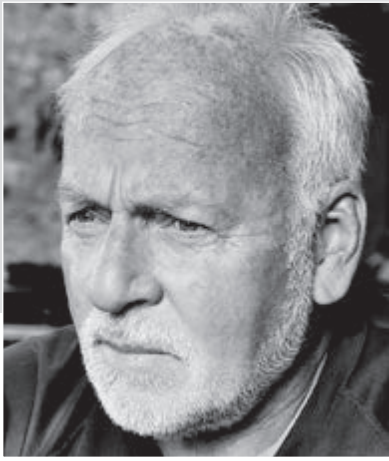
23.2.2013



«Hat man wenig Geld und viel Zeit, ist schon viel gewonnen»

Er war der erste Mitarbeiter seines Halbbruders Frank Stronach, der es später zu Reichtum und Ruhm brachte, doch Hans Adelmann spürte bald, dass er nicht Erfolg anstrebte, sondern stilles Glück. 50 Jahre später hat Adelmann ein Loblied auf das einfache Leben und die vielen Wunder am Wegrand verfasst. Sein Bruder kämpft derweil mit 25 Millionen Euro um die Wählergunst in Österreich.

Herr Adelmann, Sie haben ein Buch geschrieben über das einfache Leben und das Glück in der Stille. Nun eilen Sie seit drei Wochen von Medientermin zu Medientermin. Fühlen Sie sich nicht im falschen Film?
HANS ADELMANN: Für einen Laien im Umgang mit Medien ist das eine sehr interessante Erfahrung, in kurzer Zeit mit über 40 Print-, Radio- und Fernsehjournalisten zu tun zu haben. Erstaunlicherweise war ich sogar vor den TV-Auftritten ganz ruhig, mein Puls lag 10 Schläge tiefer als im Normalfall.

Wie wäre das Echo ausgefallen, wenn Sie nicht der Halbbruder des Unternehmers und Multimilliardärs Frank Stronach wären, der gerade die österreichische Politik aufmischt?
Dann hätte kaum jemand von meinem Büchlein Notiz genommen. Ich werde immer das Anhängsel meines Bruders sein, dessen bin ich mir bewusst. Ohne

ihn wäre ich nicht von Interesse für die Medien. Einmal hat mich eine Journalistin um 23 Uhr angerufen, um mich zu fragen, ob mein Bruder schon einmal fremdgegangen sei. Frank polarisiert, aber ich habe nicht die Absicht, Öl ins Feuer zu giessen. Ich war immer stolz auf Frank, der in seinem Leben 300 Firmen gegründet und mit Magna den grössten Autozulieferer der Welt aufgebaut hat. Und Frank war immer gut zu uns, hat uns unterstützt.

Gleichwohl könnten Sie und Ihr Halbbruder kaum gegensätzlicher sein. Hier der pensionierte Schulhausabwart mit einer Vorliebe für die Einsiedelei, dort der 80-jährige Milliardär, der 25 Millionen Euro in den Wahlkampf steckt und mit dem Privatjet durch die Welt jettet. Wie oft sehen Sie sich?
Wir haben uns mehr als 20 Jahre nicht mehr gesehen. Immer, wenn ich anrief, um etwas abzumachen, sagte seine Frau, Frank sei gerade in Tokio oder in Brasilien oder sonst wo in der weiten Welt. Selbst wenn er ans WEF nach Davos kommt, hat er so viele Termine mit wichtigen Leuten, dass er nicht einfach einen Abstecher nach St. Gallen machen kann. Wir telefonieren ein paar Mal pro Jahr und bleiben so in Kontakt.

Haben Sie gemeinsame Themen?
Wir reden über die Familie, die Gesundheit. Über Geschäftliches oder Politik unterhalten wir uns kaum. Ausser einmal, da fragte ich, warum er sich das noch antut in seinem Alter, dieses schmutzige Geschäft der Politik. Er sagte, er habe nichts zu verlieren ausser Geld, und davon habe er genug. Frank war zeitlebens extrem ehrgeizig, ein Workaholic, und jetzt ist er halt in politischer Mission unterwegs. Natürlich hat er auch die Erfahrung gemacht, dass man mit Geld viel verändern kann. Macht macht Geld und Geld verleiht Macht.

