

Vorgeplänkel: 24. Mai – 12. Juni

24. Mai – Kunde droht mit Auftrag

Ein Tag wie jeder anderer. Oder nicht? Zumindest beginnt er wie jeder andere, wenn ich keinen Auftrag habe. Papiere sortieren, Ablage, Buchhaltung, Briefe und E-Mails beantworten. Eigentlich müsste ich meinen Internetauftritt noch aktualisieren. Doch mir fehlt die zündende Idee. Während ich tief in Gedanken versunken bin, schrillt mein Telefon, und ich schrecke hoch. »Unbekannter Teilnehmer« steht auf meinem Display. Gut finde ich das nicht. Doch die Neugier siegt mal wieder, und ich melde mich förmlich mit meinem Vor- und Nachnamen.

»Hallo, hier ist Lothar. Erinnerst du dich an mich?«

»Na klar. Diese Stimme ist unverwechselbar«, antworte ich.

Lothar, na von diesem Kollegen habe ich schon lange nichts mehr gehört. Wir haben uns vor ein paar Jahren über ein Projekt kennengelernt. Fachlich hatten wir wenige Berührungspunkte. Er war genau wie ich als Projektleiter in diesem Projekt tätig. Unser Austausch beschränkte sich damals auf ein großes Projektleitermeeting. Mit dem Vorstand des Unternehmens und mit den Projektleitern haben wir gemeinsam von Samstag früh bis spät in die Nacht zusammengesessen und über die Unternehmensprozesse nachgedacht. Das war ein echt cooles, aber anstrengendes Meeting. Mit allem drum und dran, mit Pizza und Cola zum wach bleiben. Das schweißt zusammen. Während der Projektlaufzeit haben wir uns hin und wieder zum Mittagessen verabredet. Nach Abschluss des Projektes haben wir uns allerdings aus den Augen verloren. Umso mehr überrascht es mich, dass er sich nach drei Jahren meldet.

»Wie geht es dir, was machst du gerade, wo sitzt du, bist du gerade in einem Projekt?«, fragt Lothar.

»So viele Fragen auf einmal. Mir geht es gut, ich sitze an meinem Schreibtisch und mache langweilige Dinge. Und nein, ich habe derzeit kein Projekt.«

Kommt die Frage zurück: »Hast du Interesse an einem Projekt?«

»Na ja, Geld verdienen wäre nicht schlecht.«

»Vielleicht habe ich da was für dich«, meint Lothar. Über das Projekt mag er allerdings noch nichts sagen, und so reden wir noch ein wenig über Privates. Das Gespräch ist nach fünf Minuten beendet.

Soweit das erste Telefonat. Am nächsten Tag bekomme ich überraschend eine konkrete E-Mail mit der Frage, ob ich denn Lust habe, für die Fasaria AG zu arbeiten. Fasaria AG: Ist das nicht das Unternehmen, das sich ständig seiner Mitarbeiter entledigt? Dieser schwerfällige Koloss mit demotivierten Mitarbeitern?

Ich rufe Lothar an und erkundige mich vorsichtig: »Glaubst du, das ist was für mich?«

»Hör es dir doch einfach an«, meint Lothar.

»Okay, wenn du meinst. Anhören kostet ja nix. Meldest du dich wieder?«

»Klar, mache ich. Dir noch einen schönen Tag und bis bald.«

Das zweite Telefonat ist beendet, und ich widme mich wieder meiner langweiligen Buchhaltung.

27. Mai – Der Termin

Drei Tage später erhalte ich wieder eine E-Mail:

»Halte Dir schon mal den 28. Mai fest. Da treffen wir uns in Köln.«

Aha. Ich soll mir also den ganzen Tag freihalten. Denn in der E-Mail steht keine Uhrzeit, und bei telefonischer Nachfrage bekomme ich die Antwort, dass die Uhrzeit noch nicht feststeht. Es bleibt mir also nichts anderes übrig, als den Tag im Kalender zu blocken, wenn ich die Chance auf einen neuen Auftrag wahrnehmen will.

Am 27. Mai spätabends – ich glaube nicht mehr daran, dass der Termin überhaupt stattfindet – ruft mich irgendein Gregor an und bestätigt den Termin. Zu dem Zeitpunkt weiß ich nicht, wer das ist. Leider hat auch Lothar mir vorher keinen Hinweis gegeben, um wen es sich handelt, welche Funktion er hat und was er überhaupt macht.

