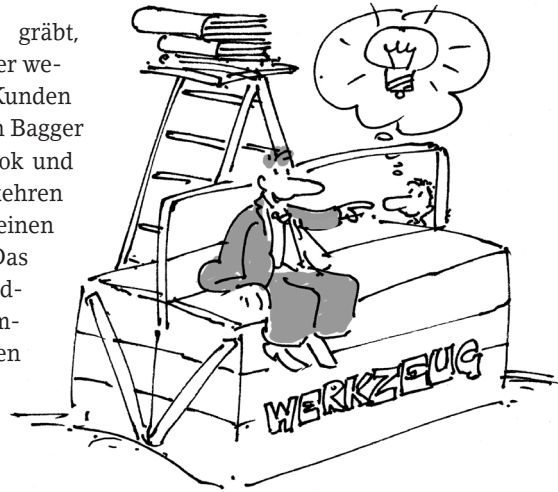


6. Alles, was man so braucht

Wer anderen eine Grube gräbt, braucht einen Bagger dazu oder wenigstens eine Schaufel. Wer Kunden anbaggern soll, braucht keinen Bagger sondern ein Auto, ein Notebook und ein Telefon. Wer den Hof kehren soll, dem müssen Sie schon einen Besen in die Hand drücken. Das sind doch alles Selbstverständlichkeiten, sagen Sie? Nicht immer. Nicht überall. Aber von den Basismaterialien – moderne, sichere, praktische Arbeitsplätze, anständiges Werkzeug, gutes Material – mal abgesehen, gibt es ja auch noch andere Dinge, die Ihre Mitarbeiter brauchen. Ein Pinsel macht ja noch keinen Maler!



Ausbildung

Man braucht nicht nur die technischen Hilfsmittel, sondern auch die Kenntnisse und Fähigkeiten. Und man muss erst einmal lernen, damit umzugehen. Manche mögen geborene Verkäufer sein, aber deswegen kennen sie sich noch lange nicht in den technischen Feinheiten ihrer Produkte aus. Manche können sicherlich den Besen halten, verteilen den Dreck aber nur gleichmäßig, statt ihn loszuwerden, einfach, weil ihnen nie jemand gezeigt hat, wie man anständig kehrt.

■ *Kleine Weisheit am Rande:
„Die Treppe wird von oben gekehrt“*

Weiterbildung

Wir leben in einer schnelllebigen Zeit, in der sich eine Menge ändert, jeden Tag und im ‚Schweinsgalopp‘. Kaum haben Sie gelernt, wie Sie Ihren Computer bedienen, kommt eine neue Software heraus. Sobald Sie sicher sind, wie man

irgendetwas macht, werden die Richtlinien, Vorschriften und Gesetze geändert. Mehr und mehr Menschen kommen gar nicht mehr mit – oft einfach deswegen, weil sie mit diesen raschen Veränderungen allein gelassen werden. Was tun? Rauswerfen? Junge Leute einstellen?

**Weiterbildung
hilft weiter!**

Wäre eine Möglichkeit. Eine teure dazu. Einfacher ist es, Sie organisieren Weiterbildungsprogramme. Es gibt wunderbare Seminare und Trainer zu allen möglichen und unmöglichen Themen. Es lohnt sich, wenn Sie sich mal ein paar davon anschauen. Dann merken Sie gleich, was für Sie und Ihre Mitarbeiter gut ist. Gute Schulung heißt, dass Sie vom Lehrgeld anderer vor Ihnen profitieren. Das Unkraut haben schon andere gejätet. Sie brauchen mit Hilfe des Trainers nur noch zu ernten. Das geht schnell, motiviert und macht sicher.

■ *Veränderungen machen Angst*

Immer mehr Menschen machen die raschen Veränderungen in unserer Welt massiv Angst. In Frankreich hat sich in den letzten 10 Jahren der Verbrauch von Anxiolytika (das sind Medikamente gegen Angst) verdoppelt. In Deutschland leiden 2,3 Millionen Menschen an krankhafter Angst. 27 Prozent der Patienten von Hausärzten sind davon betroffen. In den USA sind es 19 Millionen Menschen, also fast 10 Prozent der Bevölkerung. Die unmittelbaren Krankheitskosten dafür beliefen sich auf 46,6 Milliarden Dollar (Stand 2000).

