

Er will nur spielen

Vom Clown zum Managementberater
- Johannes Galli und sein Theater

VON CHRISTOPH SCHLEGEL

„Galli kommt nach Berlin.“ Wie einen Messias kündigen sie ihn an. Das Plakat zeigt einen kräftigen Mann, die Haare kaum gebändigt, schweißnaß die ganze Figur, mit aufgeknöpftem, weißem Hemd, den Blick gen Himmel gerichtet, die Arme ausgebreitet – so steht er im Scheinwerferlicht. Johannes Galli. Das Plakat sagt alles: Hier bin ich, ich kann nicht anders, ich bin ein Kerl, ich nehme es auf mich, ich spiele, und ich genieße das.

Johannes Galli nennt sich Clown. Das klingt nett, das klingt bescheiden. Denn der Clown, das ist der Lustige, der nur Spaß macht. Hinter dem Clown steckt aber ein erfolgreicher Geschäftsmann. Johannes Galli leitet ein kleines Theaterimperium. Es gibt zehn Galli-Theater in Deutschland, unter anderem in Berlin, München, Weimar, Bamberg und Frankfurt. Es gibt Galli-Ausbildungszentren in Vancouver, Mexiko, in Wien und auf Hawaii. Es gibt einen Galli-Verlag, der Galli-Romane veröffentlicht. Es gibt die Galli-Methode, die von Galli-Trainern in Galli-Seminaren vermittelt wird. Die Galli-Agentur bietet Galli-Kurse in Irland, Italien und in der Schweiz an.

Sein Geheimnis sind Sätze wie: „Ich kann Sie an Ihre seelischen Tiefen heranzuführen.“

Galli trainiert das Personal in Unternehmen und dessen Manager. Weltweit beschäftigt Galli inzwischen neunzig Galli-Mitarbeiter.

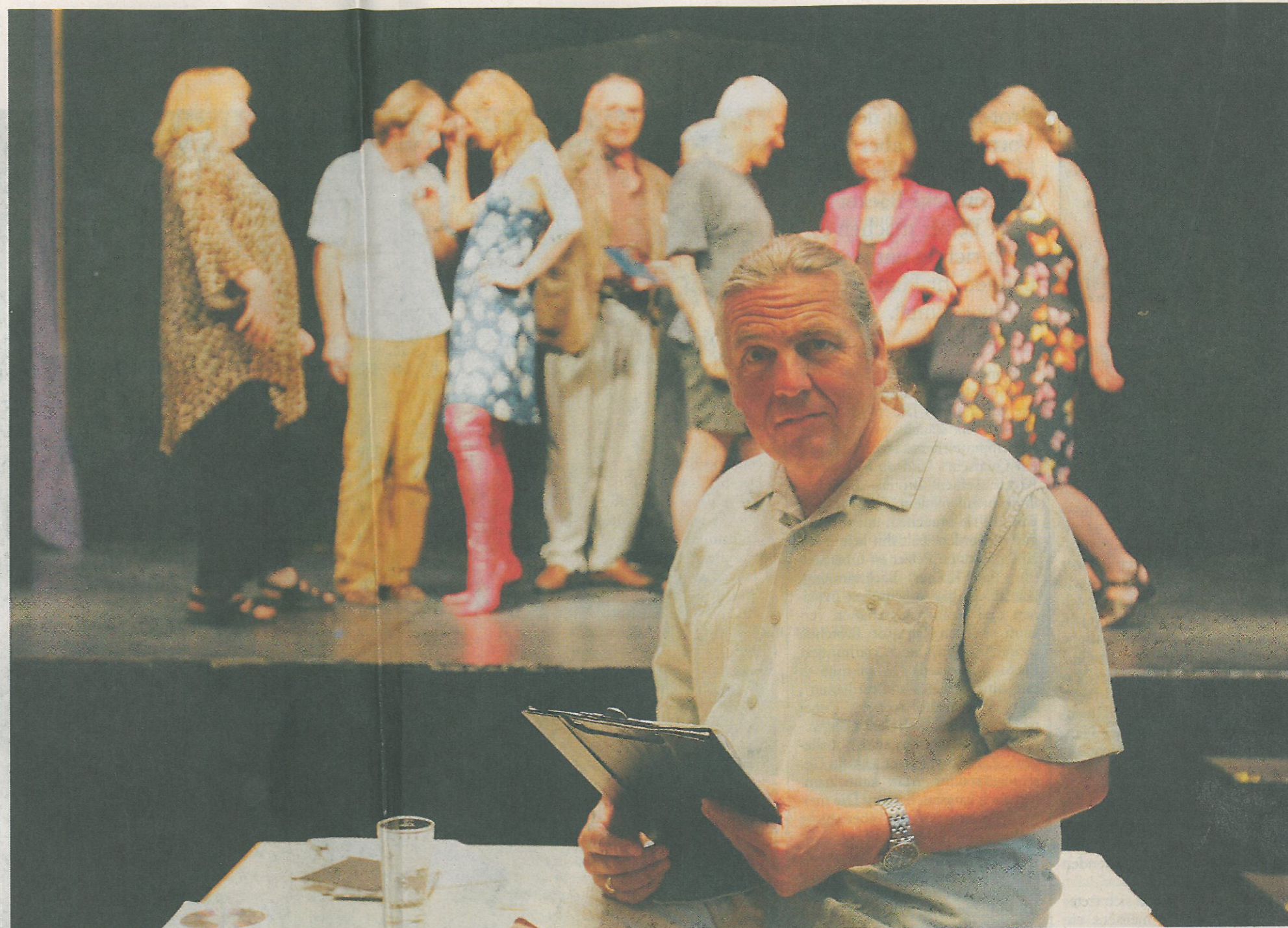
An diesem Donnerstag, an dem „Galli kommt“, sitzen rund dreißig