Dieser besagte Gregor stellt sich am Telefon mit seinem Vornamen vor und sagt: »Du hast dir ja den morgigen Tag frei gehalten, gell?«

»Mhmm«, bestätigte ich.

»Prima, wir treffen uns um 19:00 Uhr in Köln. Freue mich schon darauf, dich kennenzulernen.«

Gregor gibt mir noch die Adresse durch, wünscht mir einen schönen Abend und verabschiedet sich: »Na dann bis morgen.«

Ich habe noch nicht erlebt, dass ich, ohne jemanden zu kennen, gleich geduzt werde. Lässt auf einen lockeren Umgang im Projekt schließen. Was ich zunächst gut finde. Obwohl, ein komisches Gefühl bleibt.

Habe ich schon erwähnt, dass ich kein Navigationssystem habe? Nicht? Ich finde, diese Dinger sind nur was für Männer, die nicht nach dem Weg fragen wollen. Uns Frauen ist die Kommunikationsfähigkeit ja quasi in die Wiege gelegt worden. So suche ich mir im Internet die Wegbeschreibung raus und drucke sie aus. Die Buchhaltung habe ich fertig, der Schreibtisch ist aufgeräumt. PC ausschalten – Feierabend. Ich freue mich auf einen gemeinsamen Abend mit meinem Gatten und auf ein gutes Glas Wein.

28. Mai – Eine Düsseldorferin in Köln

Frohgelaunt und in gespannter Erwartung steige ich in meinen gelben Mini und fahre los. Wie meistens plane ich großzügig und fahre lieber eine halbe Stunde eher los, damit ich noch ein wenig Spielraum bei Stau oder sonstigen Unwägbarkeiten habe. Ich scheine pünktlich anzukommen. Es ist relativ wenig Verkehr. Ich verpasse die Abfahrt. Und nun? Der Ausdruck aus dem Internet hilft mir da auch nicht weiter. Für alle, die Köln nicht kennen: Diese Stadt besteht vor allem aus Einbahnstraßen. Das bedeutet, man kann nicht wenden, sondern muss irgendwie aus dem Wust von Einbahnstraßen wieder raus finden. Für mich ein absolutes Greuel. Aber dafür kann ich einparken. Sogleich krame ich mein Vorurteil raus und grummel vor mich hin: »Typisch Köln.«

Nicht nur, dass es eine Brücke zwischen Köln und Düsseldorf gibt. Sie ist auch in den Köpfen der Menschen. Grundsätzlich ist eine Brücke gut. Können doch die Menschen diese überqueren und sich be-

gegenen. In diesem Fall ist das aber anders. Die Brücke wird als Grenze gesehen. Den Kommentar »Der wohnt auf der schäl Sick« (der wohnt auf der falschen Seite) hört man in Düsseldorf genauso wie in Köln. Der Gag ist, viele wissen noch nicht mal mehr den Grund für diese Grenze im Kopf. Vielleicht kann ich ein wenig zum gemeinsamen Verständnis beitragen:

Um 1814 wurde Mitteleuropa neu aufgeteilt. Das gesamte Rheinland von Oberhausen bis nach Mainz gehörte nun zum Königreich Preußen. Köln, vorher jahrhundertlang erzkatholisch und unabhängiger Stadtstaat, musste sich den erzprotestantischen Preußen unterordnen. Düsseldorf, obwohl damals noch ein Dorf, wurde zur Provinzhauptstadt erhoben. Welch eine Schmach! Doch damit nicht genug. Nach dem Zweiten Weltkrieg wiederholte sich diese Schmach auch noch. Die Engländer erklärten Düsseldorf zur Landeshauptstadt Nordrhein-Westfalens.

Liebe Kölner: Ich lebe zwar in Düsseldorf und mag eure Einbahnstraßen nicht! Aber ich verstehe die Schmach, die euch angetan wurde.

