

# „Feng Shui ist mehr als Möbelrücken“

Bestsellerautor Günther Sator über „Feng Shui im Business“ – Wohlfühl-Umgebung für Personal und Kunde

**Weiden. (kä) Da zucken die Zuhörer. „Was sieht der Gast, wenn er durch Ihre Haustür tritt?“, fragt Feng-Shui-Papst Günther Sator. Fällt er über 20 Paar Schuhe? Blickt er den Keller hinunter? Auf die Klotür, die Abstellkammer, Altglas und Altpapier? Ein Gutteil der 140 Besucher schrumpft im Sitz.**

Günther Sator räumt auf. Unordnung gibt es ohnehin genug. Allein in den Köpfen. 60 000 Gedanken denkt ein Mensch pro Tag. „Absolut crazy.“ Und „meistens der gleiche Schrott, den wir gestern und vor Wochen und vor Monaten schon gedacht haben“. Auch im Kopf räumt Sator auf. „Seien Sie nicht der Hamster im Rad. Ändern Sie Dinge. Probieren Sie mal was anderes!“

---

**„Der Mensch stammt aus der Wildnis. Er legte sich ja auch nicht an den Höhleneingang. Er legte sich dorthin, wo er Übersicht hatte, wenn der Bär kam. Das kann in einer Firma der Chef sein.“**

Günther Sator

---

Der Österreicher spricht am Donnerstag auf Einladung von Norbert Samhammer in der Max-Reger-Halle über „Feng Shui im Business“. Beide haben im Leben irgendwas „mal anders“ gemacht. Samhammer, der Ingenieur, schrieb sich zum Bau seines Call-Centers 2003 im Freiburger Feng-Shui-Institut ein. Inzwischen ist ein neuer Unternehmenszweig für Vitalität und Ambiente – „Ella“ – entstanden (Katalog 2005 ist im Druck).

Sator war ebenfalls Ingenieur, Au-

tomobilindustrie, als er an Nierentuberkulose erkrankte und die Krankheit mit dem Anlegen eines privaten Gartens überwand. Die Pflanzarbeiten von früh bis spät waren seine erste Begegnung mit Qi (spricht „Tschì“), der Lebensenergie, die die Zeit vergessen macht. In der Folge studierte Sator Urvölker, besuchte Maoris und Indianer. Heute ist er Bestsellerautor und Unternehmensberater für Hotels, Banken und Großunternehmen. Sator gilt als der bekannteste deutschsprachige Feng-Shui-Experte. „Feng Shui ist mehr als Möbelrücken. Es ist die Kunst, das Leben zu beobachten und vom Leben zu lernen.“

## Nie am Höhleneingang

Beobachten. Jeder kennt die Arbeitsplätze in Büros, auf denen instinktiv niemand sitzen will. Mit dem Rücken zur Tür, mit dem Gesicht zu einer Wand. „Der Mensch stammt aus der Wildnis. Er legte sich ja auch nicht an den Höhleneingang. Er legte sich dorthin, wo er Übersicht hatte, wenn der Bär kam. Das kann in einer Firma der Chef sein.“ Geradezu eine „Seuche“ seien Trennwände zwischen Arbeitsplätzen. „Der Mensch hat ständig eine Barriere vor sich. Ein Limit. Das ruiniert die Mitarbeiter.“ Der Mensch brauche Raum. Im Urlaub zahle man das Doppelte für ein Zimmer mit Aussicht, mit Meerblick. „Weil da das Qi ist.“

Sator wäre ein schlechter Berater, wüsste er keine Abhilfe: Möbelpositionierung, Licht, Farben, Kunst. Vom Chaos in der Diele kann der Blick abgelenkt werden. „Streichen Sie die Wand gegenüber der Abstellkammer mit roter Farbe an, hängen Sie was Schönes auf und beleuchten Sie das.“ Dem gequälten Kollegen mit dem Rücken zur Tür kann schon eine Spiegelkugel oder eine glänzende Vase Erleichterung verschaffen, in der ersieht, was sich hinter ihm tut – übrigens auch eine Lösung für Restaurants.

Die Trennwand am Schreibtisch kann zumindest schön gestaltet werden. Ein Bild mit harmonisierendem Naturmotiv, dazu eine Rose am Tisch, ein Strauß frischer Blumen. Man müsse dafür auch ein Budget lockerma-



Günther Sator hat auch ein Bier „feng-shui“: ein leichtes Pils der österreichischen Brauerei Ottakringer. Der Werbeslogan: „Wir servieren unten ohne. Das Bier ohne Etikette.“ Der Feng-Shui-Gag: Im Flaschenboden ist ein Stern zu ertasten. Bild: kä

chen. „100 Euro können entscheiden, ob sich ein Mitarbeiter wohl fühlt oder nicht.“ Niedriger Krankenstand und Leistung belohnen den Arbeitgeber.

### Auf Böden achten

Sator zeigt Bilder der österreichischen Werbeagentur „Ghost Company“. Dem Würfelbau hat der Feng-Shui-Berater ein Kleid gegeben, ein von innen transparentes Netz umhüllt den Bau, außen saisonal anders gestaltet. Innendrin erfreuen sich die Werbemacher einer Bar. Sator nennt das kreatives Kommunikationszentrum. „Wertschöpfung entsteht an der

Kaffeemaschine, am Raucherplatz, wo mich niemand schief anschaut, wenn ich mir einen Kaffee hole. Wo sich der Chef auch mal dazustellen.“

Glückliche Mitarbeiter. Und die Kunden? Sator wurde von einem Nobelhotel am Arlberg um Rat gebeten. Die Gäste schienen nur ungern zur Rezeption zu gehen. Sator drehte den Teppich um, in Webrichtung. „Das ging gegen den Strich, im Wortsinn.“ Böden lenken Energie. Bei Mustern müsse bedacht werden, in welche Richtung sie führen. Böden dürften nicht das Bewusstsein nach unten ziehen. „Wenn Sie am Flughafen über spiegelnden Marmor gehen – wie gehen Sie da drauf? Sie fühlen sich unsicher.“

Rezeptionen können regelrecht inszeniert werden. „Achten Sie auf Kleinigkeiten. Bringen Sie Fließendes und Sinnlichkeit ein. Das ist eine Imagefrage.“ Ob Empfang beim Arzt, Chef-

**„Wertschöpfung entsteht an der Kaffeemaschine, am Raucherplatz. Wo mich niemand schief anschaut, wenn ich mir einen Kaffee hole. Wo sich der Chef auch mal dazustellen.“**

Günther Sator

sekretariat oder Hotelrezeption. Offene, unordentliche Schränke und Pinnwände mit Zetteln stören. „Ordnung ist Energie. Im Chaos kann niemand beste Leistung bringen. Klarheit klärt den Geist.“

Oft sei die Beleuchtung falsch gewählt. Zu wenig Lampen, und die zu aggressiv. „Es wird zu wenig subtil gearbeitet.“ Lange Gänge können mit Nischen und Licht an Schrecken verlieren. Sator empfahl, bei der Gestaltung nicht auf den Kunden und möglichen Profit zu schießen. „Das kommt später von allein.“