



chancemotion®

EXKLUSIV FÜR BEWERBER:INNEN
FÜR DAS EMOPOWER®
MASTERCLASS-
INTENSIVSEMINAR

**Ein herzliches Dankeschön nochmals an Sie für Ihre
Bewerbung zum EmoPower® Masterclass Intensivseminar.**

Wie bereits geschrieben, melde ich mich in Kürze bei Ihnen telefonisch.
Damit Sie sich zwischenzeitlich in das große Thema „Umgang mit
Emotionen“ etwas einstimmen können, erhalten Sie hier ganz exklusiv
zwei komplette EmoTalk® Interviews mit meinen wertgeschätzten
Interviewpartnern Judith Williams und Wolfgang Pauritsch.

Lassen Sie sich von diesen Erfolgspersönlichkeiten beflügeln
und dann also bis demnächst am Telefon.

Von Herzen,

Carmen Uth

Carmen Uth
Ihre EmotionsExpertin



Leidenschaft, Feingefühl, Lebensfreude.

Judith Alexis Stecher-Williams ist eine Deutschland lebende Amerikanerin, Unternehmerin, Fernsehmoderatorin und Opernsängerin und vor allem eines: Frau mit jeder Faser ihres Herzens.

Mitte der 1990er Jahre endete Ihre Laufbahn als erfolgreiche Sopranistin, die in vielen Häusern in Europa Zuhause war, bedingt durch bedingt durch die hormonelle Behandlung eines Tumors. Sie lässt es zu, „dieses wilde Leben“ zu spüren und steht wieder auf, Ihr neuer Weg als Fernsehmoderatorin beginnt.

2013 veröffentlicht sie eine Autobiografie mit dem Titel „Stolpersteine ins Glück“.



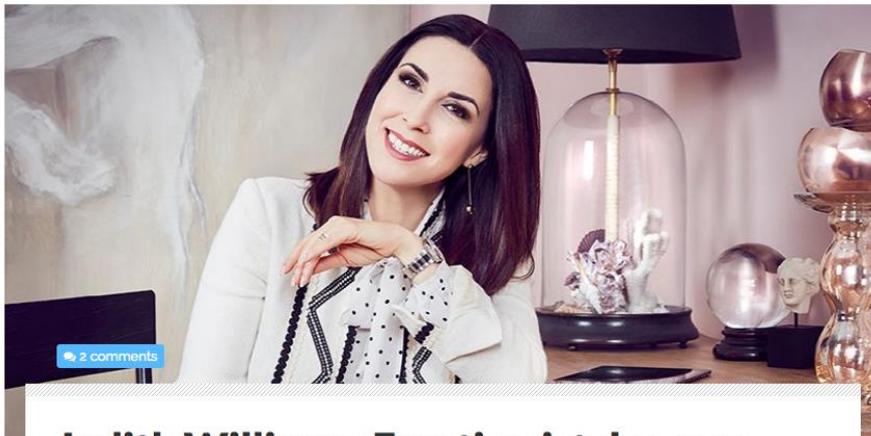
Seit 2014 ist Williams eine der Investoren beim VOX-Format Die Höhle der Löwen, bei der Jungunternehmer die Möglichkeit haben, Kapital für ihre Geschäftsidee gegen Firmenanteile zu erhalten.

Aktuell singt sie nur noch gelegentlich mit ihrem Vater Konzerte.

Judith Williams ist seit August 2011 mit Alexander-Klaus Stecher verheiratet. Mit ihm hat sie zwei Töchter.

Judith Williams:

Emotion ist das, was uns antreibt



Judith Williams: Emotion ist das, was uns antreibt

Judith Williams im Interview mit Carmen Uth

*Der Auszug aus diesem wertigen EmoTalk® ist bei **ERFOLG Magazin** erschienen*

Carmen Uth: Welche Bedeutung hat das Thema Emotion für Ihr Leben?

Judith Williams: Eine riesige Bedeutung. Emotion ist das, was uns antreibt. Das, was wir suchen, wodurch wir uns in die Bewegung begeben, weil wir eine bessere Emotion suchen. Alles, was wir uns materiell erarbeiten, erarbeiten wir uns meistens, um zu sagen: „Dann habe ich diese Emotion, wenn ich das oder jenes besitze.“ Bis man dahinter kommt, dass es gar nicht der Besitz des Materiellen ist, sondern zu verstehen: „ich kann diese Emotion jetzt schon, in diesem Moment, spüren, bevor ich den Ferrari oder was auch immer besitze. Emotion ist alles. Alles.“

Carmen Uth: Was sind die 3 wichtigsten Emotionen, die Sie mögen?

Judith Williams: Es gibt wunderbare und zerstörerische Emotionen. Die Kunst besteht darin, sich für die guten zu entscheiden. Respekt ist etwas, was ich für sehr, sehr wichtig halte. Das hat auch viel mit Liebe und Selbstliebe zu tun. Ein riesiger Motivator für mich ist die Dankbarkeit, das ist eine Emotion, die das Durchhalten unterstützt.

Carmen Uth: Was tun Sie dafür, um „gute“ Emotionen möglichst oft auskosten und genießen zu können?

Judith Williams: Ich halte einfach inne. Mein Leben wurde so schnell so erfolgreich. Die Seele muss ja auch nachkommen. Man muss zwischendurch einfach auch mal stehen bleiben und sich mit diesen positiven Emotionen füllen. Das ist etwas Besonderes.

Und ich blicke meine Kinder an, meine Familie an und dann sind die Emotionen sowieso gleich richtig. Da braucht man nicht mehr viel Motivation.

Carmen Uth: Was ist eine typische, alltägliche Emotionsblockade in Ihrem Leben?

Judith Williams: Mein Mann ist so begeistert von meinen Talenten und möchte beispielsweise, dass ich vor Gorbatschow singe. Und wenn ich ihm dann sage, dass ich dafür ein Jahr proben möchte, sagt er: Du kannst das. Doch ich bin ein schüchterner Typ, auch wenn das nach außen hin gar nicht so merkt. Ich glaube,

tief in uns sind die meisten schüchtern, wenn sie genauer hinschauen. Das heißt, ich muss mich immer wieder überwinden, denn das Verstecken hilft nicht, es bringt nichts. Das ist meine Blockade und oft frage ich mich: „Wie groß ist gerade meine Portion?“ und wenn ich dann meine Einstellung geändert habe, geht es oft total leicht. Mein Mann ist mein Vorantreiber und wo ich mich noch sperre, kommt er einfach wieder. Er weiß genau, dass beim nächsten Mal die Welt für mich dann ganz anders aussieht.

Carmen Uth: Wie schaffen Sie es, Ihre Einstellung zu verändern?

Judith Williams: Mit Dankbarkeit. Zum Beispiel mache ich mir dann bewusst, wie viele Menschen gerne so einen Vortrag vor so vielen Leuten - wie hier auf der Messe Zukunft Personal – halten würden.

Carmen Uth: Wenn Sie in bestimmte kritische Situationen - Stress, Überforderung, Kritik, Konflikte - kommen, wie schaffen Sie es, sich zu sammeln und zu orientieren?

Judith Williams: Ich ziehe mich zurück. Ich spüre in mich hinein. Ich versuche, zu verstehen, wodurch es kam. Und nicht zu denken, die anderen haben nicht funktioniert. Sondern, was habe ich bei mir ausgelöst, dass die so reagiert haben. Und meistens finde ich das Problem sehr schnell. Man findet alles bei sich. Manchmal sollen sich geschäftliche Verbindungen lösen, das ist so. Und ich habe auch meines dazu getan und vielleicht ist es auch das, was ich jetzt gerade lernen muss.

Carmen Uth: Welche Rolle spielen in so einer Situation Ihre Bedürfnisse?

Judith Williams: Mein wichtigstes Bedürfnis ist, es verstehen zu können. Es zu ergründen, um mich selbst besser kennenlernen zu können. Eine der größten Herausforderungen unserer Lebensreise: Wie kann ich mich besser kennenlernen? Was sind meine Wünsche? Was sind meine Ängste? Wie kann ich das „Stretching“ machen, mich also ausdehnen und wachsen, dass ich wieder gute Emotionen mir gegenüber habe. Nur so bist Du lebendig.

Carmen Uth: Welche Rolle spielen Bedürfnisse im Hinblick auf Ihre Ziele?

Judith Williams: Meine Bedürfnisse - und ich denke, das geht den meisten so – sind geprägt von der Kindheit. Jeder schleppt ja seinen Rucksack mit sich. Ich komme aus einer Familie, wo nicht Business, sondern gelebte Emotion, nämlich Kunst im Mittelpunkt stand. Mein Großvater hingegen war Business pur.

Für mich war die Schulzeit negativ, denn immer wieder sagte man mir, was ich alles nicht kann. Ich zweifelte an mir selbst, bis ich zum Schulpsychologen gegangen bin, der zu mir stand. So begann ich mit 12 Jahren mein „Stretching“.

Ich schaue immer: Kann ich das? Und manchmal kann ich auch etwas nicht. Das passiert immer wieder. Dann weiß ich einfach – das sind meine Stärken, das sind meine Schwächen. So denken und fühlen zu können macht mich lebendig.

Carmen Uth: Wie schaffen Sie es immer wieder, sich selbst in fordernden Situationen (Problemsituationen) offen und selbstkritisch zu begegnen?

Judith Williams: Ich sehe diesen Vorgang mit sich selbst ehrlich zu sein, nicht als etwas Negatives an. Im Gegenteil. Ich sehe es als das Liebevollste, was man mit sich selbst schenken kann. Denn es ist nicht schlimm, einen Fehler gemacht zu haben. Schon alleine das Wort, der Begriff an sich ist falsch. Denn es sind Erfahrungen, die wir machen. Wir müssen einfach aufhören zu werten und zu sagen: Das ist falsch. Wenn man das kann, kann man ganz ehrlich mit sich sein und zu sich sagen: Das habe ich nicht so gut geschafft. Aber ich habe dafür anderes gut gemacht. Deswegen bin ich kein schlechter Mensch oder muss deswegen nicht traurig sein. Sondern stattdessen zu sich sagen: Das konnte ich jetzt noch nicht. Das ist wie eine Hantel, die Du hochhebst und merkst, die ist noch zu schwer. Da gilt es zu schauen, was kann ich machen, bis ich dahin komme, wohin ich kommen möchte!

Das Leben ist wie ein Fitness-Studio oder ein Abenteuer-Spielplatz.

Carmen Uth: Was unterstützt Sie in Veränderungsprozessen, sich neu auszurichten und neue Perspektiven zu erlangen?

Judith Williams: Der Hunger auf Leben. Das Leben ist endlich. Ich habe nur diese „120“ Jahre und muss mich beeilen. Ich versuche aufzuhören, zu werten. Meistens entstehen diese Ängste nur, weil man denkt: „Wenn das jemand sieht, dass ich das nicht geschafft habe...“ und man kommt in diese Spirale der Wertung. Das sind alles Erfahrungen. Deshalb rauf auf die Kletterwand und einfach schauen, ob es geht.

Carmen Uth: Begnügen Sie sich mit einer Lösung oder ist es Ihnen wichtig, auch mehrere Möglichkeiten zu entdecken?

Judith Williams: Meistens tun sich dann mehrere Möglichkeiten auf. Wenn man eine neue Möglichkeit gefunden hat, rutscht man leicht in die Schleife „Genau dieser Weg muss es sein“. Dann merkt man auf einmal, alle anderen wollen genau diesen Weg gar nicht. Dann muss man überlegen, warum die anderen nicht wollen. Das ist dann eine neue Schleife, die ist ganz, ganz wichtig. Dann gemeinsam „um die Ecke zu gehen“ eröffnet einen neuen Weg und dann kommt noch ein weiterer Weg hinzu. Da wird man plötzlich kreativ.

Carmen Uth: Wie holen Sie sich aus einer Emotionsblockade heraus?

