

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 15:

WENIGER IST MEHR

– INTERVIEW MIT NADRA RIDGEWAY



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 15.

Willkommen zum Mindset Podcast. Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbstständigkeit

mehr Geld verdienst, produktiver arbeitest und dir letztlich das Leben erschaffst, das du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.

Nadra ist so ein großartiges Beispiel dafür, dass du kein hochpreisiges Produkt brauchst, um finanziell erfolgreich zu sein und ein Business zu haben, was dich trägt und was auf die sechsstelligen Umsätze hinführt. Also, sie ist auf dem Weg dahin und sie erzählt dir, wie sie sich viel besser strukturiert, wie sie, statt die Wochenenden durchzuarbeiten, jetzt

regelmäßig freitags um eins Feierabend macht und dann auch ihren Feierabend wirklich genießen kann. Und wie das Versprechen, was ich ihr gegeben habe, nämlich dass sie weniger arbeiten wird und mehr Geld verdienen wird, für sie auch wirklich zur Realität wurde, weil sie die Schritte gegangen ist, um das für sich möglich zu machen. Also mega spannende Folge. Hör hier mal rein.

Julia: Heute sitze ich mit Nadra Ridgeway hier zusammen. Wir sind digital zusammengeschaltet und sprechen über ihren Weg, wie sie viel weniger arbeitet, viel mehr Struktur hat, sich von Produkten verabschiedet hat und dabei auch noch mehr Geld verdient. Und das hat sie gemacht, indem sie auch Teil meiner Mastermind ist. Nadra, du bist jetzt zum zweiten Mal dabei, in der Mastermind, ist deine zweite Runde und ich würde dich jetzt gerne bitten, dass du dich vorstellst und mal erzählst, mit wem du arbeitest, was du anbietest und ja, wie du, wie du dein Geld verdienst.

Nadra: Ja, sehr gerne. Also, Nadra Ridgeway. Ich bin Designerin und Patchworkerin. Patchworken ist eine Handarbeit. Die ist vor allem in den USA verbreitet, bei der man Stoff-Stücke zusammennäht und zu decken und Quilts, Kissen und kleinen Projekten verarbeitet. Und ich habe ein Online-Business, in dem ich digitale Näh-Anleitungen bzw Patchwork-Anleitungen verkaufe. Das mache ich zurzeit noch über meinen Etsy Shop. Im Hintergrund arbeite ich aber schon eine Weile

länger, jetzt aber intensiv an meiner eigenen Webseite, die auch hoffentlich bald umgesetzt ist.

Julia: Ja, super, Vielen vielen Dank. Und bei dir finde ich es so spannend, dass du halt einen ganz anderen Preis-Punkt hast als andere Kolleginnen in der Mastermind. Also du bist ja jetzt kein Coach und du hast kein 1.000 € Produkt oder x 1.000 € Produkt, sondern was kostet dein bestes Angebot?

Nadra: Mein bestes Angebot, das ist eine Patchwork-Anleitung für ein einzelnes Motiv. Vielleicht Nikolaus oder irgendein figürliches Motiv, die kostet 6,90 €.

Julia: Ja, mega. Super. Was hat dich denn damals bewogen, bei der Mastermind mitzumachen? Also was waren so die Herausforderungen, die du erlebt hast, wo du gesagt hast, Ich wünsche mir jetzt mal Gleichgesinnte an meiner Seite und auch eine Mentorin oder einen Coach an meiner Seite, um an meinem Mindset zu arbeiten.

Nadra: Ja, da hole ich mal ein kleines bisschen aus. Ich habe viele Jahre nebenberuflich designt und Patchwork gemacht und habe mich irgendwann entschieden okay, wenn ich wissen will, ob es funktioniert, muss ich es jetzt einfach machen und habe vor fünf Jahren ungefähr war

das genau habe ich mich dann hauptberuflich selbstständig gemacht. Und die ersten drei Jahre ist es auch echt super gelaufen. Ist quasi so ein bisschen explodiert von null auf 100 und weiter. Und ich dachte irgendwie so, das ist, das ist so, das geht so weiter und ich mache das einfach mit. Und irgendwann bin ich aber an einen Punkt gekommen, wo ich gemerkt habe Ja, der ist. Meine Umsätze stagnieren, vor allem meine Umsätze stagnieren. Dass ich irgendwie nicht so wirklich weiterkomme mit den Angeboten, die ich habe, und habe dann entschieden, Ja, oder das hat sich so ein bisschen entwickelt eigentlich über die Zeit, dass es vielleicht doch mal ganz gut wäre, einen professionellen Blick auf mein Unternehmen schauen zu lassen und mich dabei unterstützen zu lassen, andere Gedanken zu entwickeln. Ich hatte es schon so ein bisschen im Bauchgefühl würde ich sagen, dass es an mir und an meiner Einstellung liegt, dass ich da nicht so wirklich weiterkomme. Genau. Und dann habe ich damals die Business Mindset Week bei dir mitgemacht, bin dir schon eine Weile vorher gefolgt und dachte Na, das hört sich interessant an, das habe ich funktionieren, das hört sich gut an, ja und dann war nach dieser Woche eigentlich schon, glaube ich, nach dem zweiten Tag relativ schnell klar, das ist was für mich, das kann ich mir gut vorstellen. Da habe ich die Möglichkeit, genau wie du gerade gesagt hast, mich mit Gleichgesinnten auszutauschen, weil ich in meinem Umfeld eigentlich sehr wenige Leute habe, die auf dem Level irgendwie selbstständig sind. Ja, das war so der Hintergrund.

