

Von Elefanten, Dackeln und Flöhen

Thomas Matzner, Berater für Systemanalyse
Copyright © 2006

Indische Elefanten, die Baumstämme tragen, fand ich stets beeindruckend. Von Dackeln kann man weniger verlangen, bestenfalls, daß sie die Zeitung holen, aber selbst darauf ist kein Verlaß.

Große Tiere tragen schwerere Lasten als kleine – diese Erfahrung kehrt sich im Business manchmal um. Je größer ein Unternehmen, desto länger läßt es sich etwa Zeit, seine Lieferanten zu bezahlen. So warten Softwarehäuser, die für unsere Top 100 tätig sein dürfen, oft Monate, gar Jahre, auf ihr Geld. Gut für sie, denn sie erweitern damit ihr Leistungsspektrum: Sie agieren als Bank.

Paradox ist allerdings, daß das Großunternehmen von den Banken bereitwillig Kredite bekäme, das Softwarehaus nicht. Hat ein Softwarehaus Sicherheiten, Grundstücke, Anlagen? Bestenfalls hat es gute Leute, und die sind nicht beleihbar. Also gerät es in Liquiditätsengpässe, und das trotz hoher Auslastung und guter Arbeit.

Wenn sich Softwarehäuser von größeren Unternehmen aufkaufen lassen, dann meist aus diesem Grund. Bessere Softwarelieferanten werden sie damit nicht, denn die Leute bleiben die gleichen – wenn sie bleiben. Wenn nicht, hat der Elefantenkunde als Resultat statt eines kompetenten Softwarehauses eine weniger kompetente Softwarebank.

Ist das Softwarehaus der Dackel, ist der Freelancer der Floh (um ein stolzes Tier zu wählen). Der darf nun erst recht die Baumstämme tragen. In der vergangenen Rezession war es beispielsweise üblich, daß die Elefanten verbindliche bestellte Leistungen einfach nicht in Anspruch nahmen, also vertragsbrüchig wurden. Die Dackel hatten Angst vor den Elefanten (vor deren Einkäufern) und bellten nicht einmal. Die Flöhe standen auf der Straße – ich weiß, ein Metaphernbruch, aber harmlos im Vergleich zu dem eigentlichen Skandal.

Sogar aus Freelancerkreisen hörte ich: Das mache einen guten Unternehmer aus, nicht steif an seinem Vertrag zu kleben, sondern sich eben schnell einen anderen Kunden zu suchen. Aha. Bestellen Sie mal ein Auto und nehmen es dann nicht ab. Oder bei Ihrer Bank einen Kredit, den Sie nach zwei Monaten zurückgeben. Dann werden Sie erleben, wie unsere besten Unternehmer, vielleicht sogar Ihre Auftraggeber, auf Vertragsbruch reagieren.

A propos schnelle Kundensuche: Besonders empfindlich sind die Dackel, wenn die Flöhe mehrere Dackel gleichzeitig akquirieren. Schon wieder eine blöde Metapher, aber jetzt ist es schon egal. Wenn etwa der Elefant über den Auftrag nachdenkt, Tage, Wochen, und plötzlich der Freelancer nicht mehr verfügbar ist, weil er anderswo eine Zusage erhalten hat. Dann erinnert sich der Dackel, daß er bellen kann.

Natürlich ist das unbequem für Elefant und Dackel. Aber beide werden deswegen nicht schlecht schlafen, im Gegensatz zum Freelancer, solange er wartet und kein Einkommen hat.

Wir Flöhe, Sie und ich, werden die Welt nicht verändern. Aber vielleicht hilft es in der nächsten Verhandlung, über eine faire Verteilung der Lasten nachgedacht zu haben. Und, liebe Dackel, wenn Sie an dem Floh einen Narren gefressen haben und ihn an sich binden wollen, können Sie ihm ja zum Ausgleich eine Auslastung garantieren.