Judith Williams: Meine schlimmste Emotionsblockade war, als ich diesen Tumor hatte und alles, meine komplette Identität, verloren hatte. Da habe ich mich einfach hängen lassen und habe dieses Gefühl einfach mal durchlebt. Das ist auch wichtig, auch mal dieses Selbstmitleid zuzulassen. Es heißt ja immer: „Reiß Dich zusammen!“ NEIN. Jetzt reiße ich mich eben mal nicht zusammen! Das Schlimme ist natürlich, wenn man sich über längere Zeit nicht irgendwann doch zusammenreißt, sondern in diesem Selbstmitleid verharrt, was nicht gerade empfehlenswert ist. Aber es ist gut, mal diese wilde Welt, dieses wilde Leben zu spüren. Und wenn man genau das geschafft hat, dann schafft man plötzlich auch wieder aufzustehen. Dann sagt man sich: „Ok, das habe ich jetzt gespürt. Das hat mir nicht so gut gefallen.“ Denn irgendwann wird es langweilig, in Selbstmitleid zu vertiefen. Im Business kostet es natürlich auch Geld, wenn man zu lange in dem Gefühl ist.

Carmen Uth: Wie setzen Sie sich Prioritäten?

Judith Williams: Ich fokussiere. Das ist etwas, was mir schwerfällt, weil ich so viel Spaß an so vielem habe. Und ich habe so viele Anfragen und Verlockungen. Unser Tag müsste 180 Stunden haben. Das ist ganz fürchterlich und ich überlege immer: Wann? Wann? Wann? Und dann setze ich mich in einer ruhigen Minute hin und ab von der Eitelkeit, ab von Momenten wie „Oh, das ist toll, dass Dich die Leute von der Höhle der Löwen erkennen“, stelle ich mir die Frage: „Was ist sinnvoll? Was ist zielführend?“ Also nicht, was meine Eitelkeit stillt! Sondern: Was brauchen wir alle, was braucht die Firma, was braucht die Familie? Und dann triffst Du die Entscheidung und dann fokussierst Du.

Carmen Uth: Wie finden Sie für sich heraus, was machbar ist?

Judith Williams: Manchmal erst zu spät, aber meistens schaut man den Kalender an, spricht mit den Mitarbeitern und dann weiß man ganz genau, was machbar ist oder nicht. Ich habe da ein ganz gutes Team, die mich auch ganz oft bremsen und sagen: „Das kannst Du nicht machen, das ist zu viel.“ Dafür bin ich ihnen auch sehr dankbar. Das brauche ich, denn ich habe ein Problem mit Grenzen und auf diese Weise bekomme ich von außen Grenzen gespiegelt, das ist wichtig für mich.

Carmen Uth: Wie wichtig ist aus Ihrer Sicht emotionale Selbstführung in Führungspositionen?

Judith Williams: Extrem wichtig. Es ist zwar nichts Neues. Trotzdem begegnet man immer wieder Führungspersonen, bei denen man denkt: „Nein, Deine Mitarbeiter klein zu halten, ist keine Lösung. Das schädigt die Firma.“ Leider begegnen mir diese Führungskräfte tagtäglich. Aber heutzutage wollen die Menschen nicht nur einen Job. Sie wollen gefühlt sein, wahrgenommen werden. Sie wollen das Gefühl, gebraucht zu werden in ihrem Job.

Sie sind so unzufrieden und fühlen sich so wenig wertgeschätzt, dass sie aus lauter Verzweiflung, eine verrückte Business-Ideen mit einem Startup verfolgen. Das hätten wir viel weniger, wenn man in der Führung den Mitarbeitern Anerkennung und Aufmerksamkeit geben würde. Das ist extrem wichtig. Alles, das Aufmerksamkeit bekommt, bekommt einen neuen Wert. Statt der Bratpfanne auf den Kopf und „jetzt mach und tu“ zählt die Menschlichkeit: Wie kann ich Dir helfen, dass Du Deinen Job gut machen kannst?!

Carmen Uth: Wie pflegen Sie Ihre Selbstfürsorge?

Judith Williams: Zu wenig, weil ich so getrieben bin. Doch sobald ich den Blickwinkel verändere, erkenne ich ja auch, dass ich all das, was ich tue, ja für mich tue. Weil ich mich damit gut fühle...

Nach so einer Keynote wie hier auf der Zukunft Personal fühle ich mich wirklich gut, weil ich denke: „Ok, Du hast es geschafft. Ich durfte mich ausprobieren, ich durfte schauen, ob ich den Draht zu den Menschen aufbauen kann.“

Und dann liebe ich es, ganz bodenständige Dinge zu tun, wie zum Beispiel in den Garten zu gehen, Rasen zu mähen, einkaufen zu gehen, zu kochen. Oder meine Aufgabe als „Class Mom“, also zur Klassen-Mutter, zu der ich dieses Jahr ernannt wurde. Das ist etwas was ich nicht so gut kann, aber ich mache es trotzdem, weil es mir guttut. Auch das gehört zur Selbstpflege, weil es der Familie, den Kindern guttut.

Carmen Uth: Wie erlangen Sie Selbsttoleranz?

Judith Williams: Ganz einfach: Indem ich mir sage „Sei nicht so streng mit Dir selbst!“. Denn jeden Tag frage ich mich: „Machst Du das richtig? Führst Du richtig? Hast Du genug Anerkennung gegeben?“ Im Alltag ist es turbulent und manches verschwindet dann plötzlich und dann denkt man: „Oh, da hätte ich besser aufpassen können!“. Doch man ist halt nur Mensch. Und dessen muss man sich bewusst sein! Und danach eben nicht so streng mit sich sein.

Carmen Uth: Welche Bedeutung hat Selbstliebe für Sie?

Judith Williams: Selbstliebe ist etwas, was ich gelernt habe, als ich diese schlimme Zeit hatte. Man ist gezwungen, diese Selbstliebe aufzubauen.

Ich glaube fest daran:
„Motion brings Emotion“ (Bewegung bringt Emotion).

Ich habe immer Kosmetik geliebt, aber für mich war das Highlight in dieser depressiven Zeit ein super leckeres Duschgel, eine schöne Creme. Mich zu pflegen. Diese Pflege ist eine Wandlung.

Du stehst morgens auf, hast vielleicht schlecht geschlafen, über Deine ganzen Probleme nachgedacht. Du gehst ins Badezimmer. Das ist Dein Raum. Das ist Dein Momentum. Und da stehst Du.

Und dann nehme ich meine Töpfe, da steht sogar noch mein Name drauf. Ich stelle mir das alles auf und sage mir: „So Judith, jetzt beginnt Dein Tag und heute machst Du das Beste draus!“ und dann fange ich an. Vom Serum, bis zur Creme, die Wimperntusche und dann verwandelt man sich in sein Potenzial: Das, was man sein kann!

Manchmal gelingt es mehr, manchmal weniger, aber das ist etwas, was ich sehr gerne mache. Ich finde, sich zu pflegen ist eine Form der Selbstliebe. Ungepflegte Menschen haben meist keine so große Selbstwertschätzung und Selbstliebe.

Carmen Uth: Was möchten Sie gern aus Ihrem Erfahrungsschatz zum Thema Emotionsleadership© mit den Lesern teilen?

Judith Williams: Man entscheidet sich an irgendeinem Moment im Leben, sich zu programmieren, wie ein Spielbrett. All dieses Gute, darf da drauf. Diese Emotionen stelle ich da drauf. Das ist meine Welt. Die anderen Spielfiguren wie zum Beispiel Neid, Missgunst, die lasse ich einfach weg. Denn Du hast noch ein paar mehr positiver Emotionen drauf, wenn Du sagst: Mensch, der hat mich inspiriert, weil er so erfolgreich ist. Und wenn man genau dies nur ein bisschen ausübt, dann ändert sich das Leben so schnell. Und dann fängt man vielleicht mit 10% an, dann 20%, 30% ...

Und eines Tages merkt man dann: Hey, ich kann es schon zu 90%. Und so viel Negatives fällt weg. Dem Negativen nicht so viel Aufmerksamkeit schenken. Alles, dem man viel Aufmerksamkeit schenkt, wird mehr. Konzentrieren Sie sich auf die positiven Dinge.

Und das ist auch in der Erziehung so. Sagen Sie einem Kind nicht, was es falsch gemacht hat, sondern sagen Sie ihm, was es gut gemacht hat. Zum Beispiel, wenn es den Kakao verschüttet hat: „Schön, wie Du das wieder aufgewischt hast.“ Auch in dem Moment, wenn der Kakao auf dem Perserteppich gelandet ist.

Carmen Uth: Welche Message haben Sie speziell für Frauen?

Judith Williams: Nicht so streng mit sich selbst zu sein. Ich liebe so sehr Frauen, weil ich genau weiß, wie sie fühlen. Und man ist so streng mit sich selbst und man glaubt: Wir müssen die ganze Welt organisieren, machen, führen, alles ...

Und was bleibt dann für die Männer übrig?

Frauen müssen abgeben. Seien Sie einfach Sie selbst! Sie sind ganz fantastisch, so, wie Sie sind. Und man muss jeden Tag in den Spiegel schauen und sich sagen:

„Du bist schön.
Du bist fantastisch.“

Und diese positive Affirmation einfach leben, sich anlächeln und sich sagen: Und jetzt schauen wir mal, was heute alles passiert!

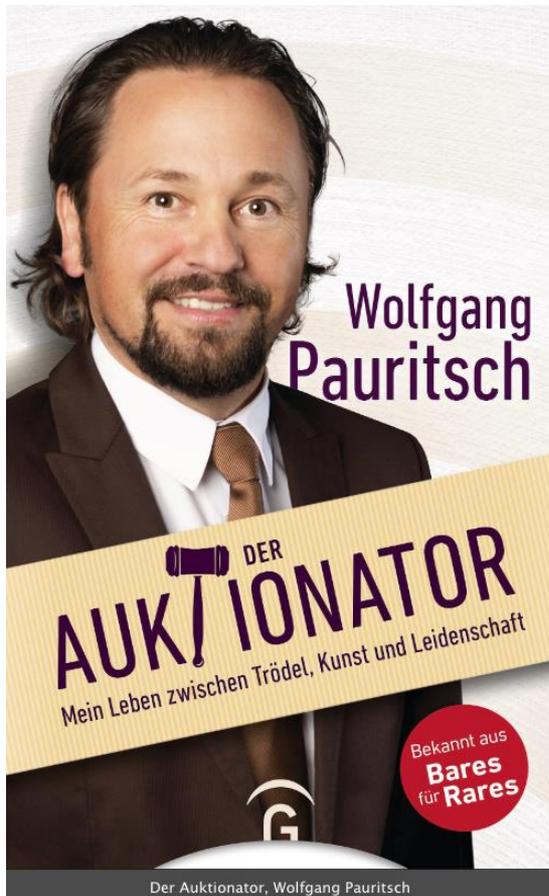
Carmen Uth: Und was möchten Sie speziell für Herren mitteilen?

Judith Williams: Die Männer dürfen natürlich das Gleiche tun. Männer dürfen sich von Frauen begeistern und auch führen lassen. Das bedeutet dann nicht, dass sie ein „kleiner“ Mann sind, sondern sie wachsen dadurch. Dadurch gewinnen sie an Größe, wo wir als Frauen dann wieder aufblicken können und sagen können: „Was habe ich für einen phantastischen Mann, der mich auch einfach mal sein lassen kann.“ Der Mann gewinnt dadurch so viel Anerkennung.

Carmen Uth: Fällt Ihnen spontan noch etwas Wichtiges zu diesen Themen ein?

Judith Williams: Manchmal ist man in einem Umfeld, in dem es nicht so funktioniert. Versuchen Sie, es liebevoll zu betrachten. Das löst so viele Probleme. Wenn man versucht, den anderen zu verstehen, wird klar, dass er gar nicht anders kann und eben einfach so ist. So geben Sie Ballast ab. Letztendlich ist es auf Dauer ziemlich anstrengend, in einer blockierenden Emotion zu verharren. Betrachten Sie das Leben liebevoller, dann können Sie auch weitergehen. Denn in dieser blockierenden Energie kommen Sie nicht weiter. Abwerfen. Wenn Sie in einem Umfeld sind, das extrem negativ ist und denken, dass Sie da nicht rauskommen, betrachten Sie es liebevoll. Lassen Sie die Situation so stehen und gehen Sie einfach weiter.





Charme, Feingefühl, Menschlichkeit.

