



»Freiheit lässt sich organisieren«, sagt Mario Gerth, 34. Die Fotos zeigen ihn in Tibet und Erfurt



Fotos: Mario Gerth (l.); Marcel Burkhardt (r.); Kerstin Wacker

DAS ZITAT

Johann Wolfgang Goethe sagt:
Mittelmäßigkeit ist von allen Gegnern der schlimmste.

Der Coach erklärt:

Ein großes Menschheitsrätsel ist noch immer ungelöst: Wie funktioniert die Personalauswahl in Deutschland? Knappe Antwort: gar nicht! Schon das Wort ist verräterisch: Firmen meinen, sie könnten »Personal« auswählen. Doch sie stellen Menschen ein. Das ist ein großer Unterschied. Wer »Personal« auswählt, fragt sich nur: Passt der Bewerber zur vakanten Stelle, so wie ein Schraubenschlüssel zur Schraube? Doch wenn die Aufgabe sich verändert, passt der Schlüssel schon nicht mehr! Ein Mensch besteht aus seinem Charakter, seiner Fantasie, seinem Mut, seinem Entwicklungspotenzial. Ein Mensch darf schwach sein, darf irren, zweifeln, sich korrigieren. Bewerber dürfen all das nicht! Die Personalauswahl sucht nach einem Roboter, der zu funktionieren verspricht – nach der risikoärmsten und damit mittelmäßigsten Lösung. Obwohl doch Mittelmäßigkeit, wie Goethe schrieb, von allen Gegnern der schlimmste ist!

Wer sein Studium in vier Jahren abgeschlossen hat, drei Fremdsprachen kann, Praktika bei renommierten Firmen vorweist und seine Positionen über mindestens drei Jahre ausgeübt hat, der gilt als Idealbewerber – obwohl er vielleicht nur ein Ideal-Anpasser, ein stinklangweiliger Typ ist. Mit einem solchen Kandidaten, denken Personalern, kann man nichts verkehr machen.

Und genau das ist der Fehler! Wer bei der Auswahl nur Fehlgriffe vermeiden will, übergeht die Außergewöhnlichen. Wenn ein Bewerber Ecken und Kanten zeigt, Lücken im Lebenslauf, eine holprige Biografie, wird er mit spitzen Fingern aussortiert. Eine solche Auswahl hätte es nicht einmal gewagt, den ehemaligen Autonomen und Taxifahrer Joschka Fischer zum Portier des Auswärtigen Amtes zu ernennen. Aber wer war unser populärster Außenminister der vergangenen Jahre? Wer – unter all den Jublern in den Außenministerien – hat vor dem Irakkrieg den Satz »I am not convinced!« gewagt?

Gerade ein Anti-Stromlinien-Typ, dessen Lebenslauf Umwege aufweist, kann neuen Wind in ein Unternehmen bringen. Seine ungewöhnlichen Erfahrungen haben seinen Horizont erweitert. Seinen Kopf gebraucht er nicht nur zum Nicken. Und seine Leistungen gehen über Anpassungsleistungen hinaus.

Gute Personalern suchen nach ganzen Menschen, auch unbequemem. Wer beim Einstellen nichts riskiert, riskiert zu viel – Mittelmaß.

MARTIN WEHRELE

Unser Autor ist Coach. Sein neues Buch heißt »Ich arbeite in einem Irrenhaus« (Econ)

Der Weltenwechsler

Mario Gerth verkauft Bausparverträge – acht, neun Monate im Jahr. Danach geht er als Fotograf auf Reisen VON MARCEL BURKHARDT

Keiner von Mario Gerths Kunden ahnt, dass der Bezirksleiter der Bausparkasse Schwäbisch Hall in Erfurt noch ein ganz anderes Leben führt da draußen, fernab der Bank. Der 34 Jahre alte Thüringer lebt Träume, die wohl viele hegen: einfach mal raus, Abenteuer erleben statt Akten wälzen. Kaum jemand verwirklicht diese Wünsche. Keine Zeit. Kein Geld. Mario Gerth aber hat einen Weg gefunden, beides zu sein: Bausparkassen-Mitarbeiter und Reisefotograf. Acht bis neun Monate im Jahr arbeitet er für Schwäbisch Hall. In der verbleibenden Zeit ist er unterwegs und erkundet die entlegensten Winkel der Welt.

Gerade erst ist er aus Namibia zurückgekehrt. Dort, im südlichen Afrika, hat er wochenlang beim Volk der Himba gelebt. Gerths Bilder vom Alltag der Hirten und ihrer Familien wecken die Sehnsucht nach einem ursprünglichen Leben in wildschöner Natur.

