

# „Ich bin meiner inneren Stimme gefolgt“

Rückblick auf den digitalen Salondialog „Zeit für einen geistigen Klimawandel“

mit Marianne Obermüller

am 28. Mai 2020

Lockdown bedeutet nicht Stillstand. Als „Voraniirren“ beschrieb Beata Frenzel beim Einstieg die derzeitige Fortbewegungsart in Unternehmen und Gesellschaft. In der Corona-Krise drängten sich latente Fragen heftiger auf: Was wird jetzt wirklich gebraucht? Was braucht mein Unternehmen, was meine Freunde, was brauche ich? Und ist das, was ich tue wesentlich? Woran erkenne ich, dass es wesentlich ist? Wie gut und wie lange wir finanziell und psychisch mit Unsicherheit umgehen können, bedeute einen Lackmustext für das System. Jetzt zeige sich, ob und wie Wirtschaft und Zusammenleben in konfliktbeladenen Zeiten funktioniert.

Ob der geistige Klimawandel, seit zehn Jahren das Herzensanliegen Marianne Obermüllers, in dieser Situation Chancen hat, das sollte der Salondialog klären.

## Empathie statt Fachwissen



Mariannes Werte, die ihre Erzählung zeigen, hängen eng mit ihrer Lebensgeschichte zusammen. Wenn eine energische Persönlichkeit auf einem niederbayerischen Gutshof heranwächst, wird sie mit Bodenständigkeit imprägniert. Sie begegnet aber auch Widerständen und reibt sich an Erwartungen. „Ich wollte eigentlich den Hof übernehmen“, erinnerte sie sich. Das war aber ebenso unerwünscht, wie ein Studium. „Ich sollte heiraten und Kinder kriegen.“ Stattdessen arbeitete sie sich in München als kaufmännische Angestellte hoch und machte sich mit Anfang dreißig selbstständig. Mit dem Vertrieb von Robotersystemen zur industriellen Kennzeichnung und dem nicht erst in den Angestellten-Jahren gewachsenen Selbstvertrauen: „Was die können, das kann ich auch“.

Dass ihre Firma in einem technik-, konzern- und männerdominierten Umfeld wuchs und wuchs, lag nicht an Mariannes überlegenem Wissen. Im Gegenteil. „Ich hatte immer die schlechteste theoretische Ausbildung von allen“, erinnerte sie sich. Der Erfolg entstand, weil sich das Können der Mitarbeiter ungehindert entfalten konnte. Wie viele Unternehmer sagt auch Marianne, dass ihre Mitarbeiter das Wichtigste seien. Nur, dass es bei ihr kein Lippenbekenntnis ist. Dass sich Wertschätzung auch in der Wertschöpfung niederschlug, schreibt sie ihrer Empathie zu.

”

**Der Erfolg entstand, weil sich das Können der Mitarbeiter ungehindert entfalten konnte.**

„Ich bin ein Menschenfreund und kann mit Menschen gut umgehen.“ Gut funktionierende Teams begeistern sie. Das Unternehmen, gedacht als Zusammenschluss von Menschen mit einem gemeinsamen Ziel, war ihre Familie. Ihre Beharrlichkeit sorgte für Treibstoff, das Vertrauen untereinander für Öl im Getriebe.

## Andere größer machen

Dennoch spürte sie, wie sie sich allmählich abhandenkam. Eine Männerrolle anzunehmen und zu spielen fiel der Selfmade-Frau leicht. Daraus herauszufinden nicht. „Ich habe mich verloren“, sagte sie. „Ich habe mein Potential in einer Form gelebt, die mir nicht guttat.“ Immer deutlicher spürte sie, dass das, was ihr wichtig war, in großen

Organisationen auf der **” Führungskraft zu werden, bedeutet selber zu wachsen, und dann dazu beizutragen, andere größer zu machen.“** Strecke blieb. Auch wenn ihr Handschlag bei großen

Automobilzulieferer-Unternehmen, wie bspw. BMW noch galt, vermisste sie Aufrichtigkeit und Verlässlichkeit immer mehr. „Man muss in manchen Branchen taff sein – was aber nicht bedeutet, auf bestimmte Werte im Umgang miteinander zu verzichten. Führungskraft zu werden, bedeutet selber zu wachsen, und dann dazu beizutragen, andere größer zu machen.“

Den Verkauf ihres Unternehmens 2009 bezeichnet sie heute bewusst als Ausstieg. Da hatte sie sich Ghandis „Sei du selbst die Veränderung, die du dir wünschst“ längst zu eigen gemacht. Es war die Geburtsstunde ihrer Mission namens „Geistiger Klimawandel“. Noch einmal habe sie dann Zeit gebraucht, um in sich hineinzuhorchen, formulieren zu können, was sie wirklich will. Mit der Earthrise Society fördert sie seither Konzepte, die persönliche Werteorientierung, globales Engagement und Social Business vereinen. Das können Pralinen ihrer Serie „Schokolade hilft immer“ sein, wo 20% in soziale Projekte fließen oder grüne Wasserstoff-Technologie. Gesellschaftlichen Nutzen mit Gewinnstreben zu verbinden ist für die Geschäftsfrau nicht nur ein Weg Mittel zu beschaffen. Es geht ihr auch darum, Klüfte zu überbrücken. „Es braucht mehr Social Business-Konzepte, damit die Projekte auf Augenhöhe kommen und nicht mehr betteln müssen. Soziale Projekte müssen unternehmerischer werden und Wirtschaft muss sozialer werden.“

