

«Ich war schon immer Unternehmerin»



COACHING Spitzensportlerin, Olympiasiegerin, Mutter – und Unternehmerin. Auf Tanja Frieden treffen viele Bezeichnungen zu. Heute ist sie eine gefragte Referentin und Coach und veranstaltet Workshops für Menschen in Wirtschaft und Sport. Mit ihrem eigenen Unternehmen, der Tanja Frieden GmbH, zeigt sie erfolgreich, was Unternehmer von Sportlern lernen können.

INTERVIEW INÈS DE BOEL UND DANIEL TRÜB

Schon von Weitem winkt uns Tanja Frieden zu, als wir sie zum Gespräch treffen. Hier, im Deltapark Vitalresort in Thun-Gwatt, idyllisch am Thunersee gelegen, hat sie ihre Wirkungsstätte gefunden. Bei schönem Wetter führt die Unternehmerin ihre Coachings mit ihren Klienten am liebsten im weitläufigen Park der Hotelanlage durch. «Draussen in der Natur öffnet sich der Mensch und lässt andere Fragestellungen zu», sagt sie. Zu ihren Kunden zählen Sportteams, Führungskräfte aus Firmen und Institutionen, aber auch Einzelpersonen, mit denen sie effektive Lösungen erarbeitet.

Der Mut zum Unternehmertum hat Tanja Frieden nie gefehlt – im Gegenteil. Wer sie kennt, weiss, dass der Übergang von der Profisportlerin zur Unternehmerin durchaus fliegend war. Schon während ihrer 14-jährigen Profikarriere als Snowboarderin konnte sie reichlich Erfolgswissen sammeln, welches ihr bis heute nützlich ist. Vor allem das strategische Denken ist eine Eigenschaft, die sie aus dem Sport mitbrachte. Von der Snowboardzeit bleibt ihr bis heute das Rebellentum: «Dieses Rebellentum habe ich immer noch in mir, weil es <anders sein> bedeutet», offenbart sie. Auch heute – als Unternehmerin – frage sie sich nicht, was der Mainstream mache, sondern gehe konsequent ihren eigenen Weg. Tanja Frieden ist eine Frau, die mit beiden Beinen im Hier und Jetzt steht: «Für mich ist es nicht einfach, immer auf den Olympiasieg angesprochen zu werden, mir ist es wichtig, dass die Leute wissen, was ich heute mache.»

Zu Beginn trotzdem zwei Fragen zum Sport: Wie sind Sie nach der Ausbildung zur Lehrerin zum Profisport gekommen?

Tanja Frieden: Auch wenn ich ursprünglich Lehrerin war, bin ich immer im Sport unterwegs gewesen – zunächst als Siebenkämpferin. Das Wettkampfen habe ich in mir, ich wollte mich stets mit anderen messen. Während der Lehrerausbildung überlegte ich mir, Psychologie, Geologie oder Biologie zu studieren. Die Natur und die Entwicklung des Menschen hat mich immer interessiert – auch heute noch. Wann immer ich während der Ausbildung Zeit hatte, bin ich hinauf auf den Gletscher oder in die Berge. Gleichzeitig mit dem Abschluss der Ausbildung, war ich im Snowboard Weltcup lizenziert. Für mich war klar, dass ich diesen Weg weiterverfolgen wollte. Bis zur Europa-Meisterschaft im Jahr 2000 bin ich noch für Norwe-

gen gestartet und bin schlussendlich 14 Jahre im Weltcup unterwegs gewesen.

Bei der Olympia-Premiere im Boardercross haben Sie Gold geholt, weil Lindsey Jacobellis im Gefühl des sicheren Sieges noch einen Trick zeigen wollte, stürzte und Sie überholen konnten.

Das Spannende ist, dass es deutliche Parallelen zum Unternehmertum gibt. Dass sie lange vorausfuhr und dann stürzte, ist eigentlich nicht so erstaunlich, weil es etwas mit Fokussieren zu tun hat. Im Business denkt man auch oft, dass man den Pitch hat, in dem Moment lässt die Fokussierung nach, und man verliert den Auftrag. Die Leaderrolle ist energetisch gesehen eine völlig andere. Daher finde ich Boardercross so spannend: Was macht man, wenn man im Feld hinten ist und nach vorne muss? Wie viel Risikobereitschaft zeigt man? Und umgekehrt: Wie agiert man, wenn man ganz vorne ist in der Leaderposition, im Wissen darum, dass ein Fehler den Sieg kosten kann. Wichtig ist, einen festen Plan zu haben, sonst führt die Arbeit nicht zum Ziel. Das erlebe ich auch als Coach. Ich erarbeite mit dem Kunden einen festen Plan, den ich aber loslassen können muss, wenn es soweit ist. Auch hier sehe ich wieder die Parallele zum Boardercross: Mit einem guten Training und einem fixen Plan ist man bestens vorbereitet, aber während des Laufes muss man auch loslassen können und schauen, was passiert. Gerade in der Teamentwicklung oder im 1:1-Coaching, finde ich es spannend, wie man auf diese Ungewissheit reagiert. Man muss sehr im Hier und Jetzt sein, den Kopf frei haben.

