

GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

Gillettenarrative.com

GILLETTE-KONZERNMANAGEMENT

Wer diesen beruflichen Weg einschlägt, hat meist 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: 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 oben liegen.

Man sehe sich nur Konzerne, Politik und viele andere Institutionen an, in denen der Frauenanteil in echten Machtpositionen oft bei rund 10 % verharrt.

Auch ohne Spiritualität und Religion überhaupt zu berühren: Frauen haben häufig wesentliche und wichtige Rollen inne, doch selten die einflussreichsten, wenn es um praktische Entscheidungen und Macht geht.

Karriere heißt letztlich, die Leiter der Macht hinaufzusteigen, und es gibt drei Grundregeln, die jeder kennt:

• sagen, dass die Kosten gesenkt werden müssen;

• sagen, dass man einverstanden ist;

• sagen, was die Leute hören wollen.

Die eigentliche Arbeit kommt später, wenn 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. Leute aus Vertrieb, Logistik, Personalwesen oder Verwaltung blieben meist im Schatten. Um sichtbarere Führungsrollen zu bekommen, mussten sie oft zu kleineren Unternehmen wechseln, wo sie hervortreten und sich einen Namen machen konnten.

Wer an die Spitze gelangte, umgab sich selten mit einer außergewöhnlich fähigen Nummer zwei.

Die Regel war immer dieselbe: einen beschränkten Stellvertreter und einen starken Zuarbeiter behalten, aber nie jemanden, der eines Tages den Stuhl gefährden könnte.

Und war jemand erst einmal die Nummer eins, war die Strategie meist vorhersehbar.

• Zuerst legte er den Aktionären ein Kostensenkungsprogramm vor. Sofortige Einsparungen bedeuteten höhere Gewinne und einen stärkeren Aktienkurs.

• Dann kam die Überprüfung der Werbe- und Marketingpläne, gefolgt von Forderungen nach neuen Investitionen, die Umsatz und Gewinn steigern sollten.

• Schließlich, wenn das Spiel gut unter Kontrolle war, schaltete er auf Übernahmen um, kaufte Unternehmen und trat in neue Märkte ein, in denen sich dieselbe Formel wiederholen ließ.

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

Das Berufsleben dieser Leute ist lang. Wenn ihre Managerlaufbahn ihr natürliches Ende gefunden hat, wechseln viele in andere Verwaltungsräte, bieten ihre Erfahrung an und kassieren weiterhin Millionen von Dollar an Vergütung, bezahlt von den Aktionären.

Die wenigsten haben je freiwillig ihr Gehalt oder ihre Vergünstigungen gekürzt. Solche Gesten tauchen gewöhnlich erst auf, wenn die reale 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