Julia: Ja, super. Ja und ich glaube, das ist auch was. Ich finde, da wird noch relativ wenig drüber gesprochen, wie einsam sich das auch

manchmal anfühlen kann oder wie allein. Ich habe mich auch wahnsinnig alleingelassen gefühlt, ganz oft mit meinen Herausforderungen. Und selbst wenn ich dann mit Freunden oder auch anderen Selbständigen gesprochen habe, die aber ein anderes Business hatten, habe ich überhaupt nicht die Beratung oder die Meinung oder die Hilfestellung bekommen, die ich mir gewünscht habe. Und ich glaube, das ist da ist dann auch so eine Gruppe so hilfreich, wo im Prinzip ein bestimmtes Vokabular da ist, aber auch so ein Grundverständnis für die Ziele vielleicht auch oder für die Art und Weise, wie der Arbeitsalltag aussieht. Und ja.

Nadra: Oder auch die Probleme, die man hat oder haben kann. Das war ein ganz wichtiger Punkt. Oder ist es auch immer noch in der Gruppe, im Austausch miteinander zu merken, dass andere auch am struglen sind und dass sie auch ganz ähnliche Probleme haben wie man selber und dass man nicht allein auf weiter Flur ist und sich irgendwie nach vorne graben muss, um vorwärts zu kommen, mühevoll. Also, ja, das ist echt total schön.

Julia: Total, ja super. Was würdest du sagen, war für dich ausschlaggebend oder was waren so die ersten Schritte, die du umgesetzt hast? Wo hast du deinen Fokus als erstes draufgelegt? Wir sind ja mit dem Retreat gestartet. Genau, wir haben einen Plan entwickelt, Ziele gesetzt und, ähm, ich weiß gar nicht mehr genau, was wir im Januar im Retreat gemacht haben.

Nadra: Das simple Angebot.

Julia: Genau das simple Angebot.

Nadra: Ja, genau. Also, da habe ich mich einfach ziemlich direkt dran gemacht. Ich hatte ungefähr ein halbes, Dreivierteljahr vorher eine komplett neue Produktlinie entwickelt, von der ich der Überzeugung war, dass sie mich vorwärts bringt und habe mir damit eigentlich doppelt so viel Ballast aufgeladen. Also das hat mir zwar sehr viel Spaß gemacht, das war toll, das waren Kreuzstich-Anleitungen, die auch thematisch durchaus zu dem gepasst haben, was ich gemacht habe. Aber wie gesagt, also ein komplett anderes Produkt, eigentlich natürlich auch. Das war mir gar nicht so wirklich bewusst. Eine komplett andere Kundschaft, die ich habe. Und ich habe auch schon in dem halben Jahr vorher gemerkt, ich muss irgendwie auf zwei Kanälen fahren und kriege das überhaupt gar nicht mehr alles unter einen Hut. Also. Ja, und das war eine super Erleichterung, wie du uns da animiert hast, uns wirklich zu reduzieren auf eine Sache, auf das Beste, so war es doch die Idee dahinter, das am besten laufende Produkt oder Angebot, dass man sich darauf konzentriert und fokussiert. Und das habe ich dann einfach gecancel. Und es war wirklich so, da fällt mir so ein Stein vom Herzen. Also ich fand es natürlich auch ein bisschen schade, weil ja, ich sag halt einfach diese

kleinen süßen Motive. Aber gut, die habe ich ja auch so ja, genau, das simple Angebot.

Julia: Und das ist vielleicht auch ich finde es auch gar nicht so leicht, sich von einer Produktlinie zu verabschieden. Genau wie du gesagt hast, es wächst dir ans Herz oder du hast dir auch Gedanken vorher gemacht, warum du das anbieten möchtest. Und manche Überlegungen führen aber nicht oder du merkst halt in der Praxis erst und das ist ja auch der Ansatz zu erkennen. Das ist fast wie ein zweites Business, was du damit aufmachst. Das erfordert wirklich im Backend, also intern oder auch im Marketing, alles, was rausgeht, was, was sichtbar ist im Frontend, so viel Aufwand und auch Kapazität in deinem Kopf. Gerade wenn da eine neue Zielgruppe entsteht, um dann auch zu erkennen okay, ist es das wirklich wert? Und beschützt das im Prinzip den Profit meiner Firma oder schafft es mehr Probleme? Was würdest du sagen? Wie viel Stunden hast du so die Woche gearbeitet?

Nadra: Ach. Gute Frage. 40, 50. Also, meine Arbeit macht mir extrem viel Spaß. Deswegen habe ich kein Problem damit, mich am Wochenende hinzusetzen und zu nähen oder auch zu entwerfen. Aber ich habe viel gearbeitet, auf jeden Fall. Und Wochen. Wochenenden, das war immer klar. Mein Mann ist auch am Wochenende viel unterwegs, mein Sohn so groß, dass er jetzt schon ausfliegt. Ja, und dann ist es total klar, dass ich mich irgendwie in mein Arbeitszimmer verkriechen. Aber ja, es war viel. Also. Ja, mindestens. Ja.

Julia: Was, Was würdest du sagen, wie hast du das bemerkt? Wie, wie sich diese Erleichterung, die du gespürt hast, wie hat sich die auch in deinem Business dann gezeigt? Oder hat sich das vielleicht auch in deinen Arbeitsstunden gezeigt? Oder brauchte das noch was anderes, um da noch mehr zu reduzieren?

Nadra: Ähm. Willst du jetzt auf was Spezielles hinaus, oder?

Julia: Ähm, nein. Es war einfach nur die Frage. So, so, was hat die, Produkt, also das Aufgeben der Produktlinie, Was hat es letztlich erleichtert? Hast du das zum Beispiel auch gemerkt, dass wirklich ein paar Stunden die Woche auf einmal frei wurden, oder? Also wie hat sich das bemerkbar gemacht für dich im Arbeitsalltag?