Doch zurück zu meiner verpassten Abfahrt. Als gute Projektmanagerin muss ich innerhalb kürzester Zeit pragmatische Ideen entwickeln, Entscheidungen treffen und diese auch umsetzen. Mir fällt hier mein zweibeiniges Navigationssystem ein. Mein Ehemann. Ich rufe ihn an und schildere ihm mein Malheur. Sofort ruft er den Routenplaner im Internet auf und lotst mich online durch das Einbahnstraßen-Wirrwarr.

Fünf Minuten vor der vereinbarten Zeit komme ich im Restaurant, dem Ort der Vorbesprechung, an. Gerettet. Nach diesem Erlebnis weiß ich jetzt eins gewiss: Ich brauche für die Zukunft ein Navigationssystem. Mein Vorurteil, das sei nur etwas für Männer, revidiere ich sofort.

Punktlandung. Die Herren der Schöpfung haben bei der Wahl des Restaurants Geschmack bewiesen. Ein Yuppie-Restaurant mit internationaler Küche. Will heißen, der Koch will sich auf nichts festlegen. Die Einrichtung sieht aus wie auf den Feng-Shui-Seiten der Frauenzeitschriften und wirkt auf mich etwas steril. Da muss sich doch eine Düsseldorfer Unternehmensberaterin wohlfühlen, oder?

Lothar steht auf und begrüßt mich herzlich: »Schön, dass du da bist. Darf ich dir vorstellen: Das ist Gregor, das ist Frank und das ist Martin.«

Ich schüttelte brav die mir gereichten Hände. Beim Schütteln von Martins Hand ist eine Flasche Wasser im Weg. Zack, fege ich sie vom Tisch. Obwohl die Flasche aus Glas ist, geht sie nicht kaputt.

»Na, wenn das mal nicht gekonnt ist. Mit dieser Nummer kann ich glatt im Zirkus auftreten«, denke ich und setze einen Blick auf, der signalisiert: »Das ist bei mir normal.«

Lothar sitzt mir gegenüber und zwinkert mir zu. Soll wohl heißen: Wird schon schiefgehen. Im selben Augenblick kommt auf seinem Blackberry eine E-Mail rein. Lothar liest sie kurz durch, steht auf und verabschiedet sich. Er habe noch einen weiten Weg nach Süddeutschland vor sich. Wir zwei nicken uns kurz zu und zeigen mit Daumen und kleinem Finger an, dass wir telefonieren.

Ich habe am Tisch Platz genommen und sitze neben Frank. Mir gegenüber sitzt Martin und daneben Gregor. Höflich werde ich gefragt, ob ich etwas zu Essen bestellen möchte.

Dankend lehne ich ab. Hunger habe ich jetzt wirklich nicht. Die drei Herren hatten sich bereits etwas zu Essen bestellt.

Gregor meint: »Sehr praktisch, dass du nichts isst. Dann erzähle uns doch mal, was du bisher gemacht hast.«

»Das mache ich gern. Guten Appetit«, wünsche ich und erzähle ein wenig von meinen letzten Projekten. Zwischendurch beantworte ich noch einige Fragen, die mir Martin stellt. Besonders wichtig scheint ihm zu sein, dass ich Erfahrung im Aufbau von Service Centern habe.

Nachdem die drei Herren zu Ende gegessen haben, berichten sie über das bevorstehende Projekt. Viel verstehe ich trotz meiner langen Berufserfahrung nicht. Aber ich glaube, das ist normal. Schon in der Vergangenheit habe ich oft erlebt, dass mit Abkürzungen inflationär um sich geworfen wird. Hier ist das nicht anders. Sie sind eben alle schon so tief in der Materie drin. Es geht um ein Projekt bei der Fasarria AG. Was ich verstanden habe, ist, dass sie jemanden brauchen, der dem Einkauf einen First Level Support aufbaut. Ein First Level ist nichts anderes als das erste Eintrittstor für Kunden. Quasi ein Sammelbecken für alle Anfragen. In der Regel löst ein First Level alle Kundenanfragen zumindest zu 80 Prozent.

Davon verstehe ich nun wirklich was. Einzelheiten zu den diversen Aufgaben werde ich sowieso erfahren, wenn ich den Auftrag habe und vor Ort bin. So bekunde ich grundsätzliches Interesse.