sind, eine „ungeahnte Kreativität“ freizusetzen. Deshalb erzählt er von der heilenden Kraft des Spiels, von der Selbstfindung im Spiel. Und das wirkt. Eine Frau bucht gleich einen Kurs. In diesem Kurs will Galli sie an ihren inneren Konflikt führen. Der Kurs dauert knapp zwei Tage. Aber danach wird sie vielleicht eine Galli-Schauspielerin werden, vielleicht steht sie in wenigen Wochen auf der Galli-Bühne und spielt „ihr“ Drama vor echtem Publikum. So funktioniert das Galli-System.

Einen Tag später sitzt Galli in einem Berliner Café. Er bestellt Lakritz-Tee und sagt, daß er Raucher nicht ertragen kann. Und dann erzählt er, ein bißchen großspurig, ein bißchen zynisch, ein bißchen abgeklärt, was ihm widerfahren ist und wie er die Menschen von ihren unterdrückten Lüsten und Ängsten befreien will.

Da war der Philosophiestudent: „Mein Studium hat mich nie interessiert – ja, Gedanken haben mich nie interessiert.“ Und da war die Botschaft: „Mit Ende Zwanzig habe ich festgestellt, ich habe eine Idee, die ich mitteilen will.“ Die Idee war das Spielen. Das ist alles. „Ich kann nichts anderes.“ Der Mensch soll spielen, nur so kann er sich entdecken, nur so kann er sich weiterentwickeln – die Galli-Philosophie.

Zunächst ging der junge Galli auf die Straße. Zum Arbeiten. Da warf das Publikum ihm, dem Straßenclown, wahllos Wörter zu: „Eichhörnchen“, „Schwiegermutter“, „Rentenbescheid“. Und er hat daraus Stücke improvisiert – lange bevor es „Impro-Theater“ in Deutschland gegeben hat. Sie haben ihm Geld in den Hut geworfen, und abends baute seine Tochter kleine Geldtürmchen. Das Galli-Fazit: Für mich lag das Geld



Eine Frage der Darstellung: Johannes Galli bei Probenarbeiten in Frankfurt

Fotos Wonge Bergmann

junge Mann auf Jobsuche ist, läßt den jungen Mann mit den anderen Teilnehmern improvisieren, und heraus kommt eine Ödipus-Variation. So verarbeitet der männliche Darsteller einen Konflikt und bekommt dafür Applaus. Dazu braucht der junge Mann weder Schauspielerei noch Talent. Spielen kann jeder, sagt Galli. Und die Stimme? Die Stimme, um ein Theater zu füllen? Gallis Antwort: „Wer sich verständlich machen will, der ist zu verstehen.“

Pharmafirma hatte erhebliche Verluste erlitten. Also inszenierte Galli ein Firmen-Rotkäppchen. Die Manager waren Rotkäppchen, das Arzneimittelgesetz der böse Wolf, der Umsatz die Oma und der Mutterkonzern aus England der Jäger. Irgendwie haben sie ihm das abgekauft, es gespielt und ihre „Angst besiegt“, sagt Galli.

„Ich bin der Höfnarr und darf in einer Firma erzählen, was sonst keiner erzählt.“ Das wollen die Firmen in der Regel auch nur einmal

hören. „Ich bekomme keine Folgeaufträge.“ Es gelingt ihm nicht, den Managern nachzuweisen, daß seine Methode irgend etwas bringt.