Welche Bilanz ziehen Sie nach zwölf Jahren «Tanja Frieden GmbH»?

In meinem Leben war ich noch nie lange angestellt und die meiste Zeit selbständig. Ich war eigentlich schon immer Unternehmerin, nicht erst nach dem Sport. 2006 habe ich mein Unternehmen, die Tanja Frieden GmbH, gegründet, auch wenn bis 2010 der Snowboardsport im Vordergrund stand. Seit 2008 habe ich diverse Weiterbildungen absolviert und einzelne, sich selbständig machende Sportler begleitet. 2010 war für mich klar, fokussiert ins Unternehmertum einzusteigen. Mit meinem Hintergrund als Lehrerin, dem Interesse an Psychologie sowie dem reichlichen Erfolgs- und Niederlagenwissen aus 14 Jahren Spitzensport gepaart mit

FEMALE BUSINESS IMPULS-SEMINAR

23. November 2018

Tanja Frieden wird sich dem Thema «Loslassen – Alte Zöpfe abschneiden und Neues lustvoll anpacken» widmen. In diesem Seminar lernen Teilnehmende die Kraft der Worte kennen und die Logosynthese für sich zu nutzen. Innere Blockaden können mit dieser Methode selbständig entfernt und anstehende Aufgaben voller Energie besser erfüllt werden. Logosynthese ist eine Therapieart, welche immer und überall schnell und einfach ein- und umgesetzt werden kann. Die Teilnehmerinnen sollen am Ende des Abends wissen, wie sie sich am besten von unwichtigen Dingen trennen und ihre Zukunft aktiv gestalten können.

Wo: Ideation Space, Witzig The Office Company, Würzgraben 5, 8048 Zürich

Wann: 17:00 bis 20:30 Uhr

Anmeldung und Auskunft unter: office@tanjafrieden.ch

Weiterbildungen und Coaching war es die logische Konsequenz. Auf der ersten Etappe – vom Olympiasieg sowie die ersten vier Jahre als Unternehmerin im Marketingbereich – konnte ich ganz viele unternehmerische Gedanken praktisch ausprobieren. Aber ich wollte noch mehr bewegen. Fünf Jahre lang habe ich mich intensiv weitergebildet und gemerkt, dass grosses Potenzial vorhanden war, mein Wissen einzubringen. Zwischenzeitlich hatte ich das Präsidium der Schneesportinitiative übernommen, wo ich wieder strategisch denken durfte. Seit 2016 bin als Unternehmerin an dem Punkt angekommen, den ich mir 2012 zum Ziel gesetzt hatte. Mein Unternehmen läuft sehr gut, aber ich muss leider feststellen, dass ich zu oft auf meinen Olympiasieg reduziert werde. Ohne Frage war der Olympiasieg ein riesiger Türöffner, aber ich möchte erzählen, was ich heute mache – und das ist das Unternehmertum, das Coaching. Als mein Sohn Luam 2016 geboren wurde, habe ich viel in die Schneesportinitiative und weniger in mein Business investiert. Jetzt möchte ich ins nächste Level vorstossen, mein Coaching-Unternehmen voranbringen und neue Wege beschreiten – etwa mit mehr Workshops.

Welche Eigenschaften aus dem Sport konnten Sie für Ihre jetzige Tätigkeit

als Unternehmerin und Coach mitnehmen?

Es geht um die Frage, wovon ein Mensch allgemein profitieren kann. Das gilt nicht nur für den Spitzensport. Ich habe das Glück gehabt, Eltern haben zu dürfen, die mir zwei Eigenschaften mitgegeben und mich für das ganze Leben beflügelt haben: Erstens eine gesunde Portion Vertrauen, im Wissen, dass alles gut kommt, und Liebe. Diese haben Grundvoraussetzungen geschaffen, dass ich aus dem Vollen schöpfen und meinen Weg gehen konnte. Ich versuche, dies unserem Sohn weiterzugeben, aber auch den Leuten, mit denen ich zusammenarbeite. Ein weiterer Punkt ist das Thema Niederlagen. Als Spitzensportlerin und Unternehmerin weiss ich: Wenn etwas nicht geht, gibt es immer eine Chance, wieder aufzustehen. Zentral ist, wahrzunehmen, was zur Niederlage geführt und welche Widerstände man hat – und den Mut zu haben, sich trotzdem wieder neue Ziele zu setzen. Auch ein Roger Federer hat am Ende mehr Niederlagen erlebt als Erfolge. Leider geht dieser Aspekt in der Privatwirtschaft unter. Zwar orientiert

sich jeder an Sportlern, aber das selbstverständliche Wissen, auch mal etwas nicht zu können, ist immer noch nicht in den Köpfen angekommen.