Bis zum Volksschulalter lebte Wolfgang Pauritsch in Innsbruck. Sein Vater verließ die Familie, und die wechselnden saisonalen Jobs seiner Mutter im Tourismus führten dazu, dass der Junge bei den Großeltern in der Südsteiermark aufwuchs. Seit seinem zwanzigsten Lebensjahr arbeitet Pauritsch in Deutschland.

Vor seiner Karriere im Kunstgewerbe war er Angehöriger des österreichischen Bundesheers sowie als Chauffeur,^[2] Schlosser, Installateur, Nachtwächter, Hundeführer, Detektiv und Wachmann tätig. In einem Auktionshaus in München, für dessen Bewachung er ursprünglich bestellt war, übernahm er die Leitung einer Versteigerung, nachdem der eigentliche Auktionator erkrankt ausgefallen war. Der Leiter des Auktionshauses zeigte sich begeistert und engagierte Pauritsch.^[1] Pauritsch absolvierte ein

Fernstudium in Kunstgeschichte und bildete sich zum Sachverständigen für Edelsteine weiter. Seit 1996 betreibt er zusammen mit der Diamantgutachterin Andrea Häring-Horn, die ebenfalls ein Fernstudium in Kunstgeschichte absolviert hat, das *Antony's Kunst & Auktionshaus* in Oberstaufen im Allgäu.

In der beliebten ZDF-Sendereihe *Bares für Rares* ist er seit der ersten Staffel 2013 als Händler zu sehen.

[Quelle: Wikipedia 07/2021]



Wolfgang Pauritsch: Ehrlich besser im Geschäft



Wolfgang Pauritsch: Ehrlich besser im Geschäft

Im EmoTalk mit Carmen Uth von chancemotion®

*Der Auszug aus diesem wertigen EmoTalk® ist bei **ERFOLG Magazin** erschienen*

Carmen Uth: Also erstmal ganz lieben und herzlichen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben und ein herzliches Hallo an Sie, Herr Pauritsch. Schön, dass wir heute den EmoTalk® machen dürfen. Und ich habe im Vorfeld etwas recherchiert im Internet und muss schon sagen, ich bin wirklich geflasht, was Sie so alles in Ihrem Leben schon gemacht haben.

Wolfgang Pauritsch: So alt bin ich noch gar nicht. Ich sage immer, mein Alter ist mein größtes Kapital. Bin 47 und seit meinem 20. Lebensjahr im Kunsthandel tätig und ich mache es jetzt seit 27 Jahre. Und man hat schon vieles gesehen und man lernt nie aus. Man sieht immer wieder Dinge, die man doch noch nie überhaupt noch nie gesehen hat. Und man lernt ständig dazu. Und das ist das Schöne.

Carmen Uth: Und, wenn ich mal so Ihren Lebenslauf Review passieren lasse vor dem inneren Auge ... schon allein auch wie Sie ins Leben gestartet sind ... da ist ja sehr, sehr viel bei Ihnen passiert im Leben und das hat sicherlich auch Ihren Lebensweg geprägt.

Wolfgang Pauritsch: Ich glaube, es war meine Bestimmung, dass ich schon früh selbständig sein musste. Und wenn Du auf eigenen Beinen stehen musst und zusammen hilfst mit der Familie, dann gibt man auch mehr Gas, glaube ich. Wenn man alles geschenkt bekommt und mit dem goldenen Löffel aufgezogen wird, ist das wahrscheinlich nicht so. Ich kenne das ja nicht. Aber, ich hatte eine wunderbare glückliche Kindheit. Wenn man nicht viel kennt, vermisst man das ja auch nicht, dann ist man mit wenig zufrieden. Und ich glaube Glück ist, mit dem Gegebenen zufrieden zu sein. So sehe ich das. Aber, ich hatte eine wunderbare Kindheit. Meine Großeltern waren großartig, meine Tanten, mein Onkel, meine Mama waren großartig und ich habe nichts vermisst. Wirklich nicht.

Carmen Uth: Und dann im Laufe Ihres Lebens haben Sie ja unglaublich viel beruflich gemacht.

Wolfgang Pauritsch: Ich habe viel ausprobiert, sagen wir mal so. Ja. Ich habe sehr gute Zeugnisse gehabt in der Schule und der Klassenlehrer wollte eigentlich, dass ich weiter studiere, aber mir war klar, ich will meine Großeltern nicht länger auf der Tasche liegen und ich will Geld verdienen. Somit habe ich eine Lehre gemacht, im Metall Bau. Ich habe Installateur und Rohrschlosser gelernt und habe mein erstes Geld dann mit 15 Jahren verdient und bin natürlich dann auch schneller auf eigenen Beinen gestanden. Ich hatte immer Geld in der Tasche. Ich war mit meinem Großvater fischen und dann haben wir die Fische verkauft. Wir haben Kirschen gepflückt. Dann haben wir die Kirschen verkauft. Wir haben Spargel gestochen und den Spargel verkauft. Und Pilze gesammelt oder Kastanien gesammelt und wenn Du es gewohnt bist, ein paar Schillinge – damals - in der Tasche zu haben, dann hat man ein gutes Gefühl, weil wenn man sich etwas kaufen will, kann man sich das erlauben und das habe ich Gott sei Dank früh erkannt.

Carmen Uth: Und, Sie haben ja jetzt selbst gesagt, Sie haben viel ausprobiert, woher kam das?

Wolfgang Pauritsch: Ich habe meine Lehre als Installateur abgeschlossen, damals in Graz, ganz bekannt, Kultur Hauptstadt. Muss man mal erlebt haben. Und in der schönen Steiermark und dann habe ich das österreichische Bundesheer gemacht. Also, gleich nach der Ausbildung. Nach der Gesellenprüfung. Und dann war mir ziemlich schnell klar, ich will ein bisschen mehr sehen als Wien und die grüne Steiermark. Ich kann mich erinnern an einen Tag, da hatten wir einen Österreich Rundflug gemacht. Die ganze Abteilung, wo ich gearbeitet habe. Und wenn Du dann da in der Luft bist und Du siehst die ganzen Städte, die ganzen verschiedenen Monumente oder Burgen, dann weißt Du der Horizont ist ein bisschen weiter, als wie die Steiermark. Ja, und dann habe ich auch noch witziger Weise eine Frau kennengelernt, die war ein bisschen älter als ich und die hatte auch einen anderen Lebensstandard und aus meinem Gehalt, dass ich da verdient hatte in Graz, konnte ich sie nicht ernähren und ihr Vater hat mir ziemlich schnell klar gemacht, dass wenn man sich so eine Frau leisten will und mit der das Bett auch teilt, dann hat man auch die ganze Familie zu ernähren. Und somit wurde ich wieder ins kalte Wasser geworfen und musste mein Hintern bewegen. Aber das fiel mir nicht schwer. Dann habe ich eben verschiedene Berufe ausprobiert, sagen wir mal so.

Carmen Uth: Was war so der innere Antreiber immer wieder diese ja, Cuts zu machen und von vorne durchzustarten. Das, was Sie sich erarbeitet haben, ist ja ein Invest.

Wolfgang Pauritsch: Im Prinzip ja.

Carmen Uth: An Zeit, an Energie. An Geld.

Wolfgang Pauritsch: Ja. Aber ich war ja jung. Sie dürfen nicht vergessen, ich war 19 oder 20 Jahre alt, da hat man noch andere Dinge im Kopf und man will ein Sportwagen fahren. Man will ja eine schöne Uhr tragen und man will auch abends weggehen und feiern. Aber, ich glaube, es liegt mir im Blut. Ich habe ein paar wirklich schlimme Rückschläge gehabt, wo ich wirklich dann überlegt habe, Mann wie geht das jetzt weiter? Wie machst Du weiter? Aber es gibt einen Grundsatz: Tue Recht und scheue niemanden. Und wenn Du auch noch so viel Schlimmes erlebt hast oder auch Fehler gemacht hast, stehe dazu. Bring die Wahrheit auf den Tisch, dann bist Du am schnellsten wieder am Ziel. Das habe ich schnell gelernt. Viele bezeichnen mich auch als Stehaufmännchen oder wie man es so in Österreich sagt. Aber ich bin mir selbst treu geblieben. Ich war immer ehrlich oder habe versucht ehrlich zu sein und daher habe ich auch immer wieder das Glück gehabt, richtige Menschen kennenzulernen, die einem dann eine Tür aufmachen. Du musst halt das Glück dann fassen und auch sagen: Jetzt probiere ich es. Und heute bin ich gut angekommen. Meine Berufung war es, Kunsthändler zu sein.

Ich habe heute kein großes Vermögen, aber ich kann mir etwas leisten, wenn ich was will.
Ich habe ein glückliches Leben. Ich habe eine großartige Frau. Und ich bin eigentlich
wunschlos glücklich in dem Moment, jetzt wo ich hier sitze.

Carmen Uth: Das ist doch schön zu hören. Das Thema Selbsttreue, was bedeutet das für Sie?

Wolfgang Pauritsch: Also, ich hasse es, wenn einem Menschen Unrecht getan wird. Dann versuche ich dann auch immer Partei zu ergreifen. Und ich habe gelernt, dass Lügen kurze Beine haben. Wenn Du auch noch so einen Bock Mist machst, dann musst Du sagen: Okay, jetzt bin ich quasi in der Kloake, jetzt muss ich mich an den eigenen Haaren da wieder rausziehen, nach oben. Und das geht mit Ehrlichkeit am besten. Schauen Sie, ich kaufe ein Gegenstand ein. Ein Glasobjekt für 50 Euro und verkaufe es für 80 Euro weiter, dann habe ich 30 Euro verdient und jeder, der in den Laden kommt, weiß, der muss auch etwas verdienen. Natürlich darf ich das Glas nicht versuchen für 500 Euro zu verkaufen. Das ist klar, denn ich will ja, dass der Kunde wiederkommt und wir sind jetzt 26 Jahre hier in Oberstaufen.

Carmen Uth: Da wo andere Urlaub machen.

Wolfgang Pauritsch: Da wo andere Urlaub machen, darf ich arbeiten. Das ist mein Glück. Wir haben wunderschöne Berge und Natur und wenn man so lange an einem Fleck ein Geschäft hat, dann muss man ehrlich gewesen sein, weil heutzutage, positive Werbung baust Du Dir über Jahrzehnte auf, aber eine negative Werbung – und Du bist in ein paar Wochen weg. Und wenn Du einmal Fehler machst und Du bist da in diesem Supf drin, dann kannst Du auch nicht am gleichen Standort bleiben und wie gesagt, wir sind 26 Jahre hier, haben verdammt viele Stammkunden und unser Geschäft läuft wirklich gut. Sehr gut.

Carmen Uth: Und schließlich sind Sie ja auch in den Medien. Da verbreitet sich ja alles viral.

Wolfgang Pauritsch: Ja. Das kam noch hinzu. Aber das mit den Medien, das hat natürlich viele Vorteile aber auch einige Nachteile. Also keiner wusste, als wir das erste Pilotprojekt gemacht haben 2013 mit fünf Sendungen, dass das so ein Hype wird. Es hieß: Möchtest Du fünf Sendungen machen, die werden ausgestrahlt alle acht Wochen an einem Sonntag? Da habe ich gedacht: Gut, vielleicht ist das ja mal was Lustiges. Das kannte ich ja nicht und dann habe ich da mitgemacht. Und mittlerweile drehen die bei Warner Brothers 260 Sendungen im Jahr, plus die Prime Time nochmals 6 Sendungen. Das ist ein Mammut Projekt geworden.

Carmen Uth: Absolut.

Wolfgang Pauritsch: Aber die Einschaltquoten sind gut und daher ist auch kein Ende in Sicht. Ja. Und ich habe natürlich nicht die Zeit, bei diesen 260 Sendungen mitzuwirken, deswegen habe ich es jetzt reduziert auf 60 Sendungen im Jahr, denn ich habe hier mit meiner Geschäftspartnerin mein Geschäft. Wir verdienen ja hier unser Geld.

Carmen Uth: Ja. Sicher.

