

«Ich wusste alles über Marketing, aber nichts über mich selber»

Patrick Looser erklimmt in einem US-Konzern rasch die Karriereleiter. Nach dem Besuch einer Kunstausstellung entschied er sich, den Job an den Nagel zu hängen und auszuwandern. In New York schrieb er zwar keine Erfolgsstory, lernte aber, seine eigene Geschichte zu verstehen. Heute setzt sich der HSG-Absolvent dafür ein, «das Herz wieder in die Unternehmenswelt zu bringen»

Interview: Mathias Morgenthaler

mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

Herr Looser, Sie sind nach knapp vier Jahren beim Konsumgüter-Konzern Procter & Gamble ausgestiegen und haben die Karriere an den Nagel gehängt. Was war los?

PATRICK LOOSER: Die ersten 28 Jahre meines Lebens war ich hauptsächlich kopflastig unterwegs. Matura, Wirtschaftsstudium an der HSG, danach Karriere in einem Grossunternehmen... das lag alles auf der Hand; ich stellte mir nie die Frage, ob es das Richtige war oder was mir sonst Freude machen würde. Ich bedaure es nicht, diesen Weg gegangen zu sein, denn ich konnte enorm viel lernen dabei. Allerdings bekam ich zunehmend Mühe, mich in die Konzernwelt einzupassen. Ich wusste alles über Verkauf und Marketing, aber fast nichts über die Welt und mich selber. Ich war innerlich nicht gewachsen, sondern einfach im Strom mitgeschwommen.

Warum stiegen Sie aus, kurz nachdem Sie in jungen Jahren zum Brand Manager befördert worden waren?

Ich sah die nächsten Karriereschritte genau vor mir, auch den Zuwachs an Lohn und Verantwortung. Erstmals tauchte die Frage auf: Will ich das überhaupt? Mir wurde klar, dass es da so viel anderes gab, von dem ich keine Ahnung hatte; dass ich mich mit Intuition, Kreativität und Spiritualität beschäftigen wollte. Am 9. Mai 1998 änderte sich mein Leben von Grund auf. Ich besuchte an diesem Abend in Wien die Ausstellung des Künstlers Bernd Fasching und war so ergriffen davon, dass ich augenblicklich wusste: Ich werde das Bisherige abbrechen, nach New York gehen und etwas mit Kunst machen. Ich kündigte umgehend und wanderte ein halbes Jahr später aus – mit zwei Koffern, vielen Ideen und auch einigen Illusionen im Gepäck.

New York hatte nicht auf Sie gewartet?

Nicht wirklich. Ich lebte vom Ersparten, das ziemlich rasch dahinschmolz, und wurde bald von der ersten Krise eingeholt. Zwar hatte ich meine Firma gegründet und sie «Change Your Focus» genannt, aber der Alltag war hart. Ich war ein Nobody, was den Vorteil hatte, dass ich mich intensiv mit Sinnfragen, Emotionen, Spiritualität beschäftigen konnte. Ich absolvierte Coachings, machte Familienaufstellungen, ging in die Therapie und lernte so meine eigene Geschichte zu verstehen. New York war ein grossartiger Ort durch die Vielfalt und Energie in dieser Stadt, es ist aber auch ein gnadenloser Ort, der dir zeigt, dass du nichts bist. So kehrte ich nach 1,5 Jahren wieder in die Schweiz zurück. In den USA hatte ich zum ersten Mal Freiheit erlebt. Seither folge ich konsequent meinem inneren Gefühl.



Patrick Looser: «New York ist ein grossartiger und gnadenloser Ort.»

Heute sind sie als Talententwickler tätig, machen für Lee Hecht Harrison Outplacement, sind Coach an der Uni St. Gallen und veranstalten Workshops. Verzetteln Sie sich da nicht?

Ich mag die Abwechslung und bin deshalb gerne in zwei bis drei Tätigkeitsgebieten unterwegs. Ich meinte viel zu lange, ich dürfe nur etwas machen. Ohnehin war ich lange im Entweder-Oder-Modus gefangen und war stark getrieben vom Motto «Me, myself and I». Nach der Horizonterweiterung in New York brach für mich in der Schweiz eine Phase der Integration an: Ich war selbständiger Unternehmer, gleichzeitig Teilzeit-Angestellter und in den Ausbildungen wieder Schüler; ich lernte meine heutige Frau kennen und wurde bald Vater, was nochmals vieles relativierte und eine neue Balance erforderte. Heute ist mein Kernanliegen, Menschen darin zu unterstützen, ihr Potenzial voll zu entfalten und ihre Talente im Alltag leben.