Dann plädieren Sie für eine Fehlerkultur, bei der man mit Fehlern produktiv umgeht?

Absolut, ja. In vielen Firmen existiert geradezu eine gewisse Angst- oder Verdeckungskultur, anstatt nochmal von vorn zu starten. Es braucht Mut, dran zu bleiben und immer wieder alles zu geben. Der grösste Bumerang ist: Es wird in 'zig Weiterbildungen investiert, aber bei der Persönlichkeitsentwicklung wird am meisten gespart. Gerade im Hinblick auf die Digitalisierung sollten wir doch in die Persönlichkeitsentwicklung investieren. Viele meiner Kunden, die mich z. B. im Bereich von Leadership-Programmen für Berufsbildungszentren angesprochen haben, haben gemerkt, dass sie bei der Persönlichkeitsentwicklung ein grosses Manko haben.

Der Coaching-Markt ist hart umkämpft. Wie gelingt es Ihnen, sich erfolgreich zu positionieren?

Einerseits arbeite ich mit Sportlern, andererseits zunehmend mit Wirtschaftsleuten. Das Arbeiten mit Athleten und Wirtschaftsleuten unterscheidet sich deutlich voneinander. Bei Sportlern justiert man die Schrauben ganz fein und optimiert wie ein Uhrmacher, bei Wirtschaftsleuten braucht es oft mehrere grosse Umdrehungen. Während beim Beruf Trainer die Identifikation stets über den Erfolg stattfindet, erlebe ich im Coaching ein vollständiges Miteinander. Ich finde es schön, dass man sich gegenseitig hilft und auch mal einen Kunden an den Coachingkollegen empfiehlt. Coaching heisst für mich: Ich begleite. Es ist eigenartig, dass viele Menschen Angst haben, sich begleiten zu lassen. Es geht um eine Begleitung von einem Lebens- oder Themenumfeld in ein anderes, in welchem man neue Orientierung erhält. Man ist in der Schule schliesslich auch begleitet worden. Coaching ist für mich nichts anderes als ein begleiteter Prozess, bei dem ich den Blick immer auf das Ganze lege und ein glasklares Ziel verfolge. Ein Coaching hat einen klaren Auftrag und ein klares Ende. Mein Coa-

ching-Verständnis lautet: Coach kommt von Kutsche. Der Kunde steigt zu mir in die Kutsche ein und sagt, wohin er will. Ich gebe das Ziel nie vor, ich erarbeite es höchstens mit ihm.

Wie kamen Sie als ausgebildete Lehrerin und ehemalige Profisportlerin zur Entscheidung, ein eigenes Unternehmen zu gründen?

Schon im Profisport war ich steuertechnisch selbstständig unterwegs. Unternehmertum hat mich stets interessiert. Mein Vater war meine Beratungsperson in unternehmerischen Fragen. Im Jahr 1999 hatten wir einen Businessplan aufgestellt – ganz spielerisch. 2006 wollte ich schon grösser denken. Ich habe noch ganz viele Ideen in der Pipeline, z. B. eine Akademie aufzubauen.

Welche Faktoren haben dazu beigetragen, dass Sie in Ihrer zweiten Karriere nach dem Sport erfolgreich werden konnten?

Es braucht Mut, neugierig zu bleiben sowie die Fähigkeit, immer wieder aufstehen zu können. Wichtig ist, auch einmal loszulassen. Unerlässlich ist für mich eine klare Zielschärfung und immer wieder zu reflektieren. Ich habe ein gutes Netzwerk von Leuten, mit denen ich das Für und Wider diskutieren kann.

Inwieweit machen Sie für Ihre Tätigkeit Eigenwerbung?

Ich mache einzig dahingehend Werbung, indem ich auf die eine oder andere Veranstaltung von mir aufmerksam mache. Ich habe viele Anfragen für Referate, die einen grossen Teil meiner Tätigkeit ausmachen. Mein Ziel der letzten beiden Jahre war, als Unternehmerin in den Medien wahrgenommen zu werden. Ich will nicht fortwährend auf meinen Olympiasieg reduziert werden, sondern zeigen, dass ich heute als Unternehmerin unterwegs bin. Wenn ich ein Referat halte, möchte ich die Brücke zum Publikum schlagen und mich mit den Fragen, die die Leute beschäftigen, wirklich auseinandersetzen. Die Leute kommen in der Regel über Mund-zu-Mund-Propaganda auf mich zu oder über Medienartikel.

