**Interview**

(10.086 Zeichen mit Leerzeichen)

**„Das Scheitern ist eine wertvolle Phase“**

Feldkirchen bei München, 20.08.2019

„Get up. Dress up. Show up. And never give up”, so lautet das Motto von Jasmin Taylor. Das könnte ein lässig drauflosgeposteter Spruch einer hippen Instagrammerin sein, bei Jasmin Taylor ist es die knallharte Erfahrung. Mit 17 Jahren flüchtete sie aus dem Iran während des ersten Golfkriegs nach Deutschland. Nach ein paar Jahren in den USA gründete sie im Jahr 2002 ein Online-Reisebüro und später im Jahr 2009 JT Touristik, mit dem sie Reisen vor allem in die Vereinigten Arabischen Emirate anbot. 2017 musste JT Touristik nach der AirBerlin-Pleite und dem unerwarteten Ausstieg des Versicherers Insolvenz anmelden, „obwohl wir in dem Jahr Gewinne erwirtschaftet haben“. Ihr Unternehmertum war mit einem Schlag vorbei und ihr Unternehmen wurde an Lidl Reisen verkauft.

Nach einer neunmonatigen Auszeit zur Neuorientierung ist sie wieder da: Seit Herbst 2018 ist Jasmin Taylor Hotelbesitzerin, Co-Gründerin und Geschäftsführerin der Seelandhaus GmbH. Einiges habe sich in Deutschland bereits in Sachen Fehlerkultur zum Besseren geändert, aber: „Scheitern ist immer noch ein Tabuthema“, sagt sie. Auf der herCAREER wird sie in ihrem MeetUp und im Impulsvortrag erzählen, wie sie mit dem schmerzhaften Verlust ihres Unternehmens umgegangen ist und den Elan gefunden hat, ein neues Unternehmen zu gründen. Wir haben sie dazu vorab im Interview befragt.

**Jasmin, was sagst Du zum Slogan aus der Startup-Welt: Fail fast, fail often?**

Es geht natürlich nicht darum, soviel Insolvenzen wie möglich anzumelden, sondern aus Fehlern zu lernen. Gemeint ist damit, Fehler im System frühzeitig zu erkennen. Zu jeder bewegten Geschichte gehören Rückschläge. Sie sind nicht zwingend das Ende, sondern mitunter eine wertvolle Phase auf einem stetigen Erfolgsweg. Es ist wichtig Fehler zu machen, damit man schnell lernt und weiterkommt. Wer nicht wagt, gewinnt am Ende nicht.

**Du bist mit deinem sehr erfolgreichen Unternehmen in die Insolvenz geschlittert. Wie hast Du das damals erlebt?**

Die Versicherung hatte plötzlich eine andere Summe ausgerufen und ist dann ausgestiegen, dann kam die Airberlin-Insolvenz dazu. Mithilfe eines externen Beraters habe ich versucht, das Risiko für das weitere Geschäftsjahr abzuschätzen: es war zu hoch, die finanzielle Grundlage war nicht mehr vorhanden, um das Geschäft lukrativ weiter zu betreiben. Das war für mich der Beweggrund, Insolvenz anzumelden. Das Absurde ist: Wir hatten 2017 ein sehr gutes Jahr – mit 200 Millionen Euro Umsatz, wir haben auch Gewinn gemacht.

**Wie schafft man es, sein Baby loszulassen, wenn man kurz davor noch erfolgreich war?**

Ich habe versucht, mich auf Zahlen und Fakten zu fokussieren. Bei einem Unternehmen in solchen Dimensionen, mit 200 Millionen Euro Umsatz, kann man leider nicht mehr nach Bauchgefühl entscheiden. Den Insolvenzantrag habe ich bereits im September 2017 gestellt. Ich habe dann drei Monate weitergearbeitet, um die Insolvenz abzuwickeln und wir konnten glücklicherweise an Lidl Reisen verkaufen. Dann habe ich mir neun Monate Pause gegeben.