Zu vorgerückter Stunde kommen drei hübsche Mädels an unseren Tisch und bieten uns Campari in kleinen Sprühflaschen an. Sie lenken von unserem geschäftlichen Gespräch ab, und die Jungs sind hin und weg. Auch gut. Fürs Erste habe ich genug gehört und genieße den restlichen Abend mit angenehmer Plauderei. Beim Blick auf die Uhr widerstehe ich dem kindlichen Impuls, die Paulchen Panther Melodie zu singen. »Wer hat an der Uhr gedreht?« Es wird Zeit, dass ich mich verabschiede. Um 23:30 Uhr mache ich mich auf die Socken und wünsche allen noch einen guten Nachhauseweg.

Kurz nach Mitternacht bin ich wieder zu Hause. Mein Mann ist noch wach, und so erzähle ich ihm von meinem Abend in Köln. Er schaut mich von der Seite an und fragt grinsend:

»Jetzt doch ein Navigationssystem? Ich spendiere dir eins. Und wenn du dann den Auftrag bekommst, findest du den Weg auf Anhieb.«

»Ja, ja, manchmal hast du Recht. Aber noch mal zurück zum Auftrag. Ich bin mir noch nicht so sicher, ob ich den Auftrag annehmen soll, falls er kommt. Mit dem Unternehmen Fasaria AG verbinde ich nicht wirklich interessantes Arbeiten. Außerdem bin ich mir nicht sicher, ob man in einem solchen Konzern was bewegen kann. Aber lass uns darüber reden, wenn der Bär erlegt ist. Dann kann ich mir immer noch Gedanken darüber machen.«

»Gute Entscheidung. Aber mein Angebot, ein Navi zu spendieren, steht«, wiederholt mein Gatte seinen großzügigen Vorschlag.

»Du bist ein echter Schatz! Ich komme drauf zurück. Lass uns schlafen.«

Wir knuddeln uns, noch einen Gutenachtkuss, und dann machen wir beiden unsere Nachttischlampen aus.

30. Mai – Der Anruf

Zwei Tage später, ich komme gerade vom Bäcker, klingelt das Telefon.

»Hallo, hier ist Gregor. Du hast dich interessant präsentiert. Wir wollen dich haben. Wir müssen uns noch mal treffen, um die Konditionen und Preise zu verhandeln. Wie sieht es bei dir aus? Hast du ebenfalls Interesse an dem Projekt?«

Ich freue mich über sein Vertrauen, und eigentlich waren die Jungens ja ganz nett. Das bedeutet schon mal, dass die Projektkollegen locker drauf sind. Und Lothar kenne ich auch. Also warum nicht?

Kurz melden sich die Bedenken wieder zu Wort: Die Beraterauswahl ist höchst unkonventionell. Haben die überhaupt meine Ausführungen überprüft? Schnell wische ich den Gedanken wieder weg und höre mich sagen: »Ich freue mich auf die neue Herausforderung. Wann soll das Ganze denn starten?«

Gregor meint: »Dazu melde ich mich noch mal bei dir. Ich will mich mit Martin abstimmen. Ist das okay für dich?«

»Na klar«, erwidere ich und wir verabreden, dass Gregor sich wieder meldet und mir den genauen Termin durchgibt.

Wenige Tage später ruft Gregor erneut bei mir an:

»Hast du am 8. Juni Zeit und die Möglichkeit, nach Frankfurt zu kommen? So gegen 15:00 Uhr?«

Im Bruchteil von Sekunden checke ich im Kopf meine Termine. Prima, denke ich, an dem Wochenende bin ich eh in Bad Homburg. Dann bleibe ich bis Montag und fahre nach dem Termin zurück nach Düsseldorf. Passt! Ich sage den Termin zu.

Doch da ist eine kleine, feine Stimme im Hintergrund. Mein Unterbewusstsein meldet sich, klopft an und will unbedingt ins Bewusstsein. Diese kleine, feine Stimme stellt die Frage: Wie werden eigentlich Unternehmensberater rekrutiert und wie werden die Angaben von Bewerbern überhaupt geprüft? Ich wische die Frage mit einer Handbewegung weg: Das wird schon alles seine Richtigkeit haben.

o8. Juni – Ohne Moos nichts los

Nach meinen Erfahrungen in Köln und immer noch ohne Navigationssystem fahre ich noch früher los, um ja pünktlich zu sein. Die Autobahn ist frei und die Abfahrt Frankfurt Niederrad ausgeschildert. So bin ich eine halbe Stunde früher da. In Ruhe suche ich nach einer Parkmöglichkeit und freue mich, dass direkt vor dem Gebäude ein großer Platz ist, auf dem bereits viele Autos stehen. Zwar gleicht dieser Parkplatz eher einer gelöcherten Schotterpiste, aber egal. Immerhin kostenlos, nehme ich an. Später stellt sich dies als Irrtum raus.