Sie waren Frank Stronachs erster Mitarbeiter, als er in Toronto seine Autozulieferfirma aufbaute. Warum haben Sie es dort nicht lange ausgehalten?
Wir waren einfach zu verschieden. Frank war ein Perfektionist, besessen davon, der Beste zu sein. Man konnte die Arbeit nie gut genug machen für ihn. Einmal fertigte ich an der Drehmaschine einen Bolzen, mit dem man Löcher in die Pleuelstangen schlagen konnte. Ich hatte den Bolzen schon poliert, aber Frank war unzufrieden, er verlangte eine zweite, dritte, vierte Version. In die-

ser Zeit überlegte ich, was ich vom Leben wollte, ob es wirklich mein Ziel war, mich hier abzurackern, um mir dann 3 TV-Geräte und ein Luxusauto leisten zu können. «Frank», sagte ich, «ich will nicht reich werden, ich will glücklich sein.» Er entgegnete: «Wie kannst du glücklich sein, wenn du faul bist?» «Ein Ochse ist auch fleissig», sagte ich. «Trotzdem ist er niemals glücklich. Er ist kastriert und der Bauer treibt ihn beim Pflügen mit einem Stachel an.» Frank sagte nur: «Ich habe nicht vor, ein Ochse zu sein. Einmal werde ich den besten Champagner trinken.»

Sie haben dann mit Ihrer Frau viele Reisen gemacht und ein einfaches Leben geführt. Haben Sie Reichtum und Glück als Gegensätze empfunden?

Wer immer der Beste sein will, verdient viel Geld, aber er bleibt unter Umständen der Gefangene dieses Bestrebens. Mir war klar: Um glücklich zu sein, muss ich frei sein. Das gelingt eher, wenn ich ein einfaches Leben führe. Der wahre Luxus ist doch, Zeit zu haben und bewusst unterwegs zu sein. Vor 20 Jahren fragte mich Frank, ob ich nicht in einem seiner Betriebe in den Rocky Mountains Hauswart werden möchte. Ich wusste sofort, dass ich – wie alle seine Mitarbeiter – sehr viel verdienen und sehr viel arbeiten würde. Ich hätte also keine Zeit mehr gehabt für alles, was mir wichtig ist, die Berge, die Tiere, die Natur. Ich sage nicht, dass mein Weg richtig ist und seiner falsch, aber ich glaube, jeder Mensch tut gut daran, intensiv darüber nachzudenken, was er braucht, um glücklich zu sein. Geld wird oft mit Freiheit in Verbindung gebracht. Ich habe die Erfahrung gemacht: Eigentum belastet. Ich besitze fast nichts und habe deshalb auch keine Verlustängste.

Wir bereuen immer nur das, was wir nicht getan haben.
MARCEL PROUST

Deshalb macht ein einfaches Leben glücklicher?

Hat man wenig Geld und viel Zeit, ist schon viel gewonnen. Die Reisen, die ich als junger Mann praktisch ohne Geld mit Rucksack und Schlafsack unternommen habe, gehören zu meinen schönsten Erinnerungen. Die viele Zeit, die ich in der Natur verbringen durfte, hat mich sehr geerdet. Ich bin über 2000 Mal auf die Hundwiler Höhe gestiegen, habe den Berg und den Wald und das Firmament gesehen und gefühlt, dass ich nicht alleine bin. Das Glück

liegt am Wegrand, man muss es nur sehen. Wer einfach lebt, hat einen besseren Blick für das Wesentliche.

