



Das eigene Feuer finden

Ralph Tarne, erfolgreicher Unternehmensberater und Astrologe (s.a. ab 40 Heft 3/2003) über natürliche Rhythmen, kreatives Feuer und Stimmungsenergie in Unternehmen.
Das Gespräch führte Sita Steckel

LIEBER RALPH TARNE, SIE SIND UNTERNEHMENSBERATER, ALLERDINGS KEIN GEWÖHNLICHER. WAS MACHEN SIE GENAU?

Eine kultivierte Tiefenberatung mit Hilfe astrologischer Kraftfelder und ihrer Zyklen. Ich arbeite für Unternehmerinnen und Unternehmer, aber auch für persönliche Fragesteller. Das bringt meinen Klienten mehr als nur erstklassige Dienstleistung: Es bedeutet oft eine essentielle Berührung mit dem ureigenen Entwicklungsweg, zuweilen eine große Erlebnisdichte. Von 1982 bis 1997 führte ich meine Praxis in Berlin, jetzt betreue ich meine Klienten in Süddeutschland, Österreich und der Schweiz von Oberbayern aus. Meine AuftraggeberInnen kommen vor allem aus dem Gastronomiebereich, der Lebensmittel- und Modebranche und aus dem Dienstleistungs- und Finanzbereich. Das sind Branchen, die mehr Spürsinn erfordern, und wo das Gefühl einer ‚wohltuenden Oase‘ für die Kunden eine große Rolle spielt.

WAS IST IHRE VISION, IHR HAUPTANLIEGEN FÜR EINE KREATIVE UND NACHHALTIGE UNTERNEHMENSKULTUR?

Das selbstständige, freie Unternehmertum, ob nun in einer Firma oder einer Einzelperson, ist die schöpferische Kraft schlechthin. In Deutschland wird die Unternehmungslust dramatisch unterdrückt. In allen Hochkulturen der Vergangenheit stand aber das Schöpferische, das Risikofreudige und die Wagnisbereitschaft im Mittelpunkt. Dieser Mittelpunkt ist für mich der ‚Punkt, der die Mittel schafft‘: Das Schöpferische schafft die Mittel, um zu leben, schafft auch die Mittel, um das Soziale zu bedienen. Das Schöpferische schafft Sicherheit, nicht die Bürokratie mit mehr als 100.000 Verordnungen im Jahr 2003. Die schafft Chaos. Das will ich vermitteln.

WORAUF BASIERT SO EINE ASTRO-LOGISCH-ZYKLISCHE BERATUNG? WIE FUNKTIONIERT SIE?

Jeder Mensch, jedes Unternehmen und jedes Staatsgebilde lässt ganz besondere Eigenheiten erkennen, spezifisch astrologisch nachweisbare Kraftfelder, die im Laufe des Lebens durch sehr verschiedenartige Kraftströme zyklisch aktiviert werden. Das ist viel natürlicher, als es klingt. Jil Sander hat andere Eigenheiten als Karl Lagerfeld, und bei Lufthansa ist anderes möglich als bei Swiss Air. Einzelne Kraftfelder in uns werden in rhythmischen Abständen aktiviert: Jeder kennt Jahre, wo es nur zäh vorwärtsgeht und dann gibt es Jahre mit intensiven Expansionsschüben. Das sind zyklisch errechenbare, günstige Jahre für unternehmerische Maßnahmen. Es geht darum, Fähigkeiten zu stärken, und ererbte Schwächen zu entschärfen. Überhaupt müssen unsere latenten Fähigkeiten erst gewagt werden, sonst leben wir auf Sparflamme. Und nach jahrelangen Untersuchungen wurde mir eines immer deutlicher: Die Fähigkeiten und Kraftfelder einer



Führungskraft kommen bis in die letzte Besenkammer einer Firma zur Auswirkung. Gewisse Veranlagungen eines Chefs oder einer Chefin ziehen deshalb ganz bestimmte Mitarbeiter und Kunden an. Neigt ein Unternehmer zum Jammern, werden auch seine Kunden vermehrt jammern. Das ist das Mond-Saturn-Zwangsmuster. Es erfordert – und ermöglicht dann auch – einen umfassenden Katalog für eine betonte Geborgenheitspflege und für Wohlfühl-Maßnahmen der betreffenden Führungskraft für sich selbst und in Folge für ihre Kunden – damit dieses Unternehmen erfolgreicher wird.

KOMMEN VON UNTERNEHMERINNEN UND UNTERNEHMERN NICHT ZWEIFEL GEGENÜBER DER ASTROLOGIE?

Ich fordere bei allen von mir erarbeiteten Aussagen und Zusammenhängen: ‚Glauben Sie mir nichts, prüfen Sie es nach!‘ Ein großes Überzeugungsmoment liegt in manchen oft sehr intimen Aussagen, die ‚auch ein geübter Menschenkenner einer fremden Person nicht ansehen kann‘ – wie mir eine Journalistin sagte, die das im Selbstversuch prüfte. Man sieht etwas im astrologischen Messbild... und es bestätigt sich manchmal derart massiv im Leben eines Klienten, dass einem die Tränen in die Augen schießen. Diese Kraftfelder und ihre Zyklen sind gewaltig wirksam. Das ist kein theoretisches Wortgeklänge aus einem Wolkenkuckucksheim.