Gregor hatte mir bei der telefonischen Terminabsprache nur gesagt, dass ich in den 5. Stock kommen und bei Dropiveris klingeln soll.

»Wer ist Dropiveris? Bei wem soll ich mich anmelden oder wo genau soll ich hin?«, frage ich mich erst jetzt. Wieso habe ich mir diese Frage nicht schon eher gestellt? Ich soll doch für die Skata Consulting bei der Fasaria AG arbeiten. Hmm. Wieso soll ich jetzt bei der Dropiveris klingeln?

Ich stehe vor einem riesigen Glasgebäude, und die Tür ist verschlossen. Ich suche nach dem Klingelschild, auf dem Dropiveris steht, und drücke den Klingelknopf. Eine Stimme fragt, wer denn da sei. Brav nenne ich meinen Namen und sage, zu wem ich will. Der Summer ertönt, und ich kann die Türe aufdrücken. Jetzt bin ich in einem Vorraum und stehe wieder vor einer verschlossenen Türe. Ist das nervig! Wieder suche ich das Klingelschild, auf dem Dropiveris steht, und wieder werde ich gefragt, wer ich sei. Wieder sage ich brav meinen Namen, und wieder höre ich den Türsummer. Jetzt bin ich bei den Aufzügen. Geschafft, denke ich und fahre mit dem Aufzug in den 5. Stock. Oben angekommen, stehe ich erneut vor einer verschlossenen Tür. Wieder muss ich klingeln, und wieder muss ich meinen Namen nennen. Der Türsummer erlöst mich, und ich drücke die schwere Türe auf. Endlich bin ich in den heiligen Hallen der Dropiveris. Ich gehe den schmalen Gang entlang und sehe in einem Meetingraum acht Männer sitzen.

Zumindest sitzen da schon mal zwei Personen, die ich kenne. Lothar, mein alter Kollege, und Martin, der Gesamtprojektleiter. Während ich noch darüber nachdenke, ob ich da reinplatzen kann, winkt mir Lothar aufmunternd zu. Na gut, wenn er mir zuwinkt, wird das schon seine Richtigkeit haben. Ich betrete den Raum. Alle Augenpaare schauen kurz auf mich und richten sich dann wieder auf das Bild an der Wand, das vom Beamer übertragen wird. Keiner fragt nach, wer ich bin, und ich werde auch nicht vorgestellt. Das schon bekannte komische Gefühl beschleicht mich. Still suche ich mir einen freien Stuhl und setze mich, ein wenig nach hinten versetzt, zu den anderen hin.

Da ich nichts zu diesem Meeting beitragen kann, habe ich Zeit, die beteiligten Personen zu beobachten. Die männlichen Sitzungsteilnehmer haben alle einen Blackberry, ein iPhone oder sonstige Smart-

Phones vor sich liegen. Neben dem Präsentations-Notebook haben alle Teilnehmer noch ihr eigenes Notebook dabei.

Wie gut, dass es all diese kleinen elektronischen Helferlein gibt. Sie heitern ein wenig auf und lassen einen bei langweiligen Meetings nicht ganz einschlafen. Dieses Meeting scheint zu der Sorte zu gehören, in der man gerne E-Mails beantwortet oder zwischendurch mit allen Zeichen unaufschiebbarer Wichtigkeit den Raum verlässt, um einen Anruf entgegen zu nehmen.

Ein besonders schlauer Mensch hat für solche Gelegenheiten ein Spiel erfunden, dem er den Namen Bullshit-Bingo gegeben hat.

Wie wird gespielt?

Jeder hat das unten gezeigte Blatt vor sich liegen. Sobald eines der Wörter in der Sitzung ausgesprochen wird, das auf dem Blatt vermerkt ist, wird dieses angekreuzt. Dieses Spiel kann für Besprechungen, Seminare und natürlich auch für Telefonkonferenzen genutzt werden. Sobald horizontal, vertikal oder diagonal fünf Blöcke in einer Reihe angekreuzt wurden, kann man aufstehen und laut BULLSHIT rufen.

