

DER QUEREINTÄNZER

Es war wieder einmal Donnerstag, vier Uhr nachmittags. Und er stand wieder einmal vor der Tür zur „Gruft“, wie er sie insgeheim bezeichnete. Am liebsten hätte sich Wolfgang Grascher irgendwo verkrochen, irgendwo versteckt. „Oder einfach davonlaufen?“ Aber die Stunde hatte ja schon begonnen und Klosterschwester R. würde sowieso seine Eltern anrufen, wo denn der Bengel gewesen sei. „Es ist doch nur Klavierunterricht“, sagte er sich immer wieder vor und wusste es besser. Wie konnte so etwas Schönes wie Musik, einen nur so lustlos und freudlos werden lassen? Letztlich war er seinen Eltern zuliebe hier. Eine künstlerische Betätigung musste es eben sein. Da war nicht drum herum zu

kommen. Und schließlich war er ihr ganzer Stolz ... Grascher drückte den Kloß in seinem Hals hinunter und versuchte sich zusammenzureißen. Also: Hinein in die Dunkelheit!

„Es war furchtbar – ich fühlte mich immer wie lebendig begraben“, erinnert sich Wolfgang Grascher heute noch an diese Stunden. Voller Grauen, wie man unschwer erkennen kann. Nachdenklich sitzt er uns in seinem lederbezogenen Stuhl in der Lobby des Hotels Kaiserin Elisabeth gegenüber. Das exklusive Wiener Hotel gehört heute zu seinen besten Kunden. Wolfgang Grascher ist Verkäufer für besondere Möbelstücke und Einrichtungsgegenstände der Firma Selva. Er fühlt sich





FOTOS: MARLENE FRÖHLICH - LUXUNDLUMEN.COM



wohl in seinem neuen Beruf, den er seit zwei Jahren ausübt. „Die stilvollen Möbel, die interessanten Gespräche und Begegnungen, das Präsentieren ... wie auf einer Bühne“ – Grascher erkennt viele Gemeinsamkeiten zu seinem früheren Leben und Wirken. Denn Grascher ist Quereinsteiger in der Vertriebsbranche, genauer gesagt „Quereintänzer“. Davor war er 28 Jahre lang am Wiener Staatsopernballett engagiert, als Solotänzer. Eine außergewöhnlich lange Karriere mit zahlreichen schillernden Bühnenrollen, wie die des Theseus/Oberon in John Neumeiers „Ein Sommernachts Traum“, oder des dramatischen Tybalts in John Crankos „Romeo und Julia“, oder – auch sehr humorvoll – die der bösen Stiefmutter „Madame Leontine“ in Renato Zanellas „Aschenbrödel“.

Rollenkreationen in Uraufführungen, zahlreiche Auslandsgastspiele und die oftmalige Mitwirkung an TV-Übertragungen des Neujahrskonzerts der Wiener Philharmoniker waren wichtige Wegpunkte. Eine lange Karriere voller wunderbarer Erfahrungen in der Welt der Oper, aber auch voller Entbehrungen und Qualen. Eine Karriere, dessen

Wegbereiter im Grunde genommen der verhasste Klavierunterricht darstellte ...

Als Wolfgang Grascher an jenem Donnerstagabend seine Klavierstunde verließ, war ein Entschluss in ihm gereift: Nie mehr diese Hölle. Er musste etwas anderes finden. Eine Fluchtmöglichkeit – aber was? Musik und Kunst interessierten ihn schon grundsätzlich, aber was sollte er sich da auswählen? Grübelnd stapfte er durch die Kärntnerstraße nach Hause ... als ihm plötzlich jemand ein Flugblatt in die Hände drückte. Zwei Balletttänzer in Tanzpose waren darauf. Die Wiener Staatsoper suchte Nachwuchs; vor allem Buben. Im Theater war Grascher schon davor ab und an gewesen. Sonderlich beeindruckt hatte ihn das nicht. „Aber na gut“, dachte er sich „schlimmer kann's nicht sein!“ und nahm den Zettel mit nach Hause, ohne zu wissen, was Ballett eigentlich ist. Dort angekommen, präsentierte er seinen Entschluss: „Mama, Papa, ich

will zum Ballett!“ Vor allem der Vater fiel aus allen Wolken. Die Mutter sah das entspannter – sie wusste, dass die Aufnahmeprüfungen für die Ballettschule der Wiener Staatsoper sehr schwer waren und räumte dem Sohn wenige Chancen ein. Doch der hatte einen derartigen Ehrgeiz entwickelt, die Klosterschwester und ihr Klavier in der Gruft verrotten zu lassen, dass es wider aller Erwartungen klappte. Im darauffolgenden September stand Wolfgang Grascher in der Ballettschule. Die Klavierstunden waren für immer Geschichte.