Nadra: Auf jeden Fall hat sich das so bemerkbar gemacht, dass ich mittlerweile viel, viel weniger arbeite und eigentlich am Wochenende ja, so um 13:00 mein Computer runterfahre und dann Pause ist.

Julia: Am Freitag meinst du, oder?

Nadra: Ja, ja, genau. Also ja, ich arbeite effizienter, arbeite weniger. Ich habe mehr Freizeit. Ich bin weniger gestresst vor Freizeitaktivitäten. Das war mal so ganz typisch, wenn ich einen Launch hatte oder so was. Und am Wochenende stand dann Geburtstag an, ne Party, ich weiß nicht was Treffen mit Freunden und ich habe dann immer bis zur allerletzten Sekunde irgendwie noch am Rechner zugebracht und das gibt es eigentlich gar nicht mehr. Also mittlerweile bin ich wirklich so gut strukturiert, dass ich dann einfach irgendwann entspannt sagen kann, also auch entspannt an diesen Punkt komme in der Woche, dass ich sagen kann okay, für heute ist gut. Und jetzt kann ich mich in Ruhe irgendwie auf das vorbereiten oder jenes, oder...Ja, also doch, das hat sich schon ganz extrem verändert.

Julia: Ja, und da muss sich ja einiges in deinem Kopf umgeschaltet haben. Also dass ich wirklich, das ist ja auch oft wie so eine schlechte Angewohnheit in diesem Hustle-Modus zu bleiben und wirklich zu glauben, dass mehr Arbeitsstunden auch mehr bringen.

Nadra: Ja.

Julia: Was würdest du sagen, hat sich in deinem Mindset verändert, dass du, dass du jetzt wirklich auch entspannt sein kannst und dein Wochenende genießen kannst?

Nadra: Ich bin einfach zu der Überzeugung gelangt, dass ich nicht viel arbeiten muss, um viel Erfolg zu haben, sondern im Gegenteil, dass ich mehr Erfolg habe, wenn ich entspannter bin, Wenn ich gut organisiert bin, ja, genau. Also das ist so die Haupt-Überzeugung, was das angeht. Ja.

Julia: Ja, und dann wahrscheinlich auch die, also die Klarheit, die du dann gewonnen hast und entwickelt hast, zu sagen, okay, das sind wirklich die wesentlichen Aufgaben in meinem Business.

Nadra: Ja.

Julia: Und auch das hast du auch erwähnt, wirklich diesen klaren Fahrplan zu haben, dass du genau weißt, was jetzt ansteht. Das sind die strukturellen Elemente, die dir geholfen haben.

Nadra: Genau.

Julia: Um dann aber auch diese Überzeugung auch im Prinzip zu füllen mit Erfahrung. Und zu sagen ich merke, wenn ich meinen Plan verfolge und mich auf die wesentlichen Aufgaben reduziere, dann reicht das. Und

dann kann ich freitags um eins meinen Rechner runterfahren und mein Wochenende genießen.

Nadra: Ja, ja, da hat mir ganz extrem geholfen, dass ich mir einen wirklich minutiösen Tagesplan, einen minutiösen Wochenplan erstellt habe und dass ich auch meine beiden wichtigsten Tools mit im Umgang mit meinen Kunden, also Social Media und Newsletter, dass ich die ganz strukturiert, geplant und vor allem vorgeplant habe, also wirklich Wochen und Monate, also mein Newsletter, den ich einmal die Woche aussende, der steht eigentlich bis Ende des Jahres, da sind alle Themen abgedeckt. Also alles, was ich irgendwie bis Ende des Jahres machen will, ist da festgelegt. Und da muss ich im Prinzip nur noch reingucken und schauen, okay, was ist diese Woche dran, was muss ich machen, nicht mich hinsetzen und überlegen, so wie es früher war, Okay, heute um 15:00 muss der Newsletter raus. Was mache ich jetzt? Es ist eigentlich total absurd, wenn man das bedenkt. Aber es hat tatsächlich so lange gebraucht. Und vor allem bis zu dieser Mastermind, um das wirklich zu verstehen und wie du sagst, auch die Erfahrung zu sammeln, dass sich das lohnt. Also dass Planung und Struktur einen nicht einengen. Das ist ja so das typische Denken. Einmal, wenn man so einen strikten Plan verfolgen muss, dann ist das irgendwie ist das schrecklich oder so, im Gegenteil. Also wirklich, für mich persönlich ist das absolute Gegenteil der Fall. Ich halte mich natürlich nicht immer ganz streng dran. Es kann immer irgendwie was dazwischenkommen, das ist klar. Aber das hat mir ganz, ganz, ganz enorm geholfen. Und ja, das ist eine Erleichterung in dem Sinne, als das, man ist irgendwie organisiert, man hat seine Themen

fest oder ich habe meine Themen festgelegt und ich muss mir einfach darüber keine Gedanken mehr machen und kann mich auf andere Dinge konzentrieren.

