

Strategie Journal

Impulse für den Mittelstand

- 7 **Mewes:** Jetzt wird es ernst!
- 14 **Fallstudie:** Weingut Hauck
- 16 **Instrument:** Zielfindung
- 28 **Strategie-Kongress:** Jetzt anmelden!



Fallstudie:
„Kunst und EKS“:
Neue Sichtweisen verändern
das Denken

Neue Perspektiven schaffen

Wie die Künstlerin Tina Sackermann die EKS umsetzt



Tina Sackermann

Mit ihrem Produkt „Atmosphärische Raumkunst“ verbindet Tina Sackermann nicht nur Ästhetik und Energetik. Sie gewann auch den Regionalen StrategiePreis 2000. Was seither geschah, berichtet Thomas Rupp.

Was ist Kunst? Diese Frage wurde sicherlich schon abertausende Male diskutiert. Und wahrscheinlich gibt es auch genau so viele Antworten. Eine ganz praktische und lebendige Antwort gibt ohne Zweifel Tina Sackermann. Die Künstlerin lebt in Potsdam und verkörpert Kunst quasi als Gesamtkunstwerk. In den 80er-Jahren studierte sie an der Hochschule der Künste in Berlin. Gleichzeitig absolvierte sie eine professionelle sechs-jährige Pantomime-Ausbildung, und ganz nebenbei machte sie noch den EKS-Lehrgang.

„Wer Kunst macht, muss sie auch verkaufen können,“ zitiert sie einen ihrer Professoren, „denn was bringt es, wenn die Werke im stillen Kämmerlein hängen. Schließlich will man damit das eigene Anliegen unter die Menschen bringen.“ In diesem Sinne hat sie sich immer für die

Verbreitung ihrer Werke verantwortlich gefühlt und dafür ein beeindruckendes Netzwerk aufgebaut.

Auch den eigenen Weg zu gehen und nicht mit dem Strom zu schwimmen, lernte sie früh. Beeinflusst durch Reisen nach Nord-Afrika entwickelte sie einen Stil, der bereits während ihrer Studienzeit die Aufmerksamkeit ihrer Lehrer fand und der sich mutig von dem der anderen absetzte. „Ich bin nie den Weg vieler anderer Künstler gegangen, die Hände ringend eine Galerie suchen,“ erzählt sie heute. „Als meine hellen Bilder bei Galerien Anfang der 90er einfach nicht gefragt waren, weil damals eben düstere und schwarze Gemälde ‘in’ waren, blieb ich meinem Stil treu, vermarktete mich selber und organisierte Atelier-Ausstellungen.“ Natürlich konnte sie vom Verkauf ihrer Bilder allein nicht leben. Sie unterrichtete Kinder in Pantomime, gab Malunterricht in der Psychiatrie, Seminare zu Kunst und Kultur. Außerdem erlernte sie Ende der 80er-Jahre in einer fundierten Ausbildung den orientalischen Tanz, den sie später auch selbst unterrichtet.

Hier ein schönes Beispiel für Networking: Im Rahmen der Tanzkunst belegte Tina Sackermann einen Cymbal-Kurs bei einem bekannten syrischen Musiker und fragte ganz nebenbei: „Wie ist das eigentlich, kann man in Syrien mal ausstellen?“ - „Nach fünf Jahren hat es dann gefruchtet“, erzählt sie heute, „und ich wurde über einen bekannten syrischen Maler eingeladen, im Goethe-Institut von Damaskus auszustellen“. Mit von der Partie in diesem groß angelegten kulturellen Austauschprojekt der

Städte Berlin und Damaskus waren international renommierte Architekten und Künstler. Über den Leiter des Goethe-Instituts ergaben sich dann weitere Ausstellungen. „Alles hängt eben von den persönlichen Kontakten ab.“

Der Mangel an Ästhetik und Schönheit ist für viele Menschen ein brennendes Problem.