Man darf nie nur das abspielen, was beim letzten Kunden geklappt hat.



„Schon amüsant, dass alles so begonnen hat“, immer noch stolz über seinen Coup lächelt Grascher heute still in sich hinein. „Ich war an dieser Schule ja auch ein völliger Quereinsteiger“, sagt er. „Meine Familie hatte überhaupt keine Tradition im Ballett, im Gegensatz zu vielen anderen Jungen und Mädchen dort. Zudem wuchs ich unaufhörlich und war schließlich für



einen Balletttänzer eigentlich außerordentlich groß.“ Mit seinen 1,90 wurde er stets „der Lange“ gerufen. Einer der Gründe, warum es bei ihm nie zum Weltstar gereicht hätte, meint er heute. Viele Rollen könnten ab einer gewissen Größe einfach nicht mehr getanzt werden. Die Biegsamkeit oder Hüftdrehung sei bei kleineren, wendigeren Tänzern eben besser. „Für den absoluten Erfolg braucht man im Ballett 90 Prozent Veranlagung“, ist Gröschel überzeugt „und 100 Prozent Einsatz.“ Bei seiner heutigen Verkaufstätigkeit sieht er da Ähnlichkeiten. Auch fürs Verkaufen müsse man gewisse Talente mitbringen. Die Bereitschaft zu kommunizieren. Keine Scheu vor Menschen, Offenheit. Doch all das zähle nichts, ohne den entsprechenden Einsatz, die Einstellung zu seinem Beruf. Schon früh hatte er für sich erkannt, dass er ohne kompromissloses Training, ohne längstem Atem und unumstößlichen Willen nicht an sein Ziel kommen würde. Und gerade im Ballett habe man ohne Entschlossenheit und Disziplin keine Chance, wie Gröschel am eigenen Leib erfuhr.

Noch war der Saal vollkommen leer. Erst in einer Stunde würde das Publikum hereinströmen. Nur Wolfgang Gröschel und einige seiner Mitschüler liefen schon vor zur ersten Reihe links. Dort bei den Stehplätzen angekommen, knüpften sie ihre Schals ans Geländer und reservierten sich so die besten Plätze. Später begann die Vorstellung. Gebannt schauten die jungen Nachwuchstänzer ihren Idolen zu – bei Pirouetten und Passés, bei Caprioles und Balancés. Und dann kam er. Der Star der Ballettwelt der damaligen Zeit: Rudolf Chametowitsch Nurejew. Seine Erscheinung und Ausstrahlung fesselte die jungen Zuseher auf den ersten Stehplätzen. Seine Perfektion im Tanz gepaart mit künstlerischem Ausdruck. Sie waren sich alle einig: „Das wollen wir auch erreichen.“ Vor allem Wolfgang Gröschel war schwer beeindruckt. Sein erster Nurejew-Besuch sollte ihm für immer im Gedächtnis bleiben und ihn viele Jahre lang antreiben. Auch später noch, als er mit Nurejew gemeinsam tanzte, faszinierte ihn die schonungslose Härte im Training und allein beim Aufwärmen, die der Ballettstar an den Tag legte.

Als immer mehr seiner Mittänzer durch erste Verletzungen oder häufiger auftretende Lustlosigkeit ausstiegen, machte Gröschel weiter. Immer weiter. In dieser Zeit entdeckte, entwickelte und pflegte er auch eine seiner tragendsten Fähigkeiten: Seine mentale Stärke. Sein Können, sich Herausforderungen zu stellen, den Schweinehund zu überwinden, alles für den Erfolg zu geben.