IHRE FORM DER UNTERNEHMENSBERATUNG SETZT ALSO GAR NICHT BEI DEN ZAHLEN AN, BEIM NUTZEN DES SHAREHOLDER VALUE?

Der reine Nutzen und Zweck, das Rationell-Mechanische (Merkur) ist nur eine von insgesamt zehn organischen Lebenskräften, so wie Buchhaltung und Logistik (Merkur) auch nur einen Teil des Firmenganzes bilden. Nur auf maximalen Gewinn ausgerichtet kann kein Unternehmen zum Erfolg geführt werden.



Es braucht Pionierkraft, Risikofreude und Schwung, es braucht Reserven, Kundenpflege und Visionen. Die Zahlen überprüfe ich auch, um sicherzugehen, dass ich nichts übersehe. In Ergänzung zum Qualitätsmanagement geht es mir um nachhaltige Erfolge, um ein natürliches, nicht erzwungenes Fließen mit den jeweiligen zyklischen Erfordernissen. Wie faszinierend ist da eine alteingesessene Hamburger Teefirma, die seit 150 Jahren unverändert einen hohen Qualitätsstandard hält. Das sind Langzeit-Geschäftsleute, konzentriert auf Langzeit-Erfolge. Die übersteigerte Gewinnmaximierung der letzten Jahre gleicht dagegen dem blind getriebenen Drang der Lemminge, die sich in den Abgrund stürzen. Gier bringt keinen Segen. Es geht um eine nachhaltige gesunde Freisetzung des Unternehmerfeuers in uns allen.

WO SETZEN SIE AN?

Neben anderem gibt die astrologische Stellung der Sonne wertvolle Hinweise über die am besten geeignete Art eigener Firmenführung und Selbstständigkeit. Dort liegt meine Firmenidee und meine Berufung, dort liegt mein Herzensanliegen, wo mir das Herz aufgeht – falls es aufgeht. Denn das muss erst geweckt werden. Jeder von uns muss erst aus bestimmten, sozial oder familiär übernommenen Zwangsmustern aussteigen lernen, damit sich eigene Unternehmungslust, das eigene Potential frei entfalten können.

Viele arbeiten mühsam in einem Broterwerb und leben ihre Berufung verkapselt als Hobby aus. Aber die Entwicklung von Selbstkraft und Unternehmungslust – durch die Verwirklichung der ureigenen Fähigkeiten und Begabungen – ist der goldene Weg in unserem europäischen Kulturerbe. Goethe sagte: ‚Was du von deinen Vätern erhalten, erwirb es, um es zu besitzen.‘ Einige einfache Beispiele: Eine Unternehmensgründerin ist von ihrer Veranlagung her vielleicht zu verbissen oder zu angestrengt – ein Sonne-Mars-Saturn-Kraftfeld. Sie muss ihre feurige Verwirklichungskraft dahin entwickeln, streng und ernst das kreative Feuer zu schüren, statt dahin, streng und ernst ihr Feuer zu unterdrücken, wie es wahrscheinlich ihr Vater getan hat.

Ein anderer Firmeninhaber ist vielleicht zu nett und zu charmant und möchte es allen recht machen, das wäre Sonne-Venus. Der muss seine besondere feurige Intensität da hineinlegen, andere herzlich und beschwingt anzuregen und vielleicht eine besonders ästhetische und geschmacksbetonte Unternehmenskultur aufzubauen. Ein Beispiel dafür wäre auch Marianne Koch, die aus einem bestimmten Rollenzwang einer Schauspielerin und Medienfigur aussteigen musste, Ärztin wurde, und darin ihr Eigenes gefunden hat.

Ein anderer Unternehmer ist vielleicht zu powerful und machtbetont und lebt deshalb wie besessen über seine eigenen Bedürfnisse und die seiner Mitarbeiter hinweg, Sonne-Pluto. Er kann lernen, sich voller Kraft für die Bedürfnisse seiner Mitarbeiter einzusetzen und verliert dadurch die Bedrohungsangst, die oft in solchen Power-

menschen steckt. Typisch für viele Manager und Führungskräfte!

UND WORUM HANDELT ES SICH BEI DEN ZYKLEN, VON DENEN SIE GESPROCHEN HABEN?

Wir haben uns heute sehr weit von der Natur in uns, von den Zyklen der Natur in uns, entfernt. Diese Zyklen sind aber deshalb nichts Abstraktes, nichts Mysteriöses und nichts Versponnenes. Jeder kennt sie aus eigenem Erleben. Unterhalb unserer bewussten Wahrnehmung, in den verschiedenen Schichten des Unbewussten, sind wir untrennbar damit verbunden. Wir schwimmen sozusagen in den Kraftströmen der verschiedenen Lebenszyklen – jeder in seiner besonderen Art.

