



Hannes evaluiert bis zum Abwinken

„Hannes managt“ ist eine Geschichten-Serie mit feinsinniger Satire aus den und über die Management-Etagen.

Ein neuer 3-D-Drucker in der Evaluation

Hannes ist gut vorbereitet für die gleich beginnende Geschäftsleitungssitzung. Für einmal ist er es, der ein Schlüssel-Traktandum präsentiert. Es geht um die Evaluation eines neuen 3-D-Druckers in der Produktionsabteilung im Bereich „Mikro-Technologie“.

Hier werden Kleinstteile hergestellt, die oft in Europa geplant, aber in China „gedruckt“ werden, damit sie dort für die konkrete Produktion ein 1:1-Modell haben. Geschickt genutzte Digitalisierung und Internet of Things sorgen dafür, dass das „Ding“ dann völlig selbstständig arbeitet – das ist das Ziel.

Bei aller Konzeptionierung und Software-Entwicklung bleibt am Ende des Tages die Beschaffung von Hardware. Ein solcher Drucker muss her. Hannes hat aufgrund des Anforderungsprofils an das Gerät und den Budgetrahmen zehn Varianten getestet. Drei schlägt er für die engere Auswahl vor. Mit schicken CAD-Power-Point-Folien will er die Geschäftsleitung davon überzeugen, dass sie heute eine Entscheidung fällen muss, da die Beschaffung – wie alles in der letzten Zeit – zeitnah erfolgen muss. Der Markt lässt keine Zeit mehr, zumal bisher bereits vieles verschlafen wurde.

Hannes präsentiert euphorisch, die Zuhörer nehmen es zur Kenntnis. Am Schluss stellt Hannes die Frage: „Was meint ihr?“ Eigentlich möchte er jetzt eine Diskussion über die Vor- und Nachteile der Geräte und dann eine Entscheidung. Der Geschäftsführer schweigt vor sich hin, die anderen auch.

Eigentlich kennen sich damit alle nicht aus, aber mitreden sollen und wollen doch alle. Plötzlich meldet sich der HR-Vertreter und fragt, ob der Betriebsrat schon informiert sei? Auf das ‚Nein‘ von Hannes nicken alle erleichtert: „Das müssten wir unbedingt noch tun, bevor wir eine Entscheidung fällen.“

Die Geschäftsleitung entscheidet – noch nicht

Eine Woche später. Hannes hat die Einwilligung des Betriebsrates. Gleiches Prozedere, gleiches Resultat – zuerst Schweigen, dann meint der Marketing-Chef: „Bei den Marktanalysen fehlt mir noch der Ausblick auf expandierende, mögliche Märkte in Indien. Das müssten wir unbedingt noch haben.“ Auch die anschließende Szene gleicht sich. Alle sind erleichtert, dass sie noch nicht entscheiden müssen und stimmen ab, dass Hannes im Konzept noch „Indien“ erforschen muss.



In den nächsten beiden Wochen wiederholt sich die Szenerie. „Wir sollten unbedingt noch abklären, dass wir ausschließlich Lieferanten berücksichtigen, die die Compliance bezüglich Kinderarbeit und Nachhaltigkeit erfüllen. Dazu müssten wir von allen eine offizielle Anti-Korruptionsvereinbarung einfordern.“

Immer noch nicht

Hannes tut und macht wie geheißen. Das Ritual wiederholt sich, jedes Mal fehlt „nur noch“ beziehungsweise „sollten wir noch“, eine Woche später tauchen wieder neue „Mängel“ auf. Hannes ist langsam beunruhigt, laufen doch nicht nur die Kunden davon, sondern stehen allmählich auch die ersten Werkmaschinen in Shanghai still, da sie weder Aufträge noch Mitarbeitende haben.

Heute ist darum so etwas wie „final briefing“. Hannes hat die letzten Tage ausschließlich damit verbracht, alles nochmals durchzuchecken, abzugleichen und im Vorfeld alle Geschäftsleitungsmitglieder per E-Mail anzufragen, ob noch offene Fragen vorliegen. Von vier der fünf Kollegen erhält er keine Rückmeldung, eine Person antwortet mit „Ich bin noch nicht dazu gekommen, alles zu lesen, mache es aber bis Montag“.

Und nochmals nicht

Zuversichtlich und guter Dinge präsentiert Hannes heute zum achten Mal das verbesserte, unterdessen völlig verwässerte Evaluationskonzept. Die Reaktion kennt er. Niemand muckst. Schließlich meint der Geschäftsführer: „Das ist nicht Ihr Ernst, dass Sie uns dies jetzt so als definitive Auswahl vorlegen?“ Auf das „Ja, doch“ von Hannes meint er nur: „Hannes, jetzt sehen

Sie sich doch mal das Logo an. Das ist oben rechts auf Ihrer Präsentation und wir haben unmissverständlich und klar in unseren CI-CD-Richtlinien festgehalten, dass das Logo immer unten links steht. Ich erwarte eine Korrektur.“

Vielleicht nie

So geht Hannes zufrieden des Weges mit dem Gefühl, dass die Welt eines Tages mit schönen Logos und Anti-Korruptionsvereinbarungen vor dem bösen Markt gerettet wird.



Autor:

STEFAN HÄSELI,

Keynote-Speaker, Kommunikationstrainer und Kabarettist,

E-Mail: stefan.haeseli@stefanhaeseli.ch,

www.stefanhaeseli.ch