Fünf bis sechs Business-Termine in einer Woche würden bei den Galli-Agenturen gebucht. Ein Training kostet zwischen 5000 und 30 000 Euro. Das Business-Theater macht rund 30 Prozent des Galli-Umsatzes aus, der sich im einstelligen Millionenbereich bewegen soll. Das Galli-Imperium ist ein Franchise-System, die Mitarbeiter sind

nicht festangestellt. Sie bekommen das, was sie erwirtschaften, abzüglich der 15 Prozent für Galli. Die Galli-Theater spielen überall weitgehend das gleiche Galli-Programm: Märchen und Mythen. Shakespeare oder Schiller nie.

Andere freie Theater, die ganze Off-Szene hält ihn für einen Schwindler. Einer, der sich verkauft hat und der für Geld alles macht. Auf jeden Fall keine Kunst. Das läßt den Clown kalt: „Ich habe dafür nie Subventionen verlangt,

ich will mir nämlich das Geld für meine Ideale nicht vom Staat holen.“ Mit dem Geld eröffnet er regelmäßig neue Theater in Deutschland. Und in jeder Stadt gibt es das Galli-Programm: Märchen, Mythen, Kurse, Seminare. Außerdem entwickelt er Drogenpräventionstheater, tanzt mit Krebskranken in New York die Mythen durch, spielt mit übergewichtigen Kindern und baut Theaterstücke zu Müll und Müllbeseitigung.

Und hält sich ansonsten bedeckt.

schen neunzig Galli-Mitarbeiter.

An diesem Donnerstag, an dem „Galli kommt“, sitzen rund dreißig Menschen im Berliner Galli-Theater – und warten auf ihn. Es ist das typische Galli-Publikum: Frauen, Frauen, vereinzelt Männer, aber vor allem Frauen. Mitte Dreißig bis Ende Fünfzig, Frauen in sozialen Berufen, Frauen in Umbruchphasen, Frauen mit Problemen. Frauen, die glauben, daß noch nicht alles ausgelebt ist. Seine Zielgruppe.

Es soll einen Vortrag geben. Galli will erzählen, was er macht, wer er ist und warum man ihn buchen soll. Vor seinem Auftritt läuft die Musik der wilden Jahre: „Born to be wild“, Steppenwolf, Eric Burdon, die Stones. Und dann kommt er. Galli, 53 Jahre alt, ein bißchen füllig, die dünnen, grauen Haare zu einem Pferdeschwanz gebunden. Er trägt ein kleinkariertes Sakko und ein blaues Hemd mit weißem Kragen. Das hält nicht ganz, was das Plakat verspricht.

Dann legt er los, so burschikos, so großspurig, so offen und so charmant, wie es einem möglich ist, der schon vielen Menschen gesagt hat: „Ich kann alle Ihre Probleme lösen.“ Diesen Satz sagt er auch in Berlin und auch diesen: „Ich kann Sie an Ihre eigenen seelischen Tiefen heranführen.“ Galli setzt darauf, daß seine Zuhörerinnen bereit

den ihm Geld in den Hut geworfen, und abends baute seine Tochter kleine Geldtürmchen. Das Galli-Fazit: „Für mich lag das Geld schon immer auf der Straße.“

In den Achtzigern gründete er in Freiburg ein Theater, ein Märchen-Theater für Kinder und Erwachsene. Märchen sind auch für Erwachsene, sagt Galli. In Märchen und Mythen stecke die ganze Wahrheit über den Menschen. „Der Froschkönig“ zum Beispiel. Wie die Kugel, also die Unschuld, in den Brunnen fällt, wie die Prinzessin die Unschuld verliert, wie Männer sich als Frösche entpuppen, an die Wand geworfen werden, welche Funktion der König (der Vater!) einnimmt – das alles findet sich bei den Brüdern Grimm. Sie lassen sich bestens aussaugen, analysieren und spielen, Grimms Märchen. Und Galli ist der Wegweiser aus dem Alltag, umgeben von jenem märchenhaften Mantra: Da ist noch viel mehr in euch, als ihr ahnt.