Es gibt etwa sieben Haupt-Zyklen, also einen ganzen Zopf von Zyklen, mit denen sich die Wachstumsprozesse und Herausforderungen eines Lebens und eines Unternehmens annähernd erfassen lassen. Beispielsweise kehrt der Uranus-Zyklus alle 20-21 Jahre wieder, der Neptun-Zyklus alle 40-41 Jahre, und der schwankendere Pluto-Zyklus alle 33-85 Jahre. Nehmen wir den Uranus-Zyklus. Er bringt heftige Starkstromschübe, die aus unpassend gewordenen Unternehmensstrukturen oder Verträgen herausdrängen, um eine freiere Weiterentwicklung zu ermöglichen. Das geht nicht ohne extreme Spannungen vor sich. Jetzt gilt es, einen Risikosprung zu wagen und unerwartet plötzlich wandeln sich die heftigen Spannungen in ein abruptes Befreiungsgefühl. Meist bieten sich ungewöhnliche Chancen.

In Folge des rigorosen Wechsels kommt es zu deutlich verbesserten Handlungsspielräumen im betreffenden Unternehmen. Kommt ein Klient demnächst in diesen zyklischen Starkstromschub, kann ich meist grünes Licht geben für unternehmerische Expansionen und größere Investitionen. Ich überprüfe auch, was 20-21 Jahre früher passiert ist, und die Erinnerung an ein markantes ‚Wendehjahr‘ gibt meinem Klienten Vertrauen in das Getragenwerden und Eingebundensein in seine Zyklen. Zudem erhalten wir durch die Rückschau weitere Aufschlüsse über das, was demnächst ähnlich wiederkehrt. Oder nehmen wir den Neptun-Zyklus, alle 40-41 Jahre.

In dieser Phase kam ein Firmenchef zu mir, der gerade den Boden verloren hatte. In seinem Unternehmen hatte ein Mitarbeiter eine Millionenveruntreuung begangen. Mein Auftraggeber wusste nun nicht mehr, ob er noch weitermachen sollte. Ich konnte ihm aufzeigen, dass diese tiefe und selten starke Verunsicherung, mythologisch ‚Jonas im Walfischbauch‘, etwa in einem Jahr ausklingt und dass dabei eine tiefe innere Neuorientierung in seiner Führungsfunktion hochkommt. In Folge lernte er, seine Rolle als Chef mehr zu akzeptieren. Die Schweizerische Bankgesellschaft wurde am 25. 10. 1912 gegründet. Da ist sehr deutlich zu erkennen, wie unter dem immer extremen Druck des Pluto-Zyklus zur Sonne, etwa 1985, die systematische Etablierung der Bank auf allen wichtigen Finanzplätzen der Welt gestartet wurde. Unter dem Uranus-Zyklus zur Sonne, etwa 1996, wurde eine

neue Konzernstruktur und eine neue Corporate Identity eingeführt. Und unter dem Neptun-Zyklus zur Sonne, etwa 1998, kam es zur Auflösung der Bankgesellschaft und zur Fusion in den bekannten UBS-Bankkonzern, heute weltweit der größte Vermögensverwalter.

DIE AUFLÖSENDE KRAFT DES NEPTUN TRAT ALSO HIER POSITIV, ALS FUSION AUF?

Ja, aber ich habe in anderen Fällen auch schon Konkurse und Insolvenzen bei dieser Konstellation erlebt.

WAS RATEN SIE DENN IHREN KLIENTEN IN SOLCHEN KRISEN?

Wichtig ist, den Sinn solcher Prozesse zu erfassen: Wie in der Natur dienen alle Zyklen dem Wachstum. Man kann durch einen Energieschub wachsen, aber auch durch Krisen und Belastungen. Die astrologisch angezeigten Probleme sind verschlüsselte Be-Gabungen, sind Auf-Gaben, die zu Gaben werden können, wenn man sie ganzheitlich angeht und löst.

Ein Drang, als Brandstifter zu zündeln, findet seine Erlösung als Feuerwerker. Findet man aber kein positives Ventil für Problemspannungen, verwirklichen sie sich trotzdem in negativer Weise. Genauso kann ich einen zyklischen Entwicklungsschub kraftvoll nützen oder ihn unterdrücken – und dann werde ich ihn katastrophal gefärbt erleben.

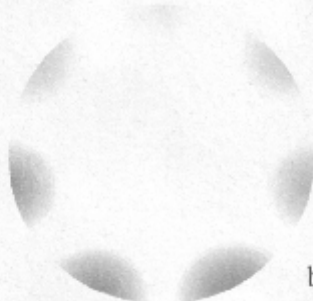
Ich nenne noch ein bekanntes Beispiel – ich unterliege als Astrologe der Pflicht zur absoluten Diskretion, deswegen muss ich zu allgemein Bekanntem greifen. Der Shell-Konzern, gegründet am 18.10.1879, ist der zweitgrößte Ölmulti der Welt. Shell war 1995/6 in dieser zyklischen, unsicheren Übergangsphase, Ausdruck einer dringend notwendigen Neuorientierung in der Führung, alle 40-41 Jahre. Der sonst weltoffene, eher fortschrittlich-beschwingte Konzern war gleichzeitig auf dem zyklischen Höhepunkt einer massiven Selbstisolierung.