„Ein Erbstück aus meinem Elternhaus“, wie Gröschel nach vielen Jahren weiß. „Ich habe damals schon früh ein hohes Verantwortungs- und Leistungsbewusstsein entwickelt“, erzählt er. „Mein älterer Bruder hatte das Down-Syndrom und mit seiner Behinderung konzentrierten sich alle Erwartung auf mich, den Zweitgeborenen. Ich wollte daher meine Eltern nie enttäuschen. Diese verinnerlichte Anspannung immer ‚toll und super‘ sein zu müssen, war schon sehr prägend für mich.“

Die Behinderung seines Bruders spielte so eine wichtige, fast dominierende Rolle in der Jugendzeit Gröschels. „Die Behinderung eines Menschen betrifft nicht nur ihn selbst“, weiß er ▶



heute. „Die ganze Familie ist gefordert und muss lernen damit umzugehen. Was aber nicht heißt, dass es nur eine Belastung ist.“ Im Gegenteil: Gerade durch die Behinderung seines Bruders machte Wolfgang Grascher die maßgeblichste Entdeckung für seine künstlerische Einstellung und Herangehensweise an seine Ballettperformance.

Wer 15 Jahre permanent an der Staatsoper engagiert war, galt bereits als alter Hase. So auch Wolfgang Grascher, als plötzlich sein künstlerischer Leiter Renato Zanella mit einer Idee herantrat. Zanella initiierte eine Tanzinitiative namens „off ballet special“, in der behinderte und nicht-behinderte Mitglieder des Kulturvereins „ich bin o.k.“ und Mitglieder des Wiener Staatsopernballetts gemeinsam tanzen

sollten. Neben Auftritten in eigenen Matineen in der Wiener Staatsoper zählten die Teilnahme an der Eröffnung des Wiener Opernballetts 2001 und ein Gastspiel an der Warschauer Nationaloper 2004 zu den Höhepunkten. Grascher meldete sich sofort und arbeitete leidenschaftlich an diesem integrativen Projekt, das ihm besonders am Herzen lag. Eines Tages kam auch sein Bruder dazu. Vergnügt und ausgelassen tanzte dieser, wie eh und je. Hemmungslos bewegte er sich zur Musik, einer inneren Intuition folgend. Der Ballettprofi stand mitten im Trainingssaal und war gefesselt. Er erinnerte sich wieder an die gemeinsame Jugendzeit, in

Verkaufsfloskeln einstudieren und herunterzuspulen, ist nichts für mich.



der sein Bruder sich eigentlich immer schon viel lieber bewegt und leidenschaftlicher getanzt hatte als er selbst. „Off ballet special“ wurde mehr und mehr zu einem Ort, an dem Emotionen im Tanz einfach freien Lauf gelassen wurden. Ein Ort der Fröhlichkeit und Unbeschwertheit. Grascher war begeistert und lernte als Lehrer selbst jeden Tag dazu. Über den Umgang mit Behinderten, über seinen Bruder, über Unbeschwertheit im Tanz und das Leben im Augenblick.

„Ich habe mir aus dieser Zeit eine große Freude am Tanz mitgenommen, die ich vielleicht zum Teil auch durch die vielen Qualen und Entbehrungen der

WORDRAP

HOTELZIMMER - AUSRUHEN - **PAS DE DEUX** - GEGENÜBER
PIROUETTE - BEWEGUNG - **FOXTROTT** - GESELLSCHAFTSTANZ IN VOLLENDUNG
VERKAUFEN - GESPRÄCH - **NUREJEW** - LEIDENSCHAFT

INTERVIEW

Wolfgang Grascher, Verkäufer Selva Hospitality in Bozen/Südtirol

„Es kann nicht so viel passieren, wie bei einer Hebefigur“



Die Tage eines Balletttänzers sind sehr ausgefüllt vom Beruf – wie ist das heute im Verkauf?

Anders. Der Druck ist natürlich nicht mehr ganz so groß, wie er auf der Bühne war ... live vor einem Premierenpublikum. Und es kann bei einer Unkonzentriertheit nicht mehr ganz so viel passieren, wie bei einer Hebefigur oder einem schwierigen Sprung. Man muss also schon sein ganzes Leben sehr auf das Ballett ausrichten. Denn nur wenn man wirklich alles kann, muss man letztlich nicht mehr zweifeln. Beim Verkauf hat man da schon mehr Freiheit und eine kurze Unaufmerksamkeit hat auch nicht gleich so eine dramatische Auswirkung.

Jahre davor schon verloren hatte“, erzählt Grascher. Neu aber war für ihn die Erfahrung, dass es wichtig sei, den Mut zu haben, zu seinen Emotionen zu stehen. Das zu zeigen, was man im Augenblick empfindet. Ohne Einschränkung, ohne Hemmungen. „Denn das haben Behinderte nie. Wenn die Musik spielte, waren alle enthemmt und ihr Temperament ging richtig durch mit ihnen.“ Diese direkten Emotionen würden Nicht-Behinderte zu oft abdrücken – vor allem auf der Bühne, wo alle glaubten, perfekte Rollen spielen zu müssen. „Überzeugt sein und aus sich herausgehen. Das war dieses Geheimnis, das ich mir da herausgeholt habe“, so Grascher.