Im Erfurter Bankbüro riecht es nach Putzmittel. Mario Gerth sitzt vor seinem Computer, mit Anzug, faltenfreiem Hemd und Seidenkrawatte. Nur der Dreitagebart verrät etwas von seinem anderen Leben. Heute aber ist er als Finanzdienstleister ganz für seine Kunden da. Für die junge Angestellte, die so bald wie möglich 150 000 Euro für eine Doppelhaushälfte braucht; für das Rentnerpaar, das sich fragt, ob es weiter bausparen oder lieber eine Reise wagen soll; für den Arbeiter, den seine Kreditzinsen dermaßen würgen, dass er vor Mario Gerth mit der Faust auf den Tisch haut.

Bevor Gerth aktiv wird, bevor er analysiert, rechnet und neue Verträge ausfertigt, hört er sich alle Geschichten mit einer fast meditativen Ruhe an. Er hat das, was vielen Angestellten mit festen Zielvorgaben fehlt: Zeit! Als Bezirksleiter der Schwäbisch Hall ar-

beitet er gemeinsam mit einer Kollegin eigenverantwortlich. Beide sind freie Handelsvertreter, die vom Provisionsgeschäft leben. Beide bekommen in der Erfurter Sparda-Bank-Filiale ein Büro gestellt, in dem sie ihre Kunden empfangen. Gerth erklärt die Vorteile des Geschäftsmodells so: »Ich habe keinen Chef, der mir auf den Füßen steht und vorschreibt, wie viele Termine ich am Tag machen muss. Ich bestimme das Pensum selber.« Wenn er weniger arbeitet, verdient er weniger, und umgekehrt. Die Aufstiegschancen sind natürlich geringer, aber das macht ihm nichts. Es ist der Deal für ein freieres, selbstbestimmtes Leben.

Er hat das, was anderen Angestellten fehlt: ganz viel Zeit

Bereits Jahre vor dem Aufkommen des Lobgesangs auf mutige junge Kreative lehnte Gerth eine Festanstellung dankend ab und erfüllte sich stattdessen einen Kindheitstraum: Er schnappte sich seine Kamera, stieg aufs Rad und fuhr los. Kreuz und quer durch die ganze Welt, über die Pässe des Himalaya, durch den Regenwald und durch die Sahara. Fast fünf Jahre hat diese Reise gedauert. Menschen ist er unterwegs oft nur mit Gesten nähergekommen. »Ich habe gelernt, mehr auf die Körpersprache meines Gegenübers zu achten«, sagt er. Das hilft ihm heute auch im Job.

Inzwischen hat Gerth einen guten Kompromiss für sich gefunden, zwischen dem bürgerlichen Leben mit Arbeit, Familie und Freundin in Deutschland – und dem Abenteuer draußen in der Welt. Freiheit, sagt er, lasse sich organisieren.

Mit den Fotos des Autodidakten arbeitet inzwischen die Hilfsorganisation Survival International, und er hat sie in Magazinen veröffentlicht. Wer sieht, wie nahe er den Menschen mit der Kamera kommt,

wie klar er ihre Geschichten in Bildern erzählen kann, fragt sich, weshalb er überhaupt noch einen Bürojob macht. Aber mit der Bausparkasse zu brechen kommt ihm nicht in den Sinn. »Diese Arbeit macht mich erst unabhängig«, sagt Gerth. Das Geschäft mit dem Nestbau anderer finanziert seine Abenteuer. »In der Bank verdiene ich mein Geld, beim Fotografieren und Reisen will ich völlig frei sein«, sagt er. »Da will ich nicht um Auftraggeber ringen oder mich rechtfertigen müssen.«

Um in beiden seiner Welten leben zu können, muss Gerth sich mit seiner Kollegin abstimmen. Wenn er reist, kündigt er das auch den Kunden rechtzeitig an, um niemanden zu verprellen. Ist er »offline«, werden seine Mails zur Kollegin ins Nachbarbüro umgeleitet. Sie übernimmt dann seine Arbeit. Gibt's da nicht auch Reibereien? Die Kollegin steht in der Tür und lacht: »Wer da ist, macht das Geschäft.« Und bekommt die Provision – so einfach ist das. Natürlich verdient Gerth weniger, wenn er unterwegs ist. Aber das störe ihn nicht, sagt er. »Zu viel Besitz schnürt mich nur ein.« Obwohl er sich trotz seiner Reisen auch mehr leisten könnte, teilt er sich ein Apartment mit zwei Studenten. In seinem Zimmer gibt es gerade genug Platz für ein Bett, einen Tisch, einen Schrank und ein Bücherregal.