Das ist das Mars-Pluto-Zwangsmuster, alle 33 bis 85 Jahre. Shell brauchte also eine Neuorientierung und eine Abkehr von dieser Selbstabschottung. Nun hatte Shell 1995 den Plan zur Versenkung der Ölbohrplattform Brent Spar, und zwar, wie sich hinterher herausstellte, einen sinnvolleren Plan als Greenpeace. Der Konzern ignorierte aber völlig und massiv die Stimmung der Kunden und der Öffentlichkeit. Das schaukelte sich immer mehr auf, bis es schließlich eskalierte und Shell aus seiner Abschottung herauskatapultiert wurde: Es gab 40% Umsatzeinbußen im deutschen Tankstellengeschäft.

Ein Jahr später erkannte und veröffentlichte der Shell-Vorstand: "Wir können uns nicht nur auf rechtliche Positionen zurückziehen, wir müssen uns um die Stimmung der Verbraucher kümmern."

WAS WÜRDEN SIE DENN ALLGEMEIN ALS ERFOLGVERSPRECHENDE UNTERNEHMENSKULTUR EMPFEHLEN?

Damit sich etwas erfolgreich entfaltet, muss eine gesteigerte Wagnisbereitschaft, eine leidenschaftliche Unternehmungslust da sein, die jeder Selbstständige braucht. Und um diese feurige Kraft zu fördern, brauchen wir ein



freundliches Klima, eine von Vertrauen getragene Stimmung, in der ich mich als Chef, mit meinen Mitarbeitern und meinen Kunden aufgehoben fühle durch Wertschätzung und Anerkennung.

Diese Wertschätzung und das Vertrauen ist letztendlich ein weiblicher Wert. Deswegen braucht eine Führungskraft dringend die Haltung: „Ich anerkenne und würdige dankbar Ihren Einsatz und das, was Sie zu unserem Geschäftserfolg beigetragen haben und freue mich, weiter mit Ihnen zusammenzuarbeiten“. Wird das, wie besonders in Deutschland und in der Schweiz, stillschweigend übergangen, dann fühlen sich die fähigen Mitarbeiter traurig, geschwächt oder ärgerlich... und die weniger fähigen laufen aufgeblasen herum.

WELCHE HILFESTELLUNG GEBEN SIE EINEM UNTERNEHMEN KONKRET?

Unter anderem erfolgversprechende Gründungsdaten, Eröffnungsdaten und optimale Zeitpunkte für Investitionen, die ich in ihrem Kräftecharakter ausformuliere. Anfang 2000 kam zum Beispiel ein Unternehmer aus Zürich mit der Frage auf mich zu, ob er einen bestimmten Häuserkomplex kaufen soll, Volumen 6 Millionen Franken. Das habe ich dann mit meinen Möglichkeiten abgeklopft, und als Antwort kam heraus, er sollte lieber die Finger davon lassen. Er machte das, und hat mich zwei Jahre später angerufen, um mir zu danken. Denn durch die weltweite zyklische Marktberreinigung und Schwerbelastung der letzten Jahre hätte ihm diese Investition das Rückgrat gebrochen.

INWIEFERN LIEGT IN EINEM GRÜNDUNGSDATUM EINE BESONDERE BEDEUTUNG?

Astrologisch gesehen liegt im Anfang, im ‚Keim‘ einer Sache ihre zukünftige Entwicklung. Und wenn man mit großem Schwung beginnt, ist es viel einfacher, als wenn man auf einem zyklischen Tiefstpunkt, wo alles belastet ist, anfangen muss. Wieder ein Beispiel: Anfang 2001 bekam ich den Auftrag, ein optimales Eröffnungsdatum für ein geplantes Modehaus zu erarbeiten, Volumen 2 Millionen Euro. Am liebsten wäre meinem Klienten ein Zeitpunkt Anfang oder Mitte September 2001 gewesen, ich wusste aber, dass ab August 2001 bis etwa Frühsommer 2003 weltweit eine zyklisch-wirtschaftliche Schwerbelastung einsetzt, die im September 2001 besonders dunkel und schwer erschien.

Deshalb habe ich sehr entschieden vertreten, auf keinen Fall im September zu eröffnen, obwohl ich den Terroranschlag am 11. September in New York nicht konkret sehen konnte. Astrologisch sind keine Adressen und Telefonnummern ablesbar! Ich fand als optimales Eröffnungsdatum Mittwoch, den 4. Juli 2001, 8.30 Uhr. Da mein Auftraggeber eher ein komplizierter und skeptischer Mensch ist, war es mir wichtig, einen besonders heiterbeschwingten Zeitpunkt zu finden, mit viel ‚Laufkundschaft‘ und gesteigerter Stimmung und Kauflust.

Wie ich nun erfuhr, widersprach mein Termin allen Regeln und Gepflogenheiten in der Modebranche: Man

eröffnet nicht zwei Wochen vor Sommerabschlussverkauf und anderes mehr. Ich war dann sehr gespannt an diesem Morgen: Was würde passieren? – Um 8.30 Uhr standen bereits Trauben von Menschen vor dem Eingang. Den ganzen Tag über brummte das Geschäft, rein und raus, rein und raus. Bereits am ersten Tag wurde die Hälfte des gesamten Lagers verkauft. Und dieser Erfolg setzte sich etwas gedämpfter den ganzen Juli und August fort.