Wolfgang Pauritsch: Und das muss man auch sagen: Ich brauche natürlich auch Zeit für meine Stammkunden. Die sind das gewohnt, dass ich mir Zeit nehme und denen habe ich ja es zu verdanken, dass ich heute hier sitze. Deshalb muss ich das auch pflegen. Und deswegen mache ich nur 60 Sendungen. Es sind mittlerweile schon 25 verschiedene Händler am Tisch gesessen. 15 verschiedene Experten. Gott sei Dank wechselt das, weil ich könnte das nicht machen. Dann müsste ich diesen Laden hier zusperren und das will ich nicht.

Carmen Uth: Also, auf jeden Fall ein bewegtes Leben. Wenn Sie sagen, Sie hatten auch einige knifflige Situationen, aus denen Sie sich ja dann immer wieder herausgezogen haben. In solchen Situationen, wie schaffen Sie es sich da zu orientieren und die Position zu erkennen, in der Sie sind?

Wolfgang Pauritsch: Man darf hier nicht vergessen, das ist jetzt einige Jahrzehnte her. Also, die letzten Jahre sind ja eher ruhig verlaufen, was mein Leben betrifft und ich weiß nicht, wenn mir das heute passiert, ob ich diese Energie noch mal hätte.

Ich war 1996 24 Jahre alt. Da hatte ich mein erstes eigenes Geschäft in Oberstaufen und da hatte mich jemand ausgeraubt und ich hatte von einem Tag auf dem anderen 150.000 D-Mark Schulden und zwar an Waren, die mir die Obertshausener gebracht haben zum Verkauf. Ich hatte keine Versicherung. Ich hatte auch nicht das Equipment, sprich Alarm Anlage, Tresor, Panzerglas und so weiter und dann stand ich auf einmal da mit 24 Jahren und ich bin nicht davongelaufen. Ich habe mich dann zu diesem Menschen hingestellt. Habe mit denen gesprochen. Die haben natürlich böse geschimpft auf mich. Die haben gedacht, ich hätte das selbst gemacht. Der junge Österreicher hat das bestimmt selbst gedreht. So ging das Gerücht in Oberstaufen um. Durch ein negatives Gerücht wird man sofort bekannt. Es kannte mich jeder. Vom Bürgermeister bis zu dem von der Müllabfuhr. Jeder wusste, Pauritsch - das ist der Österreicher mit dem Einbruch. Dann hatte ich wiederum ein Glück, dass gerade ein großes Auktionshaus in Frankfurt am Main einen Auktionator gesucht hatte über einen Sachverständigen, mit dem ich zufällig telefoniert hatte. Der hat mir das erzählt und hat gesagt: Wolfgang, der sucht noch jemanden, bewirb dich doch dort. Dann habe ich mich sofort dort gemeldet, habe gesagt ich bräuchte jetzt einen Job, weil mein Geschäft ist leider kaputt in Oberstaufen. Dann sagte er: Kommen Sie so schnell wie möglich her und machen Sie einen Probeversteigerungstag. Am nächsten Tag war ich im Zug, bin dahin und habe dort versteigert - eine Stunde lang.

Es lief für mich perfekt. Ich habe gut verkauft und dieser gute Mann hat mir dann sofort einen Vertrag vor die Nase gelegt und sagte: Herr Pauritsch, wenn Sie bei mir arbeiten, 20 Auktionstage im Monat, kriegen Sie 10.000 D-Mark Fixum plus Umsatzprovision. Ich habe nicht gezögert, habe sofort unterschrieben. Bin mit diesem Vertrag sofort zurück nach Oberstaufen, habe meine ganzen Gläubiger, sprich die Leute, die mir die Ware gebracht haben im Wert von 150.000 Mark, im Café Sonne getroffen. Da habe ich Ihnen erzählt von meinem Vertrag und habe gesagt: Leute ihr habe zwei Möglichkeiten. Entweder ihr geht alle gerichtlich jetzt gegen mich vor, dann muss ich wahrscheinlich ein Offenbarungseid machen und ich fasse keinen Fuß mehr oder ich habe hier einen Vertrag. Da steht drauf 10.000 Mark Minimum im Monat und wenn ihr einverstanden seid, ich stelle mich jetzt dieser Schuld. Jeder von euch kriegt von mir monatlich peu à peu Raten. Ich zahle das an euch zurück und das wäre meine zweite Variante. Dann habe ich den Saal verlassen. Ich sagte: Ich komme in 5 Minuten wieder. In 5 Minuten kam ich zurück. Da hat ein junger Mann das Wort ergriffen und sagte: Herr Pauritsch, wenn Sie das eingestehen, dass Sie uns das Geld schulden, auch schriftlich und Sie uns bestätigen, dass Sie monatlich in Raten alles zurückzahlen, machen wir das. Dann hatte ich ungefähr 20 Gläubiger. 20 Verträge. Und dann bin ich eben nach

Frankfurt gezogen und habe dort versteigert. So viel wie möglich. Und ich habe es in einem Jahr geschafft 150.000 D-Mark zurück zu bezahlen. Und jetzt kommt der Umkehrschwung. Dadurch, dass mich jeder als österreichischen Verbrecher kannte, der den Einbruch ja selbst machte, hat sich das so schnell rumgesprochen im Ort, dass der uns jede Mark zurückbezahlt hat, der Junge. Wir wissen zwar nicht wie er es gemacht hat, aber er hat alles bezahlt. Und somit kannte mich jetzt jeder als österreichischen Ehrenmann. Auch wieder vom Bürgermeister bis zu dem von Müllabfuhr. Und somit war ich ein Ehrenmann hier und dann habe ich eben hier dieses Geschäft gefunden und seitdem bin ich hier. So ist das gelaufen, in kurzen Worten.

Carmen Uth: Sie sagen ja, das war ja damals eine Extremsituation und jetzt läuft es gut, aber der Alltag von uns Menschen ist ja zum Glück nie ganz perfekt.

Wolfgang Pauritsch: Das ist richtig.

Carmen Uth: Es gibt immer wieder Haken und Ösen und in unserem EmoTalk® Gespräch - wir wollen ja auch über Emotionen sprechen - geht es ja auch darum, wie man mit alltäglichen Situationen umgeht, wenn es mal nicht so gut läuft. Wie schaffen Sie es da, sich zu orientieren, sich ein Überblick zu verschaffen? Was sind so die Punkte, die Sie dabei unterstützen?

Wolfgang Pauritsch: Also, ich habe immer aus dem Bauch raus entschieden. Habe meistens richtig entschieden. Ein paarmal auch falsch. Aber ich muss sagen, man kriegt schon eine gewisse Menschenkenntnis im Laufe der Jahrzehnte. Man muss natürlich vorsichtig sein, wie man mit Menschen umgeht. Die Menschen sind unterschiedlich. Jeder ist ein Individuum. Es kommt oft eine Oma rein mit einer Vase, die denkt, dass ist der Wert schlechthin, weil er zwei Weltkriege überlebt hat. Dann gucke ich mir das Ding an und ich weiß es, das ist keine 100 Euro wert. Dann muss man dieser Frau vorsichtig beibringen, dass eben der ideelle Wert höher ist und dass ich momentan kein Interesse an dieser Vase habe. Da muss man ein Feingefühl entwickeln, weil wenn man sofort sagt, das ist nichts und was soll ich damit, dann ist der Kunde oder der Verkäufer enttäuscht, weil er hatte diese Vase ein Leben lang gehütet wie ein Augapfel und das soll ja auch so bleiben. Und dann sage ich: Nehmen Sie die Vase wieder mit nach Hause, schenken Sie es einmal Ihrer Enkeltochter und die soll in der Familie bleiben. Dann sind die auch zufrieden. Es gibt natürlich auch Kunden, die kommen hier rein und sagen, was kostet die Welt... und wenn ich dann beispielsweise bei einem Bild sage: „das kostet 2000 EUR“, sagt er: „ich gebe dir ein Tausender“ oder so. Dann muss man wieder umschwenken und ich weiß natürlich auch, wie ich mit diesen Menschen umzugehen habe. Das Schöne ist, wir sind in einer Lage, dass wir keinerlei Schulden haben. Wir müssen nicht verkaufen. Wir können auch mal sagen: Das mache ich nicht. Und das ist ein großes Plus. Meine Geschäftspartnerin und ich, wir haben gelernt mit diesen Menschen umzugehen, aber wir behandeln alle gleich. Und was noch wichtig ist, Du darfst nie Vorurteile haben. Wenn jemand reinkommt, den Du nicht kennst - die meisten Menschen, die sehr vermögend sind, denen sieht man das nicht an. Und andererseits die Meisten, die glauben: „Mir gehört die Welt“, ... da ist nicht viel dahinter. Das ist die Erfahrung. Und deswegen, ich habe oft gestaunt, wenn dann Menschen etwas gekauft haben für eine Summe, wo ich von Anfang an nie gedacht hätte, dass dieser Mensch sich das erlauben kann. Aber auch das ist schön, dass man so etwas erleben darf in dieser Mischung, wie wir sie haben. Wir haben von 18-Jährigen bis 100-Jährigen.

Carmen Uth: Also, würden Sie sagen Feingespür ist auch so etwas, was Ihnen hilft?

Wolfgang Pauritsch: Feingefühl.

Carmen Uth: Sich zu orientieren. Feingefühl. Ja.

Wolfgang Pauritsch: Ja. Auch ein bisschen Psychologie kriegt man da schon mit. Ich meine, wir haben natürlich mit einigen Menschen ein sehr langes Verhältnis. Wir haben Kunden, die haben wir 26 Jahre. Mein ältester Kunde, der Christoph, der ist 97 Jahre alt. Der kommt immer noch hier rein. Und von diesen Menschen kann man sehr viel lernen. Weil, die haben die Lebenserfahrung. Die wissen, auf was es ankommt und die wissen auch, dass Geld nicht alles ist, weil das ist alles nur geliehen. Irgendwann geben wir alles wieder ab. Ob Du ein Haus hast oder fünf. Ob Du ein Auto hast oder fünf. Es ist alles nur geliehen. Irgendwann wird es abgegeben und Du liegst dann irgendwo im Sarg und Du hattest zwar ein schönes Leben, aber Du kannst nichts mitnehmen. Und wenn man sich das vor Augen hält - das machen diese älteren Menschen. Die geben einem das Lebensgefühl und diese Gespräche, die sind Gold wert. Und von diesen Stammkunden haben wir jede Menge. Und dadurch, dass ich natürlich bei der Fernsehsendung bin, habe ich weniger Zeit. Und die Zeit muss ich mir dann rausnehmen.

Carmen Uth: Genau. Das ist jetzt natürlich auch so ein Punkt, weil Sie ja ein richtig sattes Leben haben, ich höre aber trotzdem heraus, Sie nehmen sich für Ihre Kunden Zeit. Weil, letztendlich ist ja genau das, wie man auch eine Bindung aufbaut zu seinen Kunden. Wie schaffen Sie es, auf diese einzelnen Bedürfnisse einzugehen?

Wolfgang Pauritsch: Ich schaffe das nicht immer. Es ist im Prinzip sehr schwer. Mittlerweile habe ich mir Tricks einfallen lassen. Wir haben Stammkunden, die wollen den ganzen Schmuck auf der Theke sehen und alles ausprobieren. Das möchten die aber auch in Ruhe machen. Und es kommen sehr viele Leute, die wollen mit mir ein Foto machen. Und die wollen, dass ich Ihnen ein Autogramm unterschreibe. Das mache ich schon auch, aber manche Menschen haben da wenig Feingefühl, denn ältere Leute erschrecken dann, wenn die reinkommen und sagen: „Da ist er. Schau mal da ist er. Kommt alle rein“. Und dann kommen jetzt zehn Leute rein. Das ist im Moment schon lustig, aber für die alte Dame nicht. Deswegen sage ich, wenn die Stammkundin kommt: für Sie sperre ich den Laden jetzt zu und wir schauen uns alles in Ruhe an und ich lege die Colliers auf Ihr Dekolleté, dann fühlen die sich wohl. Nur das Problem ist, wie Sie gesehen haben, ich habe hier eine Glastür. Die sehen mich dann hier drinnen und klopfen an die Türe, bis ich ihnen sage: Tut mir leid, die nächste Dreiviertelstunde ist gesperrt, kommen Sie bitte Nachmittag wieder“. Dann gehen sie. Aber, das lernt man erst im Laufe der Zeit, wie man damit umgeht. Ich bin oft selbst erschrocken, wenn die dann hier reinkommen und einfach schreien: „Hier ist er, ich kenne Sie“. Ist lustig. Aber ich lebe nicht von den Kunden, die ein Autogramm mit nach Hause nehmen. Ich lebe von denen, die von mir oder von uns etwas kaufen. Und da muss man dann eben abwägen, was ist einem wichtiger ist.

