

DER DURCHBRUCH

Ich finde, dieser Begriff müsste korrigiert werden. Gemeint ist, dass man nach etlichen Mühen endlich Erfolg hat. Aber durchbrechen tut ja keiner, schon gar nicht sich selbst und von was auch? Arbeit ist Arbeit, erfolgreich oder nicht. Man kann 8 Stunden arbeiten und nichts verdienen, beispielsweise wenn man neue Kunden akquiriert oder man kann 8 Stunden arbeiten und 500 Euro verdienen, wenn man Aufträge ausführt. Nur die Auftragsausführung setzt voraus, dass man nicht mehr akquirieren muss und das geht nur, wenn man Dauerkunden gewinnt, die von selbst kommen, sodass man seine Arbeitsleistung voll ausnutzen kann. Wenn man also Dauerkunden gewinnt, ist man dann durchgebrochen? Vielleicht vor Freude geplatzt oder vor Größenwahn abgehoben, aber man ist doch immer noch ganz, am Stück sozusagen. Also, ich weiß nicht. Ich denke bei Durchbruch immer an einen morschen Fußboden, in den man plötzlich an irgendeiner Stelle verschwindet. Aber man verschwindet doch gar nicht. Ganz im Gegenteil. Man ist voll da.

Also echt, Aufbruch ist ein blödes Wort. Aber mir fällt auch kein besseres ein. Nicht gut für einen Linguisten! Ich weiß. Aber ich lebe ja wohl hoffentlich noch eine Weile, da wird mir schon noch was einfallen.

Die Kenntnisse der schwierigen Terminologie der Informatik, die auch Kenntnisse der Programmierung und der Anwendungsbiete voraussetzte, brachten mir einen gewissen Vorsprung. Der Zufall wollte es, dass ich an einen Konzern geriet, der genau dieses Wissen brauchte. Aber auch ich brauchte Wissen, nämlich wie man mit SAP-Anlagen umging. Für SAP hatte ich

zwar schon viel übersetzt, aber übersetzen heißt nicht automatisch, die Maschine auch bedienen zu können. Doch ich war überzeugt, dass ich das genauso schnell hinkriegen würde, wie seinerzeit bei den Nixdorf-Anlagen. Und so war es auch. Das lief so gut, dass bald andere Abteilungen dazukamen. Ich war voll ausgelastet, brauchte nicht mehr zu akquirieren, konnte mich voll in die Arbeit stürzen. Und so ging das viele Jahre. Ich kannte nicht nur die Firma, sondern auch die Lebensgeschichte vieler Mitarbeiter. Eine große Familie also. Ich fühlte mich wohl und zu Hause. Die Jahre vergingen, man bemerkte es kaum. Aber mit ihr vergingen auch Werte, die man bisher als selbstverständlich angesehen hatte wie Lieferantentreue.

Irgendwann erschien der Virus „Geiz ist geil“ und verbreitete sich in Windeseile in nahezu alle Bereiche. Nicht nur der private Konsumbereich wurde betroffen, sondern auch das Geschäftsleben. Sparen durch Stellenabbau war das Übliche, Sparen durch schlechtere Qualität folgte, Sparen durch die Suche nach dem Billigsten weltweit ergab oft Ersparnisse, für die das Zehnfache an Such- bzw. Verwaltungskosten aufgebracht werden musste. Man investierte in teure Software, um einen Ausgleich zwischen erhöhtem Aufkommen und verringelter Ausgabenbereitschaft zu finden. Man glaubte, dass nur noch die Großen überleben können. Also suchte man Größe zu geringsten Kosten. Ein Unding.

Wenn sich ein eingespieltes Team jahrelang erfolgreich im Interesse des Unternehmens engagiert, denkt jeder nur an die möglichst gute und schnelle Erledigung der gestellten Aufgaben, aber nicht an die Zukunft. Denn die Zukunft war das Duplikat von heute und galt auch für morgen und übermorgen. Die Überzeugung, dass es immer so weitergeht, macht blind gegenüber

Veränderungen, die außen entstehen und von außen einwirken, wie Marktlage, Personalfluktuation, neue Techniken, Erkenntnisse oder Trends.

Auch ich habe nicht damit gerechnet, dass sich im Verhältnis zu meinen langjährigen Kunden etwas ändern könnte. Warum auch? Es lief doch alles perfekt. Ich hatte zwar ein kleines Unternehmen, bediente aber 15 Firmen, darunter einige Konzerne. Kleinsein ist relativ. Plötzlich relativierte man nicht immer. Nach vielen Jahren kam das Aus plötzlich und unerwartet. Die Aufträge blieben weg oder schmolzen auf einen Bruchteil zusammen. Überall Veränderungen. Überall neue Leute. Die bisherigen Kontaktpersonen hatten die Firma verlassen, saßen nicht mehr am gleichen Ort oder bekamen andere Aufgaben. Sparen und Selbermachen war angesagt.

Entlassungen und Einkauf teurer Software sollten die Schieflage der Unternehmen ausgleichen. Viele Dienstleistungen wurden den Unternehmen zu kostspielig. So wurden manche Existenz unverschuldet gefährdet oder gar vernichtet. Kaum einer erhielt eine Chance, sich rechtzeitig umzustellen. Wenn man so plötzlich und unvorbereitet vor einem solchen Stopp steht, dann bricht man nicht nur ein, dann bricht man durch. Und insofern hat das Wort Durchbruch wohl doch seine Entsprechung. Das positive oder negative Endergebnis des Durchbruchs bestimmt die Richtung, nach unten oder nach oben. Und ist man unten und will wieder hinauf, ist das dann Aufbruch? Man bricht ja nichts auf. Das Loch, durch das man gefallen ist und durch das man wieder zurückwill, ist ja schon da. Also, nach oben schauen, Perspektiven orten, Kräfte sammeln und dann wacker nach oben krabbeln.

Ich weiß nicht, wie oft ich solche Situationen erlebt und überlebt habe. Aber es waren etliche. Und mit mir gab es viele Kollegen und Firmen, die mit in diesen Sparumpf hineingezogen wurden, unter Missmanagement litten oder Trends nicht erkannten. Viele gaben auf. Viele aber orientierten sich neu. Manche erkannten plötzlich Stärken, die bisher nie genutzt wurden, Talente, die brachlagen und aktiviert werden konnten oder Ideen, für deren Verwirklichung jetzt Zeit war.

Also war das vermeintliche Ende ein Anfang. Die gewohnte Routine gab es nicht mehr. Jeder Tag brachte neue Erkenntnisse, zeigte neue Möglichkeiten auf. Das Internet als Informationslieferant erwies sich als äußerst nützlich. Informationssuche und Informationsaustausch liefen schnell und preisgünstig. Die Firmenpräsenzen sprudelten aus dem Internet wie der Hirsebrei aus den Kochtöpfen. Das Internet ist nicht nur ein gewaltiger Informationsspeicher, sondern auch eine lukrative Arbeitsplattform. Früher hatte man einen Freundeskreis. Heute hat man ein Netz. Früher waren die Treffpunkte real, heute sind sie virtuell. Früher sprach man miteinander. Heute füllt man online Kontaktformulare oder Fragebogen aus. Die durchorganisierten Routineabläufe wecken den Wunsch nach Individualität, bringen aber auch die Erkenntnis, dass Individualisten nur in Netzen gedeihen. Jeder Individualist kann bestimmen, ob er in diesem Netz die Spinne ist oder die Fliege.