Nach Ihrer Pensionierung gingen Sie als Pilger auf den Jakobsweg. Das machen inzwischen auch Manager ganz gerne.
Tatsächlich, ich war während dreier Tage mit einem deutschen Siemens-Manager unterwegs, der 5000 Leute unter sich hatte. Er sagte mir später, das sei die beste Erfahrung seines Lebens gewesen, unendlich viel wertvoller als Luxusferien auf den Malediven. Ich bin in zwei Tranchen 3400 Kilometer gewandert, von St. Gallen bis ans Kap Finisterre. Die ersten drei Wochen waren zum Heulen, alles tat weh, man ist auf sich selber und seine Probleme zurückgeworfen. Irgendwann wird es unbeschreiblich schön. Auf der Meseta-Hochebene beobachtete ich längere Zeit eine Lerche. Schliesslich begleitete der Vogel mich über mehrere Kilometer. Es war ein sehr seltsames Erlebnis, weil ich das bestimmte Gefühl hatte, es könnte mein 1968 verstorbener Vater sein, der mir da zur Seite stand. So etwas ist in der Alltagshektik nicht möglich.

Sie sind nun 73-jährig und seit einem Hirnschlag 2005 auf Blutverdünner angewiesen. Was wünschen Sie sich noch für Ihr Leben?
Ich bin sehr dankbar für alles und habe keine Angst vor dem Tod. Es wäre schön, auf einer Wanderung zu sterben und dann auf der Hundwiler Höhe am Waldrand begraben zu werden. Ich brauche kein Monument. Mit dem Abschied eilt es mir aber nicht, denn ich würde zu gerne meine Enkelkinder noch aufwachsen sehen. Bis vor kurzem gab es in unserer Familie ausschliesslich Mädchen, jetzt hat meine Tochter im letzten Herbst einen Sohn zur Welt gebracht. Seither wünsche ich mir, meinen Enkel später zum Pilzsuchen mitzunehmen, ihm zu zeigen, wo man die schönsten Steinpilze findet, welche Blumen und Tiere es gibt. Wer weiss, vielleicht werde ich ja 95-jährig mit Blutverdünner. Dank meinem Buch wird in jedem Fall etwas von meinen Erfahrungen an die nächsten Generationen weitergegeben. ■

Kontakt: *adelmann@hispeed.ch*

Literatur: *Hans Adelmann ‹Einfacher leben›, Edition A, Wien 2013*

30.8.2021

AEBY CHRISTIAN
Vom Werbefilmer zum Bäcker

Das Brot seiner Kindheit

Christian Aeby rückte als Werbefilmer die Swiss oder BMW ins beste Licht. Mit sechzig legte er die Kamera beiseite und nahm den Sauerteig zur Hand. Nun macht der Basler als Bäcker in Hamburg von sich reden.

Nein, brotlos war sein Job nicht gewesen. Als Regisseur hatte der Basler Christian Aeby jahrelang die Werbefilme von Weltmarken verantwortet. 100 000 Euro und mehr kostete ein Drehtag mit ihm, für aufwendige Werbeclips zahlten die Kunden bis 2,5 Millionen Euro. Unvergessen bleibt für Aeby der Imagefilm «Campari Soda» für die Swiss, welcher der neuen Fluggesellschaft nach dem Debakel der Swissair ein positives Image verleihen sollte. Wenn Aeby in seiner Hamburger Wohnung darüber spricht, wie er das Wolkenmeer und andere Schlüsselszenen eingefangen hat, spürt man nochmals seine Passion für das Filmmetier.

Aber eigentlich ist das gefühlt schon ewig her. Denn nach jahrzehntelang erfolgreicher Arbeit hat Aeby der Branche mit gut sechzig den Rücken zugekehrt. Er sei schlicht «aus der Zeit gefallen», sagt er lakonisch und präzisiert dann, der Kostendruck habe massiv zugenommen, weil nach der Erfindung der Smartphones der Eindruck aufgekommen sei, jeder könne Filme machen und teure Fachleute seien entbehrlich. Der erfahrene Profi fühlte, wie die

Wertschätzung für seine Arbeit abnahm, und als bei einem Dreh mit einem Kleinkind die Produktionsleitung zur Unzeit reinfunkte und Aeby just in dem Moment stoppte, als er die gewünschte Stimmung filmisch hätte festhalten können, da wurde ihm schlagartig klar: Es war höchste Zeit, noch einmal etwas Neues in Angriff zu nehmen.