Wie sind Sie zu den Female Business Seminaren gestossen?

2016 kam Gründerin Karin Jeker Weber auf mich zu und hat mich für den Erlebnistag angefragt. Ursprünglich war nur ein Workshop von mir geplant, schlussendlich habe ich den ganzen Tag mitkonzipiert (lacht). Obwohl ich

Karin damals noch nicht gut kannte, habe ich sofort begriffen, dass wir ein gemeinsames Ziel hatten. Ich schätze ihr professionelles Engagement und ihre klaren Zielvorstellungen. Sie trägt – wie ich – das Wettkampfen in sich und denkt strategisch vorwärts. Kurz: Wir ergänzen uns gegenseitig gut. Ein bisschen schade ist, dass die Seminare sich prinzipiell nur an Frauen richten, weil ich gemischte Gruppen bevorzuge.

Unter anderem begleiten Sie auch Sportlerinnen. Wie unterscheiden sich deren Bedürfnisse ans Coaching von denjenigen Frauen, die an den Female Business Seminaren teilnehmen?

Es gibt zwei Hauptunterschiede zwischen Sportlern und Wirtschaftsleuten. Mit Sportlern kann ich viel länger an einem Thema dranbleiben, sie sind oft näher bei sich selbst. Ich bin überzeugt, dass die Eigenwahrnehmung in Zukunft noch wichtiger wird, um effizienter arbeiten zu können. Bei Wirtschaftsleuten ist die Wahrnehmungsfähigkeit nie geschult worden. Athleten begleite ich meist länger, weil man phasenweise arbeitet. Leute, die Weiterbildungsseminare besuchen, nehmen an vier Workshops teil – und dann ist Schluss. Ein markanter Unterschied: Sportler haben längerfristige Arbeitsziele, in der Wirtschaft muss das Problem am besten in einer Sitzung gelöst sein. Es ist schade, dass die Bereitschaft, Zeit zu investieren und Geduld aufzubringen in der Wirtschaft weniger vorhanden ist. Fachlich sind sie top, aber auf der persönlichen Ebene nicht. Viele sehen den eigentlichen Mehrwert nicht und haben im Grunde genommen Angst vor Widerständen. Dabei ist es beflügelnd, Widerstände zu überwinden. Meine Mission ist: Es macht Freude, an sich zu arbeiten.

Beschreiben Sie bitte in drei Worten: Was macht Ihre Unternehmerpersönlichkeit aus?

Das Ganzheitliche: die ganzheitliche Fokussierung auf den Menschen und seine Ressourcen. Hartnäckige Arbeit: mit den Leuten dran bleiben, bis das Ziel erreicht ist, und die Freude, die ich am Job habe. Es ist wichtig, auch mal lachen zu können und alles nicht zu schwer zu nehmen.

Was begeistert Sie in Ihrem Arbeitsalltag persönlich am meisten?

Das Abenteuer! Zwar bin ich sehr zielorientiert und weiss, wohin ich mit den Leuten will, ich habe aber auch

den Mut, mich aufs Ungewisse einzulassen. Wichtig ist, Leute zu bewegen. Weiterkommen, Drive reinbringen und Lachen sind drei Dinge, die vorhanden sein müssen, wenn ich mit jemandem zusammenarbeite. Wenn dieser Spirit vorhanden ist, bin ich dabei.

Gibt es ein Projekt, das Ihnen in der Zukunft am Herzen liegt und das Sie noch unbedingt realisieren möchten?

Da habe ich ganz viele (lacht). Ich habe sowohl kleine Steps, wie auch Visionen im Blick. Diese sind aber noch nicht ausgereift. Ich habe gelernt, dass man gewisse Dinge reifen lassen muss. Als grundsätzliche Richtung will ich vermehrt die persönliche mit der psychischen inneren Reise verbinden. Da bin ich an einem spannenden Projekt dran.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Ich wünsche mir vor allem lustvolle Partnerschaften. Grosse Dinge kann man nie alleine bewegen. Wenn man aber Freude an einer Sache hat, kann viel passieren. ●

<https://tanjafrieden.ch>

ZUR PERSON



Tanja Frieden hat 2006 ihr eigenes Unternehmen, die Tanja Frieden GmbH, gegründet und arbeitet als Coach und Referentin. Zusätzlich engagiert sie sich aktiv als Präsidentin der Schneesportinitiative «GoSnow», einem nationalen Projekt zur Förderung des Schneesports. Die 42-Jährige lebt mit ihrem Partner und dem gemeinsamen Sohn in Thun-Gwatt.



Fokussiert und hartnäckig bis zum Ziel: Tanja Frieden setzt sich stets intensiv mit den Fragen der Teilnehmer auseinander.

Fotos: zVg