Solch eine Terminfindung ist eine hohe Kunst, weil man astrologische Zyklen über Wochen und Monate verfolgen muss und jeweils eine Fülle von Kraftfeldern zueinander in Wechselwirkung sehen muss. Man kann also nicht einfach mal eben einen astrologischen Optimaltermin berechnen, es gehört sehr viel Erfahrung dazu. Auf einer einfacheren Ebene hat aber jeder Mensch, der bei sich ist, der mit sich im Einklang ist, eine Intuition für die richtigen Momente und seine Zyklen – ganz ohne Astrologie.

DAS FINDE ICH EINEN SEHR SCHÖNEN GEDANKEN, WEIL MAN VON ASTROLOGIE JA LANDLÄUFIG DENKT, DASS SIE ETWAS WILLKÜRLICHES UND KÜNSTLICHES HAT. BEI IHNEN DAGEGEN HAT DAS MIT NATÜRLICHEN ZYKLEN ZU TUN, AUF DIE ES ZU HÖREN GILT, PERSÖNLICH ODER IN EINEM UNTERNEHMEN. SIE ZEIGEN SEHR KOMPLEXE ZUSAMMENHÄNGE AUF...

Ja, eine sehr engagierte Klientin sagte einmal zu mir: ‚Sie sind der einzige, der die Verbindung zwischen Astrologie, Ökologie und Ökonomie erkennt und herausarbeitet! Von den Kraftfeldern, die ich gerade beschrieben habe, gibt es 45 Haupttypen mit Nebenvarianten, alle wiederum können von 12 verschiedenen Tierkreisenergien gefärbt sein.

Das ergibt eine Fülle von Tausenden von Möglichkeiten. Sehr wahrscheinlich ist die astrologische Prägung identisch mit der genetischen Prägung. Das in der Antike begründete astro-logisch-zyklische Weltordnungsgebäude vereinigt Matrixformen, wie sie in Märchen, in Mythologien, in Bibelgleichnissen und im 5000 Jahre alten chinesischen I Ging enthalten sind. Ja, wir alle träumen nachts in dieser Seelenbildersprache.

Aber um dieses differenzierte Analyse- und Syntheseinstrument zu nutzen, braucht es Zeit und die Bereitschaft sich einzulassen. Ich arbeite mindestens ein bis zwei Wochen, für Unternehmen oft mehrere Monate, an einem Auftrag. Beispiele solcher Matrixformen äußern sich im Zwangsmuster des ‚Hässlichen Entleins‘ oder in der bedrohlichen Machtkonkurrenz mit dem ‚Herodes-Effekt‘. Wieder ein anderes ist das Aschenputtel- und Stiefkindkraftfeld...

...DIE AUS DEM GEBURTSHOROSKOP ABGELESEN WERDEN KÖNNEN?

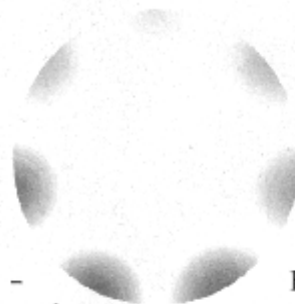
Ja, es ist sehr leicht, das im astrologischen Messbild abzulesen. Die eigentliche Herausforderung und Kunst liegt aber in der kreativen Deutung, die aus solchen Zwangsmustern herausführen soll, um ein noch verkap-

seltes Potential ergreifen zu können.
**KÖNNEN SIE EIN BEISPIEL GEBEN, WIE
 DIESE KREATIVE DEUTUNG VOR SICH
 GEHT?**

Das Zwangsmuster einer Aschenputtel-Scheu - Merkur-Neptun - neigt zu einem Abtauchen und Sich-Verstecken, man täuscht sich leichter oder wird getäuscht, und oft lebt jemand auf Kosten des Betroffenen. Ein so Veranlagter muss Aus-sich-herausgehen lernen, mit dem Märchen gesprochen, muss tanzen lernen, sich in seinem Besseren zeigen lernen, damit der ‚König‘ des eigenen Selbstvertrauens die kreativen Aschenputtel-Anteile erkennen und ‚heiraten‘ kann. Dann ist der Bannkreis des Sich-ausnützen-Lassens durchbrochen. In diesem Kraftfeld steckt ein hervorragender Spürsinn für unternehmerische und künstlerische Visionen und Marktsynergien, die oft erst 15 Jahre später ihren Durchbruch erleben. Von daher ist so jemand völlig ungeeignet für rein buchhalterische oder beamtenähnliche Aufgaben, es sei denn, diese sind in seine Vision eingebunden. Es ist ein Hauptkraftfeld bei Karl-Heinz Böhm, der daraus eine wirklich wirksame Entwicklungshilfe machte. Er hat später gesagt: ‚Ich verstehe heute gar nicht mehr, warum ich ‚Menschen für Menschen‘ erst mit 53 Jahren begonnen habe.‘