Auch in seiner heutigen Tätigkeit, dem Verkaufen, spiele diese Entdeckung eine für ihn wesentliche Rolle. „Ich lasse mich ein auf mein Gegenüber, nehme all seine Themen auf, interessiere mich ehrlich und aufrichtig dafür und reagiere schließlich darauf in authentischer Emotion.“

Die Freude an neuen Begegnungen und die Freude daran, sich auch auf etwas Ungewisses einzulassen, sei im Verkauf nicht weniger notwendig. Authentische Emotion zeigen und den Augenblick leben: „Ich fände es nicht richtig für mich, nur Verkaufsfloskeln einzustudieren und diese zu 100 Prozent herunterzuspulen“, betont er. „Das war mir früher schon beim Tanzen zuwider und ich habe mich oft gewehrt gegen diesen Megaperfektionismus in jedem Hüpfchen, der heute immer mehr verlangt wird.“ Viel wichtiger seien Gefühl und Stimmung,

Nun haben Sie ja lange für Ihre Ballettkarriere trainiert. Haben Sie das auch für den Verkauf gemacht?

Ich habe das eigentlich von meinem Vater gelernt, könnte man sagen. Er hat bis zum Jahr 2000 schon für Selva verkauft. Ich nutze es auch immer wieder ihn heute um Rat zu fragen und er unterstützt mich mit Kleinigkeiten, die manchmal sehr wichtig sind. Das mit dem Ballett damals begann also eher durch Zufall, meine Arbeit im Verkauf aber ist eher familiär bedingt.

Viele Tänzer bleiben nach ihrer Karriere in artverwandten Tätigkeiten, wieso kamen Sie auf die Idee, zu verkaufen?

Der Abschied von der Oper war vorhersehbar – ich wurde nach 28 Jahren quasi ausgemustert. Man wird da aus künstlerischen Gründen in den Ruhestand geschickt und darf einen Ruhegenuss beziehen, wie das so schön heißt. Meine Frau und ich haben dann einige Jahre versucht, ein alternatives Tanzstudio aufzubauen, das leider die ersten Jahre nicht überstanden hat. Nach einigen Pensionärsmonaten wollte ich einfach wieder mehr tun und da hat mich diese Arbeit sofort angesprochen und heute finde ich mehr Gefallen daran, als ich mir je hätte träumen lassen.

die erst den Freiraum erschaffen für künstlerische Elemente oder eben im Verkauf für Spontaneität in der Situation.

„Ein Verkäufer darf nie einfach das Konzept abspielen, das beim letzten Kunden geklappt hat“, ist sich Grascher sicher. „Er muss den jeweiligen Moment für das richtige Wort, das Zuhören, Nachhaken oder Präsentieren spüren und sich darauf einlassen können.“ So werde Verkaufen dann zu einer großen Vorstellung und Inszenierung – kein Wunder also, dass Wolfgang Grascher darin sogar drei Akte (wie in einer Ballettaufführung) identifizieren kann:

„Zuerst gehen die Saaltüren auf. Ich geleite den Gast oder Kunden zu seinem Platz. Dann geht's los: Die Ouvertüre. Ich streife einige Themen und Produkte. Dann geht der Vorhang auf und ich öffne meine Verkaufsmappe und zeige erste Möbelvarianten. Ich beschreibe, wo wir stehen und wohin es gehen könnte – erster Akt. Im zweiten Akt folgt oft die große Verwirrung. Der Kunde stellt sich etwas anderes vor oder man muss sich erst finden. Wenn das aufgelöst ist, beginnt der dritte Akt: die Apotheose, die Hochzeitsfeier oder eben der Geschäftsabschluss. Und auch danach sollte man den Kunden nicht so schnell wie möglich rauschmeißen, sondern sanft verabschieden. Da ist Raum für Emotionen – vielleicht gegenseitigen Applaus – Raum für Gespräche und Zeit, um den Kunden besser kennenzulernen ... Also je mehr ich darüber nachdenke, sind Ballett und Verkauf einander eigentlich näher, als man anfangs vermuten möchte!“