

# Das eigene Leben zur Chefsache machen

Ein Leben, ein Job: Das war früher. Wer seinen Traum von der Selbstständigkeit verwirklichen will, muss mutig und flexibel sein. Drei Beispiele von Job-Wechslern belegen, dass es sich lohnt

## Von Söhnke Callsen

NEIN, EIN WELLNESS-STUDIO vermutet man nicht hinter der Glasfassade des Bürohauses am Tempowerkring. Aber genau hier befindet sich die Ruhe-Insel von Ilonka Seeling. 18 Quadratmeter in Rot- und Brauntönen, in der Mitte steht eine einladende Massageliege. Aus der in der Liege eingebauten Box ertönt leise Entspannungsmusik.

Anfang Februar hat Seeling ihr Studio in dem Harburger Technologiezentrum eröffnet. „Ich bin froh über diesen Standort“, sagt sie. „Gerade hier gibt es viele gestresste Geschäftsleute, die dringend Entspannung benötigen.“ Entspannung bei der Arbeit, das hätte sie früher auch gerne gehabt. Damals arbeitete Seeling bei Mercedes, zunächst als Sekretärin, später als Teamassistentin. „Dieser ständige Kampf um gute Posten, die Ellbogenmentalität, das strengt auf die Dauer unheimlich an“, sagt die 47-Jährige. Deshalb unterschrieb sie auch den Ausscheidungsvertrag, den der Automobilkonzern ihr Ende 2008 anbot – obwohl es sehr wehtat, nach 27 Jahren im Betrieb einfach ausgemustert zu werden.

„Ich wusste noch nicht, was ich machen wollte, aber es sollte etwas sein, das meinen Fähigkeiten mehr entspricht als die Arbeit im Büro.“ Im Internet wurde Ilonka Seeling auf die Ausbildung zum „Wellness-Practitioner“ bei der Akademie der Kosmetik aufmerksam. Schließlich

mietete sie im hit-Technopark ein Büro an, das sie in ihr eigenes kleines Wellness-Studio verwandelte. Früher schrieb sie Rechnungen, heute verwöhnt sie ihre Kunden mit Kräuterstempeln und Hot-Chocolate-Massagen. „Menschen betüdeln, das habe ich schon bei meinen alten Kollegen gern gemacht“, schmunzelt die Hamburgerin.

Doch zunächst musste Seeling investieren, allein die vollautomatische Massageliege mit eingebautem Soundsystem kostete sie 6000 Euro. „Noch habe ich die Ausgaben nicht wieder drin“, gesteht sie. „Jetzt in den Sommermonaten läuft es eher verhalten.“ Doch Seeling bleibt optimistisch, träumt von einer Assistentin und einem größeren Studio mit zwei Behandlungsräumen und eigener Dusche. Ihrem alten Beruf trauert sie jedenfalls nicht nach.

Das gilt auch für Andreas Herrmann, dem Chef der Hamburger Werbekracher Deutschland GmbH. „Wir sind inzwischen ein Global Player auf dem Gebiet des Online-Marketing“, sagt er stolz. „Unser Unternehmen bietet zehn verschiedene Leistungssparten an – von der einfachen Plakatkampagne bis zur Suchmaschinenoptimierung.“ Er hat die Agentur ganz allein aufgebaut, ohne fremde Mittel. Mehr noch: Herrmann musste gleich mehrere Schicksalsschläge verkraften.

Einen Autounfall 1991 überlebte er nur knapp und kämpfte sich wieder hoch, um seine Lehre als Verkäufer in Köln abzuschließen.

Später folgte eine Umschulung zum Groß- und Außenhandelskaufmann und ein gut bezahlter Job bei Esso. 1999 musste er wegen einer Entzündung des Herzmuskels wochenlang auf einer Intensivstation liegen. Und kurz darauf bekam Herrmann Ekzeme im Gesicht. Diagnose: Blutkrebs. Sofort begann die Chemotherapie, doch sie schlug nicht an.

