

Win-Win

Von **Daniel Suter**

Chinesisch ist es, das Wort Win-Win, Manager-Chinesisch. Von einer Win-Win-Situation sprechen Manager dann, wenn beide Seiten verloren haben. Die eine Seite den Machtkampf und die andere Seite den Anstand. Das ist bei Fusionen der Regelfall. In der anschliessenden Medienkonferenz ist oft von Synergie die Rede, am liebsten gleich in der Mehrzahl. Synergien sind die Energien, die es kostet, etwas zusammenzuhalten, was nicht zusammengehört. Ist das endlich auch dem CEO, dem Chef-Exekutions-Offizier klar geworden, verkündet er eine Rückbesinnung auf die Kernkompetenzen. Dieser Ausdruck enthält das Eingeständnis, dass er zuvor etwas versucht hat, für das er nicht kompetent war.

Einen noch nicht erkannten Irrtum nennen Manager gerne Vision. Diesen Befund teilen sie mit Sektengründern und Schizophrenen. Gegen Visionen helfen Psychopharmaka und der Markt. Kaum sind sie von einer Vision geheilt, möchten Manager auch ihre Firma in die Kur nehmen. Sanieren sagen sie dem. Medizinisch orientieren sie sich an der Kriegschirurgie, und die Heilbehandlung besteht aus Amputationen. Sie selbst sprechen von schmerzhaften Einschnitten, was beweist, dass sie ohne Narkose arbeiten.

Es gibt zwar auch sensiblere Führungsfiguren, die zwar genau gleich handeln, sich aber wenigstens nicht so blutig ausdrücken. Sie nennen den Eingriff Kostenoptimierung, was sympathisch nach Optimismus klingt. Oder Fitnesskur und Abspecken, was Gesundheit und ein langes Leben verspricht. Solange man nicht zum Speck gezählt wird.

Optimierung oder Kur, die Einschnitte sind die gleichen. Was weggeschnitten wird, sind lebendige Menschen. Manager benutzen lieber das englische Wort Outplacement, was Herausplatzen oder Ausspucken heisst. Für die Ausgespuckten gibt es einen Sozialplan. Den braucht es wegen des vorangehenden Asozialplans. Nachdem die Manager das Unternehmen verstümmelt haben, merken sie oft, das ihm etwas fehlt. Also gehen sie auf die Suche nach einer stützenden Partnerfirma. Und haben sie sie gefunden, loben sie die Win-Win-Situation und preisen die Synergien.