Und bei der *ab40*, bei Greta Tüllmann, liegt dieser Außenseiter- und Aschenputtel-Spürsinn im journalistischen Bereich vor, mit dem sie wohlwollend und konstruktiv visionären Menschen und Unternehmen ein Forum bietet. Sie erzählte mir, ihre tiefere berufliche Lebenserfüllung begann erst mit der Gründung der *ab40*. Durch einige weitere Varianten, vor allem die Neptun-Kraftfelder, fühlen sich etwa ein Viertel aller Menschen als ‚Außenseiter‘. Sie blühen auf als Mandel-, Apfel- oder Orangenbäume, wenn sie sich aber dem Sozialzwang einer ‚Fichtenschonung‘ unterwerfen und ‚dazugehören‘ wollen, sind sie durch eine Konkursbereitschaft gefährdet. Da sie keine Scheuklappen haben, sind sie ‚scheu‘ - und müssen lernen, ihre jeweiligen schöpferischen Impulse unbekümmert herauszubringen. Denn durch gesteigerte Fühl-Antennen hören sie mehr, sehen sie mehr und empfinden sie mehr. Jeder Außenseiter-Spürsinn ist deshalb belebender und erfrischender Sauerstoff für die Allgemeinheit und für all die Etablierten, die im Mainstream sitzen und sonst mangels seelischer und geistiger Bewegung ersticken würden. Wer in der Ellbogen-Presse Bestätigung und Anerkennung sucht für seine Außenseiter-Impulse, geht unter. Viele Journalisten sind heute einer zynischen Nörgel- und Skandalsucht hörig und gehören der Anti-Humus-Fraktion an, weil sie ihre eigentliche Aufgabe nicht mehr begreifen, die gesunden und vitalen Pflanzen und Pflänzchen aus dem Humus der Gesellschaft zu begutachten und zu fördern.

So wie ich im Jahr 1999 ein künftiges Banken-Beben vorausgesagt hatte, weil die Banken nur noch mit sich selbst beschäftigt waren, so sage ich jetzt ein zwangsläufiges Journalisten-Beben voraus.



**DAS THEMA DIESES HEFTS IST DAS FEUER.
 SIE HABEN SCHON MEHRFACH VOM
 UNTERNEHMERISCHEN FEUER GESPRO-
 CHEN...**

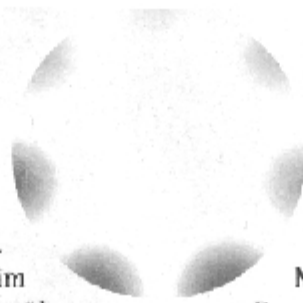
Richtig. Die Stellung der Sonne ist der wichtigste Hinweis darauf, wo, in welchem Lebensgebiet, ich meine Selbstständigkeit finde, wo ich mein ‚Intensitätsfeuer‘ schüren muss. Ich habe aber die Erfahrung gemacht, dass Feuer nicht für sich allein wirkt. Wir brauchen zwar alle die ‚feurige‘ Erfahrung des Lebendigseins, ob als Privatperson oder Unternehmer. Aber ohne die mir entsprechende Gefühlsnahrung, den Mond, finde ich nicht zu meinem Lebensfeuer. Ohne Wasser wächst kein Lebensbaum und ohne beschwingtes Betriebsklima gibt es kein gesundes Unternehmensfeuer und damit kein gesundes Wachstum.

Zuerst braucht es also die Bejahung, die Gefühlsnahrung, die Erfrischung, damit ich meine Unternehmensziele und meine Berufung ergreifen kann. Sonst bleibe ich zu schüchtern oder zu übertrieben powerful. Jeder Leistungsmotor braucht Gefühlsnahrung als Treibstoff. Das wird ständig übersehen. Wie soll ein junger Mensch seine Berufung finden, sein Feuer finden, oder wie soll ein Unternehmer zu seiner gesteigerten Dynamik finden, wenn nicht seine inneren Gefühlsquellen vorher zum Sprudeln kommen? Und eben das wird durch Wertschätzung und Würdigung angeregt. ‚Jemand, der sich selbst liebt, bleibt gerne bei sich. Er flüchtet nicht vor sich, und gerade das befähigt ihn, auch beim Du zu verweilen. Wer nicht bei und in sich selbst zuhause ist, kann auch beim anderen keine Heimat finden.‘ Das ist von Aristoteles.

**DAS FINDE ICH SEHR INTERESSANT. ES IST IN DER
 WIRTSCHAFT JA IMMER VIEL VON LEISTUNG UND
 ANFORDERUNGEN DIE REDE; DIE ARBEITNEHMER
 MÜSSEN BESTIMMTE KOMPETENZEN HABEN, DAS
 UNTERNEHMEN MUSS SICH RICHTIG POSITIONIEREN.
 SIE WÜRDEN DAZU DIE STIMMUNGSSEITE BETONEN,
 HABEN VORHIN VON WEIBLICHEN WERTEN GESPRO-
 CHEN.**

Ich frage als Berater: Wo ist die Lust, wo ist der Schwung, was fällt leicht? In erster Linie geht es darum, den Mut zu stärken für die anfangs immer zarten und scheuen Eigenimpulse. Wie im Märchen finden immer die Schwachen und Zarten die Lösung, und die scheinbar Starken sind am Ende die Dummen, weil Erfolglosen. Unternehmerisch gesehen sind alle ‚Schwächen‘ der Kunden, also alle Beschwerden, Probleme und Wünsche der Kunden, verkapselte und ‚verzauberte‘ Hinweise dafür, wo sich der künftige Erfolg versteckt. Man kann darauf hören lernen.