Bullshit-Bingo

Schlafen Sie manchmal ein während Besprechungen oder Seminaren? Oder wie ist es mit diesen nicht enden wollenden Telefonkonferenzen? Hier ist die Möglichkeit, das alles zu ändern!

Synergie	Bilateral	Zielführend	Corporate Identity	Chance / Risiko
Kommunizieren	Einphasen	Ball zuspielen	Runden drehen	Benchmark
Wertschöpfend	Visionen	Global Player	finalisieren	AKV
Ergebnisorientiert	Hut aufhaben	Rund sein	Total Quality	Fokussieren
aufschlauern	Kundenorientiert	aufgleisen	work around Lösungen	Themenspeicher

Wie schon bei unserem Treffen in Köln verstehe ich nicht viel. Projektbeteiligte entwickeln im Laufe eines Projektes eine Geheimsprache, die nur sie verstehen. Für einen Außenstehenden ist es wie eine Mischung aus Chinesisch und Suhaheli. Besonders beeindruckt mich dabei, dass ich viele einzelne Worte zwar kenne, den Sinn im Zusammenhang jedoch nicht ausmachen kann. Wahrscheinlich soll diese Geheimsprache den Zusammenhalt im Projekt stärken. Mit den Begriffen aus Bullshit-Bingo, garniert mit 3- oder 4-Buchstaben-Abkürzungen, vorgetragen mit der monotonen Stimme von Martin, ist das Meeting recht gut beschrieben.

Später erfahre ich, dass diese Geheimagenten allesamt Projektmitarbeiter sind und sie sich jeden Montag zu konspirativen Sitzungen treffen. Es ist schon 16:30 Uhr, und ich bin froh, als das Meeting zu Ende ist. Alle stehen auf, verabschieden sich und nicken mir kurz zu.

Martin begrüßt mich mit den Worten: »Hallo, schön, dass Du da bist, wir haben uns ja schon in Köln getroffen. Ich bin der Gesamtprojektleiter und somit auch für dieses Projekt beim Kunden verantwortlich.«

»Hallo Martin. Ich war für 15:00 Uhr mit Gregor verabredet. Ist er nicht da?«

»Der kommt später. Er war noch bei einem Kunden in Stuttgart und ist jetzt auf dem Weg hierher.«

Martin nimmt mich mit in ein anderes Büro und versucht mir das Projekt zu erklären. Wieder überschüttet er mich mit Abkürzungen.

Übrigens immer wieder ein beliebtes Spiel in Großkonzernen: Namen und Funktionen schwirren durch den Raum. Für mich ist klar, dass nichts klar ist.

Martin kommt vom Hölzchen aufs Stöckchen. Ich verstehe nur Bahnhof und versuche, durch meine Fragen ein wenig Struktur zu bekommen. Er zeigt mir an seinem Laptop eine Präsentation, die auch der Kunde bekommen hat. Viel verstehe ich auch jetzt nicht. Wie muss es dem Kunden ergangen sein, frage ich mich. Aber ich hoffe, dass der Nebel sich bald auflösen wird. Bewusst halte ich mich zurück. Presche nicht gleich mit meinen ungeduldigen Fragen nach vorn. Immerhin habe ich noch keinen unterschiftsreifen Vertrag. Also eins nach dem anderen, beschwichtige ich mich.

Um 17:00 Uhr trifft Gregor mit zwei Stunden Verspätung in Frankfurt ein.

Martin meint:

»Dann reden wir nachher weiter, wenn du mit Gregor einig geworden bist.«

Ob die Herren sich Gedanken darüber gemacht haben, dass ich vielleicht noch etwas vorhabe? Oder ob sie mir diesen Tag vergüten? Offensichtlich wird sich darüber keinerlei Gedanken gemacht. Na gut, sei es drum. Gregor und ich gehen in die klassischen Verkaufsverhandlungen. Wir schmeißen uns die Preise um die Ohren. Bei meinem genannten Tagessatz ist seine Reaktion:

»Da bleibt ja für mich nichts mehr übrig.«

Mir kommen fast die Tränen vor Mitleid. Clever, wie ich bin, frage ich ihn, bevor ich meinen letzten Preis nenne, nach dem Projektstandort. Innerlich jubiliere ich, als ich höre, dass das Projektbüro in Frankfurt ist und ich die meiste Zeit dort sitzen werde. Na, das ist doch mal eine gute Nachricht. Endlich habe ich mal ein Projekt in der Nähe meines Wohnortes.