Julia: Total. Und selbst wenn das nur dann private Dinge sind, dass einfach dafür dann Zeit ist oder du wirklich deine Freizeit ganz entspannt genießen kannst. Das ist absolut Gold wert. Und ich glaube auch das, was du gesagt hast, dass diese Planung gleich Einschränkungen, dass das ein absoluter Denkfehler ist und und vielleicht braucht es oder das ging mir zumindest so, dass ich erst mal auch ein bisschen experimentieren durfte, um herauszufinden, wie will ich denn meine Woche planen? Wie, wie locker oder wie eng darf's denn sein? Oder wenn du sagst, freitags um 13:00 ist Feierabend, dann planst du ja auch Flexibilität und Spontantität dann auch am Freitag zum Beispiel mit ein oder sagst das ist, das ist dann meine Freizeit und ich glaube das so diese die Freiheit, die eine Planung bietet und die also alles das, was du gewinnst, wenn du strukturiert und geplant vorgehst. Das ist so auf dem Papier auch nicht unbedingt erkennbar. Wenn man dann den Kalender sieht und denkt Oh mein Gott, das erlebe ich ganz oft wenn ich meinem Google Kalender öffne, und Menschen, die ich vielleicht nicht so gut kenne oder die mich nicht so gut kennen, da einen Blick drauf werfen, denken so mein Gott, was ist denn in deinem Leben los? Und für mich ist es halt ganz normal und und wie du auch sagst, wir dürfen ja auch frei entscheiden, wie sehr wir diesem Plan folgen wollen. Und wir müssen das ja nicht für unser ganzes Leben entscheiden, sondern wir entscheiden es von Woche für Woche, wo die Freizeit reinkommt. Und das ist ja auch etwas, was wir in

der Wochenplanung machen, dass wir die Freizeit und die Pausen zuerst planen und dann die Arbeitszeit füllen und dann auch erkennen können. So was ist wirklich wichtig, oder was sind so Zeiträuber auch mal wirklich zu tracken und zu eruieren, wo gebe ich mir mehr Zeit oder wo, wo habe ich auch den Gedanken, Ich habe keine Zeit dafür oder es ist so aufwendig oder Das ist so schwer. Der Newsletter braucht so viel Aufmerksamkeit, um dann zu erkennen, wenn ich mir Fokus-Zeiten dafür setze, dann kann ich in ziemlich kurzer Zeit Themen definieren und das vorplanen, so dass ich dann im nächsten Schritt ja auch wieder Zeit gewinne, weil mein Kopf frei ist und ich das Ding abhaken kann und das Kapitel im Prinzip abschließen kann.

Nadra: Genau. Und ich habe sogar festgestellt, je weniger ich mir vorne vornehme, ist es auch eigentlich total logisch, umso mehr klappt letztendlich auch. Also ich habe jetzt tatsächlich vor, ja so drei, vier Wochen oder so was, meine Wochenplan und meine Struktur noch mal vereinfacht und reduziert, weil ich festgestellt habe, dass ich mir dann doch immer mal wieder noch extra was reingeschoben haben gedacht hab, Naja, das klappt jetzt irgendwie doch es wird schon klappen. Und dann habe ich immer mal so ein bisschen meine Zeit gecheckt für bestimmte Dinge, die ich machen muss. Habe einfach festgestellt, ich brauche da länger für und ich darf mir diese Zeit auch nehmen und wenn ich sie mir nehme, dann ist die Chance auch viel höher, dass ich tatsächlich fertig werde. Also meine Struktur ist noch viel einfacher jetzt und funktioniert noch besser. Also es ist wirklich so - Mindblow.

Julia: Voll gut, voll gut. Ja, das ist wirklich Gold wert. Und ich finde, was ganz wesentlich dabei ist und das wäre jetzt auch meine Frage an dich, Wie hat das deine Beziehung zu dir selbst verändert?

Nadra: Ah... Ich würde sagen, das hat mein Vertrauen in mich selber gestärkt. In erster Linie ja. Ja mein Vertrauen darein, dass ich Entscheidungen treffen kann, Entscheidungen treffen darf, dass die Ergebnisse auch Realität werden tatsächlich, ja, also, ja, so würde ich sagen.

Julia: Ja. Total. Das finde ich. Das ist genau das, was passiert. Dass es im Prinzip du dir immer wieder erlaubst, deine Erwartungen zu erfüllen, wenn du dir einen fairen Plan machst. Also, du bist ja einerseits dann CEO und deine Arbeitgeberin, die deinen Arbeitsplan macht und dann bist du die Fachkraft, die es umsetzt. Und da halt zu merken, okay, das ist wirklich in meinem Sinne geplant, ich schaffe das. Das führt natürlich auch zu, zu dem Vertrauen, was du beschrieben hast und umgekehrt führt es halt ganz schnell zu Enttäuschung und Frustration - Wenn wir uns viel mehr vornehmen, als wir schaffen können. Und dann halt im Prinzip als unsere Fachkraft oder Arbeitnehmerin immer scheitern, weil wir als Unternehmerin nicht wirklich durchdacht, geplant haben oder so geplant haben, dass es auch entspannt gehen kann und dass es konzentriert gehen kann und mit ausreichend Pausen gehen kann. Und das ist, glaube ich

auch was generell. Zu erkennen, wie wertvoll Pausen und Regenerationszeiten sind.

Nadra: Ja.

Julia: Und wie viel mehr Kreativität ist dann auch erlaubt.

Nadra: Ja, ja, das ist mir in unserem letzten Retreat ist mir das noch mal ganz bewusst geworden. Da haben wir ja zwei Tage nicht durchgedacht, aber relativ viel.

Julia: Ja, es ist schon intensiv.

Nadra: Ja, es ist wirklich sehr intensiv und ich war echt das ganze Wochenende total platt. Und ich erinnere mich, wie du gesagt hast, der das Gehirn, das ist richtig wahre Anstrengung für das Gehirn, wenn man irgendwie anders denkt und. Ja, das muss man irgendwie auch zulassen und annehmen. Also das war auch eine. Eine gute Erkenntnis irgendwie. Ja, ja, daraus resultierend dann auch genau das man sich natürlich auch genügend Pausen nimmt, oder sich einfach mal zurückzieht.

