



Der Anruf kam direkt aus der Vorstandsetage, nicht über das Sekretariat der Abteilung, sondern direkt in sein Dienstzimmer. Der Ton des Telefons schreckte ihn aus seinen Gedanken, in die er tief versunken war. Noch in Gedanken hob er das Telefon ab und hauchte mit starrem Blick aus dem übergroßen Bürofenster blickend ein: hier Schulz-Geier in das Mikrofon des Kompakttelefons. Da das Telefon noch auf »mithören« geschaltet war, traf die Stimme des Anrufers laut, grell und unangenehm sein Trommelfell. Von Bergmann, war die energische und klare Stimme des Anrufers, der ohne eine Antwort oder eine Begrüßung abwartend sogleich mit seinem Anliegen loslegte. Schulz-Geier war sofort hellwach und nahm darüber hinaus eine devote Haltung an, was schon etwas kurios aussah vor dem Hintergrund, dass keine weitere Person im Raum war. Obwohl er nichts sagen musste und nur zuhörte, war er doch sehr aufgeregt und fragte sich im Stillen, was will der Herr von Bergmann von mir? Er musste nicht lange auf die Antwort warten, da von Bergmann ohne Umschweife auf den Grund seines Anrufes und dem Kern seines Lieblingsthemas kam. Heute sprach er von den zur Zeit tief eingebrochenen Verkaufszahlen und den dadurch gefallenem Gewinn von zur Zeit mindestens 2,4 %.

»Herr Schulz-Geier, das bedeutet zwar noch keine roten Zahlen, aber dadurch kann sich der Quartalsgewinn um 12,7 Millionen verringern und dann empfindlich auf nur noch 5,67 Milliarden absinken. Herr Baron von Hamsterfeld hat mich heute Morgen konsultiert und mich, als den Vorstandsvorsitzenden, eindringlich aufgefordert, Maßnahmen zu ergreifen und unverzüglich gegenzusteuern«.

Nur das notwendige Luftholen unterbrach den Redefluss und es trat eine winzige Pause ein. Schulz-Geier überlegte einen kurzen Augenblick, ob er etwas sagen sollte, aber zu spät. Herr von Bergmann sprach schon weiter.

»Ich bin ganz sicher, dass sie als der Marketing Leader die Sachlage auch so dramatisch sehen wie der Baron. Ich habe bereits eine Lösung erarbeitet und bin sicher, dass Sie diese in aller Kürze erfolgreich umsetzen werden. Ich denke da an eine breit angelegte Werbekampagne in Deutschland und dann europaweit, na sie wissen ja schon, so mit allen Drum und Dran. Was halten sie denn davon?«

Schulz-Geier hatte immer gut zugehört und wie immer nichts verstanden, weil Herr von Bergmann, auch wie immer, nichts Konkretes geschweige denn einen Wunsch oder eine Arbeitsanweisung ausgesprochen hatte. Sollte das ein Projekt sein, eine Verstärkung der Aktivitäten oder hatten seine Obersten nicht gewusst, dass seit mehreren Monaten bereits eine Werbeaktion mit aggressiver Werbung in Funk, Fernsehen und auf der Straße lief? Widersprechen war unmöglich, ein von Bergmann hatte immer recht, auch wenn er erklärt hätte, dass der Mond eckig sei. Es war eine prekäre Situation und Schulz-Geier fiel nicht sofort eine passende Antwort ein. Von Bergmann ein schneidiger Kerl so um die sechzig Lebensjahre, herausgeputzt wie ein Pfau, dem nur noch das Rad fehlte, war dafür bekannt blitzschnell zu handeln ohne langes Brainstorming und besonders schnell ungeduldig zu werden. Es kam daher auch gleich die Frage: »Na, was meinen sie dazu?«

Schulz-Geier hatte sich bisher nie eine eigene Meinung bilden dürfen und hier gab es auch keinen

Zweifel daran, hier konnte nur seine Zustimmung erfolgen.

»Herr Dr. von Bergmann«, begann er in verhaltenem Tonfall, »ich bin ganz ihrer Meinung und finde ihre Strategie einfach genial. Ich bin davon überzeugt, damit das Problem schnell und sauber zu lösen.«

Wie war ihm genau so unbekannt wie ihm die genaue Anzahl der Sterne am Himmel waren.