Der Wahlhamburger Christian Aeby lancierte seine zweite Karriere mit einem selbst gezimmerten Marktstand, der halb so gross war wie die kleinste im Handel erhältliche Version. Klein, aber fein – so lautete seine Maxime, und folgerichtig hatte er nur ein einziges Brot im Angebot und verteilte kleine Stücke davon veredelt mit gesalzener bretonischer Butter an die Passanten. Und siehe da, viele von ihnen machten nach einigen Schritten kehrt, kamen zurück an den kleinsten Marktstand Hamburgs und wollten wissen, was das für ein Brot sei.

Es gab darauf eine sachliche und eine emotionale Antwort. Die emotionale ging so, dass der Basler Aeby nach seinem Umzug in die Medienstadt Hamburg wenig vermisste, eines aber schmerzhaft: das dunkel gebackene, knusprige Sauerteigbrot aus der Heimat. Er erinnere sich noch genau, wie er als 5-Jähriger die Bäckerei Trautwein in Riehen betreten habe, erzählt der 63-jährige weitgereiste Unternehmer, er höre noch heute den Klang der Türglocke, das Knarren des Bodens, das Rascheln des Papiers, in das die Bäckerin das Brot eingepackt habe. In den ersten Jahren in Hamburg zu Beginn der Neunzigerjahre habe er das Brot seiner Kindheit so sehr vermisst, dass er seine Mutter regelmässig beauftragt habe, ihm welches zukommen zu lassen. Als Kurier diente jeweils der ICE-Zug Basel–Hamburg, der die wertvolle Fracht zuverlässig transportierte, ohne dass jemand davon wusste, erzählt Aeby lachend. Seine Mutter stellte die mit Brot gefüllte Tasche in Basel in den Zug, der Sohn holte sie acht Stunden später in Hamburg glücklich heraus.

Wenn es einen Glauben gibt, der Berge versetzen kann, so ist es der Glaube an die eigene Kraft.

MARIE VON EBNER-ESCHENBACH

Das Essen hat in Christian Aebys Leben immer eine wichtige Rolle gespielt; er gehört zu jenen Menschen, die Kochen als Kunstform verstehen und problemlos sechs Stunden in der Küche stehen können für ein besonderes Gericht. Als dann sein älterer Bruder erzählte, er habe sich in einem Kurs in die Kunst der Sauerteigkultivierung einführen lassen, begann auch Christian Aeby zu pröbeln und zu backen, vorerst in Randstunden und dann immer exzessiver. Was er beim Bäcker Nino Ardilio am Genfersee schliesslich gelernt und perfektioniert hatte, funktionierte in Hamburg mit deutschem Bio-Mehl zunächst nicht, aber nach Jahren des Tüftelns und Testens war das perfekte Mehl gefunden, die Ascorbinsäure durch Acerola-Kirschenpulver ersetzt, kurz: Aeby hatte eine Formel gefunden, die so gut war, dass er nicht anders konnte, als in einen Holzkohle-Ofen zu investieren und zu Markt zu fahren mit seinem Brot.

Als die Schlange vor seinem Marktstand dann immer länger wurde und immer mehr Brotliebhaber sich erkundigten, wo er seinen Laden habe, wurde aus dem Liebhaberprojekt endgültig sein neuer Broterwerb. Aeby fand ein kleines Ladenlokal in Hamburg-Eimsbüttel unweit seines Wohnortes, richtete es – Werbeprofi bleibt Werbeprofi – puristisch ein, gab ihm den simplen Namen «bread.» und fand auf abenteuerlichen Wegen einen Lieferanten für das Seidenpapier in leuchtend pinker Farbe, das er sich in den Kopf gesetzt hatte und das im Kontrast mit dem schwarzen Interieur, dem schwarzen Tresen und der dunklen Brotkruste ein hervorragender Werbebotschafter wurde.