Julia: Ja, ja. Das finde ich auch. Weil im Retreat, wir machen ja zwei Stunden Mittagspause und wenn ich das plane, denke ich jedes Mal so, ist das nicht, ist das nicht zu viel? Und, es ist wirklich, die vergeht so schnell, die zwei Stunden und die sind dann auch wichtig, damit sich eure Gehirne etwas entspannen können und dann wieder aufnahmebereit sind. Und ja. Ja. Und das ist ja auch genau das was, was uns alle halt, also was unser Gehirn eigentlich nett meint, dass es halt Energie sparen möchte. Aber es ist deshalb manchmal auch so schwer ist, Veränderungsprozesse und gerade auch Mindset Veränderungen voranzutreiben, weil es natürlich initial erst mal mehr Energie kostet, anders über dich selber zu denken. Anders über deine Wochen-Planung zu denken und auch anders darüber zu denken, was für dich möglich ist in den nächsten drei Jahren.

Nadra: Ja, ja, absolut. Auf jeden Fall. Ja und da ist es aber auch wieder wichtig, dass man persönlich ist mit sich selber, in Momenten, wo es vielleicht nicht so gut klappt. Also die Phasen kommen ja auch immer wieder, dass man irgendwie denkt, Oh Gott, da habe ich mir vielleicht doch zu viel vorgenommen oder erreiche ich mein Ziel? Es sind nur noch weiß ich nicht so und so viele Monate. Ja, also ich persönlich, mir fehlt jetzt gerade der richtige Begriff, aber. Ja.

Julia: Ja. Meinst du verständnisvoll, oder.

Nadra: Ja, genau. Also verständnisvoll mit sich selber. In Phasen, wo es vielleicht irgendwie nicht so glatt läuft, wie man sich das vorgestellt hat. Also ich tendiere immer dazu, dass ich denke, also jetzt habe ich irgendwie das hier alles so toll organisiert, das läuft jetzt einfach. Und dann war ich schon öfter auch so ein bisschen überrascht davon, dass es sich dann manchmal gefühlt wie ins komplette Gegenteil entwickelt.

Julia: Total.

Nadra: Na ja, und genau. Und das ist auch was, wo ich lernen darf, noch mit umzugehen und aber das Gefühl habe, auch immer besser werde.

Julia: Ja. Und das ist ja auch diese Illusion, die so schön wirkt oder auch ja oft wirklich verkauft wird. So dieses du musst nur diese Schritte gehen und dann ist dein Leben perfekt oder du musst nur die und die Strategie befolgen und dann hast du nie wieder eine Herausforderung. Aber das ist ja nicht so. Die Herausforderungen verändern sich halt einfach, sowohl mit uns persönlich - Ich finde auch dieses Solopreneurship und den Aufbau von Online Business in der Form, wie wir das hier machen, erfordert halt extrem viel Persönlichkeitsentwicklung. Und das ist ja auch schön. Und ich kenne das aber auch, was du sagst, dass dann oft so ein Überraschungsmoment da ist und zu glauben, Ah, okay, ich dachte doch, ich hatte doch diese Illusion, dass es hier besser ist als da, wo ich vorher war, um dann zu erkennen, Ja, es gibt Aspekte, die besser sind. Es gibt

andere Aspekte, die vielleicht herausfordernder sind und es gibt auf jeden Fall immer was zu lernen.

Nadra: Ja, ja, ja, das ist. Das stimmt, was du sagst. Es ist auf jeden Fall auch eine große Erkenntnis, dass es da, wo man dann irgendwie gelandet ist, am Ziel, dass da nicht alles Eis und Sonnenschein ist und nie wieder irgendwelche Probleme auftauchen. Das ist auch so ein Glaube oder Glaubenssatz, wie auch immer, den man schnell haben kann, oder, ich kenne das auf jeden Fall, dass man denkt okay, also wenn das erreicht ist, dann ist alles top. Ja.

Julia: Aber total. Und ich glaube, es sind dann letztlich irgendwie so zwei Stadien oder so eine Art Phasen, die du durchlebst in deinem Business. Es sind halt die Phasen, wo alles super klappt und du deine Ziele erreichst und das ist halt so eine leichtere, beschwingtere Phase ist. Und dann gibt es halt die Momente, wo das nicht so ist, wo du deine Ziele nicht erreichst und wieder wachsen darfst und dazu lernst und optimierst und neu herausfindest, wie du deine Ziele erreichen wirst. Und das habe ich das Gefühl, so wird das immer weitergehen, dass man entweder in der einen oder in der anderen Phase steckt.

Nadra: Ja, und das ist eine ganz wichtige Erkenntnis, weil einem das ja so ein bisschen den Stress irgendwie auch nimmt und weil man vielleicht innerlich einfach ein bisschen besser darauf vorbereitet ist, dass

durchaus immer wieder Phasen kommen können, wo irgendwie alles nur dunkelgrau erscheint. Also ich finde das beruhigend zu wissen. Und wenn man dann die richtigen Strategien hat, sich da so durch zu bringen, um wieder an den nächsten höheren Punkt zu kommen. Ja, dann. Ja, dann ist doch eigentlich alles gut.