Ich vergaß zu erwähnen, dass Herr von Bergmann promoviert war und zu Recht den Titel führen durfte. Ich glaube er hatte in Biologie über das häufige und spontane Niesen der graugrün-gestreiften Kröte des Amazonas geforscht und seinen Doktorvater hierüber 578 Seiten zur Bearbeitung vorgelegt. Er weilte während dieser Zeit 6 Jahre am Amazonas und wurde in dieser Zeit von den Eltern finanziert. Sein Titel hatte ihm im täglichen Leben nicht gerade viele Vorteile eingebracht, aber er bestand darauf mit dem Titel angesprochen zu werden. Später nach wenigen uninteressanten beruflichen Aufgaben sollte sich der Titel doch noch bezahlt machen. Einige große Firmen, besonders Riesenkonzerne, schmückten sich gerne mit Titelträgern in einflussreichen und öffentlichen Positionen, da sie der Meinung sind, damit die Kundschaft zu beeindrucken. Sicher haben die Titelträger immer etwas besonderes geleistet und ihnen gebührt mein voller Respekt. Meine Frage geht gezielt dahin: Muss denn ein promovierter Biologe auf der Position eines Managers für Telekommunikationstechnik den Titel zeigen? Strafbare ist das auf keinen Fall, aber wird das in der Sache notwendig gebraucht? Ein Doktor der Biologie hat nicht die fachliche Qualifikation eines Kommunikationsfachmannes und durch den Titel wird dem Aussenstehenden suggeriert einen kompetenten Fachmann vor sich zu haben. Das bezweckt das Unternehmen bewusst damit und hält sich diese Paradiesvögel mit hohem Salär in ihren Reihen. Von Bergmann erwartete von Schulz-Geier einen mittelfristigen Termin zur Vorstellung der ersten Konzepte und der Strategien.

»Sie haben von mir weitgehende Befugnisse und ein entsprechendes Budget, wenn wir bloß zügig auf den Markt kommen. Hierfür sollten ihnen zwei Wochen reichen,« schlug er vor.

Er schrieb seinem Marketing Leader diesen Termin vor und wünschte ihm einen erfolgreichen Tag.

SG, also Schulz-Geier, wie er auch kurz in seinem Tennisclub genannt wurde, war nicht in der Lage, dieser Hohlblase von Bergmann ein Wort des Einwandes entgegen zu setzen. Er schluckte alles, obwohl er genau erkannte, dass die Aufgabe einige Zeit in Anspruch nehmen würde. Zuerst fragte er sich; Was wollte der Doktor denn konkret von mir? Er ließ sich in den schweren Ledersessel mit Lehne fallen und legte das Telefon, das er noch immer in der Hand hielt, zurück in die Aufnahme. Er stützte sich auf die Lehnen und legte sich entspannt zurück, um nachzudenken. Schön war die Tatsache einen Sessel mit Lehnen zu haben, den SG sich in den kurzen Jahren der erfolgreichen Karriere vom Außendienstmitarbeiter bis hin zum Abteilungsleiter Verkauf, dann Marketing Leader verdient hatte. Noch im vorigen Jahr als erster Verkäufer des Verkaufsteams stand ihm nur ein einfacher Bürostuhl zu. Davor war sein Büro ein Kombi mit Handwerkzeug bestückt, in dem er fast den ganzen Tag unterwegs war und den Kunden Telefonanschlüsse in die Häuser und Wohnungen installiert hatte. Wenn man tüchtig ist im Schreiben und sich selbst super darstellen kann, konnte man auch zu einer etwas angenehmeren Position aufsteigen. Der Vorteil im Außendienst war die weitgehende Unabhängigkeit. Der Vorgesetzte und Meister war nicht permanent in Sichtweite. Oft sah man ihn nicht einmal in der Woche, oder überhaupt nicht im ganzen Monat. Ganz ohne Kontrolle, prima. Die alten Zeiten ließ er so manches Mal, im dicken Ledersessel sitzend, an sich vorbei ziehen und hatte sich oft danach gesehnt wieder ohne Vorgesetzten seine Arbeit verrichten zu dürfen. Bei schlechter Witterung und besonders im kalten Winter gingen die Gedanken andere Wege und es war angenehm in einem warmen Büro zu arbeiten. Heute hatte er den Kopf voll. Er hing im Sessel und dachte über die neue Aufgabe nach. Schade, dass ich gleich am Telefon war. Wo war denn Frau Pfeffer meine Sekretärin, die alles im Griff hat und so gut improvisieren kann. Spontan sprang er auf und ging in das Vorzimmer. Frau Pfeffer saß ruhig an ihrem Schreibtisch und blickte auf den Monitor ihres Rechners. Sie blickte auf und in die Augen ihres Chefs. Es klärte sich gleich auf warum sie das Telefon nicht bedient hatte. Auch sie musste mal nach nebenan mit einem menschlichen Bedürfnis. Gerade dann muss ein Anruf aus der Vorstandsetage kommen und mich kalt erwischen dachte er, aber sprach es nicht aus. Zunächst hatte er den Kopf voll. Er war nicht in der Stimmung seine Sekretärin über das einseitige Gespräch mit dem Doktor, der bei den Mitarbeitern so kurz genannt wurde, zu informieren. SG zog sich in sein Büro zurück. Da er etwas erregt war durch den Anruf, zog er es vor beim Nachdenken auf und ab zu gehen. Wie fange ich das Projekt an? Alle seine spontanen Gedanken führten zu keinem Erfolg und wurden sofort wieder verworfen. Es gelang ihm nicht einen klaren Gedanken zu fassen. Einerseits hinderte ihn die aufkommende Nervosität und andererseits