Darüber hinaus musste sich der Werber Aeby nicht um die Bewerbung seines Brots kümmern. Die Geschichte wurde zum Selbstläufer. Eines Morgens streckte ihm eine Stammkundin am Marktstand begeistert die neuste Ausgabe der Hamburger Morgenpost entgegen und Aeby stellte verwundert fest, dass er selber es war, der da von der Titelseite jener Zeitung grüsste, die er seit fast 30 Jahren las. Das Gourmetmagazin Falstaff hatte ihn mit der Auszeichnung «Hamburgs bester Bäcker» geadelt, ihn, den Quereinsteiger, der von sich sagt, er sei ja gar kein Profi, sondern ein Liebhaber, der nur ein einziges Brot in vier Varianten herstellen kann: die Baguette-ähnlichen Formen Flûte und Stange, den 3,6-Kilo-Brotlaib «Hammer» und vier miteinander verbundene Bürli, alles mit weichem, luftigem Kern und dunkler, knuspriger, aromatischer Kruste.

Diese Konzentration auf ein einziges Produkt und dessen Perfektionierung hat ihren eigenen Reiz. Als Aeby in seiner Wohnung zu einem Exkurs über die Launen des Sauerteigs ansetzen will, wird er durch einen Anruf unterbrochen. Ein Google-Angestellter, der offenbar genug hat vom täglichen Umgang mit Algorithmen, möchte von Aeby wissen, wie er vorgehen soll, wenn er in Berlin eine eigene Bäckerei eröffnen möchte. Er vertröstet ihn auf später und führt seinen Gedanken zu Ende: Man müsse «den Sauerteig täglich füttern und bei Laune halten wie ein Haustier». Neuerdings füttere er ihn sogar zweimal pro Tag, das erhöhe die Triebkraft. «Man lernt nie aus, es geht immer noch besser», sagt Aeby mit dem Strahlen eines kleinen Jungen, und man kann sich in diesem Moment gut vorstellen, warum er nicht nur einen gelernten Bäcker, sondern auch einen Mathematiker und einen Philosophen beschäftigt in seiner Bäckerei. Und warum er so gerne selber in der Backstube steht und Schichten übernimmt, die manch einen Jüngeren abschrecken würden. «Wenn man ein Blech mit gut geratenen Broten aus dem Ofen zieht, ist alle Müdigkeit vergessen», sagt Aeby. Die neuste Innovation in Sachen Produktentwicklung: Die Flûtes werden seit wenigen Wochen gezwirbelt, weil sie dann besser aufgehen.

Es ist nicht unbedingt schlecht, wenn dein Leben mal kopfsteht. Das ist wie bei Shampoo-Flaschen: Manchmal kommt dann mehr raus.
UNBEKANNT

Doch nun stehen grössere Schritte an: Nach der Expansion nach Berlin, wo Aebys Sohn Giani und Neffe Lucas das Bread-Brot backen und auf dem Markt verkaufen, will der Basler sein Brot nun in seine Heimat zurückbringen. Eine Bäckerei mit geeigneten Öfen, die in seinem Auftrag backen wird, hat er schon vor längerer Zeit gefunden. Nun hat Aeby auch den Mietvertrag für ein eigenes Ladenlokal am Rhein unterzeichnet: Ab September wird das Brot seiner Kindheit auch in Basel wieder verkauft. Besonders seine Mutter, die im Alter von 86 Jahren noch mit der Drohne Felder überfliegt, um Rehkitze zu retten, wird sich darüber freuen. ■

Information: *www.bread.love*

«Die besten Jobs sind niemals ausgeschrieben»

Welche Faktoren entscheiden darüber, ob jemand Mitläufer oder Leitfigur wird? Gibt es Bausteine für eine grosse Karriere? Die Topmanagement-Beraterinnen Dorothea Assig und Dorothee Echter gehen dieser Frage seit 15 Jahren nach. In ihrem Buch zeigen sie, weshalb viele Menschen unter ihren Möglichkeiten bleiben und warum wir uns leichter mit Misserfolg als mit Erfolg identifizieren.

Frau Assig, Frau Echter, Sie haben ein Buch darüber geschrieben, wie grosse Karrieren gelingen. Was ist das eigentlich, eine grosse Karriere?

