



Mehr Selbstbewusstsein im Museum: Wer „Arts4Business“ bei Wolfgang Weikert gelernt hat, kann sich im Graphikmuseum Picasso nicht blamieren.

Foto

Gute Geschäfte dank Beethoven

Bei der Weiterbildung „Arts4Business“ lernen Unternehmer, wie sie mit Kunst und Kultur erfolgreich sind

MÜNSTER • Es ist die Art, wie Andreas Weitekamp (Foto) diese Frage stellt, die auffällt. „Wer weiß schon, wie Beethoven genau gearbeitet hat, was er sich bei einer Komposition gedacht hat?“ Der Chef des Modehauses Schnitzler klingt begeistert und ein bisschen stolz. Denn Weitekamp weiß, wie der Komponist arbeitete.

Er weiß es noch nicht lange. Genau wie die vielen anderen Dinge über Kunst und Kultur, die ihm in Gesprächen jetzt leichter über die Lippen kommen. Weitekamp hat am Seminar „Arts4Business“ teilgenommen, das Wolfgang Weikert an seinem Institut für kulturelle Bildung in Münster anbietet. „Viele Menschen glauben, sie haben zu wenig Ahnung von Kunst und Kul-



tur“, sagt Weikert.

In seinen Wochenendseminaren will der Oberstudienrat aus Münster vor allem Führungskräften aus der Wirtschaft auf die Sprünge helfen. „Ich will ihnen ermöglichen, kompetent über Malerei, Musik oder Literatur zu reden.“ Eine Fähigkeit, die im Geschäftsleben von Nutzen sein könne.

Der 62-Jährige gründete Anfang dieses Jahres ein eigenes Institut. „Sehen, hören, verstehen lernen“ lautet das Motto, dem sich Weikert und die Dozenten, die er für Kurse gewinnen konnte, verschrieben haben. Weitekamp hält viel von der Weiterbildung.

„In unserem Geschäft wollen wir unseren Kunden etwas bieten, wir wollen kompetente Gesprächspartner sein“, erklärt der Chef des Modehauses Schnitzler. „Viele Verkaufsgespräche dauern bei uns etwas länger.“ So hat er auch gleich einige seiner Mitarbeiter zu den Kursen mitgenommen. Alle seien überaus zufrieden gewesen, sagt der 27-Jährige.

Was ist wertvoll?

Neben den Einblicken in Beethovens Schaffen hätten sie sich zu Beispiel mit der bildenden Kunst beschäftigt. „Wir haben gelernt, worauf man in einer Ausstellung achten muss, was ein Bild wertvoll macht“, erinnert er sich. Auch habe ein Autor aus Münster ihnen einige seiner Kurzgeschichten vorgetragen

und mit ihnen besprochen, sagt Weitekamp.

„Solche Themen bleiben bei dem Zeitdruck, den viele Geschäftsleute haben, auf der Strecke“, erklärt Seminarleiter Weikert. Seine vielen Kontakte zu den Kulturschaffenden Münsters brachten das ehemalige Mitglied des Kulturausschusses der Stadt auf die Idee. „In komprimierten Kursen geben unsere Dozenten Einführungen in Bildende Kunst, Literatur, Musik oder Design.“ Darüber hinaus berichten Maler, Galeristen, Komponisten, Dirigenten oder Autoren von ihrer Arbeit Praxis.

„Wir wenden uns vor allem an Menschen, die intensiv beratend tätig sind“, sagt Weikert. Mit ihrem frisch erworbenen Wissen sollen sie leichter den Einstieg in das

Gespräch mit einem Kunden finden. „Das kann eine Unterhaltung zwischen einem Bauherren und einem Architekten sein, aber auch zwischen einem Arzt und einem Patienten.“ Kunst sei wertfrei und vertrauensbildend. „Sie kann ein neues Fenster für einen Geschäftsabschluss öffnen.“

Vertrauen gewinnen

Weikert ist sicher, dass trotz Wirtschaftskrise Geld für eine derartige Fortbildung von den Firmen ausgegeben wird. „In dem Seminar geht es um Vertrauensbildung – zurzeit ein wichtiges Thema.“ ■ ddp

Pro Wochenendseminar können sich 7 bis 15 Teilnehmer anmelden. Kosten: 590 Euro. Am Ende gibt es ein Zertifikat.

» www.arts4business.de