selbst Mutter von drei Kindern bin und aus eigener Erfahrung weiß, wie *Multitaskingfähig* eine *Working*

Mom sein muss, biete ich sehr flexible Arbeitszeitmodelle an, von Führungspositionen in Teilzeit bis hin zu [Home Office](#) ist fast alles möglich.

**Wenn die Kinder gut untergebracht sind, haben Frauen einen freien Kopf für ihre Arbeit, mehr Spaß daran und sind dadurch auch erfolgreicher, was dem Unternehmen zu Gute kommt.** Ich bin kein Freund von Quoten, denn diese erleichtern den Frauen trotz Führungsposition nicht den Alltag im Berufsleben. Ich nehme sogar an, dass Sprüche wie „sie ist ja nur wegen der Quote in dieser Position und nicht aufgrund ihrer Leistung“ nach sich ziehen. Ich kann es nur wiederholen: Frauen müssen mutiger sein, sich mehr zutrauen und sich nicht einschüchtern lassen. **Die Errungenschaften bis heute, gingen nicht zuerst von der Politik aus, sondern von Frauen, die mit gemeinsamen Kräften dafür gekämpft haben und ihre Ziele durchgesetzt haben. Wir müssen uns viel mehr verbünden,** denn jede einzelne hat schon viel Power. Meine bisherige Erfahrung war, dass die Zusammenarbeit mit Männern am Anfang häufig schwierig war, bis man mit seiner Leistung überzeugt hat. Ab diesem Zeitpunkt waren wir auf Augenhöhe.

*Du bist Mutter von drei Kindern, da bleibt eine Frage nicht aus – auch wenn ich mir wünschen würde, dass wir irgendwann an einen Punkt kommen, an dem diese überflüssig wird: Wie vereinbarst Du Selbstständigkeit und Familie?*

**Die Kombination von Unternehmerin und Mutter ist anspruchsvoll.** Meine Kinder haben einen relativ großen Altersunterschied, somit konnte meine älteste Tochter die jüngste manchmal mitbetreuen. Auch habe ich meine Kinder häufig in die Firma mitgenommen, Mitarbeiter haben sie beschäftigt, sie haben hier gespielt und gemalt, es ging nicht anders. Denn, um auf das Thema Scheitern zurückzukommen, meine zweite Ehe war leider nicht für die Ewigkeit bestimmt. Vor wenigen Tagen hat meine älteste Tochter ihr Jurastudium erfolgreich abgeschlossen und ich bin unglaublich stolz auf sie. Auf meine Frage wie sie ihre Kindheit empfunden hat, antwortet sie „Super, du warst immer für mich da. **Ich bin stolz auf dich Mama, du hast mir gezeigt, dass man Karriere und Familie verbinden kann.**“ Das hat mich zu Tränen gerührt.

*Wow Helen, das war ein spannender Einblick. Lieben Dank! Ich bin mir sicher, dass meine Leser\*innen viel für sich mitnehmen konnten. Magst Du ihnen abschließend noch einen Rat mitgeben? Vielleicht etwas, dass Du damals mit 24 gerne gewusst hättest...*

**Es steckt sehr viel mehr Kraft in uns, als wir uns vorstellen können.** Wenn ich gewusst hätte, wozu ich tatsächlich fähig bin, hätte ich mir viele Panikattacken und Tränen sparen können. **Lernt Menschen zu vertrauen, Arbeit zu delegieren und Hilfe anzunehmen.** Kinder brauchen nicht Eure ständige Anwesenheit, sie brauchen das Gefühl bedingungslos geliebt zu werden. Also, schaltet das schlechte Gewissen ab und liebt Euren Job.