Herrmann war in dieser Zeit arbeitsunfähig und bezog eine bescheidene Rente. Um an Geld zu kommen, schrieb er kleine Werbetexte. Die waren so gut, dass ihm sogar Werbeagenturen anboten, für sie zu schreiben. Noch während seiner Therapie bereitete Herrmann seine Selbstständigkeit vor und begann, Direktmarketing zu studieren. Dann kam eine neue Diagnose: Borreliose, ausgelöst durch einen Zeckenbiss. Er bekam Antibiotika, bis die Hauterscheinungen endlich abklungen.

Heute gilt der Wahlhamburger als geheilt und leitet seine erfolgreiche Werbeagentur mit 13 Mitarbeitern, nächstes Jahr will er zwei weitere Arbeitsplätze schaffen. Angst vor Krisen hat Herrmann nicht. „Was soll mich noch in die Knie zwingen?“, fragt er. „Ich habe doch schon alles erlebt.“

Für Maike Brunk verlief der Jobwechsel weniger dramatisch. Eigentlich war es eine Schnapsidee, geboren auf einer Weihnachtsfeier ihrer Firma. Maike Brunk unterhielt sich mit einem Barkassenkapi-



Maike Brunk arbeitete früher als Software-Expertin, bevor sie sich mit einer Firma für Elbinsel-Rundfahrten selbstständig machte

tän. Sie würde gern mal alles hinschmeißen, etwas ganz Neues wagen, verriet sie dem Seemann. „Machen Sie doch Hafensundfahrten“, erwiderte der. „Zu den weniger touristischen Elbinseln. Das wäre eine Marktlücke.“ Doch zunächst blieb es nur ein Traum.

Die studierte Wirtschaftsinformatikerin arbeitete damals in einer Hamburger Softwarefirma. Doch sie war nicht glücklich in ihrem Job. „Irgendwann hatte ich genug von Workflow-Management und Prozessoptimierung. Das konnte doch nicht alles sein“, so die gebürtige Nordfriesin. Heimlich absolvierte

Brunk ein Fernstudium in Tourismus-BWL. Als ihr Chef von dem „Vertrauensbruch“ erfuhr, setzte er sie vor die Tür. „Ich brauchte diesen Tritt, um den völligen Neuanfang zu wagen“, sagt die 38-Jährige.

Dann erinnerte sich Brunk an das Gespräch mit dem Kapitän. Sie legte sich eine Bibliothek über die Hamburger Geschichte an, tauchte in Gesprächen mit Kapitänen und Skippern ganz tief ein in die Legenden und Mythen des Hafens und entwarf schließlich einen Businessplan für ihr eigenes Unternehmen.

Jetzt, drei Jahre später, steht Maike Brunk auf den Planken der MS

„Speicherstadt“. „Hamburger Elbinsel-Tour“ prangt auf dem blauen Poloshirt der schlanken Blondine. Die Gischt spritzt an die Kajütenfenster, als die kleine Barkasse ablegt und Kurs auf die gegenüberliegende Werft von Blohm + Voss nimmt. „Hier ließ sich der russische Milliardär Abramowitsch seine Yacht bauen“, erzählt Brunk den Fahrgästen. „Die ‚Eclipse‘ ist zwar zehn Meter kleiner als die MS ‚Deutschland‘, dafür aber so teuer wie die Elbphilharmonie.“

Schon nach kurzer Zeit wird klar, dass dies keine typische Hafensundfahrt wird, auf der man zum

hundertsten Mal die Störtebeker-Episoden hört. Brunk weiß zu jedem Ort ein Detail, verrät etwa, was Händels Feuerwerksmusik mit Wilhelmsburg zu tun hat.

Dabei war der Anfang recht schwer. „Manchmal hatte ich die Miete für das Schiff kaum wieder raus und musste nebenbei für zehn Euro in der Stunde beim Juwelier arbeiten.“ Inzwischen tourt Brunk mehr als 100 Mal im Jahr auf der Elbe, bietet Sonntagstörns oder individuelle Führungen für Betriebe an. „Natürlich habe ich früher mehr verdient“, sagt sie. „Aber dafür lebe ich jetzt meinen Traum.“

ANZEIGE



GRAND OPENING  
26. AUGUST 2010  
AB 10 UHR

*Zieht euch warm an!*

GANT®

NEUER WALL 80 · 20354 HAMBURG · WWW.GANT.COM