Ihr Beispiel zeigt doch gerade: In gewissen Momenten braucht es nicht einen Coach und viel gescheite Theorie, sondern man muss das bekannte Umfeld verlassen und eine Veränderung wagen.

Nicht unbedingt. Ich sah damals keinen anderen Weg als den radikalen Bruch, aber es war ein Weg mit Kollateralschäden. Ich hätte mich auch verändern können, ohne alles auf den Kopf zu stellen, wenn mir jemand zur Seite gestanden wäre. Ich begleite heute Menschen bei der Arbeit an sich – damit nicht jeder nach New York flüchten muss (lacht). Letztlich geht es darum, das Herz wieder in die Unternehmenswelt zu bringen, ihm seinen Platz zu geben. Wer aus dem Herz heraus handelt, hat Kraft, trifft bessere Entscheidungen und kann gar keinen Ego-Trip fahren.

Das klingt ein wenig schwärmerisch. Hören Ihnen Firmenchefs zu, wenn Sie so reden, oder sagen Sie Ihnen, der

Hauptzweck eines Unternehmens sei nicht, etwas fürs Herz der Angestellten zu tun, sondern Gewinn zu machen?

Sie sehen anhand meiner Kundenreferenzen, dass mein Ansatz durchaus gefragt ist. Aber ich gebe Ihnen Recht: Es braucht Mut und Überzeugungskraft, über Herz, Gefühl und Sinn zu sprechen. Ich arbeite mit den fünf P's: Purpose, Passion, Power, Persistence, Performance. Und ich nenne die ausgewogene Arbeit daran «Total Fitness Training». Mit den Begriffen Performance, Power und Training können Sie Firmenchefs gut abholen. Viele sind sich bewusst, dass die Leute ausbrennen, wenn sie auf Dauer Höchstleistungen erbringen sollen, ohne einen Sinn darin zu sehen und Begeisterung zu fühlen. Daher sind Purpose und Passion so wichtig für die Performance. Es sind die beiden inneren Motoren, die einen nicht versiegenden Energiestrom auslösen.

Das klingt einleuchtend, und doch frage ich mich, ob es unvermeidlich ist, dass die Leute 15 Jahre auf Teufel komm raus Karriere machen, dann aussteigen und schliesslich als geläuterte externe Coachs zurückkommen, um den Managern zu erklären, wie wichtig Spiritualität ist.

Ich werde oft gefragt, warum es plötzlich so viele Coachs gibt. Ich glaube, das ist ein vorübergehendes Phänomen. Viele Unternehmen leiden heute noch an einem Übermass an Management, Controlling, Struktur- und Zahlenhörigkeit, man könnte auch sagen: Kopflastigkeit. Da helfen Impulse von aussen. Wenn das Herz und der Bauch wieder ihren Stellenwert erhalten haben in den Firmen, wird es weniger Coachs brauchen. Entscheidend wird sein, dass eine Vielzahl inspirierter Unternehmer Arbeitsplätze schafft, welche den Angestellten erlauben, ihre Talente einzubringen und zu entwickeln.

Welche beruflichen Ziele verfolgen Sie?

Mein Ziel ist eindeutig, als Unternehmer zu wirken. Ich bin dabei, mein eigenes Team aufzubauen, damit wir mehr bewirken können als eine Einzelperson. Für mich war wichtig, zuerst das eigene Haus in Ordnung zu bringen und erst dann etwas Grösseres zu bauen. Es gibt die Gefahr bei Aussteigern, dass sie sich trotzig entschliessen, jetzt nur noch ihr Ding durchzuziehen. Das Programm heisst fortan Selbstverwirklichung – kombiniert mit der diffusen Hoffnung, damit sei schon irgendwie Geld zu verdienen. Viele, die so vorgehen, bleiben auch als Selbständige im Hamsterrad gefangen. Oder sie ziehen sich zurück und isolieren sich. Ich sehe mich mehr als Brückenbauer, der Wirtschaftlichkeit mit Sinn, Herzblut und Leidenschaft verbindet.

Kontakt und Information:

www.palo.ch

patrick.looser@palo.ch