Carmen Uth: Es ist ja dann auch so, man könnte ja dann denken: „Ach wie, der macht jetzt einfach hier zu und lässt uns nicht rein?“. Wie gehen Sie mit solchen ausgeübten Kritiken um? Da kommen dann vielleicht manchmal auch Blicke, die nicht unbedingt wohlwollend sind. Wie gehen Sie damit um?

Wolfgang Pauritsch: Ich gehe damit um, wie ein ganz normaler Mensch. Weil wenn ich heute in der Wursttheke stehe, dann muss ich auch warten, bis die Menschen vor mir fertig ist. Und das ist das Quäntchen Geduld. Und da führt kein Weg dran vorbei, weil dann in dem Moment sind alle Menschen gleich. Ob das jetzt ein Doktor ist oder ob das nur ein ganz kleiner Mann ist, da gibt es eine Schlange. Und so muss man das auch hier im Geschäft haben. Wenn ich mich mit einem Kunden unterhalte und ihn bediene, dann bediene ich den gerade und dann sage: „Tut mir leid, wenn Sie warten wollen, ein bisschen Zeit muss ich mir für den Kunden noch nehmen“ und dass verstehen die Meisten dann auch. Aber, es ist im Prinzip ein Spiel. Man versucht immer höflich und freundlich zu sein, aber Kritiker hat man immer. Sie müssen sich eines vorstellen, wir haben hier auch Schätzungen, die wir machen, aber dafür braucht man einen Termin. Weil, wenn ich keinen Termin mache, dann kommen die Leute mit zwei Koffern hier rein und sagen: „Hier bin ich, schauen Sie sich das an“. Das kann ich nicht machen. Und da muss ich auch sagen: „Tut mir leid, Sie müssen Ihre Sachen wieder mitnehmen. Wir machen ein Termin aus. Dann können Sie kommen. Dann weiß ich auch, wenn Sie da sind. Und Montag ist unser Hauptschätztag“. Manche sind dann böse und sagen: „Ich bin so und so viel Kilometer gefahren“. Dann sage ich: „Dann hätten Sie vorher anrufen können. Wenn Sie zum Zahnarzt gehen, machen sie auch einen Termin“. Dann sind schon ein bisschen angep..., sage ich einmal, aber ist nicht mein Problem. Es funktioniert nicht anders. Und das zweite Mal - siehe da - dann ruft er an und sagt: „ich war schon letzte Woche da“. Dann bedanke ich mich und dann machen wir einen Termin aus: „Kommen Sie am Dienstag um 09:30. Dann funktioniert es“. Man muss da einfach durchgreifen. Aber es ist wie in der Politik. Du kannst es nicht allen Menschen recht machen. Das geht nicht. Aber ich versuche es, es so vielen wie möglich recht zu machen. Oder wir, meine Geschäftspartnerin und ich.

Carmen Uth: Das eine ist der Umgang mit den Bedürfnissen anderer Menschen. Wie ist es mit Ihren eigenen Bedürfnissen?

Wolfgang Pauritsch: Also, ich muss Ihnen ehrlich sagen, ich kann heute in ein gutes Bekleidungsgeschäft reingehen und dann gibt es dann Anzüge für zwei, drei oder vier Tausend Euro und allein das Gefühl, dass ich mir jetzt diesen Anzug kaufen könnte, das ist schon das Glück für mich selbst. Ich bin mir dann eh zu geizig und kaufe den Anzug für 500 Euro, aber allein zu wissen, wenn ich diesen Anzug jetzt kaufe und es geht mir dann genau so gut wie vorher, das ist das Glück schlechthin, finde ich. Das ist ein großartiges Gefühl. Aber ich habe auch einen Oldtimer. Ich mache gerne Reisen, wobei ich in letzter Zeit wenig Urlaub hatte. Ich liebe auch Luxus Uhren. Also ich habe immer eine Uhr an. Das ist so meine Leidenschaft. Und meine Frau zum Beispiel, die hat Handtaschen und Klamotten und Uhren und Schmuck. Wir Männer sind da ein bisschen benachteiligt, weil wir nicht zu viel haben. Dafür haben wir eine großartige Frau. Wir haben eine Uhr und ein Auto. Frauen haben ein bisschen mehr zur Auswahl. Aber ich gönne mir schon gewisse Dinge, die ich brauche und wir Männer gehen natürlich auch anders einkaufen. Wenn ich mir ein Hemd kaufe und ich sehe eines, das mir passt und das mir steht, dann kaufe ich es gleich in zehn Farben. Eine Frau läuft zehn Mal hin und sucht sich das Hemd aus. Da sind wir Männer wahrscheinlich ein bisschen einfacher. Aber, es geht mir verdammt gut. Ich habe keinerlei Schulden bei niemanden. Und somit kann ich ja auch beruhigt am Abend einschlafen, ohne mir Gedanken zu machen zu müssen.

Carmen Uth: Und wie sieht das aus mit Bedürfnissen, die mal losgelöst sind, so von materiellen Dingen?

Wolfgang Pauritsch: Also, das größte Glück ist bei mir, wenn ich angeln gehen kann. Weil dann geht man ganz in der Frühe. Da sitzt keiner und spricht keiner mit Dir. Oder ich gehe gerne Pilze sammeln allein. Oder ich gehe Golf spielen. Oder ich mache mal ein Urlaub irgendwo weiter weg, wo mich keiner kennt. Das sind meine Bedürfnisse. Also Zeit, ist eigentlich das, was ich momentan wenig habe. Aber wissen Sie, dass ist jetzt so ein Hype. Als ich nach Deutschland kam, gab es zuerst fünf Kochsendungen. Auf einmal gab es 30. Und heute, wenn Sie schauen, gibt es vielleicht wieder nur zehn. Das waren so über die Jahre **die** Sendungsthemen. So, wie jetzt unsere Sendung. Unsere Sendung ist ja abgekupfert von den Amerikanern und auch von Kunst und Krempel. Kunst und Krempel gibt es schon seit den 80er Jahren. Ist eine großartige Sendung, nur haben die keinen Verkauf. Es wird eben nur geschätzt. Wir haben eben den Verkauf. Und jetzt gab es die Sendung, dann uns und jetzt gibt es in allen Programmen mindestens schon ähnliche Sendungen. Das ist wieder dieser Hype. Und ich gehe davon aus, dass in ein paar Jahren das auch wieder nachlässt und dann fängt wieder das ruhigere Leben an bei mir und dann ist es vielleicht mit Autos oder mit Immobilien oder irgendetwas, das weiß man jetzt noch nicht, dann wird es wieder einen anderen Hype geben.

Carmen Uth: Bleiben wir noch ein bisschen beim Thema Bedürfnis. Welche Rolle spielen Bedürfnisse in Hinsicht auf Ihre Ziele?

Wolfgang Pauritsch: Also, ich muss Ihnen ehrlich sagen, mein Ziel ist es, jetzt noch einige Jahre zu arbeiten und dann in Rente zu gehen. Ich bin jetzt in einem Alter 47, ich gehe jetzt schon ein bisschen von Gas und sehe schon das Ziel in weiter Ferne und rolle schon ins Ziel. Ich bin nicht mehr so wie vor fünf Jahren. Ich habe vor fünf Jahren alle Auktionatoren Angebote angenommen. Ich bin rumgereist in Deutschland, in Hamburg, in Kiel, in Harrislee. Sie können sich nicht vorstellen, ich fahre jetzt noch 60.000 Kilometer im Jahr. Es war schon mal mehr. Und jetzt nehme nur mehr Aufträge an, die mir Spaß machen, die mir Freude machen. Ich habe jetzt zum Beispiel ein Auftrag angenommen, für McDonalds Deutschland, die machen eine große Geschichte. Und auch für Leitz. Ich weiß nicht, ob Sie Leica Kameras kennen.

Carmen Uth: Ja.

Wolfgang Pauritsch: Für die mache ich jetzt eine große Versteigerung. Da gibt es auch Antiquitäten. Also, die über 100 Jahre alt sind. Und das interessiert mich, weil ich das noch nicht kenne. Und so was nehme ich dann gerne an. Und das ist auch Neuland für mich. Aber ansonsten, meine Bedürfnisse ... ich will wirklich, wenn es möglich ist, gesund bleiben. Ich habe natürlich sehr viele Menschen gesehen, auch Stammkunden, die gestorben sind. Und meine Erkenntnis ist die, dass schönste Tod der ist, der Udo Jürgens hatte. Der hat 80 Jahre sein Leben genossen und fällt auf einmal um. Das wäre mein größter Wunsch.

Carmen Uth: Das ist ein Geschenk. Ja.

Wolfgang Pauritsch: Aber, ich habe natürlich auch Menschen gesehen, die dann mit einer Krankheit gekämpft haben. Die sind dann dahingesiecht. Die haben dann wirklich nicht mehr so ausgesehen, wie man sie im Kopf hat und so dahinsiechen. Das würde ich mir wünschen, dass es nicht ist. Ich habe keine Angst vom Tod, aber Angst vom Sterben, wenn das Szenario lange dauert. Da habe ich ein bisschen Schiss vor, aber vor dem Tod habe ich überhaupt keine Angst. Im Gegenteil, ich bin neugierig, was da kommt.

Carmen Uth: Sie sagten, Sie haben keine Angst vor dem Tod und Sie sind schon jetzt neugierig, was Sie nach dem Tod erwartet?

Wolfgang Pauritsch: Ja. Und ich weiß, da ist irgendetwas. Ich weiß nicht was, aber vom Tod habe ich noch nie Angst gehabt. Zum Glück. Das ist auch wahrscheinlich Bestimmung. Ich habe keine Ahnung.

Carmen Uth: Spannend. Was mir immer so wichtig ist in solchen Gesprächen, herauszufinden, wie man sein Leben gestalten kann und dafür ist es ja wichtig, dass man diese Metaperspektive, diese Vogelperspektive hat. Nur wenn man den Zusammenhang erkennt, kann man auf seinem Weg zum Ziel lenken. Wie machen Sie das?

Wolfgang Pauritsch: Also, die Vogelperspektive war immer schon meine. Ich kannte viele Menschen, die die Mauseperspektive haben und alles von unten sehen. Ich habe mich auch im Laufe der Jahre von Menschen getrennt, die mir nicht gutgetan haben. Ich betitele die immer noch als Energie-Vampire. Es gibt Menschen, die haben immer ein großes Problem und wenn dieses Problem gelöst ist, wartet das nächste schon in den Startlöchern. Wir in Österreich sagen, das ist das Zigarettenschachtel Prinzip. Früher gab es diese Zigarettenschachteln an der Wand und wenn Du eine rausgezogen hast, dann sind die anderen wieder runtergefallen. Und man muss auch im Leben mal Nein sagen können. Und es gab Menschen in meinem Leben, mit denen habe ich mich nicht verstanden. Ich kann mich nicht mit jedem verstehen. Und wenn man das dann anspricht, verstehen das die Menschen dann auch witziger Weise. Die Familie kann man sich nicht aussuchen. Die hat man sowieso in seinem Umfeld, aber die Freunde und Bekannte, die kann man sich aussuchen. Und ich habe vier richtige Freunde und einen väterlichen Freund und die habe ich schon über Jahrzehnte. Und kennengelernt haben wir uns alle, als wir ein Zehner in der Tasche hatten. Und heute ist jeder seinen Weg gegangen und eine Freundschaft, das ist das Schönste, was es gibt. Also, das muss ich schon ehrlich sagen. Und deswegen, ich war immer schon weitsichtig. Ich war immer schon neugierig. Ich habe mich nicht gescheut ins kalte Wasser zu springen und einen Beruf auszuüben, den ich überhaupt nicht kann. Und ich habe eigentlich bei jedem was Positives mitgenommen. Ob das jetzt beim Schweißen ist, ob das beim Telefonverkauf ist, ob das jetzt ist, wenn ich Salpetersäure mische mit einem Gas Anzug oder Gummi Anzug, alles hat irgendwo etwas gebracht. Und wenn ich heute einer Frau ein Bild verkaufen kann und die Frau ist sich nicht schlüssig, dann sage ich sofort: „Dürfte ich das Bild einmal bei Ihnen zuhause aufhängen?“ Dann sagt die: „Wie?“ und ich sage: „Ich habe die Bohrmaschine im Auto. Ich fahre zu Ihnen nach Hause, ich bohre das Ding an, Sie halten den Staubsauger, damit wir kein Schmutz machen und dann sehen Sie mal, wie das Bild hier überhaupt wirkt mit den Proportionen“. Und das ist ein Service, das kennen die wenigsten. Denn die Oma denkt dann wieder: „Jetzt muss ich den Hausmeister fragen oder das Kind“. Und wenn das Bild einmal hängt, glauben Sie mir, meistens bleibt es hängen.