Denn ich habe noch ein As im Ärmel:

Wir haben in Bad Homburg eine Wohnung, und mir entstehen somit keine Hotelkosten. Gregor ist der Meinung, dass ich in Düsseldorf wohne und von meinem Tagessatz auch den Reiseaufwand bestreiten muss. Gut so!

Hach, denke ich, da kann ich locker den Tagessatz inklusive Reisekosten und Spesen nennen. So einigen wir uns auf den Tagessatz, den ich haben will. Wir trennen uns, und beim Abschied merke ich noch an: »Ich brauche aber noch den Vertrag.«

»Den schicke ich dir per E-Mail zu«, versichert Gregor und verabschiedet sich von mir. Ich suche Martin und freue mich ein wenig, dass er nicht mehr da ist. Denn für heute habe ich genug Fachchinesisch gehört. Nächste Woche soll ich starten. Da werde ich noch früh genug erfahren, welche Aufgaben ich übernehmen soll.

Während ich nach Hause fahre, grinse ich übers ganze Gesicht. Aufgrund meiner guten Verhandlung streicht sich Gregor weniger Profit in die Tasche. Denn eins ist klar: Er stellt der Fasaria AG meine Beraterleistung zu einem höheren Tagessatz in Rechnung. Wenn Berater einen großen Auftrag annehmen, den sie nicht alleine bewältigen können, holen sie sich Verstärkung an Bord. Die darf aber nicht teuer sein. Denn damit wird noch zusätzlich Geld verdient. Daher

freue ich mich diebisch über meine Hartnäckigkeit. Zuhause angekommen empfängt mich der Gatte direkt mit der Frage:

»Na, wie war's?«

»Also, ich kann dir gern erklären, was ich verstanden habe, aber mache dich darauf gefasst, es ist nicht viel. Das Einzige, was ich verstanden habe, ist: Es gibt einen Gesamteinkauf der Fasaria AG. Derzeit müssen alle Kunden bei tausend verschiedenen Leuten anrufen, wenn sie etwas bestellen. Jetzt soll es eine zentrale Stelle geben, bei der die Besteller und Lieferanten anrufen können. Auf neudeutsch: Sie wollen ihren First Level Support zentralisieren. Aber weißt du, was genial ist?«

»Nee, erzähl schon«, drängt mein Mann.

»Der Projektstandort ist Frankfurt, und ich habe denen nicht gesagt, dass wir hier eine Wohnung haben. Gregor hat sich somit nicht getraut, mich weiter runterzuhandeln. Cool, gell? Da habe ich sie endlich mal mit ihren eigenen Waffen geschlagen.«

»Das hast du fein hin gekriegt. Darauf sollten wir anstoßen.« Der beste Ehemann von allen holt eine gute Flasche Wein, und wir trinken auf mein neues Projekt. Möge es erfolgreich sein und mir Spaß machen.

Wie werden eigentlich Aufträge vergeben? (Stichwort Klüngelwirtschaft)

Wer gut schmiert, der gut fährt. Hier sage ich nur: learning from the best. Die Griechen haben das perfektioniert. Sie saugen das schon mit der Muttermilch auf. Man könnte auch sagen, sie haben das Netzwerken erfunden. Das Karussell dreht sich immer gleich. Wer kennt wen, wie kann er nützlich sein, wer ist wem einen Gefallen schuldig. Muss eine Stelle besetzt oder ein Auftrag vergeben werden, wird erst mal in der Familie/Verwandschaft geschaut, ob es da jemanden gibt, der gerade auf der Suche ist. Sind in der Familie alle versorgt, geht man die Liste derer durch, denen man noch einen Gefallen schuldet oder denen man wohlgesonnen ist. Findet sich da auch keiner, könnte man ja die Auftragsvergabe oder die Besetzung der Stelle »verkaufen«. Für ein kleines Fakilaki (Briefumschlägchen) wird der

