

GILLETTE-KONZERNFÜHRUNG

Wer immer diesen beruflichen Weg beginnt, hat gewöhnlich nur eines im Kopf: Karriere, Macht und Geld.

Um diese Ziele zu erreichen, opfern Menschen oft sich selbst, ihre Familien und ihre Werte im Namen eines einzigen Gottes: DEM EHRGEIZ.

In diesem beruflichen Umfeld sind Männer im Allgemeinen noch immer im Vorteil, während Frauen oft weit mehr Energie aufwenden müssen, um Positionen zu erreichen, die selten ganz an der Spitze liegen.

Man muss sich nur Konzerne, Politik und viele andere Institutionen ansehen, in denen die weibliche Vertretung in echten Machtpositionen häufig bei etwa 10 % bleibt.

Selbst wenn man Spiritualität und Religion außen vor lässt, bekleiden Frauen häufig wesentliche und wichtige Rollen, doch selten die einflussreichsten, wenn es um praktische Entscheidungen und Macht geht.

Der berufliche Aufstieg besteht letztlich darin, die Leiter der Macht zu erklimmen, und es gibt drei grundlegende Regeln, die jeder kennt:

- sagen, dass die Kosten gesenkt werden müssen;
- sagen, dass man zustimmt;
- sagen, was die Leute hören wollen.

Die eigentliche Arbeit kommt später, sobald die neue Rolle und der neue Titel gesichert sind.

In den Handelsunternehmen, in denen mein Vater und ich gearbeitet haben, kamen jene, die Karriere machten, fast immer aus dem Markenmanagement oder dem Marketing. Menschen aus Verkauf,

Logistik, Personalwesen oder Verwaltung blieben meist im Schatten. Um sichtbarere Führungspositionen zu erlangen, mussten sie oft zu kleineren Unternehmen wechseln, wo sie hervortreten und sich einen Namen machen konnten.

Wer die Spitze erreichte, umgab sich selten mit außergewöhnlich fähigen Zweiten.

Die Regel war stets dieselbe: einen begrenzten Stellvertreter und einen starken Mitarbeiter halten, aber nie jemanden, der eines Tages den Stuhl bedrohen könnte.

Und sobald jemand zur Nummer eins wurde, war die Strategie meist vorhersehbar.

- Zuerst präsentierten sie den Aktionären ein Sparprogramm. Sofortige Einsparungen bedeuteten höhere Gewinne und einen stärkeren Aktienkurs.
- Dann kam die Überprüfung der Werbe- und Marketingpläne, gefolgt von Anträgen auf neue Investitionen zur Steigerung von Umsatz und Gewinn.
- Schließlich, sobald das Spiel gut unter Kontrolle war, wechselten sie in den Übernahmemodus, kauften Unternehmen auf und traten in neue Märkte ein, wo sich dieselbe Formel wiederholen ließ.

Das ist der Mechanismus, den jene oft anwenden, die an die Spitze eines Vorstands berufen werden und ihre Beziehung zu den wahren Eigentümern des Unternehmens aufnehmen: den Aktionären.

Das berufliche Leben dieser Menschen ist lang. Nachdem ihre Führungslaufbahn ein natürliches Ende gefunden hat, wechseln viele in andere Vorstände, bieten ihre Erfahrung an und kassieren weiterhin Millionen von Dollar an Vergütung, finanziert von den Aktionären.

Nur sehr wenige haben je freiwillig ihr Gehalt oder ihre Vergünstigungen gesenkt. Gewöhnlich erscheinen solche Gesten erst, wenn wirklich die Gefahr besteht, aus dem Spiel gedrängt zu werden.

Dann wird die letzte Karte gespielt:

„Ich kann euch weniger kosten – lasst mich nur bleiben.“

Gern geschehen.

Ferdinando

Ferdinando Frega — gillettenarrative.com