Informationen

**Wer Kühe
melken will,
muss sie füttern!**

Informationen über den Markt, über den Wettbewerb. Über Trends. Die Quelle können Fachzeitschriften sein, aber auch Marktstudien, Konkurrenzbeobachtung, auch die Teilnahme an Tagungen und Kongressen liefert wertvolle Informationen. Das kostet Geld, das Sie einplanen müssen. Das kostet aber auch Zeit, die Sie Ihren Mitarbeitern geben müssen. Am Schreibtisch sitzen und lesen ist nicht Nichtstun. Und sich informieren, am Ball bleiben, ist keine Freizeitbeschäftigung. Sie können Kühe nicht nur melken. Sie müssen sie auch füttern!

Personalkapazität

Die gute alte Dreisatzaufgabe: Drei Arbeiter brauchen 1 Tag, um ein Loch zu schaufeln. Wie viele Arbeiter braucht man, wenn man 3 Löcher am Tag schaufeln

muss? In der Schule haben Sie brav „Man braucht 9 Arbeiter“ hingeschrieben. Gut so. Aber die Antwort ist trotzdem falsch. In Wirklichkeit brauchen Sie zehn, weil immer einer krank ist oder Brötchen holen muss oder Urlaub hat oder an Unlust leidet. Und schon waren es nur noch neun. Planen Sie genügend Kapazität ein!

Investitionen

Man kann besagtes Loch von besagten zehn Arbeitern per Hand schaufeln lassen. Man kann aber auch einen Bagger kaufen und einen Baggerführer anheuern. Zwei – einer könnte ja mal krank werden. Richtig? Kann sein. Ob das so richtig ist, hängt von den Umständen ab. Auf jeden Fall sollten Sie die Entscheidung nicht nur Ihrem Taschenrechner überlassen.

Denken Sie auch an so etwas wie Folgekosten. Manche Investitionen haben keine, manche können Ihnen graue Haare bereiten. Das ist wie beim Segeln: So ein Boot kann man sich kaufen, die gibt es in jeder Preisklasse. Aber dabei bleibt es ja nicht. Man braucht einen Liegeplatz (der Geld kostet) oder einen Abstellplatz (der Geld kostet) und ein starkes Auto (das Geld kostet), mit dem man den Trailer (...) ziehen und zu Wasser lassen kann, und man wird Mitglied im Segelclub (...) und lädt seine neu gewonnenen Freunde ein (...) und fährt im Sommer in ein schönes, sonniges Segelrevier (...), mitsamt der Familie (...) und wenn die keine Lust mehr hat, dann eben mit den Freunden (...). Und weil das so ist, stehen so viele Segelboote zum Verkauf!

Denken Sie an die Folgekosten und stellen Sie keine ‚Milchmädchenrechnung‘ auf!

Da gibt es natürlich auch noch andere Gesichtspunkte. Ein Bagger (eine Maschine, ein Computer) lohnt sich eigentlich nur, wenn er andauernd gebraucht wird. Mit anderen Worten: Wer nur einmal im Jahr Löcher buddeln muss, heuert besser für eine Woche ein paar Helfer an. Mit einer neuen Maschine sind Sie von heute auf morgen in einer ganz anderen Kapazitätsklasse: Gestern noch waren sie voll ausgelastet, heute liegt die Auslastung bei zehn Prozent. Klar, dass Sie sich sagen, dass da einfach mehr Aufträge her müssen. Woher nehmen? Mehr Werbung machen? Neue Verkäufer einstellen? So weit – so gut, so lange es läuft. Wenn nicht, sitzen Sie mit den Mehrkosten für einen Bagger, zwei Baggerführer, drei Verkäufer und eine Werbekampagne da. Ich würde mal sagen, ohne groß nachzurechnen, dass Sie das teurer kommt als die zehn Helfer. Und Deutschland hätte zehn Beschäftigte mehr!

Was für Bagger gilt, gilt für alle Investitionen. Investitionen müssen sein. Aber entscheiden Sie nicht aus dem Bauch heraus. Derjenige, der am lautesten schreit

ist nicht unbedingt der, der am dringendsten den neuen Computer braucht. Nicht jede Investition ist eine Rationalisierungsmaßnahme und nicht jede Rationalisierung ist sinnvoll. Oft verlagern Sie nur die Probleme und die Kosten. Und – wenn Sie Pech haben, verlagern Sie auch Ihren Gewinn – in die Taschen Ihrer Bank.