## Mit positiven Menschen verbinden

Mit ihrer unternehmerischen Neuausrichtung hat Marianne Obermüller auch eine andere Sicht auf ihre Motivation gewonnen. „Werde ich gefragt, warum ich dort bin, wo ich bin, hätte ich mich früher auf harte Arbeit berufen.“ Heute erkennt sie die Bedeutung einer Vision an. „Ich bin immer meiner inneren Stimme gefolgt.“

Und welche Chancen haben Visionen wie Mariannes in der jetzigen, von Unsicherheit dominierten Zeit? Sie warnte davor, sich von der negativen Atmosphäre beeinflussen zu lassen. Neben dem alten werde ein neues System entstehen, zeigte sie sich zuversichtlich. Mit einem humanen Menschenbild, Mitgefühl, Toleranz und Respekt. „Das

sind doch alte, universelle **” Es geht um wahre Freundschaften, auch in Unternehmen.** Werte.“ Sie nehme auch in ihrem

Umfeld wahr, wie sich in der Krise das Materielle in den Vordergrund schiebt. Deshalb müsse man sich gerade jetzt mit positiven Menschen verbinden. „Es geht um wahre Freundschaften, auch in Unternehmen“. Es seien viele Startups mit motivierten Leuten am Start. Überall fänden sich Anknüpfungspunkte zu Menschen mit neuem Denken. „Es gibt viele, die so ticken wie ich – und die muss man zusammenbringen.“

## Geschichten vom Überraschtsein

Das von Marianne geschilderte Prinzip, Dinge aus Überzeugung nicht mehr oder andere stattdessen zu tun und sich vom Ergebnis überraschen zu lassen, gab das Thema vor für die Teilnehmerrunde. Gefragt waren persönliche Geschichten, der selbst erfahrene geistige Klimawandel. Die Überschrift hatte Beata Frenzel mit „Etwas, das mir gelungen ist, das ich vorher nicht für möglich gehalten hätte“ vorgegeben. Geteilt wurden sehr unterschiedliche Erlebnisse, die zwischen Stunden und Wochen dauerten. Aber alle änderten den Blick aufs Leben.

## Nicht leicht, aber folgenreich war es ...

... den Obdachlosen einfach anzusprechen – und dabei Werner kennenzulernen, der mit seinem gesellschaftlichen Engagement das Klischee vom sozialen Dropout sprengt.

... als Bürgergruppe eine junge Kurdin vor der Abschiebung zu bewahren – und zu erleben, was Menschen mit verschiedenem beruflichem und sozialem Hintergrund gemeinsam leisten können.

... beim Campieren in Grönland mit sehr wenig Material zu leben lernen – und dieselbe Erfahrung unter den Einschränkungen des Lockdowns zu machen.

... beim Versuch, als Frau immer Extrameilen zu gehen, im Burnout zu landen – und zu merken, dass die Zwangspause dazu verhilft ein Leben zu führen, das die eigenen Bedürfnisse achtet.

... sich vom Ideal des bruchlosen Lebenslaufs zu verabschieden, sich Zeit für die berufliche Neuorientierung zu nehmen – und wahrzunehmen, wie die Kraft dabei wächst.

... im beruflichen Kontext vom Gegenüber einzufordern, über sich und sein Selbstverständnis konkret zu sprechen und entsprechend zu handeln – und damit das Gefühl der Entblößung in Kauf zu nehmen und gleichzeitig erleichtert zu sein.

Auch dem abschließenden Statement der Dialogpartner\_innen gab ein Halbsatz die Form vor:

„Schade, dass der Salon zu Ende ist, weil ...

„... ich gerne noch mehr mit Euch geredet hätte.“

„... die angenehme Erfahrung gemeinsamen Denkens vorbei ist.“

„... ich gerne noch Geschichten gehört hätte.“

„... die Verbindung mit den Menschen vorerst endet.“

„... mir der Salondialog gutgetan hat.“

**Beata:** „Marianne, was hast du heute gelernt?“

**Marianne:** „Ich habe gelernt, über mich zu reden. Weil ich mit Menschen zusammengekommen bin, die mich nicht für verrückt halten und die mit dem Herzen mit dabei waren.“

## Über die Salondialoge

Beata Frenzel ist Systemische Coach und Moderatorin. Sie lädt seit mehreren Jahren zu Salons im privaten Rahmen und in unterschiedlichen Locations ein. In ihren WeQ Salondialogen setzen sich Führungsverantwortliche bewusst in einem fordernden und gleichzeitig anregenden Format mit den Themen neues Arbeiten und neues Wirtschaften auseinander. Gemeinsames Nachdenken im Dialog und voneinander lernen statt einander überzeugen heißt die Leitlinie. Ihren Erkenntnisgewinn tragen die Teilnehmenden in die Unternehmen und begünstigen Veränderungen.

Weitere Informationen: [www.salondialoge.com](http://www.salondialoge.com)

