

Spieltektonik

Arbeitsblatt [UM52](#): Umkehrung der Bezahlung

Ein Geniestreich ist es, wenn ein Unternehmen, welches für eine Dienstleistung immer bezahlen musste, es geschickt erreichen kann, dass jemand nun dafür bezahlt.

Zunächst ein einfaches Beispiel. Jemand organisiert eine Party, wo z.B. Bill Clinton oder Jack Welch eingeladen ist. Nun, diese beiden kassieren für einen Auftritt 100.000€, halten Smalltalk, machen Shakehands, lassen sich mit irgendwelchen Prominenten ablichten. Im Grunde tun alle dasselbe, nur – die einen werden bezahlt, die anderen müssen für den Eintritt zahlen. Es erscheint wahlfrei, wer zahlen muss, und wer bezahlt wird, bei einer Party.

Nun konkret, und hier geht es um richtig viel Geld:

Kabelfernsehen hat vor vielen Jahren begonnen, das Satellitenfernsehen abzulösen. Mächtige Geldgeber aus den U.S.A. hatten nämlich nach einer Analyse des deutschen Marktes festgestellt, dass die Fernsehsender die Satellitenbetreiber bezahlen, und für Endkunden dies kostenlos ist. Dies liegt an der Umlage, die die G.E.Z. erhebt. In den U.S.A. gibt es so etwas nicht. Hier bezahlen die Endkunden Gebühren an die Anbieter des Mediums und dann nochmal extra für die Inhalteanbieter.

Hier witterten die Analysten gute Geschäfte auf Dauer. Milliarden wurden in Deutschland investiert, um das Business mit Glasfaseranschluss voran zu treiben. Bei vielen Vermietern hatten sie Erfolg. Diese haben den Kabelanschluss in die Nebenkostenrechnung einfach mit hineingerechnet. Für Vermieter ein Nullsummenspiel. Die teure Verlegung der Glasfasern rechnete sich halt auch noch nicht.

Die Analysten prognostizierten, dass sie die Fernsehsender ab einer gewissen, kritischen Masse von Kabelhaushalten, für die Einspeisung ihrer Inhalte bezahlen zu müssen, so, wie sie dies bereits für Satellit tun. Klar war, dass in der Anlaufphase die Inhalteanbieter keinesfalls etwas bezahlen würden, da die Kunden ja auch über Satellit ihre Sender sehen können.

Auf Dauer, so prognostizierten die Analysten, würden die Kabelanbieter ja durch Mehrwertdienste, wie Internet und Video über Breitbandanschluss den Endkunden völlig im Griff haben, und dann könnte der grosse Verdrängungswettbewerb beginnen. Astra mit seinen Satelliten Astra 1a-1e ... würden weg vom Fenster sein. Auch würde auf Dauer nur das Kabel HDTV, also das hochauflösende Fernsehen senden können.

Nur hatten sie einiges nicht bedacht. Telekom mit seinem Kabelmonopol, die Entwicklung von ADSL/SDSL/HDSL, also HiSpeed über Kupferleitung, und vor allem – Terrestrisches Digitales Fernsehen, wo in die alten Analog – Kanäle über Antenne mehrere Digitale Kanäle komprimiert eingespeist werden. Die Rundfunkintendanten entschieden, dass DVB-T aus strategischen Gründen eingeführt werden müsse, also die Grossstädte damit auszurüsten seien. Kein Problem, da ja die alten, analogen Fernsehsender einfach umgerüstet werden konnten. Auch die Verbraucher hätten damit einen Mehrwert – Kein Satellitenanschluss mehr nötig und mehr Sender.

„Umkehrung des Kontrollflusses“ - „Hollywoodprinzip“ auch genannt: „Don't call us, we will call

you!“

Damit hatten die Analysten nicht gerechnet. Ihnen fehlt nun das Geld der Fernsehsender, mit dem sie fest gerechnet hatten. Und darüber hinaus droht nun die Inhalteanbieter damit, dass die Kabelbetreiber für die Einspeisung ihrer Sender bezahlen müssten. Der Schuss ist nach hinten losgegangen. Milliarden schwere Investitionen, brillante Analysen, sichere Prognosen für die amerikanischen Investoren, und nun ist viel Geld in den Sand gesetzt.