Ein sehr erfolgreicher Klient erzählte mir, wie er in einem Unternehmen, das er übernommen hatte, zuerst zu allen früheren Kunden ging und fragte: Wo ist der Pferdefuß, warum sind Sie abgesprungen? Er entwickelte daraufhin Lösungen für all die Beschwerden und 80% der abgesprungenen Kunden kamen zurück. Sie können sich gar nicht vorstellen, was für ein Schwung und was für



gewaltige Leistungsenergie oft freigesetzt werden. Da wachsen ihnen Adlerschwingen! Das öffnet Türen zu bisher blockierten Kräften. Das öffnet Türen zu oft abgeschotteten Teilen im vernetzten Firmenganzen. Was ist denn ‚Versöhnung mit sich selbst‘ anderes, als die eigenen Stärken endlich wertschätzen zu können? Und eine weitere Hilfeleistung: Es ist geradezu eine teuflische Sache, dass einem die eigenen Stärken und Leistungen so selbstverständlich sind, dass sie einem gar nicht auffallen, weil man immer auf seine ‚Fehler‘ schaut. Da erlebe ich oft eine tiefe Beruhigung bei meinen Klienten, wenn ich angezeigte Fähigkeiten bestärke. Sie ahnen diese Fähigkeiten, trauen ihnen aber noch nicht. Und zuletzt ist jedes Unternehmen ein organisches Gebilde mit einem immer wieder anders gearteten Facettenreichtum. Es gibt eine lebendige Wechselwirkung zwischen den Führungskräften und den Mitarbeitern und den Kunden. Die Mitarbeiter haben wieder ihre Familien, dann hängen auch noch Kinder daran. Gibt es ein gesundes Unternehmenswachstum, gesunden auch alle, die daran mitarbeiten. Ist es ein ungesundes Wachstum, kranken alle anderen mit.

DIE EIGENEN STÄRKEN ZU BETONEN, FÄLLT JA NACH VERSCHIEDENEN STUDIEN FRAUEN OFT SCHWER. UND IN DER FRAUENPOLITIK HABEN IN LETZTER ZEIT STUDIEN ÜBER ARBEITSPLATZZUFRIEDENHEIT ERBRACHT, DASS EINE FRAU, DIE IN IHREM UNTERNEHMEN ALS GANZE PERSON, AUCH ALS MENSCH UND MUTTER,

EINGEBUNDEN IST, SEHR VIEL MEHR LEISTEN WILL UND KANN ALS EINE FRAU, DIE PRIVATLEBEN UND BERUF STRIKT TRENNEN MUSS.

Das sehe ich genauso. Es gibt keine Lösungen im Kollektivzwang. Da setze ich mit meiner Arbeit an. Bei einem der Weltwirtschaftsgipfel in Davos gab es eine Aussage, die ich geradezu als Schlüsselaussage empfinde: ‚Die Hälfte der Konjunktur ist Stimmung.‘ Das astrologische Kräftebild gibt eindeutige Hinweise, wo und wie ein Unternehmen das von dem nötigen Schwung und Vertrauen geprägte Betriebsklima findet. Und das vermittelt sich dem Kunden. Laut einer Firmenbefragung hatten 96% der Firmen in Deutschland noch keine kundenorientierte Organisation (1997).

Es gibt da eine spannende Untersuchung: General Motors in Amerika hat eine Umfrage gemacht, was der wichtigste Grund für die Kaufentscheidung ist – das Automodell, die Farbe, das Image, die Werbung, die unterschwellige Sympathie und so weiter. Nichts dergleichen, stellte sich heraus! Es war den Kunden tatsächlich nichts so wichtig wie der erste Telefonkontakt mit der Telefonistin, die freundlich zuhörte, sich Zeit nahm und dann erst den Anrufer weiterreichte. Der wichtigste Grund für die Kaufentscheidung: Der sympathische Kontakt am Telefon. Und was erlebt man hier nur zu oft? Mühsam und mit hohem Werbe- und Kapitalaufwand werden die Kunden dazu gebracht, anzurufen, und dann sitzt am Telefon

Zerberus, der Höllenhund persönlich, und beißt jeden Interessenten weg. Da lässt sich hinterher genau errechnen, wieviel Euro Schaden der Firma dadurch entstanden sind. Es geht um die Stimmung, die ein Unternehmen trägt.

Nur der begeistertste Mitarbeiter schafft es, Kunden zu begeistern. Aber es geht um Maßnahmen, die echte Begeisterung schaffen, und nicht um arme Tröpfe, denen in Seminaren ein zwanghaftes Grinsen beigebracht wird. WENN SIE SAGEN: „DIE HÄLFTE DER KONJUNKTUR IST STIMMUNG“, GEHT ES ALSO WIRKLICH UM DIE STIMMUNG DER EINZELNEN MENSCHEN. DAS FINDE ICH EINEN SEHR SCHÖNEN ANSATZ.

Die Aktienkurse sind natürlich auch ein Stimmungsbarometer. Aber mir es geht um die Stimmung der Mitarbeiter, der Leitung, des ganzen Unternehmens, darum, in welcher Dynamik der ganze Unternehmensprozess gefördert, wertgeschätzt und anerkannt wird. Das wird viel zu sehr übersehen und kostet hinterher Millionen.

ES GEHT ALSO AUCH DARUM, DAS PERSÖNLICHE EINBRINGEN ZU DÜRFEN, UND WIE SIE VORHIN SAGTEN, DAS UREIGENE FEUER ZU FINDEN...