hatte auch sein Hirn bei seinem IQ keine große Auswahl an Möglichkeiten zu bieten. Er war halt ein Handwerker mit einem gewissen Niveau und konnte nicht automatisch in gehobener Position intelligenter agieren. Der Geist wächst zwar mit der Aufgabe, aber hier war nichts oder nicht viel vorhanden, das wachsen konnte. Es ist nicht immer von Vorteil auf der Karriereleiter nur hochgelobt zu werden. Es sollte auch eine für den Posten geeignete Qualifikation vorhanden sein, damit der Schuss, wie hier sichtbar wird, nicht nach hinten losgeht. So hatte SG sich das niemals vorgestellt, dass neben der Vor- und Nachteile, die der Job mit sich bringt, auch Qualifikation erforderlich ist. Erschwerend kam hinzu, dass der Doktor ihm keine Stütze hatte sein können, da von Bergmann nicht minder eine Hohlblase war und sein Arbeitsgebiet noch weniger beherrschte. Seine Floskeln und Phrasen zauberten oft ein mitleidiges Lächeln auf die Gesichter seiner untergebenen Mitarbeiter, wenn er sie publizierte. Dank seiner Position konnte er die dadurch aufkommende Unruhe im Keim ersticken. Eine Respektperson wurde in ihm nicht gesehen. Schulz-Geier wurde langsam grantiger, da er nicht den Ansatz eines Lösungsweges zu Stande brachte. Er ärgerte sich und steigerte sich in seiner Wut. Bald fing er an den Doktor zu verteufeln, der ihm das eingebrockt hatte. Es ist allgemein bekannt, dass Befehlsempfänger das große Wort führen, wenn der Vorgesetzte nicht anwesend ist. SG machte hier keine Ausnahme und steigerte sich soweit, dass er keine Skrupel hatte seinen direkten Häuptling mit lauten Worten aus der Fäkalsprache zu beleidigen. Schon eines der Worte hätte gereicht, um ihn fristlos zu kündigen. So tanzen die Mäuse auf dem Tisch, wenn die Katze außer Haus ist. Er gebärdete sich als wahrer Held und zeigte eine große Portion an Ego. Er war nahe dran mit der Faust auf den Tisch zu schlagen, denn der Betroffene war ja nicht anwesend. Mutig und selbstbewusst zeigte sich der Marketing Leader jetzt hier, während er beim üblichen Treffen mit von Bergmann meistens außer *Guten Tag* nichts weiter hervorbrachte. Er kam in der Sache nicht weiter und das erkannte er gleich. Es musste eine Hilfe her. Er suchte und fand keine Lösung. Selbst wenn er eine Lösung gefunden hätte, so hätte er diese alleine nicht pragmatisch umsetzen können. Er dachte sofort an Herrn König, der ihm oft die Kastanien aus dem Feuer geholt hatte. Herr König war einer seiner Mitarbeiter, der seinen Posten mit dem Eintreffen von SG verloren hatte. Er hatte seinen Posten an SG abgeben müssen, nach Mobbing und endlosen Querelen durch SG. Zu den vorangegangenen Querelen ist nichts wichtiges zu erwähnen. Dennoch hat sich SG nicht gescheut den Rat des ruhigen und kompetenten Mannes von 63 Lebensjahren bei Bedarf einzufordern. Herr König, kurz vor der Pensionierung, hatte nach einem erfolgreichen Berufsleben keine Lust um den Posten zu kämpfen und war zum Teil froh ihn abgeben zu können. Der sich anschließende Berufsweg bei gleichem Gehalt und bei geregelter Arbeitszeit blieb der angenehme Teil des Wechsels. Die 28 Jahre im Unternehmen hatten ihm einen Schatz an Erfahrungen beschert. Ab und zu hatte er SG beraten und meistens dann, wenn er erkannte, dass SG mit der Aufgabe überfordert war und bei der Lösung der ihm gestellten Aufgabe durch seine Erfolgslosigkeit stark litt.

Das Buch können Sie in meinem Shop als paperback oder als eBook bestellen unter:

<http://wolfgangrichter.eu/shop.html>

oder bei

[Amazon](#)