Julia: Ja, absolut. Und das ist, glaube ich, genau auch dieses Verständnis, dass es gar nicht so sehr ums Ankommen geht. Natürlich ist es auch schön und das feiern wir ja auch, dass Etappenziele erreicht werden oder auch große Ziele erreicht werden. Das finde ich auch ganz wichtig, dem dann Raum zu geben und auch mal inne zu halten und dich dafür zu belohnen, durch Erlebnisse durch, keine Ahnung, wenn du dir was kaufen möchtest. Aber dann auch zu sehen: Na ja, hier hört es ja nicht auf. Ihr seid ja alle sehr ambitionierte Frauen in der Gruppe und ihr seht natürlich dann auch oder habt schon das nächste Ziel vor Augen. Wir denken ja auch nicht nur in dem Sechs-Monats-Abschnitt, für den ihr euch committed, wenn ihr dann dabei seid in der Mastermind, sondern wir denken schon weiter. Wir denken über drei Jahre. Und bauen jetzt schon das Mindset der Unternehmerin auf, die ihr in oder, die du dann auch in drei Jahren sein willst. Wie hat dir diese Denkweise oder auch dieser Ansatz geholfen, dein Business zu verändern? Oder was hat das für dich verändert?

Nadra: Was hat es für mich verändert. Also. Das nimmt mir so ein bisschen die Angst davor, dass ich die Ziele, die ich habe, nicht erreichen

kann. Wenn ich weiß, es geht eigentlich eher um den Weg und irgendwann komme ich dahin und lässt mich, glaube ich, einfach nicht aufgeben.

Also. Ich erinnere mich. Ich habe mir früher auch Ziele genommen und sie, aber das hat dann irgendwie alles überhaupt nicht funktioniert. Und. Ja, ähm, dann habe ich oft aufgegeben oder habe einfach überhaupt gar nicht mehr daran geglaubt, dass es irgendwann noch mal werden kann und. Das ist anders, würde ich sagen. Also, ich bin schon absolut überzeugt davon, dass ich da hinkomme, wo ich hinkommen will. Ich weiß aber auch, dass der Weg vielleicht länger dauert, dass er vielleicht steiniger ist, dass ich vielleicht mehr negative Gefühle aushalten muss. Vielleicht auch nicht. Aber. Ja. Also das. Ja, das beruhigt mich sozusagen und lässt mich daran glauben, dass ich meine Ziele erreichen kann. Ja.

Julia: Super schön. Weil das denke ich, ist die, die halbe Miete erstmal für möglich zu halten und dann auf dem Weg beweist du dir, dass es möglich ist. Oder du wächst halt dann auch immer mehr da hinein, dass du merkst, okay, genau, ab jetzt ist es unvermeidbar. Ich werde das auf jeden Fall erreichen. Ja. Cool.

Nadra: Ja.

Julia: Du hast ja vor der Mastermind auch schon Launches gemacht - Wie haben sich deine Launches verändert? Von vorher zu jetzt? Also, wie

ist denn. Wie erlebst du deine Launches? Wie erfolgreich sind vielleicht auch deine Launches im Vergleich? Was hat sich da verändert?

Nadra: Also früher war es für mich immer der totale, absolute mega Stress eigentlich. Und ich habe das dann zwar meistens durchgezogen, aber oft nach hinten raus verlängert. Und eine Sache, die ist mir jetzt bei meinem letzten Launch, also so im Vergleich zu früher auch aufgefallen. Ich habe dann auch dahin tendiert, wenn der Launch dann, also wenn der Tag dann da war, so extrem erschöpft und ausgelaugt zu sein, dass ich überhaupt gar keine Nerven mehr hatte, das Momentum aufrechtzuerhalten, vor allem auf Instagram. Ich erinnere mich auch an ein, zwei Launches. Da habe ich dann einfach zwei Wochen lang gar nichts mehr gepostet, weil ich überhaupt gar keine Nerven dazu hatte und weil auch irgendwie mit Sicherheit die Überzeugung gefehlt hat, dass meine Produkte toll sind, gekauft werden wollen. Ja, und das ist heute überhaupt nicht mehr so, ich bin besser strukturiert. Es hat sich jetzt aber auch vor allem in den letzten drei Monaten vielleicht so entwickelt. Ähm, ich erinnere mich die letzten beiden. Also Anfang des Jahres war ich immer noch zwar besser organisiert, habe aber dann schon am Wochenende irgendwie noch durchgearbeitet und war eben nicht fertig zu dem Zeitpunkt, wo ich fertig sein wollte. Und der letzte Launch. Da war es so wir waren kurz davor, in Urlaub zu fahren und es war völlig klar, es gibt kein Ich mache das irgendwie später oder so was, sondern das muss einfach fertig sein. Dann hab ich überlegt, Okay, wie kann ich es denn hinkriegen, dass es tatsächlich auch fertig wird? Ich habe es mir dann so organisiert, dass ich das die Deadline sozusagen eine Woche vorher war

und habe die auch relativ gut eingehalten. Ich habe mich ja, ich habe mich schon so ein bisschen dazu auch gezwungen, denn im Moment, wo ich dachte, da kannst du irgendwie auch nächste Woche oder so, nee, nee, nee. Also ich habe es dann durchgezogen und klar, es gibt dann immer mal irgendwelche Dinge, die dann vielleicht auch anders laufen. Aber ich war ja dann so fertig und organisiert, dass ich mit einem komplett geplanten Launch und Post-Launch in den Urlaub fahren konnte und von da aus im Prinzip nur noch zwei drei Mal am Tag auf Instagram was gepostet habe. Und ich bin auch dabei geblieben. Also ich habe es bis auf einen Tag, glaube ich. Da waren wir irgendwie unterwegs und ich hatte einfach kein Internet. Genau. Aber das ist dann auch total okay. Also so im Gesamtüberblick sozusagen, ist es einfach viel besser gelaufen und. Das, ja. Das war einfach super. Und das hat wirklich in mir die Überzeugung gefestigt, dass es entspannt sein darf, dass ich Spaß haben kann dabei. Das war für mich oft eine ganz, ganz unangenehme Sache, dann so unter Stress zu sein. Ja, ich habe dann einfach auch keinen Spaß mehr richtig dran gehabt.