**Dein Leben hat sich nach der Insolvenz drastisch verändert.**

Du stehst morgens in gewohnter Umgebung auf und nichts ist wie vorher. Man muss sich komplett neu orientieren, sich sortieren und wiederfinden. Als ich nach dem Verkauf von JT Touristik zurück aus dem Urlaub war, war mein Terminkalender plötzlich komplett leer. Da fragt man sich: was mach ich denn jetzt? Heul ich jetzt, weil ich alles verloren habe oder bleibe ich positiv? Klar hab ich die Trauer zugelassen, anfangs täglich, und so Stück für Stück meine Seele wieder geheilt. Ich habe begonnen, mich auf das zu fokussieren, was ich gewonnen habe – und das war viel mehr, als ich verloren hatte. Ich musste nicht mehr abends auf Events gehen, konnte endlich einkaufen, frisch kochen und mit meiner Familie essen. Ich hatte endlich wieder Zeit für meinen Mann, meine Familienmitglieder und meine Freunde. Ich war jeden Tag dankbar, dass ich gesund bin. Wir vergessen das oft.

**Wie bist Du emotional mit dem Scheitern umgegangen? In Deinem Fall kam die Ursache von außen, hattest du da Wut?**

Klar empfindet man Wut und Trauer, man durchläuft einen emotionalen Prozess. Ich habe Psychologie studiert und über den Umgang mit Verlust einmal eine Arbeit geschrieben. Weniges im Leben fällt so schwer, wie Abschied zu nehmen. Wichtig war für mich, alle diese Phasen des Verlusts bewusst zu durchlaufen, um nicht verbittert, frustriert, bösartig oder wütend in einer Phase hängen zu bleiben. Gleichzeitig muss man sich bewusst machen: dieser Zustand dauert nicht ewig. Ich habe mir hundert Mal die Frage gestellt: Kommst du da je wieder raus? Und ich möchte allen Frauen, die betroffen sind oder sein werden, sagen: Ja, man kommt wieder raus. Such dir Unterstützung von deinem Partner, deinen Freunden. Wenn das nicht geht, hol dir einen Hund, der dich zum Rausgehen zwingt. Aber sei dir bewusst: der Einzige, der dich wieder rausbringt, bist du selbst.

**Wann hast Du begonnen, neue Ideen zu spinnen?**

Fast die ganze Zeit. Ich wusste aber: in einer hoch emotionalen Situation sollte man keine Entscheidungen treffen. Die Idee muss aus einem gesunden Geist kommen, nicht aus einem frustrierten, wütenden Geist heraus. Ich hatte gottseidank den Luxus, mir die Zeit nehmen zu können. Ich habe mir genau neun Monate bis zum Herbst 2018 Zeit gegeben, wie bei einer Geburt. Ich habe alle Ideen gesammelt, recherchiert und nebenher an kleineren Projekten gearbeitet. Die Entscheidung für ein neues Unternehmen wollte ich erst im Herbst fällen. Viele Menschen haben dieses Privileg für so eine lange Auszeit nicht. Dann kann ich nur empfehlen, zur Überbrückung einen Job zu machen und nebenbei herauszufinden, was man wirklich tun will.

**Hätte es eine Alternative für Dich gegeben, wieder Unternehmerin zu sein?**

Nein, es war klar, ich bleibe Unternehmerin. Angebote von Konzernen aus dem In- und Ausland habe ich abgelehnt. Für mich war aber wichtig, einen Geschäftspartner zu finden. Bei JT Touristik hatte ich 100 Prozent der Anteile inne, das war schon zum Ende belastend.

**Wie hat sich die Idee zum Seelandhaus ergeben?**

Ich habe über 20 Jahre lang Hotels verkauft, hatte aber immer den Wunsch, ein eigenes Hotel zu betreiben. Nach JT Touristik war für mich klar: ich wollte weder einen Reiseveranstalter aufbauen, der mit JT Touristik konkurriert, noch wollte ich Reisevermittlung anbieten. Ich wollte etwas Neues, etwas Aufregendes. Das Seelandhaus betreibt zwei Hotels im ländlichen Bereich, Zielgruppe sind gestresste Städter, denen wir Entspannung, ein schönes Wohndesign und eine tolle Küche bieten wollen. Im Spreewald gab es noch nicht ausreichend Angebote. Mein Ziel war es, im Herbst 2018 zu starten – und tatsächlich haben wir damals mit den Vertragsverhandlungen begonnen. Die Kraft der Gedanken hat gut funktioniert. Ich habe einen Partner aus dem Softwarebereich an Bord, je 49 Prozent der Anteile gehören uns beiden, zwei Prozent haben wir einem langjährigen Bekannten geschenkt, den wir persönlich und fachlich sehr schätzen. Die Idee dahinter ist: Wenn wir einmal nicht weiterkommen, kann er uns neue Wege aufzeigen.

