

## **Newsletter**

Im März 2012

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Buchhaltung hat viele Aufgaben. Unter anderem soll sie Daten liefern, die man für Entscheidungen braucht. Das lernt man so. Daran hat man sich gewöhnt. Man hinterfragt es nicht mehr – wieder einmal! Und doch steckt in eben dieser Buchhaltung und damit auch in der Bilanz eine gravierende Fehleinschätzung. Wenn man nämlich z. B. Mitarbeiter schult, so sind das in der Buchhaltung Kosten. Dem wird kein Wert gegenübergestellt. Wenn man aber z. B. teure Schreibtische kauft, aktiviert man sie; sie erscheinen als Aktivposten, also als ein Wertgegenstand, in der Bilanz, aber nicht die besser geschulten Mitarbeiter.

Denkt man diesen Ansatz zu Ende, müßte jedes Unternehmen viele Schreibtische und dgl. kaufen und alle Mitarbeiter entlassen. Das wäre, Geld in Werten angelegt und Kosten reduziert – immer rein in Anlehnung an die Vorgaben aus der Buchhaltung. Natürlich weiß jeder, daß das Unsinn ist. Dennoch begegnet uns diese Logik überall und ständig, nämlich z. B. immer dann, wenn es wieder heißt, man müsse Mitarbeiter entlassen. Produktivität ist, vereinfachend gesagt, Umsatz pro Kosteneinheit, z. B. pro Mitarbeiter. Und natürlich bekommt man rein rechnerisch eine Produktivitätssteigerung, wenn man Mitarbeiter entläßt. Der Effekt aber ist kurzfristig. Es folgen die sog. Kollateralschäden, also vorgeblich unvermeidbare Schäden, wenn man ein bestimmtes Ziel verfolgt. Unvermeidlich? Denn der Quotient, also das Ergebnis aus der Division von Umsatz durch Einheit, erhöht sich ebenfalls bei Ausweitung des Umsatzes (sofern die Kosten dadurch nicht bzw. geringer steigen).

An dieser Stelle wage ich ein Gedankenspiel: Angenommen einem Unternehmen geht es schlecht, es schreibt rote Zahlen, und man würde dies mit allen erforderlichen Fakten vor den Mitarbeitern ausbreiten und zugleich eröffnen, daß es eben diese zwei Wege gibt – oder man läßt die Möglichkeit weiterer Wege offen. Es liege nun an ihnen, zu entscheiden bzw. Vorschläge einzubringen. Glauben Sie nicht, daß da auch ein paar ganz vernünftige und umsetzbare Vorschläge dabei sein könnten? In der Tat wird ähnliches bereits gemacht, aber mehr quasi mit der Pistole auf der Brust der Mitarbeiter: Entweder ihr macht mit und verzichtet oder... Das meine ich nicht, sondern ich meine einen echten Dialog. Wo noch kann man Kosten einsparen? Wo sind vielleicht noch Geschäftsfelder zu erschließen? Vielleicht muß man da in unternehmerischem Denken ein paar Nachhilfestunden geben. Das könnte sich nachfolgend sogar noch weiter auszahlen.

Wer begreift, daß Mitarbeiter nicht allein Kosten verursachen, sondern die Stelle sind, wo Ideen umgesetzt werden, woher auch brauchbare Ideen kommen können (Kreativität), wo Kunden bedient werden – oder auch nicht, der wird der Konkurrenz immer weiter davon laufen.

Mit freundlichen Grüßen  
Irene Maria Klöppel.

### **Herausforderungen meistern**

Counseling · Coaching · Training  
Unternehmer-Beratung  
Führungssysteme

[kontakt@kloeppeel-beratung.de](mailto:kontakt@kloeppeel-beratung.de)  
[www.kloeppeel-beratung.de](http://www.kloeppeel-beratung.de)

Sparkasse KölnBonn  
Konto 1900 066 794  
BLZ 370 501 98  
Deutsche Bank  
Konto 611 5067 00  
BLZ 370 700 24

Erfüllungsort und  
Gerichtsstand Köln, HRA 4440  
Persönlich haftende  
Gesellschafterin  
Irene Klöppel GmbH,  
HRB 13643  
Geschäftsführerin  
Irene Maria Klöppel