Julia: Ja. Ja, und das ist ein zu hoher Preis, den zu zahlen. Ich denke, das vermittelt sich ja auch an die Kunden weiter irgendwie, na ja, vielleicht nicht direkt oder kannst dann halt irgendwie so eine Fassade aufrecht erhalten. Aber oder anders gesagt, wenn ein Launch richtig Spaß macht, dann spüren das auch die Kunden.

Nadra: Ja, ja, ja.

Julia: Also und natürlich nur für dich selber halt einfach zu schauen, okay, wie möchte ich denn leben und arbeiten? Das ist ja auch eine Frage, die wir uns regelmäßig stellen, auch in der Mastermind. Und das finde ich total wichtig, weil klar fokussieren wir uns auf irgendwie auch finanzielle Ziele, aber das nicht außer Acht zu lassen, dass es auch Spaß machen muss im Prinzip, ja. Also dass das irgendwie Teil des Ganzen sein darf. Auch wenn es natürlich mal Phasen gibt, wo es vielleicht ein bisschen herausfordernd ist oder die wir nicht lieben oder Aufgabenbereiche, die wir nicht lieben. Aber auch da zu erkennen, das ist ein Mindset-Shift, der erstmal entstehen kann, auch da das für möglich zu halten oder wie du es auch formuliert hast, dir die Erlaubnis zu geben, dass es auch gut geplant und entspannt sein darf. Ja.

Nadra: Unbedingt.

Julia: Ja, voll gut. Ja total, Aber ich finde, es ist so eine wichtige Botschaft, weil ich hatte das auch immer so, also erstmal durch meine eigene Erfahrung mit meinen Launches. Also ich war danach auch immer total wie ausgebrannt und dachte so, jetzt brauch ich erst mal Urlaub oder das war auch fast wie so ein so ein Selbstverständnis auch unter Selbstständigen zu sagen oder gerade jetzt Online Business, die Online Business, die launchen und zu sagen ja klar, ein Launch ist einfach wahnsinnig anstrengend und danach ist es auch voll okay, nicht zu

verkaufen oder dann nicht mehr präsent zu sein auf Social Media. Bis ich irgendwann gedacht hatte, So, Aber warum denn? Weil das ist ja auch überhaupt nicht im Service-Gedanken der Kunden, dass du halt ganz intensiv verkaufst und dann das Gefühl hast, jetzt muss ich mich ja gar nicht melden. Dabei brauchen dich deine Kunden ja auch direkt danach wieder. Und im Prinzip.

Nadra: Ja. Auf jeden Fall.

Julia: Darfst du immer verkaufen, weil es, weil du ja immer das anbietest, was die Kunden wollen und das Problem löst, die Anleitungen entwickelst und präsentierst die, die sie haben wollen.

Nadra: Genau. Hat letztens, ist witzig, hat mich eine Frau angeschrieben zu einem Projekt, was ich schon ich weiß ja schon seit über zwei Monaten wöchentlich auf meinem Kanal poste und hat mir dazu eine Frage gestellt. Und da ist mir es wieder so klar geworden, dass ich dachte Ja, das kriegt einfach auch nicht jeder mit. Deswegen ist es so wichtig, diese Omnipräsenz zu zeigen, auch wenn es schwer fällt. Und man denkt irgendwie Oh je, man geht den Leuten auf die Nerven oder so was. Aber da ist mir das noch mal ganz, ganz klar bewusst geworden, weil ich dachte Ja, das ist ja, das steht fast überall und es ist trotzdem nicht angekommen. Ja, ja und das, ja und das hat mich nochmal, einfach so ein bisschen dazu oder darin bestärkt, auch wirklich dran zu bleiben, weil

diese gerade so Stories auf Instagram posten und dann den Link noch dazu und jedes Mal einen Link und irgendwie eine Aufforderung zu einer bestimmten Handlung. Das ist, es bleibt fast gar nicht aus, dass man irgendwann denkt, Ach ja, gut, jetzt ist aber auch mal gut. Irgendwie aber ist es halt dann doch nicht so.

Julia: Ne, im Gegenteil, die Kunden können halt nicht genug von dir bekommen und es es macht Sinn, es den Kunden auch so einfach wie möglich zu machen, Ja zu sagen, dann den Link auch wirklich zu präsentieren und zu sagen Du musst jetzt hier nur draufklicken oder ich sag dir genau, was passiert in den nächsten Schritten. Du musst nicht rätselraten. Und da habe ich gestern, da haben wir im Team drüber gesprochen, wie wir das gerade bei anderen erleben, die das eben nicht machen, wo du dann so ins Straucheln kommst oder auch total unsicher bist. Du denkst okay, was ist da jetzt der nächste Schritt oder wie kriege ich denn das? Oder haben die das auf dem Schirm so? Und wie viel Unsicherheit das auch kreierte. Natürlich können wir uns dann wieder sicher Sicherheit verschaffen, aber es ist halt dieses, in der Coaching-Schule sagen wir, wenn man dieses Heavy Lifting, also dass wir uns die Arbeit machen, als Anbieter zu sagen, Ich mache es dir leicht, ich mache mir die Arbeit, um es dir so leicht wie möglich zu machen und du genießt dann den Content. Und wenn du Lust hast, kannst du hier die Näh-Anleitung kaufen.