Carmen Uth: Kann ich mir vorstellen.

Wolfgang Pauritsch: Siehst Du. Und ich kann mit der Bohrmaschine umgehen. Das habe ich gelernt. Und ich bin mir da auch nicht zu schade dafür. Und das ist, glaube ich, wichtig. Probleme habe ich natürlich schon. Wir haben sieben Schaufenster. Die sind dreimal zwei Meter. Ich liebe es meine Scheiben zu putzen. Das ist nicht mehr so einfach. Weil, wenn ich auf der Leiter stehe da draußen und meine Scheiben putze, dann kommen die und fragen: „Zahlt die ZDF so schlecht, dass Sie niemand haben für Ihre Scheiben?“ Jetzt muss ich mich rechtfertigen, dass ich das gerne mache. Und die fotografieren und stellen es ins Internet. Herr Pauritsch mit Krawatte putzt seine Scheiben. Das geht mir am A... vorbei. Aber heutzutage putze ich die Scheiben um acht in der Frühe, denn das ist noch keiner auf der Straße. Also, ich liebe es selbst Fenster zu putzen. Fragen Sie mich nicht warum. Ich liebe es auch meine Schuhe zu putzen. Das habe ich von meiner Großmutter. Aber ich glaube, wenn man so am Boden bleibt, dann muss man nie Angst haben, dass man tief fällt. Und ich bin von ganz unten gekommen und ich fühle mich immer noch wie einer von da unten. Ich bin auch kein Fernsehstar, wie das manche sagen. Ich bin ein Kaufmann, der ab und zu im Fernsehen zu sehen ist. Und Punkt. Mehr ist das nicht. Ist wirklich so.

Carmen Uth: Woher kommt diese Bodenständigkeit? Wie kann man das anderen Menschen vermitteln?

Wolfgang Pauritsch: Wenn ich das wüsste. Das fragen mich oft Menschen. Und weil mich Menschen auch sehr oft fragen: „Ich bin auch Handwerker, Wolfgang, wie werde ich Kunsthändler?“ Darum habe ich mein Buch geschrieben. Weil ich immer versucht habe, alles zu beantworten, doch die Anfragen haben sich immer vermehrt. Es waren jede Woche zehn Briefe. Fünf Telefonate. Oder Emails, und ich habe nicht die Zeit, jedem das zu erklären. Und deswegen habe ich gesagt: „Jetzt schreibe ich das Buch und wenn mich heute jemand anruft und fragt: „Wolfgang, wie werde ich Kunsthändler?“, sage ich: “Gütersloher Verlagshaus, Der Auktionator 18 Euro, auf Wiederhören“. Da steht alles drin. Und somit habe ich mir diese Arbeit quasi auf die Seite geschoben. Aber ich kann einen Rat geben. Wenn ich einen Rat an den Menschen geben sollte oder könnte, würde ich sagen: „Man sollte ein Ziel haben und es anstreben. Wenn man hartnäckig genug ist, auf faire Art und Weise, kriegt man das hin“. Ich bin nach wie vor der Meinung, dass es hier in Deutschland oder bei uns in Österreich den Menschen sehr gut geht. Ich habe wenig Verständnis für Menschen, die Hartz IV empfangen und die den ganzen Tag im Bett liegen oder so. Ich meine, das ist nicht so einfach. Ich kann da gar nicht mitreden, weil ich in der Situation noch nie war. Ich war noch nie im Leben arbeitslos. Aber wenn ich heute am Abend ins Bett gehe und die Augen zu mache, dann lasse ich kurz Revue passieren: „Was hast Du heute geleistet? Was war gut, was war weniger gut?“. Und dann bin ich mit mir zufrieden und schlafe ich friedlich ein. Nur, wenn ich heute keinen Job hätte ... was denkt sich derjenige der ins Bett geht? Was esse ich morgen? Ich bin der Meinung, dass das Geld wirklich auf der Straße liegt und wenn man ein bisschen fit ist, dann weiß man oder lernt man auch, wie man es aufheben muss. Es muss keiner in Deutschland oder in Österreich hungern. Es geht uns wirklich gut.

Wenn man da andere Länder ansieht, da will ich jetzt gar kein Spezielles ansprechen, dann sage ich: „Hoppla! Danke dass ich hier in Europa sein darf“.

Carmen Uth: Wie ist es bei Ihnen in Ihrem Leben, wenn ich Sie so sprechen höre, da kommt so viel Stärke und Kraft. Und ja ist einfach schön Ihnen zuzuhören.

Wolfgang Pauritsch: Dankeschön.

Carmen Uth: Wie pflegen dieses Bewusstsein Ihrer Potenziale? Woher kommt dieses schöne Selbstvertrauen?

Wolfgang Pauritsch: Ich glaube, weil ich keine Angst habe. Und wenn ich jetzt etwas erzähle über eine Vase und es ist jemand im Saal, der es besser weiß, dann würde ich sagen: „Ich bedanke mich, dass Sie mir das erklärt haben. Ich habe somit wieder etwas dazugelernt“. Ich muss nicht alles wissen. Es gibt auch keinen, der alles weiß. Ich lerne jeden Tag dazu. Ich ärgere mich darüber, über diese Dinge, die ich schon wieder vergessen habe. Oder Dinge, die ich noch nicht kenne und dann nachlesen muss. Und das treibt mich von hinten an, dass Du sagst: „Das musst Du lernen, weil sowas sollte man wissen“. Und Wissen ist Macht. Wenn Du mit jemandem sprichst und er erzählt Dir etwas Schönes. Ich liebe ja die Geschichte. Ob es das Mittelalter ist oder die Weltkriege. Das muss man alles einmal gelesen haben, damit man in etwa weiß, wie das war. Man wird sie nie richtig erfahren. Aber dann lobe ich mir wieder meine Kunden, die dann wie gesagt, der Christoph der ist 97 Jahre alt, der erzählt mir, wie das im zweiten Weltkrieg war. Diese Zeitzeugen sterben langsam aus. Und deswegen versuche ich nicht die Asche aufzubewahren, sondern dieses Feuer von diesem Mann weiterzutragen. Vielleicht an die nächste Generation. Vielleicht kommt einmal ein 20-jähriger und fragt mich, ob ich das weiß, und ich kann das dann weitererzählen, von dem, der den zweiten Weltkrieg erlebt hat. Das ist quasi „Enkel tauglich“, diese Geschichte. Die kann man immer wieder weitererzählen. Und da fühle ich mich schon in der Lage, dass ich so etwas mache und es macht mir auch Freude natürlich. Und es gibt mir die Kraft zu wissen. Ich baue mir auch immer Eselsbrücken, denn ich lerne sehr, sehr schlecht. Ich merke mir zum Beispiel keinen Namen. Aber ich merke mir, was die Leute bei mir gekauft haben. Das müssen Sie sich vorstellen - die Situation, es kommt eine Kundin rein, ich weiß genau, dass die Dame was gekauft hat. Dann sage ich: „Grüß Sie Gott und haben Sie noch Freude mit dem Collier, dass Sie vor einigen Jahren gekauft haben?“ Sagt sie: „Das wissen Sie das noch?“, sage ich: „Selbstverständlich“. Ich weiß aber den Namen nicht. Da kommt meine Geschäftspartnerin raus, die merkt sich Namen wie gedruckt, dann sagt sie: „Ja Frau Sedlacek, auch wieder mal hier“. Dann fällt die Frau fast um und sagt: „Der eine weiß was ich gekauft habe, der andere kennt meinen Namen“.

Und ich bin ein Mensch, ich muss mir Eselsbrücken bauen. Also, wenn ich jetzt zum Beispiel "Die neun Musen" auswendig lernen hätte müssen, hätte ich das nie so hingekriegt. Dann habe ich mir eine Eselsbrücke gebaut. Die lautet dann, Kilometer Tal, euer Ur-Pokal, mit dem kann kein Mensch was anfangen, aber ich schon, denn das sind die Anfangsbuchstaben der neun Musen. Wie zum Beispiel Klio, Melpomene, Terpsichore, Thaleia, Euterpe, Erato, Urania, Polyhymnia, Kalliope. Die neun Musen weiß ich nur, weil ich mir eine Eselsbrücke baue. Sonst würde ich das nicht merken. Und ich bin Österreicher und wir basteln sehr viel. Und auch im Kopf. Und daher funktioniert das. Es dauert zwar immer ein bisschen, wie Sie gerade gesehen haben, aber unter dem Strich kommt was Sinnvolles raus. Und das ist gut.

Carmen Uth: Ja. Schön. Sicher haben Sie immer wieder viele Entscheidungen zu treffen? Sind Sie da ein Mensch, der eher so ein Thema vor Augen hat oder sind Sie der offene Typ, der einfach auch die Optionen kennen möchte. Der einfach sehen möchte, welche Möglichkeiten, welche Chancen habe ich?

Wolfgang Pauritsch: Ich habe natürlich das Glück, dass wir jetzt über 25 Jahre Verkaufserfahrung haben. Es gibt sehr viele Kunstartikel oder Gegenstände, an denen ich sehr verloren habe. Ich spreche jetzt an: Pelzmäntel, Orientteppiche, Puppen, Möbel, Porzellan. Das hat an Wert verloren. Da ist das Internet natürlich auch mit schuld. Das Internet hat viel Gutes aber auch viel Böses. Und dann gibt es wieder Kunstgegenstände, die absolut zugenommen haben. Wie zum Beispiel Tafelsilber. Moderne Kunst. Juwelen. Antiker Schmuck. Skulpturen aus Bronze oder moderne Kunst generell. Ich spreche jetzt die russische Avantgarde an oder so. Sie sehen bei uns, es sind Antiquitäten, dahinter ist ein Bild jetzt zum Beispiel von Blum, das ist der Marlboro Man. Der hatte Marlboro Man ins Leben gerufen, dieser Künstler. Dieter Blum. Das ist jetzt ein Bild, das gibt nur sieben Mal auf der ganzen Erde. Man muss eben diese Waren anbieten, die der Meinung von mir oder - der Esel nennt sich zuerst - die der Meinung von meiner Geschäftspartnerin und mir verkäuflich sind und diese Erfahrung haben wir erst auch machen müssen. Und wenn jetzt jemand reinkommt mit einem Orientteppich, dann sage ich ganz höflich: „Nicht böse sein, mit sowas handeln wir nicht mehr, weil die Zeit leider nicht da ist, aber wer weiß ob es in 20 Jahren wieder anders aussieht. Schenken Sie es vielleicht Ihrer Enkel Tochter und die hat in 20 Jahren das Glück, dass man ihn hochpreisig verkaufen kann. Und bis dahin wünsche ich Ihnen viel Freude damit“. Man muss es immer so sagen, damit der Kunde nicht enttäuscht ist. Denn für den ist der Teppich was Besonderes. Verstehen Sie?