Natürlich war es recht aufregend, einfach mit den Bildern im Gepäck nach Syrien zu fliegen. Aber solche Chancen hat Tina Sackermann immer beim Schopf gepackt. „Meine Devise lautet: mache nur, was dich interessiert. Heute kann ich sagen, dass es immer etwas war, an dem ich innerlich wachsen kann“, führt sie aus. „Es hat lange gedauert, bis ich überhaupt einmal benennen konnte, was eigent-



Atmosphärische Raumkunst verändert das energetische Muster eines Raumes und wirkt mit neuen Impulsen zurück auf den Menschen.

lich der rote Faden meiner ganzen Projekte ist. Es geht mir um 'Schönheit und Wert'. Schönheit nicht im dekorativen Sinne, sondern als Synonym für Wahrheit. Wert im Sinne von Werte, d.h. Wert in Dinge und in Menschen hineinbringen oder ihren Wert, ihre Substanz zum Vorschein zu bringen." Damit ist auch klar, welches soziale Grundbedürfnis – um es in die EKS-Sprache zu übersetzen – Tina Sackermann befriedigt: Das Bedürfnis nach Ästhetik und Schönheit. Für viele Menschen ist der Mangel daran bzw. der Wunsch danach ein brennendes Problem. Auf dieses Geschäftsfeld hat sie sich – ihrer Intuition folgend – konzentriert und ist diesen Weg konsequent gegangen.

Nach einer Analyse der Stärken kam sie sehr schnell auf den Bereich Inneneinrichtung.

Ihr Tool-Kit für die Problemlösung ist ein interdisziplinärer und ganzheitlicher Kunstbegriff, den sie selber glaubwürdig verkörpert durch die Bildende Kunst, d.h. Gemälde, Skulpturen und Schmuck, durch die orientalische Tanzkunst und durch die Atmosphärische Raumkunst. Letztere steht für ein innovatives Konzept, das Kunst und Ästhetik mit den uralten Regeln und Funktionen von Kraft- und Energiefeldern verbindet.

Wie kam sie zu diesem Geschäftsfeld? – Um die Jahrtausendwende, nach dem abrupten Ende einer langjährigen Beziehung, durchlief Tina Sackermann eine schwere Zeit. Sie machte einen Schnitt und zog nach Potsdam an den Griebnitzsee: „Ich stand erst einmal vor dem Nichts, sowohl psychisch, körperlich wie auch materiell,“ erinnert sie



sich heute. „Was sollte ich tun? Ich wollte mir auf jeden Fall ein massives zweites Standbein aufbauen.“

Natürlich musste dieses kunstkompatibel sein. Nach einer Analyse ihrer Stärken und Neigungen kam sie sehr schnell auf den Bereich Inneneinrichtung. „Das habe ich schon als Kind liebend gemacht: Räume gestalten. Und da fließt natürlich die Kunst mit ein.“ Ein Jahr zuvor hatte sie den damaligen Berliner Regionalleiter Adalbert Becker auf einer Ausstellung kennen gelernt. „Ich wusste, dass er kleine Unternehmen coacht. Da habe ich ihm einfach geschrieben: Ich habe zwar kein Geld, aber ich weiß, dass Ihnen meine Bilder gefallen, und vielleicht könnten wir irgendwie was tauschen.“ Becker ließ sich darauf ein und entwickelte gemeinsam mit Tina Sackermann per EKS Schritt für Schritt das Produkt 'Atmosphärische Raumkunst'.

Die Grundidee: Räume, Wohnungen, Unternehmen neu gestalten. Nach den Gesichtspunkten von Schönheit und Wert. Schönheit steht hier für Kunst und Ästhetik. Wert für die Ausrichtung an den uralten Regeln der Geomantie und Energetik. „Mein Bezugspunkt ist das Magnetfeld der Erde“, erklärt Tina Sackermann die Grundlagen. „Zunächst muss man erkennen: Wie liegt das Gebäude in den Himmelsrichtungen, liegt es parallel zu den Himmelsrichtungen oder diagonal. Im ersten Fall nennen wir das einen Kol-



Intensive Kontakte zur arabischen und indianischen Kultur bereicherten Sackermanns Ausdrucksformen.

lektor, einen Energiesammler. Das ist dann ein Haus, das sehr gut zum Auftanken, zum Wohnen geeignet ist. Es zentriert die Energie, fördert die Regeneration. Und wenn ein Gebäude schräg liegt, dann ist es ein Distributor. Dann verteilt das eher Energie. Da ist sehr viel Bewegung drin. Das ist eigentlich für einen Geschäftsraum optimal.“

Es gilt, diese Zusammenhänge beim jeweiligen Objekt zu erkennen und die Inneneinrichtung korrigierend oder verstärkend zu gestalten. „Ein weiterer Aspekt ist der Energiefluss. Wie dreht sich die Energie im Raum? Wie verläuft z.B. das Licht wo sind die Fenster, wo sind Spiegel, wie sind die Möbel aufgestellt? Da kann man Energie optimieren“, beschreibt sie das Konzept. „Das sind uralte Prinzipien, die über Jahrhunderte z.B. beim Bau von Kirchen, Schlössern aber auch Fabrikan-