**Worauf hast Du dich am meisten gefreut?**

Eindeutig darauf, wieder zu arbeiten. Ich arbeite unheimlich gerne. Nach der Auszeit habe ich mich gefühlt wie jemand, der nach langer Hungerkur wieder essen darf. Ich bin sehr dankbar, dass ich wieder Arbeit habe, die gleichzeitig meine Berufung ist.

**Was rätst Du Unternehmerinnen, die Angst vor dem Scheitern haben?**

Wenn man Angst vorm Scheitern hat, sollte man lieber nichts anfangen, denn: sieben von zehn Unternehmen scheitern. Man sollte sich stets bewusst sein: Das Scheitern ist kein Endpunkt, sondern eine wertvolle Phase, die einen großen Erfahrungsschatz birgt. Im Privatleben scheitern Beziehungen ja auch, bis man endlich den Traumpartner findet. Die Wahrscheinlichkeit, beim zweiten Mal zu scheitern, ist auch viel geringer. In Deutschland steht diese neue Scheiter- und Fehlerkultur noch sehr am Anfang. Ich möchte dabei helfen, sie zu kultivieren und weiterzuführen.

**Was hast Du besonders aus Deinem Scheitern gelernt?**

Mich auf die kleinen Dinge zu freuen, und das zu schätzen, was ich habe. Es hat eine ganze Weile gedauert, aber inzwischen empfinde ich die Insolvenz von meiner Firma nicht mehr als Scheitern. Im Gegenteil: Auch das habe ich gut gemeistert. Ich fühle mich inzwischen glücklicher als vor der Insolvenz. Mein Wunsch nach einem eigenen Hotel war immer vorhanden, ich hatte nur nie Zeit, ihn zu verwirklichen. Jetzt ist es möglich geworden.

*Auf der herCAREER vom 10. bis 11. Oktober 2019 in München erzählt Jasmin Taylor im Vortrag „Get up. Dress up. Show up. And never give up“ und im MeetUp „Weil Liegenbleiben keine Option ist. Wie Scheitern zur wichtigen Lernerfahrung wird” über ihre persönlichen Erfahrungen des Scheiterns und ihren Weg in den Neustart als Unternehmerin.***Über Jasmin Taylor**

Jasmin Taylor kam mit 17 Jahren nach Deutschland, brachte sich die Sprache selbst bei und absolvierte vier Jahre später ihr Abitur. Danach lebte sie in den USA, wo sie einen Bachelor in Psychologie sowie einen Master in Human Relations erlangte.

In der Tourismus-Branche wurde sie bekannt als Gründerin des Reiseveranstalters JT Touristik und avancierte Sie unter die Top 10 der deutschen Veranstalter. Im Herbst 2017 erfolgte mit der Insolvenz von JT Touristik ein Rückschlag. Nach dem Ausscheiden einer großen Veranstalterversicherung aus der Branche war es ihr nicht mehr möglich gewesen, eine entsprechende Anschlussversicherung zu finden, um das Geschäft lukrativ weiter zu betreiben. Dennoch gelang es Jasmin Taylor, ihr Unternehmen an Lidl zu verkaufen, so dass alle Mitarbeiter übernommen.

Ein Jahr nach der Insolvenz erfand sie sich schließlich neu, indem sie die Seelandhaus GmbH gründete. Das Unternehmen erwirbt, entwickelt, bebaut Seegrundstücke und schafft Urlaubsresorts in einzigartiger Lage. Das Portfolio des Unternehmens umfasst derzeitig zwei Anlagen im Spreewald: Das Seehotel am Schwielochsee als Hideaway der Luxuskategorie – sowie Das Seedorf in Neuendorf am See als Feriendorf der gehobenen mittleren Kategorie.

**Über die herCAREER**

Die herCAREER ist Deutschlands Leitmesse für die weibliche Karriereplanung. Sie findet am 10. und 11. Oktober 2019 bereits zum fünften Mal im Münchener MTC statt und wird mit dem Netzwerkevent herCAREER@Night abgerundet. Mit der Messe und der Netzwerkveranstaltung wurde eine Plattform geschaffen, die Jobeinsteigerinnen, aber auch Aufsteigerinnen und Gründerinnen Netzwerke erschließt, die sie dabei unterstützen, beruflich weiter und schneller voranzukommen.