Carmen Uth: Ja

Wolfgang Pauritsch: Und dieses Feingefühl, das tut ja nicht weh. Es tut ja auch nicht weh, jeden Menschen zu grüßen. Ich sage zu jedem: „Guten Tag“ oder ich sag „Bitte und Danke“. Da bin ich oft sehr traurig, wenn die jungen Menschen, die Kinder heutzutage, die kommen dir auf der Straße entgegen und grüßen nicht mehr. Das ist für mich sehr traurig, denn meine Großmutter und meine Mama haben mich gelehrt, wenn ein älterer Herr oder eine Dame kommt, dann sagt man "Guten Tag". Das machen die nicht mehr. Ich merke oft, wenn ich einem Kleinkind ein Bonbon gebe oder so, die nehmen es und laufen weg. Dann sagen die Eltern: „Wie sagt man?“. Das wäre ein Unding gewesen, hätte man nicht sofort wie aus der Pistole geschossen sich bedankt. Das ist ein bisschen traurig. Da finde ich schon, da ist Nachholbedarf angesagt. Aber was soll ich machen? Ich bin dann auch ein Mensch, wenn mir Kinder entgegenkommen und die grüßen nicht, dann sage ich: „Hallo, guten Tag die Herrschaften“, dann drehen sie um und sagen auch Hallo. Das vergessen die dann vielleicht nicht und ich hoffe, dass sie das nächste Mal dann vielleicht von sich aus machen. Ob sie es machen, weiß ich nicht, aber es wäre einfach schön, wenn es ein bisschen Anklang finden würde.

Carmen Uth: Kommen wir nochmal zu den Optionen. Wenn ich Sie richtig verstanden habe, ist es schon so, dass Sie auch eher lieber die Option anschauen...

Wolfgang Pauritsch: Ja.

Carmen Uth: schwarz und weiß.

Wolfgang Pauritsch: Ja.

Carmen Uth: Warum ist das wichtig?

Wolfgang Pauritsch: Weil ich dafür lebe, dass ich meine Dinge, die ich ausstelle, auch verkaufe. Ich bin kein Museum. Und wenn ich jetzt eine Ecke freinehme für einen Schrank von einer Oma, dann ist die ganze Ecke blockiert und keiner will den Schrank haben. Dann habe ich lieber zwei Vitrinen mit Silberobjekten, die ich täglich verkaufe. Und dann muss ich quasi die Entscheidung treffen und sagen: „Ich nehme diesen Schrank leider nicht an“. Es ist oft hart, weil manche Menschen sagen: „Der Schrank ist doch schön“. Sage ich: „Ja, aber ich habe die Erfahrung, ich verkaufe so etwas schlecht. Und daher werde ich jetzt meinen Platz nicht zur Verfügung stellen“. Da muss man auch nein sagen können. Es fehlt schon schwer, aber man kann es ja höflich sagen. Und meistens ist es dann so, dass ich doch einen Bekannten habe, in einer anderen Stadt, der dann doch noch Möbel verkauft und dann gebe ich die Telefonnummer weiter und sage: „Sie haben doch noch vielleicht eine Chance, aber leider nicht hier in Oberstaufen“.

Carmen Uth: Gibt dann eben wieder diese Möglichkeit, doch eine schöne Lösung zu finden für alle Beteiligten.

Wolfgang Pauritsch: Man versucht das immer zu lösen. Man kann es nicht oft, aber man kann es ab und zu hinkriegen.

Carmen Uth: Wie finden Sie für sich im Leben heraus, was machbar ist?

Wolfgang Pauritsch: Ja. Es gibt natürlich Grenzen. Ich habe lernen müssen, dass man sich mehr auf dem Tachometer konzentriert, wenn man viele Strecken fährt. Weil, wenn man natürlich fährt und wird ab und zu geblitzt, dann ist der Führerschein weg. Ist mir auch schon passiert. Dann habe ich eine Nachschulung gemacht. Nur, wenn man weiß wie das System läuft, dann schaut man auf dem Tacho und wenn man 60 fahren darf in Gottes Namen, dann fährt man halt 60. Ob ich jetzt von hier in Hamburg eine halbe Stunde früher ankomme oder nicht, ist im Prinzip egal. Aber mir ist es wichtig, keine Punkte zu kriegen. Dann muss man sich an diese Regeln einfach halten. Es ist so. Und wenn man das System kennt, dann kann man auch damit umgehen. Und momentan habe ich keinen Punkt.

Carmen Uth: Schön.

Wolfgang Pauritsch: In Flensburg. Ja. Man muss sich eben schon der Situation anpassen. Man muss auch, wenn man Kaufmann ist, immer das Steuerliche berücksichtigen. Man muss auch buchhalterisch fit sein. In der heutigen Zeit mit Antiquitäten oder Kunstgegenständen zu handeln, ist nicht einfach. Denn bis 2014 waren von Hand geschaffene Kunstobjekte nur mit sieben Prozent besteuert. Das hat sich geändert. Heute sind auch diese Stücke mit 19 Prozent zu versteuern. Es sei denn, du bist selbst Künstler und hast eine Galerie und verkaufst aus der Galerie heraus. Früher waren es sieben Prozent, dann 19 Prozent. Wenn Sie mir jetzt eine Vase bringen, die 100 Euro bringt und ich verkaufe sie für 100 und Sie kriegen 80, dann muss ich die 20 Euro mit in die Bücher nehmen. Dann ist es eine Differenzbesteuerung. Ist wieder ganz was anderes. Also, Du brauchst einen guten Steuerberater und Buchhalter, damit das auch immer passt. Denn es hilft nichts, wenn Du gut verkaufst und die Buchhaltung nicht Ordnung hast. Die Buchhaltung ist das A und O eines jeden Geschäftes. Dass Du auch siehst: „Wie viel Umsatz habe ich gemacht. Mit welchen Waren habe ich welche Umsätze gemacht“. Dann kann ich mich auch wieder neu orientieren. Es gibt auch immer wieder Neuheiten. Die haben jetzt eine neue Miene gefunden. Es gibt jetzt den Paraibar Turmalin. Die sind sehr selten. Genau wie es den Tanzanite noch nicht so lange gibt. Die Miene hat man in den siebziger Jahren gefunden. Und dann musst Du versuchen, was Neues auszuprobieren und in einer gewissen Zeit merkst Du dann - läuft es oder läuft es nicht?! Wenn ja, muss ich mich da dranhalten. Wenn die Nachfrage sehr groß ist, musst Du wieder was Neues suchen. Und deshalb musst Du immer vorne mit dabei sein.

Carmen Uth: Also vorne mit dabei sein. Offen sein. Sich Experten ran holen, wie Steuerberater und es tun.

Wolfgang Pauritsch: Genau. Und es einfach tun. Also, nur reden hilft gar nichts. Ich muss es tun. Und wenn man sehr schnell etwas tut, zahlt man auch sehr oft Lehrgeld, wie ich schon gemacht habe. Aber das Lehrgeld zahle ich in der Situation nur einmal, weil das zweite Mal weiß ich ja woran ich bin. Und ich glaube es ist wichtig Lehrgeld zu bezahlen. Denn das tut weh und wenn es weh tut, ist man vorsichtiger das nächste Mal. Deswegen war es auch gut, dass sie mir einmal den Führerschein weggenommen haben, weil jetzt gebe ich ihn nicht mehr so schnell her. Ich halte mich einfach daran und versuche wirklich ein gewissenhafter Verkehrsteilnehmer zu sein.

Carmen Uth: Das ist der Lerneffekt des Schmerzes.

Wolfgang Pauritsch: So ist es. Genau das ist der richtige Satz. Der Lerneffekt des Schmerzes. Ja.

Carmen Uth: Das gefällt Ihnen...

Wolfgang Pauritsch: Ja. Gefällt mir. Es ist gut und es stimmt ja auch. Ich habe diesen Satz noch nie ausgesprochen, aber das war das erste Mal. Es stimmt wirklich.

Carmen Uth: Ich auch.

Wolfgang Pauritsch: Ja. Sehen Sie.

Carmen Uth: Aber das ist ja immer schön, dass sich in solchen Gesprächen, entwickelt sich ja auch immer etwas. Sie haben ja gesagt: „Es tun und wenn man es dann tut, ist es ja auch so wichtig rechtzeitig die Kurve zu kriegen“.

Exit Strategie ... Wie schaffen Sie es, zum richtigen Zeitpunkt abzubiegen?

Wolfgang Pauritsch: Wissen Sie, unser Sortiment ist dermaßen weit gefächert. Und wenn Du so weit gefächert aufgestellt oder sortiert bist, kannst Du nie alles falsch machen. Weil, wenn ich jetzt merken würde, dass geschnitzte Holzskulpturen nicht mehr laufen, dann nehme ich in Zukunft keine mehr. Wenn ich merke, dass zum Beispiel Tanzanite laufen, versuche ich mehr an Land zu ziehen. Du musst natürlich die Luft und den Atem haben, das auch auszuhalten. Nur wenn ich jetzt eine heilige Figur zwei Jahre hier stehen habe und ich habe die für 100 Euro gekauft und nicht verkauft, dann gebe ich sie auch mal für 80 Euro ab. Und mit 80 Euro kaufe ich dann wieder was Neues. Deshalb machen wir jedes Jahr eine Jahresabschluss Versteigerung am 30. Dezember - Einen Tag vor Silvester und da haue ich dann 250 Gegenstände wirklich raus.

Auch wo ich teilweise mehr im Einkauf bezahlt habe, nur damit wir im Raum wieder Luft kriegen und neue Ware kaufen können und dann ist das ein Tag vor der Inventur. Denn die Inventur geht dann im Dezember, Januar los und dann habe ich die 250 Teile schon los. Und das machen wir seit 19 Jahren. Und das hat sich so etabliert. Es sind ständig 100 Reservierungen. Die Stammkunden kommen fast jedes Jahr. Und somit klopfe ich das dann raus mit den Dingen, wo ich kein Erfolg hatte und kaufe wieder Dinge, wo ich glaube, besser Gewinn machen zu können.

Carmen Uth: Und so allgemein gesprochen mit Exit Strategien, wenn Sie auch so an unsere Zuschauer denken, es ist ja immer wichtig auch im Leben zu wissen, wann muss ich jetzt ein Cut machen? Sie haben ja auch von den Beziehungen gesprochen. Menschen die Ihnen nicht guttun. Energie-Räuber?

Wolfgang Pauritsch: Energie-Vampire.

Carmen Uth: Richtig, Energie-Vampire.

Wolfgang Pauritsch: Die einen aussaugen. Also, ich bin mir sicher, dass ich aus diesem Beruf nicht mehr aussteigen werde. Warum. Schauen Sie, wenn Sie jetzt in der Klamotten Branche sind und es ist die Modefarbe Blau, dann kaufen die im Frühjahr schon die Herbstkollektion und hoffen, dass Blau gekauft wird. Und wenn es dann nicht läuft, kann es sein, dass es ein Ladenhüter ist und dann hat derjenige ein Problem. Wenn ich eine antike Vase habe, die ich in einem Jahr nicht verkaufe, dann ist sie nächstes Jahr nicht weniger Wert. Im Gegenteil. Sie ist ein Jahr älter. Und deswegen wird irgendwann einer kommen und diese Vase kaufen. Somit gibt es keinen Ladenhüter in einer Antiquitäten Geschäft. Und das ist eigentlich die beste Strategie. Also, ich muss mich an keiner Mode festhalten. Ich sage immer: „Die Mode vergeht, aber der Stil bleibt vorhanden“. Weil, wenn eine Vase in den siebziger Jahren schon schön war, dann empfinden es heute Menschen das auch noch für schön. Nicht jeder, aber die Geschmäcke sind ja verschieden. Wir haben bald acht Milliarden Menschen auf dieser Erde und irgendeiner wird dann diese Vase vielleicht kaufen wollen. Und deswegen, ich kann mir nicht vorstellen, was passieren muss, dass ich aus diesem Beruf wirklich aussteige, es sei denn es erwischt einen eine Krankheit oder so. Ansonsten, ich glaube ich werde mit 100 auch noch meine Diamanten handeln, wenn es so weitergeht, weil ich es gerne mache.

Carmen Uth: Genau. Schön. Wenn Sie so auf die Jahre Ihres Lebenswerkes zurückschauen und nach innen hören, was ist so der Antreiber?

Wolfgang Pauritsch: Der Antreiber ist der innerliche Wolfgang, der sagt: „Wenn Du es nicht kennst, probiere es aus. Gib auch einmal Geld aus, ob Du weißt vielleicht läuft es oder vielleicht auch nicht“. Ich bin sehr risikofreudig. Und ...