DOROTHEA ASSIG: Das zeigt sich immer in dem Feld, in dem jemand herausragt. Wir beraten seit über 20 Jahren exponierte Persönlichkeiten in der ganzen Welt, Manager, Künstler, Wissenschaftler, Politiker, Sportler und andere Berufsleute. Seit 15 Jahren beschäftigen wir uns mit der Frage: Worin unterscheiden sich jene, die in ihrem Umfeld als Leitfiguren gelten, von den vielen anderen, die eher Mitläufer sind? Was zeichnet die aus, welche die Richtung vorgeben? Wir sind zum Schluss gekommmen: Es ist nicht die Leistung, die den Unterschied ausmacht. Leistung wird heute vorausgesetzt, das ist auf hohem Niveau kein Profilierungskriterium.

DOROTHEE ECHTER: Es geht auch nicht um Zufall oder Glück, auch wenn viele Erfolgreiche das selber glauben. Alle grossen Karrieren folgen einer universellen inneren Dynamik. Wir haben die fünf entscheidenden Dimensionen entdeckt, mit denen Menschen ein Maximum aus ihren Möglichkeiten herausholen können. Es gibt so viele Mythen und trügerische Ratgeber zum Thema Karriere – hier tut mehr Klarheit not.

Könnte es sein, dass viele der sehr Erfolgreichen nie ein Buch gelesen haben über die Frage, wie man Karriere macht?

ECHTER: Das ist gut möglich, jedenfalls sagen viele von ihnen verwirrende Sachen, wenn sie nach den Gründen ihres Erfolgs gefragt werden. Manche machen tatsächlich eine grosse Karriere, ohne die Regeln zu kennen. Viele andere aber stagnieren frühzeitig, weil sie sich komplett falsche Vorstellungen von den entscheidenden Faktoren machen. Sie denken, eine grosse Karriere mache einsam, man müsse sich dafür verbiegen, müsse andere ausnutzen und zum Egomanen werden.

ASSIG: Oder sie glauben, es zahle sich aus, sich über Kritik an anderen zu profilieren. Tatsächlich gewinnt der Aufmerksamkeit, der andere kritisiert, aber er erhält dafür weder Wertschätzung noch Gefolgschaft. Kritik ist immer ein Karrierekiller, eine Zeitverschwendung. Besser ist es, den Fokus darauf zu richten, wofür man steht und wie man die Welt verbessern möchte. Es ist eine folgenschwere Grundsatzentscheidung, ob man ein Problemvergrösserer oder ein Problemlöser sein will.

Der Gefahr aus dem Weg zu gehen ist auf lange Sicht nicht sicherer als sich ihr zu stellen.

HELEN KELLER

Am Anfang vieler grosser Karrieren steht doch nicht der Drang zur Weltverbesserung, sondern das Bedürfnis nach Profilierung und Anerkennung.

ASSIG: Entscheidend sind die fünf folgenden Kompetenzen: Die Ambition wachsen lassen – Das Können entwickeln – Die Psyche stabilisieren – Positive Resonanz erzeugen – Die eigene Bühne gestalten. Zu Beginn einer Karriere geht es tatsächlich oft darum, das eigene Ego aufzuladen und zu stärken. Wer in einem Konzern aufsteigen will, braucht eine Portion Selbstüberhöhung.

Kein Mensch kann sich auf gänzlich realistischer Grundlage einbilden, er sei in der Lage, eine grosse Organisation zu führen. Nur wenn er sich diese Fähigkeit selber zuschreibt, sind auch die Angestellten dazu bereit.
ECHTER: In einer zweiten Karrierephase ist dann allerdings nicht mehr Egomanie gefragt, sondern psychische Disziplin und Kontrolle des Egos. Nachhaltig gelingende Karrieren sind immer stark wertegetrieben. Nur so lösen sie dauerhaft positive Resonanz aus.

Inwiefern unterscheidet sich die Ambition, die Sie als Fundament jeder Karriere bezeichnen, vom simplen beruflichen Ehrgeiz?
ASSIG: Ambitioniert bedeutet anspruchsvoll – bezogen auf die eigenen Ziele, aber auch auf das Umfeld. Ambition will etwas in die Welt bringen, etwas schaffen, was über die eigene Person hinausreicht und andere beflügelt. Ehrgeiz dagegen kann sich auf Äusserlichkeiten wie Geld, Macht oder Berühmtheit beschränken.