Job angeboten. Doch wenn Sie, lieber Leser, glauben, dass dies nur bei den Griechen so ist, weit gefehlt. Deutsche Unternehmen und Politiker machen das genauso. Nur hier wird das hässliche Wort »Schmiergeld« in den Mund genommen. Siehe den großen Müllskandal in Köln im Jahre 2002, wo Politik und Unternehmen gleichermaßen beteiligt waren. Oder auch Siemens und Co. Wie heißt es so schön: Wer ohne Schuld ist, der werfe den ersten Stein. Genauso werden Jobs in der Beratung oder in der Festanstellung vergeben. Oft geht es nicht um Erfahrung und Inhalte. Nein, hier geht es darum, wie gut man vernetzt ist, und wer wen kennt. Wie ist es sonst erklärbar, dass die Unternehmensberatung Deloitte den Beratungsauftrag für die Olympischen Winterspiele in München erhalten hat? Obwohl sie sich bei den letzten Planungen in Vancouver und London um das Mehrfache verkalkuliert hat. Und jetzt die Brücke wieder zu mir: Habe ich den Auftrag bekommen, weil ich mich mit zehn anderen Bewerbern um den Auftrag bemüht habe? Wohl kaum. Es gab keine anderen Bewerber. Ich habe den Auftrag bekommen, weil ich Lothar kannte. Nun möchte ich hier nicht den Rat geben, dass man nur weil man jemanden kennt oder sogar verwandt ist, ein lukratives Jobangebot nicht annehmen soll. Nein, vielmehr möchte ich an dieser Stelle sensibilisieren, dass wenn etwas schief geht, gleich der Bogen zu »na die hat den Job nur bekommen, weil sie den Chef kannte« oder so ähnlich gespannt wird.

12. Juni – Kein Start ohne Vertrag

Am 15. Juni ist mein erster Arbeitstag, und mein Vertrag ist am 12. Juni trotz der Zusage nicht da. Verunsichert rufe ich Lothar an und frage ihn: »Lothar, wie sieht denn dein Vertrag aus?« Lothar antwortet im Brustton der Überzeugung: »Ich arbeite auf Handschlag. Ich habe keinen Vertrag.«

»Oh. Mhmm. Aber ich arbeite nicht ohne Vertrag. Denn ich kenne nun mal diesen Gregor nicht, beziehungsweise, ich habe ihn nur zweimal getroffen. Und Vertrauen fällt nicht vom Himmel, oder?«

»Du, ich frage mal nach.«

Nach diesem Telefonat scheint Lothar sich tatsächlich dahinter geklemmt zu haben. Am Samstag trudelt der erste Vertragsentwurf bei mir per E-Mail ein. Na, Gott sei Dank. Sonst wäre ich bestimmt nicht am Montag zur Arbeit erschienen.

Der Vertragsentwurf geht an dem Wochenende noch zweimal per E-Mail hin und her, und dann steht er. Aber man lernt ja als Freiberufler nie aus. Denn wie sich später herausstellen sollte, habe ich an einer Stelle echt gepennt.

Sei's drum. Der Vertrag ist da, und ich freue mich auf das neue Projekt. Gut, ein wenig nervös bin ich schon. Wenn ich ein neues Projekt übernehme, habe ich jedes Mal davor Lampenfieber. Eigentlich sollte ich doch cool und abgebrüht sein. Bin ich aber nicht. Immer wieder aufs Neue bin ich aufgeregt, frage mich, was für Menschen dort arbeiten. Aber es ist eine freudige Aufregung. Eine neugierige Aufregung. Manchmal denke ich, es ist wie eine Droge, die süchtig macht. Die Droge heißt Neugier: Ich bin gierig auf etwas Neues.

Ehrlich: Menschen, die von sich behaupten, dass sie dieses Gefühl bei Beginn eines neuen Projektes nicht haben, die tun mir leid. Zeigt es mir, dass sie nur ihren Job abreißen, aber nicht wirklich an den Menschen und an Veränderung interessiert sind. Aber das ist meine persönliche Sicht auf dieses Thema.

Es ist Sonntagabend, der Tatort ist zu Ende, und es wird Zeit für die Nachtruhe.