Warum schauen sich Schwaben Porno's gerne Rückwärts an? Nun – sie finden es lustig, wenn die Prostituierte dem Feier Geld gibt!

Wann also lässt sich eine Umkehrung der Bezahlung erreichen? Immer dann, wenn das „Lustverhältnis“ sich umkehrt! Es wird mit Geld immer derjenige bezahlt, der das geringste Vergnügen an dem Prozess hat, als „Kompensation“ für entgangene Freuden. Der „Umkip-Punkt“ einer Bezahlung in einem Business hat also ganz klar mit psychologischen Kriterien zu tun. Die Frage ist nur, ab wann Frauen für Sex bezahlen müssen. Ich denke, es hat klar mit den Männern zu tun ;-)
Kann man z.B. ein Unternehmen so „attraktiv“ machen, dass Mitarbeiter sogar dafür bezahlen, in dem Unternehmen arbeiten zu dürfen?

Eine scheinbar absurde Sache. So etwas gibt es nicht? Gibt es doch! Das deutsche, rote Kreuz verdient viele Milliarden im Jahr durch Blutspenden, die sie mit hohen Profiten an Krankenhäuser weiter verkaufen, mit Dienstleistungen für öffentliche Veranstaltungen, jedoch die meisten Mitarbeiter arbeiten, ähnlich wie in der freiwilligen Feuerwehr, kostenlos ehrenamtlich. Sie investieren nicht nur Zeit, sondern auch Geld, und das gerne.

„Man muss aus seinem Unternehmen den aufregendsten Ort der Welt machen“ Jack Welch, Ex-CEO von General Electric aus: Wirtschaftswoche, Nr. 51 vom 13.12.2001

„Wenn die Frustration im Unternehmen noch höher ist, als schon bei den Mitarbeitern zuhause, sinkt die Leistung ins Bodenlose“

Daraus folgt, dass ein Unternehmer umso höhere Löhne bezahlen muss, je schlechter das Arbeitsklima bzw. die Unternehmenskultur ist. Investition in die Verbesserung der Unternehmenskultur, also in „Unternehmenserotik“ (© Mären Kruse), also der spieltektonischen Führung von Menschen lohnt. Der Vodafone – Chef Chris Gent hatte durch die feindliche Übernahme von Mannesmann-Demag einen riesigen Berg Aktien erworben, den er an eine eigens gegründete luxemburgische GmbH verkaufte. In Luxemburg ist das „parken“ von Aktien für das Finanzamt nicht interessant. In Deutschland jedoch, kann der Wertverlust des Aktienpaketes mit anderen Einnahmen verrechnet werden. Nach dem Börsencrash kaufte Vodafone die Aktien zurück und erzielte mit diesem Trick eine Verlustvorschreibung von 50 Mrd.€! Herr Eichel und Herr Schröder tobten, es wurde eigens eine Bundestagssitzung anberaumt und rückwirkend ein Gesetz erlassen, nachdem ein solches Vorgehen, also dem Auspielen zweier Steuersysteme gegeneinander nicht zulässig sei. Die Gerichtsverfahren Vodafone gegen Bundesrepublik Deutschland sind noch in der Schwebe.

Da fragt man sich doch, warum einige Spinner, insbesondere in XING, sich anmassen, Assessments zur Auswahl von TOP-Managern anbieten zu können. Wenn die Psychologen selber die Fähigkeiten hätten, TOP-Manager zu beurteilen, wären sie sicherlich selber nicht mehr Psychologen, sondern selber Manager, oder?

Aufgabe: Wo hat es in den vergangenen Jahren eine Umkehrung der Bezahlung bzw. Veränderungen ergeben, wo ursprünglich teure Produkte oder Dienstleistungen gratis erhältlich waren, oder scheinbar gratis. Woher kam dann die Finanzierung? Welche Bereiche der Dienstleistung werden als nächstes betroffen sein? (Autoverleih....) Analysieren sie mit den spieltektonischen Regelwerken die Möglichkeit einer Umkehrung der Bezahlung. Was wird nach der Pleite der Kabelanbieter passieren? Siehe auch „[Akquisition Überflüssig!](#)“ und „[Reaktanz Spiel](#)“