



In den Ferien aufgeschnappt.....

„Jetzt sag mir mal, wie wollen Politiker Arbeitsplätze schaffen, die lügen doch alle samt“, sagte einer neulich am Stammtisch und die andern nickten zustimmend. Ich weiss nicht, ob Politiker Lügner sind und weigere mich deshalb, sie als solche zu bezichtigen. Allerdings ist die Frage, ob sie Arbeitsplätze schaffen können doch sehr berechtigt. Vor allem, wenn man analysiert, wie sie das tun wollen. Investition in Bildung und Forschung, Innovationsförderung – was das wohl ist? – und Wachstum bilden die Kernpunkte ihres Arbeitsbeschaffungscredos. Sicherlich sind diese Ansätze nicht grundlegend falsch. Nur: das Gros der Arbeitslosen in Europa benötigt „einfache“ Arbeitsplätze. Und die sind doch – zumindest von den Grossen - längst weg rationalisiert oder sind in Asien. Und jeder, der halbwegs in der Lage ist, die wirtschaftliche Realität zu beobachten, weiss, dass Wachstum kein Garant für neue Arbeitsplätze ist. Ganz einfach deshalb, weil dieses Wachstum – wenn überhaupt - nicht durch menschliche Arbeit entsteht, sondern mehrheitlich durch Automatisierung/Rationalisierung und steigende Produktivität verwirklicht wird.

Deshalb kommen mir die von den Politikern verschriebenen Arbeitsplatzbeschaffungsrezepte manchmal vor, wie wenn ein Arzt einen Alkoholiker dadurch heilen will, indem er ihm für jeden Tag eine zusätzliche Pulle Schnaps verschreibt.

Aber deshalb sind Politiker noch lange keine Lügner. Ich denke ihr Problem ist vielmehr das Unvermögen, die Realität zu sehen, wie sie ist, vermischt mit einer gehörigen Portion antiquierter linker oder rechter Ideologien und Dogmen, gewürzt mit Profilneurosen, vermengt mit linearem Denken und der Angst, den Menschen die Wahrheit zu sagen. Nämlich die, dass es in den sog. entwickelten Ländern inskünftig nicht mehr für alle Arbeit im „klassischen“ Sinn hat, und dass wir den Mut haben müssen, unser gesamtes bisheriges Wirtschaften und unsere Auffassungen über Erwerbsarbeit zu hinterfragen und nach fundamental neuen Möglichkeiten zu suchen, im Wissen, dass es für jedes Problem eine Lösung gibt. So beginnt doch Innovation, oder nicht? Und wer von den Unternehmen Innovation fordert, sollte selber innovativ sein.....

* * *

Eben habe ich einen Espresso aus der Maschine gelassen. Dabei kam mir eine Episode von vorletzter Woche in den Sinn.

In der Stadt traf ich einen ehemaligen Mitarbeiter. Stolz stellte er mir seine Familie vor. Der 12 jährige Sascha scheint ein besonders aufgewecktes Bürschchen zu sein. Auf die Frage, was er denn mal werden wolle, sagte er: Tramfahrer oder noch besser Camionchauffeur. Wie von einer Tarantel gestochen griff seine Mama – ehemalige kaufm. Angestellte - ein und sagte, dass er noch viel zu jung sei, um zu wissen, was er werden wolle, und dass sich das schon noch ändern würde. Warum soll sich das denn ändern? Ach ja, natürlich: ihr Sohn soll doch was „Besseres“ werden, Anwalt, Chemiker, Ökonom oder Pädagoge, irgendwas „Höheres“, auch Beamter ist recht, nur nicht Lastwagenfahrer.

Und soeben stelle ich erschrocken fest, dass ich ohne Camionchauffeure jetzt keinen Espresso geniessen könnte, und beginne zu hoffen, dass nicht aller Mütter so denken wie die von klein Sascha. Irgendwie bringt mich das ins „philosophieren“ und es gehen mir Fragen durch den Kopf:

- Warum ist ein Akademiker höher angesehen als ein „Manueller“?
- Warum wird „geistig/intellektuelle“ Arbeit besser bezahlt als manuelle?
- Warum wird der „Kopfanteil“ einer Arbeit zum vorn herein höher bewertet, als ihr praktischer Nutzen für die Gesellschaft?
- Woher sollen Handwerksbetriebe inskünftig qualifizierte Fachkräfte her nehmen?
- Sollten wir nicht damit beginnen, vor jeder menschlichen Arbeit, ob geistige oder manuelle, dieselbe Hochachtung zu entwickeln?

Übrigens: wie würden Sie reagieren, wenn Ihr Kind sagen würde, dass es Camionchauffeur werden will?

X begann über seine Firma zu erzählen, schwärmte von seinen Produkten und Dienstleistungen, rühmte seine Mitarbeiter bis über den grünen Klee. Alles wäre perfekt, wenn nur das mit den Preisen nicht wäre, meinte er. Er erzählte, wie er neulich einen Auftrag verloren hat. Er offerierte für Fr 102 000.--, der Auftrag ging für Fr. 82 000.— an einen Konkurrenten. Seine Stimme wurde immer lauter, als er sich über das Einkaufsverhalten seiner Kunden äusserte, dabei benutzte er Ausdrücke, die er sich offensichtlich bei Brehms Tierleben ausgeliehen hat.

2 Tage später treffe ich zufällig einen seiner Lieferanten, Y. Es ergibt sich, dass wir auf X zu sprechen kommen. Y wechselte gleichsam die Farbe als er diesen Namen hörte. X, so erzählte Y, sei der grösste Schinder und Preisdrücker, dem er je begegnet sei. Rabatt sei wohl das einzige Wort, das er kenne. Am liebsten würde er nicht mehr mit ihm zusammen arbeiten, aber, dann würde ihm der Umsatz fehlen, den er benötige, damit er keine Entlassungen vornehmen müsse. Und in der heutigen Situation sei nichts manchmal immer noch besser als gar nichts.

Dabei komme er, Y, zusätzlich unter Druck seiner Bank, welche ihm seit kurzem die Kreditlimite halbieren wolle, weil der Cashflow keine zweistellige Zahl aufweise. Die Bank bestehe darauf, dass er jetzt Kosten senke und da bei ihm 60% der Kosten Löhne seien, werde er wohl nicht umhin kommen, leider einige Mitarbeiter zu entlassen....

Am selben Abend hörte ich am Radio, wie ein Gewerkschaftsfunktionär und Politiker im Brustton der Überzeugung erklärte, dass in der Schweiz generell die Preise zu hoch seien und dass sie jetzt generell gesenkt werden müssten und dass es jetzt darum ginge, generell Arbeitsplätze zu erhalten und zu schaffen und das für nächstes Jahr die Löhne unbedingt generell erhöht werden müssen.....

Ich glaube mich zu erinnern, dass ich in dieser Nacht von einem Irrenhaus träumte.

Nach den Sommerferien wünsche ich Ihnen einen guten Endspurt.

Mit freundlichen Grüssen

Beat Brühlhart

Nächstes Leadership Training

**Montag/Dienstag, 26./27. September 2005
auf Bramboden**