Gerth klammert sich nicht an Eigentum, er will lieber immer wieder seinen Rucksack packen und »die letzten Überbleibsel des alten Afrikas« entdecken. Manchmal ist das ein Wettlauf mit der Zeit, etwa am Omo-Fluss in Äthiopien und in Kenia. Dort hat Gerth schon mehrmals die Stämme der Karo, Mursi und Hamar besucht. »Ich wollte ihr traditionelles Leben kennenlernen, bevor es durch einen Staudamm zerstört wird«, sagt Gerth. Er war in Gebieten, wo es weder Straßen und Strom noch Schulen gibt, nur Wüste und den Omo mit üppigem Grün an seinen

Ufern. Er war in Dörfern, in denen die Menschen einfache Holzhütten bewohnen. Wo niemand je von so etwas wie einem Bausparvertrag gehört hat. Wo die Männer ihre Familien durch Fischfang ernähren; die Frauen Wasser holen, Holz sammeln, kochen; die Kinder Ziegen und Rinder hüten. Wo die Gemeinschaft alles bedeutet für das Überleben und auch alle gemeinsam aus einem Topf Maisbrei essen und Saroti trinken, ein Gemisch aus Milch und Rinderblut.

Das Geschäft mit dem Nestbau anderer Leute finanziert seine Abenteuer

Wenn Gerth vom Leben am Omo berichtet, sieht er glücklich aus, seine Stimme klingt leicht. Als Fremder »mit etwas Zucker, Tee, Tabak und einer Million Fragen im Gepäck« sei er offen aufgenommen worden. Nachts habe er unter einem Mangobaum geschlafen und morgens die Sonne als roten Feuerball aufgehen sehen. An solchen Orten spüre er seine »Lebendigkeit«.

Im Erfurter Palmenhaus ist dieses Afrika ganz nah, als Mario Gerth seine Porträts und Landschaftsaufnahmen aus dem Omo-Tal ausstellt. Vor den Bildern drängen sich die Betrachter und bestaunen die Motive. Ein Mädchen steht vor dem Porträt einer Mursi-Frau, die einen Kopfschmuck aus Muscheln und Hörnern trägt und ein Gewand aus Tierhäuten. »Sind die Leute wirklich so angezogen?«, fragt es. Mario Gerth beantwortet diese Frage heute nicht zum ersten Mal: »So gehen sie auf den Markt.« Wie er mit hellem Leinenhemd und Shorts dasteht und spannende Geschichten vom Omo erzählt, kann das Mädchen nicht glauben, dass er ein Bausparkassen-Bezirksleiter ist. Morgen wird er wieder Bausparverträge verkaufen, doch das nächste Flugticket nach Afrika hat er schon. Im September will er wieder nach Äthiopien.

Aus dem Ärmel geschüttelt

Schlagfertigkeit, Kreativität, Teamwork: All das können Geschäftsleute vom Improvisationstheater lernen – sagt der Schauspieler und Trainer Frederik Malsy

DIE ZEIT: Herr Malsy, Sie bieten Improvisationstrainings für Unternehmen an. Was können Geschäftsleute von der Schauspielerei lernen?

Frederik Malsy: Firmen buchen unser Ensemble zum Beispiel, wenn sie im Unternehmen abstrakte Produkte oder neue Werte etablieren wollen. Wir improvisieren dann für die Mitarbeiter Geschichten, Lieder, Musicals oder auch ein Drama zum Beispiel über neue Krankenversicherungstarife oder zu Nachhaltigkeit. Dadurch ermöglichen wir

für Versicherungsvertreter etwas anderes als für Mitarbeiter eines Chemiekonzerns. Dann fragen wir uns, welche Rolle die Nachhaltigkeit beispielsweise in einem Hollywood-Film oder in einem Kafka-Roman spielen würde. Dazu improvisieren wir dann eine Szene. Wir machen aber noch mehr: In Trainings vermitteln wir den Mitarbeitern Improvisationstechniken, die im Berufsleben nützlich sein können.

ZEIT: Was für nützliche Techniken sind das?
Malsy: Improvisation bedeutet, Spontanes entstehen zu lassen und der Kreativität Raum zu geben. Man folgt dabei bestimmten Regeln, die den respektvollen Umgang miteinander fördern: Beim Improvisieren muss man aufeinander achten und auf das eingehen, was der andere sagt. Im Kurs lasse ich die Teilnehmer gemeinsam eine Geschichte erfinden, indem sie abwechselnd einzelne Wörter aneinanderfügen. Jeder leistet auf diese Weise einen Beitrag zur Erzählung. Das fördert Teamwork, Kreativität und Schlagfertigkeit, und all das ist auch im Job wichtig.