Carmen Uth: ... und neugierig.

Wolfgang Pauritsch: Neugierig. Vor allem neugierig. Und wenn ich etwas sehe, dass ich noch nie gesehen habe, dann will ich das auch meistens kaufen. Und will dann wissen, ob ich das wieder mit einem besseren Preis dann weiterverkaufen kann. Ich glaube, weil ich keine Angst habe, scheue ich mich auch nicht einmal ein Kunstgegenstand für 1.000 Euro zu kaufen, das ich noch nie im Leben gesehen habe. Weil es für mich aus dem Bauch raus was Besonderes ist und wenn man etwas mag, dann verkauft man das auch besser. Wenn man über ein Bild mehr weiß als andere, hat man mehr Verkaufsargumente. Warum ist der Lichteinfall gerade von der linken Seite zu dieser Allee? Es hat ja ein Grund. Der Maler hat sich ja vor 100 Jahren etwas dabei gedacht. Jeder hat seinen Stil. Ob das jetzt Vincent van Gogh oder ob dieses Bild jetzt zum Beispiel: Ich liebe ja das Russenhaus. Ich weiß nicht, ob Sie die Blauen Reiter kannten. Das ist jetzt Kaminsky mit seiner Lebensgefährtin Gabriele Münter. Oder dann war bei der Brücke, da war da Kirchner, oder es war auch Erich Heckel oder Schmidt-Rottluff. Ich liebe diese Avantgarde und diese Menschen, wie zum Beispiel August Macke oder Franz Marc, die waren auch im ersten Weltkrieg. Sind gestorben und gefallen im ersten Weltkrieg. Ganz jung. Konnten dann nicht mehr Bilder malen, weil sie gestorben waren und dann steigt der Preis an. Weil was wollen wir Menschen? Das, was es nicht oft auf diese Erde gibt. Das ist für uns Wertvoll. Das Rare. Und wenn Sie heute einen August Macke kaufen wollen oder einen Kaminsky, dann müssen Sie richtig tief in die Tasche greifen. Und es gibt Menschen, die sagen: „Ich kaufe mir etwas, weil es mir gefällt“ oder es gibt Menschen, die sagen: „Ich kaufe es mir, weil ich eine Wertbeständigkeit haben will“. Ich bin jemand, der gerne sammelt, aber ich muss mich selbst zügeln, dass ich immer noch ein Kaufmann bin. Wenn ich eine Vase kaufe, muss ich sie auch wiederverkaufen. Ich kann sie mir nicht zuhause hinstellen und sagen, ich sammele die jetzt. Und es tut schon manchmal weh, wenn man etwas verkauft, was man sehr gerne mag, weil das Geld gibt man dann aus für irgendetwas anderes, aber die Vase ist nicht mehr da. Aber, das muss man auch lernen. Also, ich habe es lernen müssen. Und heute beherrsche ich es schon.

Carmen Uth: Wie haben Sie es geschafft?

Wolfgang Pauritsch: Weil ich das Geld gebraucht habe. Irgendwann ist die Miete fällig oder die Löhne, dann musst Du das ja bezahlen und wenn Du die Vase anschaust, dann ist die Miete nicht bezahlt. Dann musst Du die Vase verkaufen.

Carmen Uth: Das heißt, das reale Leben hat Sie zurück auf den Boden geholt.

Wolfgang Pauritsch: Das reale Leben hat mich eingeholt. Genau. Aber wissen Sie, das Schöne ist auch noch, wenn zum Beispiel jemand eine Taschenuhr verkauft, weil er das Geld braucht, dann bin ich auch manchmal ein bisschen großzügiger und gebe vielleicht ein bisschen mehr, als ich eigentlich sollte. Aber ich tue diesem Menschen einen Gefallen. Jetzt kommt der Andere, der Taschenuhren sammelt und will eine günstige Taschenuhr haben, dann mache ich den auch glücklich, indem ich ihm die Uhr verkaufe. Und ich stehe dann in der Mitte, verdiene mein Geld und bin glücklich. Somit ist das eine Win-Win-Win Situation. Es sind drei Menschen glücklich und das befriedigt mich auch. Weil der Arme, der die Uhr verkaufen musste, der konnte seine Raten zahlen, die er offen hatte. Derjenige, der sammelt hat eine Uhr und ich lebe davon. Also, Glückseligkeit geht doch gar nicht anders.

Carmen Uth: Sie sprechen so oft in diesem Gespräch über Glück. Was sind denn die drei aller schönsten Emotionen, die Sie mögen?

Wolfgang Pauritsch: Ich habe gelernt, wie der Asiate sagt, dass das Glück wie ein Vogel ist. Umso mehr du versuchst, es zu fangen, umso weiter fliegt es weg. Ich habe lernen müssen, dass das Glück zu mir kommt, aber das Schicksal sagt ja auch, das Glück ist nicht geschenkt, es ist nur geborgt. Du hast es für einen gewissen Zeitraum. Dann ist es wieder, dass Du wieder eine Pechsträhne hast. Ich bin nicht der, der Glücklich sein muss. Ich warte, bis es auf mich zukommt. Das ist Punkt eins. Punkt zwei ist: „Wenn Du in der Frühe aufstehst und gerne zur Arbeit gehst, ist es schön und wenn ich um 18 Uhr hier den Laden zusperre, gehe ich gerne nach Hause. Also, was gibt es denn noch Schöneres? Ich gehe gerne zur Arbeit. Mache gerne meine Geschäfte und freue mich dann auf zu Hause. Und das ist ...

Carmen Uth: ...Freude.

Wolfgang Pauritsch: Freude. Und das Dritte ist halt, die Familie. Ich habe wirklich eine kleine Familie und ich liebe sie alle, wie sie sind. Jeder hat seine Macken, wie ich auch. Und ich glaube das zusammen sein und echte Freunde zu haben, das ist wahrscheinlich das größte Glück. Freunde. Richtige Freunde. Wo du weißt: „Auch wenn es mir mal schlecht geht, dann kann ich kurz anrufen und der macht mir keine Vorwürfe, warum ich mich ein Monat nicht gemeldet habe. Der sieht sofort das Problem und hilft mir“. Und so helfen wir uns gegenseitig. Wie gesagt, ich habe vier echte Freunde. Einen väterlichen Freund und das ist schon viel in der heutigen Zeit.

Carmen Uth: Also Liebe.

Wolfgang Pauritsch: Denen würde ich blind vertrauen.

Carmen Uth: Der dritte Punkt ist Liebe, richtig?

Wolfgang Pauritsch: Liebe. Das ist Liebe. Liebe zur Familie. Und Liebe zu den Freunden. Genau. So könnte man das sagen.

Carmen Uth: Wo Sonne ist, ist auch Schatten.

Wolfgang Pauritsch: Ja.

Carmen Uth: Was sind denn die drei Emotionen, die Sie am wenigsten mögen?

Wolfgang Pauritsch: Ungerechtigkeit. Das mag ich überhaupt nicht. Wenn der eine jemand anderen beschuldigt und das ist nicht so, dann ... Ich hasse Kriminalität oder Gewalt. Also, ich bin überhaupt keiner, der da Verständnis hat, dass einer in gewissen Familien rachsüchtig ist und gewisse Dinge rächt. Sowas kann ich überhaupt nicht. Aggression. Das bin ich überhaupt nicht. Und was mag ich noch nicht? Ich weiß gar nicht so viele Dinge, die nicht mag. Blitzgeräte mag ich nicht sehr gerne. Also, die Blitzer, wenn die Dich erwischen und Du weißt dann, jetzt ist es so und ich kann nichts dagegen tun und Du hast jetzt den Fehler gemacht, dann hasse ich mich selbst dafür, aber ansonsten, ich glaube so viel Negatives habe ich eigentlich nicht erlebt oder ich bin auch niemanden böse. Es hat auch jeder eine zweite und dritte Chance verdient. Ich bin nicht so, wenn einer ein Fehler macht, dass ich dann sage: „Ich rede mit Dir überhaupt nicht mehr“. Ich versuche dann schon ein Gespräch zu finden und dem klar zu machen, dass das vielleicht nicht so war. Ich mache auch viele Fehler und lerne daraus. Aber wenn einer dann beim vierten Mal immer noch das Gleiche macht, dann musst Du sagen: „Weißt Du was? Es gab drei Chancen jetzt. Es ist besser, wenn wir uns nicht mehr sehen“.

Carmen Uth: Das wäre jetzt die nächste Frage gewesen. Wo ist die Grenze?

Wolfgang Pauritsch: Ich glaube nach dem dritten Mal. Ich sage immer, ein Knick in dieser Beziehung zu diesem Menschen ist besser wie ein Knick im Genick. Weil, wenn man an seine eigene Substanz gehen muss, dann muss man sich von diesen Energie-Vampiren trennen. Ich glaube, das ist die beste Lösung. Aber jetzt sprechen wir nicht mehr vom Negativen.

Carmen Uth: Was bedeutet für Sie Erfolg?

Wolfgang Pauritsch: Erfolg ist für mich selbst wichtig. Erfolg ist wichtig für meinen Umkreis. Es macht mir Freude, wenn einer sagt: „Der hat vielleicht sogar was auf dem Kasten. Und er hat es auf legale Weise geschafft“. Ich habe keinen Respekt vor einem, der irgendwie mit Drogen dealt oder so und Menschen sterben, dann ist es für mich absolut schlimm, aber wenn einer eine Idee hat, diese Idee verwirklicht und der es dann schafft von dieser Idee heraus leben zu können, dann habe ich Respekt vor diesem Menschen. Einer meiner Freunde, der war jetzt lange Autohändler mit einem kleinen Autohaus und der hat jetzt den Schritt gewagt ein riesen großes Imperium mit dreißig Mitarbeitern zu stemmen. Ich habe gesagt: „Mein Freund, warum machst Du das?“, dann sagt er: „Ja es war so eine Situation. Ich musste das machen“.

Er hat das jetzt seit fast 8 Monaten. Es läuft gut. Aber er hat einen Apparat, der so riesig ist, dass er nicht mehr ruhig schläft. Und ich habe Respekt vor ihm. Ich hätte mich das wahrscheinlich nicht getraut. Aber sieht aus, dass er stemmen kann und da ziehe ich mein Hut davor. Vor Leistung habe ich Respekt. Richtig Respekt.

Carmen Uth: Wundervoll. Wie haben Ihnen denn die Fragen gefallen?

Wolfgang Pauritsch: Sehr gut und ich liebe es nicht gebrieft zu werden. Ich habe noch kein Interview gemacht.

Carmen Uth: Mache ich auch nicht.

Wolfgang Pauritsch: Ich habe jetzt auch zehn Lesungen gemacht von meinem Buch und so wahr ich jetzt sitze, ich habe nicht ein Wort aus dem Buch gelesen. Ich habe immer nur die Einleitung erzählt und dann haben die Leute mir Fragen gestellt und nach zwei Stunden war die Zeit um und da habe ich zwischendurch gefragt, soll ich lesen: „Nein, erzählen Sie doch weiter. Lesen können wir selbst“. Also, ich liebe es zu sprechen und ich hasse es zu lesen oder gebrieft zu werden. Das gleiche, die Leute fragen immer in der Sendung: „Ist das alles schon vorgespielt?“, dann sage ich: „Leute ich bin gar nicht fähig ein Drehbuch auswendig zu lernen“. Das ist so wie es ist. Nur deswegen ist die Sendung auch so lustig. Und es passieren Situationen, die nicht vorhersehbar sind. Nur deswegen läuft die Sendung.



Carmen Uth: Großartig. Danke an Sie für dieses wertreiche Gespräch. Wie haben Ihnen die Fragen gefallen?

Wolfgang Pauritsch: Also, ich habe Ihre Fragen sehr angenehm empfunden. Sie waren nett. Ich hoffe, ich konnte sie einigermaßen beantworten und vielleicht machen wir wieder mal ein Interview, wir beide.

Carmen Uth: Sehr Gerne.

Wolfgang Pauritsch: Küsst die Hand. Schön war es. Bye, bye.

Carmen Uth: Dankeschön.