Nadra: Genau. Ja, du hast mal so schön gesagt, dass das so ein Service-Gedanke eigentlich ist. Also ich biete meinen Kunden diesen großartigen Service. Sie brauchen sich eben nicht, sie brauchen eben nicht Rätselraten oder sich jetzt auf die Suche zu machen, sondern es ist einfach leicht für sie. So, und das hilft. Da muss ich, denke ich, immer wieder dran. Und das hilft mir enorm, wenn ich irgendwie mal wieder so ein bisschen ins Zweifeln komme, dass ich mir einfach denke, Ja, das ist mein, das ist mein Service für meine Kunden.

Julia: Absolut. Und oft sind wir dann ja so bei uns und bei unseren Bedürfnissen. Dann auch nach dem Launch. Weil du es nicht so gut geplant hast, bist du dann total erschöpft und deine Kunden leiden aber in jedem Fall darunter, weil die wollen dich ja auch als eine lebendige Nadra erleben, die kreativ ist und neue Anleitungen kreiert und im Prinzip auch jederzeit verfügbar ist. Natürlich musst du das nicht sein, aber wenn das ja wenn dein Newsletter und Instagram vorgeplant ist und dein Launch auch super geplant ist und du gut erholt bist, weil du ganz entspannt durch diese Phasen läufst, dann kann sich das ja nur positiv auch auf die Beziehung zu deinen Kunden auswirken.

Nadra: Ja.

Julia: Voll schön. Super. Fällt dir noch irgendwas ein, was du ergänzen möchtest? Gibt es noch was, was du unbedingt erwähnen möchtest?

Nadra: Hm. Nee, so spontan jetzt nicht.

Nadra: Super. Dann verrate uns doch auf jeden Fall und vor allem den Hörerinnen, wie sie dich finden können. Wie können sie Kontakt mit dir aufnehmen, wenn sie Lust haben, Patchwork zu arbeiten und Näh-Anleitungen zu befolgen?

Nadra: Ja, also mein Label heißt Ellis and Higgs und darunter findet man mich auch im Internet. Ich habe eine Webseite, www.ellisandhiggs.com, mein Instagram Handle ist @ellisandhiggs. Und ja, das sind eigentlich so die zwei wichtigsten Orte, an denen man mich findet und wo man ganz, ganz viel von dem sehen kann, was ich mache.

Julia: Großartig. Ja, also wir verlinken das auch gerne in den Shownotes und du postest nur auf Englisch oder postest du zweisprachig?

Nadra: Ich poste zweisprachig, weil es auch in Deutschland eine Patchwork-Szene gibt, die ist sehr viel kleiner, aber sehr ambitioniert. Und ich bin auch irgendwann dazu übergegangen, meine Anleitung auch auf Deutsch zu schreiben. Und genau, ja, zweisprachig.

Julia: Also alle deutsch und englischsprachigen Menschen, die sich dafür interessieren, können jetzt in den Shownotes auch die Links finden und dann Kontakt mit dir aufnehmen.

Nadra: Sehr gerne.

Julia: Super! Also vielen, vielen Dank Nadra, dass du deine Erfahrungen geteilt hast und auch, dass du, also ich finde es halt total inspirierend, immer wieder auch zu zeigen, dass es wirklich möglich ist, weniger zu arbeiten und mehr Geld zu verdienen und da auch konkrete Beispiele zu geben. Und das ist auch zum Beispiel was ich, worüber wir eingangs gesprochen haben, das kriegen wir ganz oft per Email auch zugeschickt: Ja, du hast es ja so leicht als Coach und wahrscheinlich sind nur Coaches in deiner Gruppe. Und überhaupt, diese Coaches gehen mir alle auf die Nerven. Also so, dass da so diese Überzeugung da ist, diese eine spezielle Branche, ja klar, die haben es leichter oder alle anderen haben es leichter aus dem und dem Grund. Und das finde ich auch schön, jetzt in der Mastermind, dass es so eine vielseitige Gruppe ist, dass ihr natürlich als Charaktere, als Persönlichkeiten sehr unterschiedlich seid aber auch ganz unterschiedliche Businesses habt. Und gleichzeitig gibt es so viel gemeinsames und so eine große Schnittmenge, wo ihr euch auch unterstützen könnt und voneinander lernen könnt und euch da auch austauschen könnt und gemeinsam den Weg beschreitet.

Nadra: Ja, ja, das ist ganz toll, auf jeden Fall.

Julia: Schön. Ja, freut mich riesig, dass du dabei bist.

Nadra: Und ja, vielen Dank für die Einladung.

Julia: Na ja, total gerne. Total gerne. Super. Dann wünsche ich dir noch einen wundervollen Tag und wir hören uns nächste Woche in dem Mastermind Call wieder.

Nadra: Genau, bis dann.

Julia: Bis dann.

Julia: Wenn dir dieser Podcast gefallen hat, dann willst du unbedingt bei der Business Mindset Week dabei sein. Das ist eine fünfteilige Workshop-Reihe. Wir werden von Montag bis Freitag jeweils für eine Stunde an deinem Mindset arbeiten. Ich gebe dir etwas Input und dann gehen wir in deine Fragen und direkt in die Umsetzung. Und wir starten am 31.10. und du kannst dich über den Link in den Shownotes anmelden. Das ist <https://julia-lakaemper.com/businessmindsetweek/> in einem Wort und dort werden wir fünf verschiedene Themen ansprechen, sodass du

dich jetzt für den Rest dieses Jahres, um deine Ziele noch zu erreichen, ausrichtest und dein Mindset auch auf das nächste Jahr und deine Schritte im nächsten Jahr ausrichtest und einen ganz klaren Fahrplan hast, den du dann befolgen kannst. Also melde dich an unter <https://julia-lakaemper.com/businessmindsetweek/> und ich freue mich, dich am 31.10. live zu sehen. Bis dahin.