Und so baut Galli seine Theaterstücke. Er hat ein paar Spieler, die ihr Seelenweh in die Seminare bringen. Der junge Mann zum Beispiel kann ein „Odipus“, ein „Eisenhans“ oder ein „Odysseus“ sein. Man nimmt einfach diesen Mythos, bastelt eine modernisierte Geschichte, zum Beispiel wie der

Theater zu füllen? Gallis Antwort: „Wer sich verständlich machen will, der ist zu verstehen.“

Wird aus der Improvisation ein Stück, kommt es auf den Spielplan, und der Darsteller kann pro Abend fünfzig oder sechzig Euro verdienen. Und das ist für viele inzwischen ein Anreiz. „Die Wirtschaftskrise ist mein Boom“, sagt Galli beim Lakritz-Tee. Viele, gerade in den sozialen Berufen, hätten ihre Stellen verloren, kommen zu ihm, machen ein Seminar, entdecken ihr „kreatives Potential“, und zwei Wochen später stehen sie im Galli-Theater auf der Bühne. Oder

Andere halten ihn für einen Schwindler – einer, der für Geld eben alles macht.

lassen sich zum Galli-Trainer ausbilden. In 63 Tagen, Kosten: neunzig Euro pro Tag, macht 5670 Euro.

Gallis Beweggründe sind klar: „Ich brauche Geld.“ Die Mission hat er. Und mutlos war er nie. Der Steigbügel zum großen Geld bot sich ihm Anfang der Neunziger: „Das verfehlte Sexualleben eines Mercedes-Managers war mein ganzer Erfolg.“ Dieser Manager machte ein Märchen-Seminar bei Galli, entdeckte, wie wenig er sich selbst kannte, und lud den lustigen Clown in die Management-Welt. Galli, damals noch voller Unschuld, verlangte fünfhundert Mark pro Tag. Der Manager blockte ab: „Unter dreitausend Mark am Tag bringe ich Sie hier gar nicht durch.“ Der Pakt war geschlossen. Der Straßen-Clown wurde Management-Trainer. Und reich. Mit viel Spaß. Die Gagen stiegen. Seitdem macht Galli auch Business-Theater. „Wenn den Firmen das Wasser bis zum Hals steht, dann nimmt man halt auch einen Clown.“

Er bekommt Aufträge von der Telekom, von Siemens, von der Lufthansa. Er läßt konkurrierende Banker mit vereinten Kräften eine Meuterei auf einem imaginären Schiff beenden, inszeniert mit seinen Galli-Schauspielern die Geschichte der Homöopathie oder spielt mit Pharma-Managern „Rotkäppchen“. Was man sich folgendermaßen vorstellen darf: Die

einer Firma erzählen, was sonst keiner erzählt.“ Das wollen die Firmen in der Regel auch nur einmal

Millionenbereich bewegen soll. Das Galli-Imperium ist ein Franchise-System, die Mitarbeiter sind

macht. Auf jeden Fall keine Kunst. Das läßt den Clown kalt: „Ich habe dafür nie Subventionen verlangt,

baut Theaterstücke zu Müll und Müllbeseitigung.

Und hält sich ansonsten bedeckt.



Gallis Magie – das kreative Potential im Gegenüber wecken

Hemmungslos kreativ

Es gibt wenig, was sich Johannes Galli, Jahrgang 1952, nicht zutraut. Dabei fing alles recht ratlos an mit einem Studium der Germanistik und Geschichte in Freiburg. Dort wurde er bald unentbehrliches Mitglied der Kleintheaterzene. In den achtziger Jahren erweiterte er seinen Radius, um als „Clown Galli“ durch Europa zu ziehen. Seine Kernthese lautet, daß jeder imstande sei, seine Probleme mit Hilfe des darstellenden Spiels zu

verstehen und zu bewältigen. Die „Galli-Methode“, inzwischen zum Franchise-Imperium ausgebaut, gründet auf seinen Schriften, CDs, Videos und Theaterbüchern. Ob Mitarbeiter-Training für eine deutsche Großbank oder Theater für Angestellte einer bekannten Baumarkt-Kette – Galli weiß, was er wert ist, seine Honorare betragen bis zu 30 000 Euro. Er lebt überwiegend in Wien und hat zwei Kinder. AVM



Bundesministerium
für Familie, Senioren, Frauen
und Jugend

KINDER KRIEGER mehr Betreuung

230.000 neue Plätze in fünf Jahren – das neue Kinderbetreuungsgesetz



Kinder brauchen von Anfang an gute Betreuung und Förderung. Darum sorgt die Bundesregierung mit dem neuen Kinderbetreuungsgesetz dafür, dass 230.000 zusätzliche Plätze für unter dreijährige Kinder in Kindertagesstätten, Krippen oder bei Tagesmüttern geschaffen werden. So haben Eltern mehr Zeit für den Beruf, und alle Kinder bekommen die Chance, schon früh für das Leben zu lernen.



agenda 2010
Die neuen Möglichkeiten

Deutschland wird familienfreundlich.
www.deutschland-wird-familienfreundlich.de