Wie entsteht Ambition?
ASSIG: Die Frage ist vielleicht eher, wie Ambition verkümmert. Kinder sind angetrieben von Lerneifer, saugen das Neue auf wie ein Schwamm, wollen alles wissen. Dann werden sie darauf getrimmt, keine Fehler zu machen, ihre Fertigkeiten in einem Bereich zu perfektionieren, einen sicheren Job zu finden. Viele Menschen bauen zu stark auf die Pfeiler Geld und Sicherheit und geben sich mit einem Bruchteil dessen zufrieden, was möglich wäre. Ich kenne zahlreiche Manager, die in der Zufriedenheitsfalle stecken. Sie beugen sich fremden Erwartungen und werden so fürstlich für ihre Anpassung entlöhnt, dass sie lieber ihr Gesicht verlieren, als auf die Belohnung zu verzichten. So machen sie mittelprächtige statt grosse Karrieren.
ECHTER: Es gibt eine einfache Frage, die hilft, den eigenen Antrieb besser zu verstehen: Dominiert der Wunsch, etwas zu bekommen, oder das Bedürfnis, etwas in die Welt zu bringen?

Sie betonen die Bedeutung einer stabilen Psyche. Dabei gibt es viele Beispiele von psychisch labilen Persönlichkeiten, die Grossartiges geschaffen haben.
ECHTER: Wir sagen damit nicht, sehr erfolgreiche Menschen dürften keine

Hochs und Tiefs durchleben. Aber Menschen, die eine grosse Karriere machen, verstehen es, ihre Emotionen zu regulieren. Wichtig ist, zu verstehen, dass unsere Psyche grundsätzlich nicht auf eine grosse Karriere vorbereitet ist und sich das Unbewusste deshalb oft gegen Erfolg wehrt. Es weiss, dass es viel bequemer ist, von Ruhm zu träumen, als sich wirklich auf die grosse Bühne zu stellen. Den meisten Menschen fällt es leichter, sich mit Misserfolg als mit grossem Erfolg zu identifizieren.

Lass dich nicht davon abbringen, was du unbedingt tun willst. Wenn Liebe und Inspiration vorhanden sind, kann nichts schiefgehen.
ELLA FITZGERALD

ASSIG: Es gibt viele Beispiele, die zeigen, dass Menschen im Moment des Durchbruchs eine Art Erfolgsschock erleiden: Das kann von plötzlichem Leistungsabfall bis hin zu Erstarrung, Depression oder Grössenwahn reichen. Wer sich unbewusst vor Erfolg fürchtet, nimmt Zuflucht zu Glaubenssätzen wie: «Als Künstler lebe ich am Existenzminimum, es sei denn, jemand entdeckt mich.» Oder: «Als Frau schaffe ich es nicht bis ins Topmanagement, weil das Unternehmen männlich geprägt ist.» Oder bei Sportlern: «Ich bin vom Verletzungspech verfolgt.»

Manche dieser Sätze sind ja nicht a priori falsch.

ASSIG: Aber sie unterliegen einem grundsätzlichen Missverständnis. Es ist nämlich nicht so, dass sehr erfolgreiche Menschen eines Tages auf die perfekte Bühne gebeten würden – sie schaffen sich diese Bühne selber. Sehr viele Menschen arbeiten nicht in dem Umfeld, in dem sie sich ideal entfalten können. Es ist deshalb eine ebenso schwierige wie wichtige Aufgabe, zu spüren, welches die richtige Bühne ist, und trotz ungewissem Ausgang alles daran zu setzen, diese Bühne zu betreten. Die besten Jobs sind niemals ausgeschrieben – sie werden von den Erfolgreichen selbst geschaffen. ■

Kontakt und Information: *AssigundEchter@topmanagement-seminare.com, www.topmanagement-seminare.com*

Literatur: *Dorothea Assig / Dorothee Echter ‹Ambition. Wie große Karrieren gelingen›, Campus Verlag 2012*