ZEIT: Trauen sich alle, gleich mitzumachen? Es ist ja nicht jeder ein guter Schauspieler.
Malsy: Als Erstes versuche ich, in der Gruppe mit Spielen eine lockere Atmosphäre herzustellen. Ich

übe mit den Teilnehmern, aufeinander zu reagieren. In einer Partnerübung stehen sie sich zum Beispiel gegenüber und nennen ihre Assoziationen zu Worten, die der andere gerade sagt. So trainieren wir gleichzeitig auch die Fähigkeit zum Multitasking. Oder ich lasse die Teilnehmer einen einminütigen Vortrag improvisieren, in dem sie drei vorgegebene Wörter einbauen müssen.

ZEIT: Nehmen auch Manager an Ihren Improvisationskursen teil?
Malsy: Es gab noch niemanden, der die Übungen abgelehnt hat. Ein Manager sagte mir nach einem meiner Kurse sogar, er habe sich seinen Mitarbeitern gegenüber seit Langem wieder einmal wie ein Mensch gefühlt. Auch Manager sind Menschen, die Zugänge zu kreativen Ressourcen brauchen.

ZEIT: Was ist das Wichtigste, das Sie in Ihren Trainings vermitteln wollen?
Malsy: In den Kursen geht es darum, offen zu kommunizieren, die Kollegen wertzuschätzen und neugierig auf ihre Ideen zu sein. Wenn wir immer Nein zu allem sagen, kann sich daraus nichts Neues ergeben. Improvisation hilft, sich auf Menschen und Situationen einzustellen und leichter miteinander ins Gespräch zu kommen. Das kann auch von Vorteil sein, wenn wir bei

Firmenfeiern am Buffet stehen und nicht wissen, worüber wir mit dem Chef reden sollen. Wir müssen einfach lernen, Kommunikationsangebote anzunehmen.

ZEIT: Kann das jeder lernen?
Malsy: Ich denke schon. Menschen haben in der Regel ein Interesse daran, sich weiterzuentwickeln und dazuzulernen.

ZEIT: Wie hilft Improvisation im Alltag?
Malsy: Jeder Mensch muss lernen, mit unvorhergesehenen Situationen umgehen zu können. Improvisation heißt, spontan zu handeln, Möglichkeiten abzuwägen und schnell Entscheidungen zu treffen. Wir können nicht alles vorausplanen. Aber wir müssen nicht nur im Büro, sondern auch im alltäglichen Leben das Unerwartete erwarten.

Interview: KRISTIN HAUG



Frederik Malsy, 30, leitet in Wiesbaden die Improvisationstheatergruppe »Für Garderobe keine Haftung«

TIPPS UND TERMINE

Sommerkurse für Ingenieurinnen

Die Uni Bremen lädt Studentinnen aller Fächer sowie an Weiterbildung interessierte Frauen ein zur Ingenieurinnen-Sommeruni (29. August bis 9. September) und zur Informatica Feminale (5. bis 16. September). Geboten werden Themen aus Informatik und Ingenieurwissenschaften. Neben Fachveranstaltungen gibt es Workshops zu Beruf und Karriere, Ringvorlesungen und ein Jobforum am 7. September. Beim Woman-MINT-Slam präsentieren Frauen ihren Berufsalltag oder ihre Forschungsergebnisse auf unterhaltsame Art. www.ingenieurinnen-sommeruni.de www.informatica-feminale.de

»Master in EU Studies Online«

Das Centre International de Formation Européenne bietet den »Master in EU Studies Online« der European Online Academy an. Die zweijährige berufsbegleitende Weiterbildung kombiniert E-Learning mit Präsenz-Workshops an Wochenenden, etwa in Berlin, Rom, Istanbul und Brüssel. Zielgruppe sind Akademiker, Postgraduierte und Angestellte, die Wissen zur europäischen Integration benötigen. Bewerbung bis 5. September. www.eu-online-academy.org

ANZEIGE

MASTER ONLINE
Integrierte Gerontologie
www.master-gerontologie.de

den Geschäftsleuten einen kreativen Zugang zu abstrakten Themen und machen sie erlebbar.
ZEIT: Wie lässt es sich über Nachhaltigkeit improvisieren?
Malsy: Zuerst fragen wir, was die Teilnehmer darunter verstehen, denn Nachhaltigkeit bedeutet