



Mit Pinsel und Farbe weg vom rationalen Denken:
Maren Ruf in ihrem Atelier (links)

Bunte Unternehmer

Mit Kreativkursen, Auftragsmalerei und Unternehmensberatung lassen sich gute Geschäfte machen.
Ein Besuch beim künstlerischen Mittelstand.

Text: Matthias Hannemann
Foto: Jens Umbach (S. 116), Sandra Stein

• Zu den Unmengen an Papier, die der Deutsche Bundestag in jeder Legislaturperiode produziert, gehört auch ein mehr als 500 Seiten dicker Bericht, der im Dezember 2007 unter dem Kürzel „16/7000“ abgeheftet wurde und kaum Beachtung fand. Dabei ist die Lektüre des Schlussberichtes der Enquête-Kommission „Kultur in Deutschland“, eine Untersuchung der wirtschaftlichen Lage von Künstlern in der Bundesrepublik, eine aufschlussreiche Lektüre. Und zwar schon deshalb, weil darin auch der Pop-Barde Heinz Rudolf Kunze zu Wort kommt. Als Sachverständiger erinnert Kunze nicht nur an den Spruch: „Der Bürger funktioniert, der Künstler fantasiert.“ Er hebt auch hervor, was so gar nicht in das romantische Bild der malenden und musizierenden Bohème passen mag: „Der Künstler muss (...) mit dem ‚Markt‘ kooperieren, um zu überleben.“

Damit spricht der Sänger eine ungeliebte Wahrheit aus. Und wenn diese Sätze in den Ohren einiger auch nach Ausverkauf und Anbiederung klingen mögen, so geht es noch schlimmer: Nämlich dann, wenn die Politik aus ihnen die Empfehlung ableitet, Kunst und Wirtschaft seien „stärker zu vernetzen“.

Denn der Markt für die Kreativen ist durchaus vorhanden, und er nimmt den Künstlern mehr ab als nur ihre Bilder, ihre Lieder und ihre Skulpturen: Er interessiert sich auch für Ideelles. Nämlich für eine Haltung, die im durchrationalisierten Alltag schnell verloren geht. Und so könnten eigentlich beide Seiten voneinander lernen, wenn sie nur wollten. Eigentlich.

Der Weg zur Staffelei

Das Atelier, das sich Maren Ruf nahe dem Ratzeburger See eingerichtet hat, ist eine Art verglaste Garage. Überall stehen Tuben mit Farbe, lehnen großformatige Bilder, kleben Farbreste auf dem Holzboden. Dazu eine Staffelei, zwei Stühle am Fenster, eine Teekanne auf einem Tisch. Mehr braucht sie nicht für ihren mutigen Schritt nach vorn.

„Heute ist der Tag, das große Tor zu öffnen“, hatte Maren Ruf auf ihrer Homepage geschrieben – auf reichlich Farbe und mit Worten des Expressionisten Wassily Kandinsky. In ihren eigenen Worten fügte sie hinzu, sie könne Besuchern „helfen, in kurzer Zeit eine Lösung für ein Problem zu finden“, „Unterstützung in/nach Krisen geben“, „Ihnen aufzeigen, was Sie eigentlich wollen“, „Ihnen Mut zu Entscheidungen geben und Sie auf Veränderungen vorbereiten“, „Ängste, Zweifel und innere Konflikte auflösen“. Kurzum: Maren Ruf, Malerin mit Sinn fürs Freie und Abstrakte, bietet in ihrem Atelier nicht nur traditionelle Malkurse an, sondern auch moderne Coaching-Seminare für Unternehmen.

Mit den Coaching-Seminaren ist das natürlich so eine Sache. Von außen ist oft nicht zu erkennen, wo der VHS-Kurs aufhört und die Scharlatanerie anfängt. Selbst Organisationen, die wie der Deutsche Verband für Coaching und Training ein Zertifikat für Fortbildungskurse bereitstellen, warnen vor unseriösen ►

Anbietern: „Coaching und Training sind geflügelte Begriffe geworden, die viele nur zu gern benutzen, um ihrer Dienstleistung ein modernes Image zu geben.“ Letztlich kommt es auf das Vertrauen an, das ein Auftraggeber in die Coaching-Anbieter und deren Qualifikationen setzt.

Die herzliche Maren Ruf studierte ursprünglich Pädagogik. Die Idee, ihre künstlerischen Erfahrungen „an Menschen weiterzugeben“, sagt sie, sei erst entstanden, als sie an der Schule ihrer Kinder um einen Malkurs für Oberstufenschüler gebeten wurde. Sie gab Malkurse für Kinder, Malkurse für Erwachsene, Malkurse in Italien. Schließlich belegte sie, während die Liste ihrer eigenen Gemälde-Ausstellungen immer länger wurde, einen Studiengang an der European Graduate School in Saas-Fee, den sie mit der Entwicklung einer Coaching-Methode namens Artmapping und einem Master in Expressive Arts Therapies abschloss.

So wurden aus den Malkursen Selbsterfahrungskurse. Ruf wendet sich mit ihrem Angebot auch an Unternehmer, doch bislang sind es eher Einzelpersonen, die für die Kurse zum Ratzeburger See hinausfinden. Ihren Kunden kocht Ruf einen Tee. Sie führt ein Vorgespräch am Fenster, bei dem von den Gründen für die Kursteilnahme und also „schnell von privaten und beruflichen Problemen“ die Rede ist. Sie geht mit den Teilnehmern von der

Sitzgruppe zur Staffelei hinüber, um Farben mit Wasser, Ei und Öl anzurühren.

Und da steht er dann: ein kleiner Mensch, der noch nie ein Bild gemalt hat. Vor ihm die große leere Leinwand. Hinter ihm eine Frau, die sich Notizen für das Nachgespräch macht und jeden Wunsch eines Neuanfangs mit dem charmanten Satz kommentiert, man möge doch bitte dort weitermachen, wo man bei der letzten Sitzung angekommen sei.

„Ich bin keine Unternehmensberaterin“, sagt Maren Ruf. „Meine Qualitäten als Therapeutin und Coach liegen darin, die Persönlichkeit zu stärken. Wer malt, ist schnell bei sich selbst. Er arbeitet hier unter anderem an seinem Selbstwertgefühl und seiner Fähigkeit zur Entscheidungsfindung. Er erfährt die schöpferische Kraft einer Langsamkeit, die es im Alltag oft nicht mehr gibt. Und er spürt, wie wohltuend es sein kann, sich vom rationalen Denken einmal zu lösen.“

Von der finanziellen Seite ihres Geschäftsmodells redet sie weniger. Vermutlich, weil für die meisten Künstler, die Seminare aller Art anbieten, das Coaching-Geschäft eben auch eine Möglichkeit zur Selbstverwirklichung ist.