*Tina Sackermann bei einer Aufführung
der orientalischen Tanzkunst.*

lagen angewandt wurden. Dann ist das Wissen hier verloren gegangen und vor ca. 10 Jahren mit Feng Shui aus Asien wieder zurückgekommen.“ Tina Sackermann hält nicht viel vom Begriff Feng Shui: „Das ist eine Modewelle, man kann das asiatische Konzept nicht 1:1 übertragen. Asien ist ein ganz anderer kultureller Raum, das muss man dann schon auf Europa anpassen.“

**Persönlichkeitsentwicklung ist
das beste Investment, das man
machen kann.**

Zusammen mit Adalbert Becker wurde also eine Analyse möglicher Zielgruppen durchgeführt. Das waren zunächst kleine Unternehmen, bei denen Atmosphäre wichtig ist: Massagepraxen, Heilpraktiker, kleine Geschäfte mit schönen Dingen und später dann zunehmend Privatpersonen, die ihre Wohnung verbessern wollten. Menschen, die offen sind, ganzheitlich denken. „Zielgruppe sind Leute, die im Aufbruch sind und die auch wirklich was ändern möchten“, erklärt Tina Sackermann. „Der Raum ist unsere dritte Haut, und in diesem Sinne ist es kein Zufall, in welchen Räumen wir leben. Es gibt eine starke Wechselwirkung zwischen dem äußeren und inneren Raum eines Menschen. Die Idee ist, nicht Opfer mei-

ner Räume zu sein. Ich kann die Räume nutzen, um ein anderes energetisches Muster darin zu erschaffen. Und das wirkt zurück nach innen, und ich kann meine eigenen inneren Prozesse damit auch schneller bereinigen.“ Als Bestätigung dieser Aussage besitzt Tina Sackermann eine ellenlange Liste beeindruckender Feedbacks ihrer Kunden.

Am Anfang wurden dann ausgesuchte Pilotprojekte gestartet: „Ich habe fünf Bekannte, die unserer Zielgruppendefinition entsprachen, kostenlos beraten, und die haben mich weiter empfohlen – und seit dem läuft das!“ Tina Sackermann freut sich über den Erfolg. „Ich mache bis heute kaum Werbung. Bevor ich dann richtig professionell einstieg, absolvierte ich eine weitere fundierte Ausbildung zum Thema Geomantie, denn ich musste in der Lage sein, nicht nur meinem Gefühl zu folgen, sondern den Interessenten den theoretischen Hintergrund zu erklären.“

Auch bei der Atmosphärischen Raumkunst spielen Networking und Wechselwirkungen mit den anderen Kunstbereichen eine wesentliche Rolle: Tina Sackermann berät z.B. den Privatmann, der sie dann in ein berufliches Projekt holt. Letztes Jahr kam so ein Auftrag für die Gestaltung eines großen Events im Berliner Olympiastadion zustande. Oder sie gestaltet die Wohnung einer Bankerin, die dann auch noch Gemälde bei ihr kauft. Oder sie arbeitet mit einem erst mal skeptischen Archi-

tekten - den sie über dessen Kunden kennen lernt - an der Gestaltung eines alten Gutshofes.

„Zunächst war die Existenzfrage ein Riesenthema“, erzählt Tina Sackermann, „doch heute läuft alles gut und kommt ganz organisch, in Wellen. Anfang diesen Jahres hatte ich z.B. irre viel Raumkunstaufträge in ganz Deutschland. Und jetzt kommt wieder mehr die bildende Kunst mit einer großen Ausstellung in der Friedrichstraße. Zwischendurch habe ich 20 Ketten gemacht, die fast alle verkauft sind.“ Tina Sackermann fasst zusammen: „Die Persönlichkeitsentwicklung ist das beste Investment, das man machen kann. D.h. ganz bewusst persönliche Grenzen erweitern, um Neues zu erfahren. Angst haben und trotzdem die Sachen machen, von denen man überzeugt ist.“ ■

Kontakt:

Tina Sackermann
Karl-Marx-Straße 72 - 14482 Potsdam
Tel (0331) 7 40 49 83
info@sackermann.de
www.sackermann.de



Gemälde: „Cross Of The Desert“ - Kreuz der Wüste.