

UNSER ROLEMODEL FÜR DEN BERUF DES SCHRIFTSTELLERS



Name: Thomas Pyczak

Unternehmen: Thomas Pyczak

Homepage: <https://www.thomas-pyczak.de>
| <https://www.strategisches-storytelling.de>

Kontakt: tp@strategisches-storytelling.de |
Facebook: [thomaspyczak.autor](https://www.facebook.com/thomaspyczak.autor)

Thomas ist Schriftsteller, Storytelling Trainer und Consultant. Bevor er sich entschlossen hat, seiner Leidenschaft zu folgen, studierte er Philosophie und Literatur, arbeitete als Journalist, war bis Herbst 2014 CEO von CHIP, davor deren Chefredakteur. Seitdem folgt er seiner Passion für das Erzählen, im Business und als Autor von Romanen.

Familie und Freunde sagen über Thomas, dass er ein kreativer Typ mit einem hohen Grad innerer und äußerer Freiheit sei. Er sei zudem neugierig auf Menschen, Kulturen und Natur.

Unsere Fragen hat Thomas in Herrsching am Ammersee beantwortet.

INTERVIEW MIT THOMAS PYCZAK IN SEINER ROLLE ALS SCHRIFTSTELLER UND STORYTELLING TRAINER & CONSULTANT

Wie verdienst du dein Geld als Remote Worker?

Ich habe drei Einnahmequellen: Ich schreibe Bücher, ich gebe Workshops und ich bin als Consultant tätig.

Wie bist du auf die Ideen für deinen Service gekommen? Hast du eine bestimmte Methodik verfolgt?

Mein Thema ist Storytelling. So entstehen Romane und Erzählungen. Das ist meine B2C-Seite. So entstehen aber auch Sachbücher und ein Blog zum Thema Business Storytelling. Das ist die B2B-Seite meiner Tätigkeit. Durch meinen Background als Manager und Chefredakteur fällt es mir leicht, Storytelling und Business zu verbinden.

Bei den Romanen folge ich meiner Intuition und meinen Interessen. Ich kann nur das schreiben, was in mir ist und mir etwas bedeutet. Alles andere halte ich für Zeitverschwendung. Zugleich spreche ich viel mit

Lesern, um ihre Wünsche zu verstehen. Ich habe einen Kreis von Lesern, der mir hilft, meine Romane agil zu entwickeln. Sie geben mir Feedback zu Konzept, Stil und Inhalt. Diese Form der Auseinandersetzung mit Kunden halte ich für elementar in der Produktentwicklung. Meine wichtigste Leserin ist meine Frau. Viele ihrer Anregungen fließen in meine Romane ein.

Das Thema Business Storytelling hat sich organisch entwickelt. Ich habe zunächst begonnen, einen Blog zu schreiben, Interviews mit Experten zu führen. Ich begann, an der Berliner School of Life „Die Kunst des Business Storytellings“ zu unterrichten. Das Workshop-Konzept hat sich in kurzer Zeit weiterentwickelt – durch Feedback und Erfahrungen in der Praxis. Durch den Blog und die School of Life wurden neue Kunden auf mich aufmerksam und buchten mich für Workshops und Consulting-Aufträge zum Thema Storytelling. Ich entwickelte und optimierte spezifische Produkte für ihre Anforderungen. Schließlich schrieb ich mit „Tell Me!“ ein Buch über Storytelling. Ich entwickelte das Konzept genau wie die Romane zunächst allein und diskutierte es dann mit Freunden, Bekannten und Verlagen. Aktuell schreibe ich an der erweiterten zweiten Auflage, die Leserwünsche berücksichtigt.

Das Vorgehen ist, kurz gesagt, agil. Ich stelle Hypothesen auf, verifiziere sie. Entwickle meine Angebote auf Basis von Feedback immer weiter.

Wie lange hat es gedauert, bis du deine ersten 1.000 Euro an monatlichem Einkommen durch deine ortsunabhängige Arbeit generiert hast?

Es hat über ein Jahr gedauert. Ganz einfach deshalb, weil ich erst einmal einen Roman schreiben musste, bis ich ihn verkaufen konnte.

Wie hast du deine ersten Kunden gefunden, mit denen du remote zusammengearbeitet hast?

Die ersten kleinen Aufträge als Storytelling Trainer und Consultant kamen über Bekannte. Die ersten größeren Aufträge waren Unternehmen, die über meinen Blog auf mich aufmerksam geworden waren. Sie hatten bei Google nach „Storytelling“ gesucht und mich gefunden.

Wie findest du neue Kunden?

Neue Kunden kommen über Empfehlung oder sie werden durch ein Buch oder meinen Blog auf mich aufmerksam.

Was war deine Motivation, ortsunabhängig zu arbeiten?

Mir war wichtig, meine Tage frei gestalten zu können und zu reisen, wann ich reisen möchte. Ich wollte konzentriert und diszipliniert arbeiten. Meine

Zeit weniger in Meetings verbringen. Außerdem wollte ich mehr Zeit mit meiner Frau, meinen Freunden, meiner Familie verbringen. Es war einfach ein anderer Lebensentwurf gegenüber dem Alltag eines festangestellten Managers.

