



Was ist der Unterschied zwischen einem Politiker und einem Manager?

Was halten Sie von Politikern? Egal in welchem Land der Welt ich diese Frage stelle, die Leute schimpfen danach munter drauflos. Damit keine Mißverständnisse entstehen: Es gibt exzellente Politiker. Ich kenne einige. Von ihnen ist hier nicht die Rede. Die Rede ist von den anderen.

In Deutschland gab es mal einen Minister, der in einer millionenschweren Plakatkampagne behaupten ließ: „Die Rente ist sicher.“ Danach brach in Teilen der Bevölkerung Panik aus. Die Leute sagten: „Wenn ein Politiker behauptet, die Rente sei sicher, dann ist sie so gut wie futsch. Die lügen doch alle!“ Das Problem ist: Viele Topmanager haben sich mit dem Politiker-Virus angesteckt. Sie reden genauso schwammig und nebulös. Sie agieren kurzsichtig und unverantwortlich. Sie wissen nicht: Wer wie ein Politiker handelt, endet wie ein Politiker. Wer sich als Manager nachhaltig Erfolg und Respekt verschaffen möchte, sollte sich den (schlechten) Politiker zum Vorbild nehmen – und dann das Gegenteil tun:

(Schlechte) Politiker umgeben sich mit Ja-Sagern. Egal, welchen Unsinn der große Vorsitzende erzählt, die Fraktion applaudiert dank Fraktionszwang geschlossen. Der Spitzenpolitiker nimmt das naiv für bare Münze – und entfernt sich mit Lichtgeschwindigkeit von Wirklichkeit und Volk. Wenn sich ein Manager diesen galoppierenden Realitätsverlust leistet, wird er über kurz oder lang vom Markt, der Konkurrenz oder dem Rivalen in den eigenen Reihen eliminiert. Wenn meine Coachees sich über „scharfe“ Aufsichtsräte beklagen, rate ich immer: „Seien Sie froh darüber! Viel schlimmer ist ein zahmes Kontrollgremium!“ Natürlich tut es weh, wenn einem die Querdenker an die Karre fahren. Doch viel schmerzlicher ist es, den Bezug zur Realität zu verlieren: Das endet mit Bruchlandung. Es ist wie im Spitzenfußball: Nur wer sich regelmäßig quält, schafft es bis ganz in die Spitze.

Politiker sind kurzsichtig. Viele Manager dank US-amerikanischem Quartalsbilanzdenken ebenfalls. Nach durchschnittlich vier Jahren wechselt ein (West)Topmanager das Ressort oder das Unternehmen. Das ruiniert ein Unternehmen langfristig. Die meisten der Fortune500-Unternehmen von heute werden schon in wenigen Jahren verschwunden sein. Die Japaner machen das anders. Sie denken nicht in Jahren, nicht in Jahrzehnten, sondern in Generationen. Wer nur bis zum nächsten Quartal denkt, kann nach dem nächsten Quartal bereits am Ende sein. Ein Fünfjahres-Horizont ist das Mindeste, worauf ein guter Manager abzielen sollte.

Politiker agieren zusammenhanglos. Ein Beispiel dafür lieferte die deutsche Bundeskanzlerin, die in ihrem Wahlkampf Brutto- mit Nettoeinkommen verwechselte. Kann Managern nicht passieren? Leider doch. Ein Beispiel: Die Auftragszahlen einer serbischen Bank hinken hinter den Zielvorgaben her. Der Vorstand möchte den Verkauf ankurbeln und beschließt eine Werbekampagne. Sie finden das einleuchtend? Wollen Sie etwa in die Politik? Scherz beiseite: Kurz vor Start der Kampagne holt der Vorstandssprecher dann doch Rat bei uns ein. Er fragt: „Machen wir das Richtige?“ Wir schicken ein Aufklärungsteam los. Nicht in die Zentrale, sondern in die Filialen. Das ergründet die wahren Zusammenhänge: Die Kunden kommen in Strömen in die Filialen – aber sie gehen ohne Abschluß raus. Ergo: Die Kundenberater sind abschlussschwach. Das heißt: Schulung statt Werbung ist angesagt. Manager ergründen die Zusammenhänge, bevor sie handeln.



Politiker sind nicht gut, weil sie nicht gut bezahlt werden. Laut *Finance* vom 1.7.2008 bezieht der slowenische Regierungschef Janez Janša ein Monatsgehalt von 5.809 Euro brutto. Er ist eine krasse Ausnahme: Er ist bedeutend besser als sein Gehalt. Davon kann und sollte man in der Wirtschaft nicht ausgehen: Wer gute Leute will, muß gut bezahlen. Das beste Gegenbeispiel lieferte in diesem Sommer die Lufthansa: Sie legte ihre Bilanz mit satter Gewinnsteigerung ausgerechnet an jenem Tag vor, an dem ihre Mitarbeiter wegen höherer Löhne zu streiken begannen. Das muß selbst den friedfertigsten Mitarbeiter in die innere Emigration und die Leistungsverweigerung treiben. Pay peanuts, get monkeys, sagen die Amerikaner: Wer nur Erdnüsse bezahlt, kriegt auch nur Affen, die für ihn arbeiten wollen.

Politiker lügen. Ein westeuropäischer Regierungschef trat sein Amt mit dem Versprechen an, die Arbeitslosigkeit zu halbieren. Keiner nahm ihn ernst. Jeder wußte: „Nur ein Wahlversprechen.“ Natürlich erfüllte er sein Versprechen nicht. Natürlich ist es einfacher, zu lügen – aber nicht sehr erfolgreich. Daß die Wahrheit mehr Erfolg bringt als jede Lüge, bewies ausgerechnet ein anderer Politiker, Winston Churchill, als er sagte: „I have nothing to offer you than blood, sweat and tears“ – und sein Volk warf den deutschen Despoten von der Insel. Natürlich ist es unbequemer, die Wahrheit zu sagen. Doch genau das macht einen guten Manager aus: Er legt wenig Wert auf Bequemlichkeit. Er legt mehr Wert auf Erfolg und den Respekt seiner Mitmenschen. Wer nicht wie ein Politiker denkt und handelt, wird beides bekommen.