Das Wichtigste ist: Spüren lernen, was wie von selbst gelingt und echte Befriedigung bringt. Wenn ich von kreativem Feuer und Herzensanliegen gesprochen habe, muss ich dazu sagen, dass es auch ein falsches Feuer, ein ungesundes Fieber-Feuer gibt. Ich nenne das ‚Leben aus Kohlenenergie‘: Da arbeitet jemand immer nur gegen etwas, in einer Antihaltung. Ein Beispiel: Ein Klient erwirtschaftete ein Vermögen von 3 Millionen Euro, nur um es seinem Vater zu zeigen! Die gesunde feurige Tätigkeit, die ‚Sonnenergie‘, liegt aber darin, für etwas zu arbeiten, was mir und anderen Freude macht. Ein amerikanischer Heiler sagt: ‚Tu das, was dir Spaß macht, mach es unentwegt, und schließlich werden dich die Leute dafür bezahlen!‘

DAS FREIE UNTERNEHMERTUM, DIE ‚FEUERKRAFT‘ SEHEN SIE IN DEUTSCHLAND ALSO ZU EINGEENGT UND BÜROKRATISCH VERREGELT?

Richtig. Die Feuerkraft, die selbstständige Wagnishereitschaft, wird hierzulande eindeutig unterdrückt und missachtet. Die vorherrschende Sozialpolitik versteht produktive Wertschöpfung nicht. Unser Sozialstaat geht am Sozialstaat pleite, spätestens bis 2010 oder 2015. Der chinesische Weise Lao-Tse hat vor 2500 Jahren eine scheinbar paradoxe Weisheit verfasst: Je mehr Polizei, desto mehr Verbrecher. Je mehr Militär, umso mehr Kriege. Daraus leite ich etwas ab, was ich ‚Wirtschaften aus Kohlenenergie‘ nenne. Ich habe das folgendermaßen zusammengefasst:

Je mehr maßlose Ansprüche, umso mehr Staatsschulden.

Je mehr Staatsschulden, umso mehr Arbeitslosigkeit.

Je mehr Arbeitslosigkeit, umso mehr Staatsschulden.

Je mehr Staatsschulden, umso mehr Verordnungen.

Je mehr Verordnungen, umso mehr Schwarzarbeit und Verwaltungsbeamte.

Je mehr Verwaltungsbeamte, um so mehr Staatsschulden. Je mehr drückende Staatsschulden, umso weniger freudige Unternehmungslust.

Je weniger Unternehmungslust, umso weniger produktive Wertschöpfung.

Je weniger Wertschöpfung, umso weniger Unternehmer, je weniger Unternehmer, umso mehr Staatsschulden.

Es gibt natürlich auch ein ‚Wirtschaften aus Sonnenergie‘:

Je mehr erfüllte Arbeit, umso mehr Qualität.

Je mehr freudige Unternehmer, umso weniger Verwaltungsbeamte.

Je mehr Qualität, umso mehr erfüllte Ansprüche.

Je mehr produktive Unternehmer, umso mehr volle Staatskassen.

Je weniger Verwaltungsbeamte, umso weniger Verordnungen, umso mehr Freiräume.

Je mehr Freiräume, umso mehr gedeihliche Entfaltung, umso mehr Qualität, umso mehr kreative Unternehmenskultur.

Artur Fischer, der Erfinder des Dübels und Gründer seiner weltbekannten Fischerwerke, erklärte mir: ‚Jeden Tag werden stundenlang die neuesten Sportergebnisse verbreitet. Die neuesten Unternehmerimpulse und Erfindungen werden nicht einmal wöchentlich oder monatlich der Allgemeinheit bekannt gemacht.‘ Stellen Sie sich einmal vor, Arbeitslose fassen Mut und machen sich selbstständig, weil sie in den Medien sehen, wie andere mit ähnlichen Interessen wie sie selbst davon leben können. Und Presse und Fernsehen überschlagen sich im Auffinden kleiner und großer Unternehmerlösungen und setzen so eine gewaltige Gründerwelle in Deutschland in Bewegung. Dann könnte das Ausland aufhören, über die sturen Deutschen zu lachen. Der Chef des Deutschen Patentamtes sagte im Februar 1996: ‚Wenn alle brauchbaren Erfindungen der letzten 10 Jahre verwertet und umgesetzt worden wären, hätten wir heute über 8 Millionen Arbeitsplätze mehr.‘

Es ist beinahe unfassbar, dass solch eine zentrale Urkraft wie das freie Unternehmertum in jedem von uns von allen Seiten ideologisch torgeprägt und missachtet wird. Und merkwürdigerweise verharren mittelständische Unternehmer oft in der besagten Aschenputtel-Scheu und erscheinen wie gelähmt, wenn es darum geht, Ideologen und Bürokraten in ihre Schranken zu verweisen. Doch in jedem Aschenputtel steckt künftiges Königtum!

Ralph Tarne

AstroLogischZyklische Tiefenberatung

In der Vogelau 48

D-86989 Steingaden/Oberbayern

Telefon 0049/(0)88 62/9 30 83

Fax 0049/(0)88 62/9 30 84

www.unternehmens-zyklen.de