Die herCAREER@Night findet am Abend des ersten Messetages, also am 10. Oktober 2019, statt. Hier treffen die Netzwerk-Teilnehmerinnen im Rahmen eines gemeinsamen Abendessens auf weibliche Vorstände, Aufsichtsrätinnen, Unternehmerinnen, Existenzgründerinnen, Personalverantwortliche und Expertinnen der unterschiedlichsten Branchen, aber auch auf Männer, die sich für Chancengleichheit einsetzen. An diesem Abend geht es darum, sich auszutauschen und das berufliche Netzwerk zu erweitern.

Das Besondere an der herCAREER ist, dass sie Hierarchieebenen aufbricht und einen Austausch auf Augenhöhe ermöglicht. Die Besucherinnen und Besucher haben so die Möglichkeit, sowohl vom Wissen der Crowd zu profitieren als auch von den Erfahrungen und dem Know-how erfahrener Role Models und Insidern zu lernen. Auf der herCAREER kommen sie in lockerer Atmosphäre mit Fachexperten/-innen ins Gespräch und können ihr berufliches Netzwerk strategisch und gezielt ausbauen. [www.her-career.com/atNight](http://www.her-career.com/atNight)

Einzigartig ist auch das Ausstellungsspektrum: Im Fokus stehen Arbeitgeber aus verschiedensten Branchen, spannende Weiterbildungsangebote, aber auch Themen rund um Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie Angebote für Gründer/innen und Unternehmer/innen. Ergänzt wird das Angebot um den Themenbereich Finanzen, Geld und Vorsorge. Außerdem stellen Unternehmen bei den Future Talks vor, an welchen Innovationen sie arbeiten und wie sie Digitalisierung und New Work vorantreiben.

Angereichert wird das Programm um über 60 Vorträge und Diskussionen mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik sowie um rund 300 MeetUps und Talks mit Role Models. Darunter sind auch zahlreiche Gründerinnen, die bereit sind, ihr Wissen zu teilen und über ihre Erfahrungen und Lernkurven zu berichten. Das umfangreiche Vortragsprogramm ist im Eintrittspreis inkludiert. Für Studierende sowie Absolventinnen und Absolventen ist die Messe kostenfrei sowie die An- und Heimreise mit FlixBus aus dem gesamten Bundesgebiet. [www.her-career.com/FlixBus](http://www.her-career.com/FlixBus)

Die herCAREER 2019 findet am 10. und 11. Oktober 2019 in München statt. Weitere Informationen über die Karrieremesse für Frauen gibt es unter [www.her-career.com](http://www.her-career.com), über Facebook: [www.facebook.com/herCAREER.de/](http://www.facebook.com/herCAREER.de/) über Twitter @her\_CAREER\_de, #herCAREER, Instagram [www.instagram.com/herCAREER/](http://www.instagram.com/herCAREER/) und bei Linkedin [www.linkedin.com/company/herCAREER](http://www.linkedin.com/company/herCAREER)

Bereits wie im Vorjahr ist die Veranstaltung in einigen Bundesländern als Weiterbildungsveranstaltung anerkannt: [www.her-career.com/Bildungsurlaub](http://www.her-career.com/Bildungsurlaub)

**Über Natascha Hoffner**

Die Gründerin Natascha Hoffner verfügt über 18 Jahre Erfahrung in der Messebranche. Sie war bereits ab dem Jahr 2000 Teil einer Neugründung in der Messebranche mit Sitz in Mannheim und maßgeblich am Auf- und Ausbau von Messen und Kongressen im In- und Ausland beteiligt, die als Leitveranstaltungen ihrer Branche etabliert wurden. In Spitzenzeiten war sie gemeinsam mit dem damaligen Gründer für bis zu 20 Messen und Kongresse jährlich und rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verantwortlich. Für dieses Unternehmen, welches zuletzt zur Tochtergesellschaft der Deutschen Messe AG wurde, war sie über fünf Jahre als Geschäftsführerin tätig. Im April 2015 gründete sie die messe.rocks GmbH mit Sitz im Münchner Osten.