Was mich ebenfalls sehr stark motiviert hat, war die Vision, Menschen, mit dem, was ich schreibe, zu berühren, ihnen zu helfen, Grenzen zu überwinden. Dafür sind Geschichten meiner Meinung nach sehr gut geeignet, weil sie es erlauben, am Leben anderer Menschen teilzuhaben sowie in fremde Welten einzutauchen. Das ist natürlich kein 9 to 5 Bürojob. Ich bin außerdem Trainer und Consultant für Storytelling. Auch dafür brauche ich Unabhängigkeit – lokale und geistige –, weil der Reiz für mich ja gerade darin besteht, mit den verschiedensten Unternehmen und Institutionen zusammenzuarbeiten.

Wie hast du deine Remote-Karriere begonnen? Gab es irgendwelche Tools, die dir dabei geholfen haben, ortsunabhängig zu arbeiten?

Mir hat ein Coach geholfen, der etwas Ähnliches durchgemacht hat wie ich. Das ging über ein Jahr. Dieses Vorgehen kann ich empfehlen, wenn man, wie ich, Neuland betreten möchte. So würde ich es wieder machen. Es gab viele hilfreiche Gespräche mit Freunden und Bekannten über dieses Thema. Auch deren Tipps und Fragen haben mir sehr geholfen.

Was waren deine größten Herausforderungen, um ein Remote-Einkommen zu generieren und wie hast du diese bewältigt?

Zu Beginn war es schwierig, die Freiheit in Produktivität umzumünzen. Dazu brauchte es außer Disziplin auch Struktur. Es dauerte eine Weile, bis ich eine Struktur fand, die sich immer noch nach Freiheit anfühlte.

Wie sieht ein normaler Arbeitstag in deinem Leben als Remote Worker aus? Hast du eine tägliche Routine?

Ich schreibe am liebsten zu Hause oder auf Reisen. Auf Reisen spielt es für mich keine Rolle, ob ich auf einer Parkbank sitze, in einer Hotellobby oder am Strand. Ich schreibe jeden Tag, mal nur eine Stunde, mal zwölf Stunden. Ich habe ein Pensum, das ich mir vornehme, aber wichtiger ist die Qualität. Wenn ich etwas schreibe, soll es gut sein. An manchen Tagen schreibe ich ein paar Sätze, an anderen Tagen mehrere Kapitel. Das ist okay. Ich teile meine Arbeit in Projekte – einen neuen Roman schreiben, ein Workshop-Konzept verfassen, ein Unternehmen als Consultant begleiten – und versuche, niemals mehr als drei Projekte gleichzeitig in Arbeit

zu haben. So behalte ich den Überblick und bewahre Gelassenheit, die für das Gelingen meiner Arbeit wichtig ist. So kann ich auch zwischen den Projekten hin- und herspringen, ohne mich jedes Mal neu einzuarbeiten.

Was sind die Vor- und Nachteile ortsunabhängiger Arbeit aus deiner Sicht?

Die Vorteile: ich halte sie vor allem für effizienter, flexibler und inspirierter. Die Herausforderung: es ist viel Disziplin nötig.

WOMIT KANNST DU ORTSUNABHÄNGIG GELD VERDIENEN? – EINIGE IDEEN

Beschäftigungsformen: Du arbeitest in der Regel als Freelancer und verkaufst deine Werke an Buchverlage, Hörbuchverlage, Zeitschriften, Magazine, Rundfunkanstalten, etc. Oder du veröffentlichst deine Werke im Self-Publishing Verfahren und verkaufst sie über Marktplätze wie z. B. Amazon.

Die folgenden Zeilen geben dir ein paar Ideen an die Hand, wie du ortsunabhängig mit diesem Beruf Geld verdienst. Der Abschnitt ist bewusst kurzgehalten, da viele der Ideen bereits in Kapitel 3 angesprochen wurden. Solltest du an der ein oder anderen Stelle den Wunsch nach mehr Inhalt verspüren, blättere einfach nochmal zum Anfang zurück. Nähere Informationen, wie du Themen für Bücher und Online-Kurse findest, erhältst du in Kapitel 5. Schau außerdem gerne auf unserem Blog vorbei, für alle genannten Tools und Ressourcen im Überblick: <https://new-work-life.com/portfolio/schriftsteller>.

Bringe eigene Werke mittels Self-Publishing auf den Markt

Verkaufe deine Bücher bei Anbietern wie z. B. Amazon, Thalia, Hugendubel, Mayersche, Osiandersche, buch.de, buecher.de; etc. Nutze zur Veröffentlichung deiner Werke Self-Publishing Dienste wie z. B. Amazon Kindle Direct Publishing (KDP), Xinxii, BoD oder epubli. Self-Publishing bezeichnet das Herausbringen eines Schriftstückes im Eigenverlag. Du brauchst für dein Werk folglich nicht erst auf die Suche nach einem Verlag gehen, sondern kannst es selbst veröffentlichen. Dies hat den Vorteil, dass du zu hundert Prozent unabhängig bist und deine Inhalte, das Veröffentlichungsdatum deines Werkes, das Marketing und den Preis für dein Buch (und damit deine Gewinnmarge), etc. selbst bestimmen kannst.