

Spieltektonik

Arbeitsblatt [U18](#): „Zahlengläubigkeit - Verschwendung eindämmen“

Angenommen, Du weißt genau, daß Dein Vorgesetzter ein Knauserer ist, was Investitionen angeht. Jede Anfrage nach einer neuen Maschine, z.B. einer neuen Schweißanlage wird negativ beschieden: „Die Alte tuts noch, und die Neue kostet xy, können wir uns nicht leisten!“

Wie könnte man diesen dazu bewegen, dennoch der Neuanschaffung zuzustimmen?

Man „beweist“ ihm, daß die Anschaffung der neuen Maschine sich „rechnet“ – man läßt zwei Schweißer im Vergleich antreten – einen ungeübten (was der Vorgesetzte nicht weiß) mit der alten Schweißanlage, und läßt diesen gegen einen geübten Schweißer mit der neuen Schweißanlage im Wettbewerb antreten. Resultat:

Der Mann an der neuen Schweißanlage ist gegenüber seinem Konkurrenten im Schnitt 3 Sekunden schneller, und hat keine Nebenarbeiten mehr zu tun – abschleifen, begradigen der Schweißnähte. Einsparung auf das Jahr umgerechnet – mehrere Tage!

Diese Werte hält man dann dem Vorgesetzten unter die Nase – Zack – Bestellung erledigt ... Er willigt ohne Bedenken ein, weil – er hat nun ein „hieb – und stichfestes“ Argument gegenüber dem Chef, warum diese Investition unbedingt notwendig war.

Er kann nun, obwohl er viel Geld ausgegeben hat, vor seinem Chef glänzen – die Vorfreude, seinem Chef die frohe Nachricht „irrsinniger“ Einsparungsmöglichkeiten zu bringen, gelobt zu werden, ist sein innerer Antrieb: „**Spar Dich reich!**“ - Bei korrekter Überprüfung der Messwerte des Vergleiches, also der vermeintlichen „Kalkulation“ („Traue keiner Statistik, die Du nicht selber gefälscht hast!“), also Vollkostenrechnung, Wertstrom- oder Prozesskostenrechnung, z.B., wäre der Vorteil gegenüber der alten Maschine viel geringer, oder vielleicht überhaupt nicht vorhanden gewesen. Von nun an jedoch ist diese neue Schweißanlage in dem Kopf des Vorgesetzten mit positiven Emotionen verbunden, fest gekoppelt, sodaß dieser nun bereits ist, noch weitere 4-5 dieser sehr teuren Schweißanlagen zu bestellen, in sicherer Überzeugung, daß er der Firma was Gutes tut.

Daß immer nur 1-2 dieser Schweißanlagen gleichzeitig in Betrieb sind, also überhaupt keine 5-6 gebraucht werden, fällt hier nicht mehr ins Gewicht – er hinterfragt angesichts der Aussicht auf positive Emotionen die Logiken des situativen Kontextes vor Ort garnicht mehr weiter.

Und so verführt man den Vorgesetzten dazu, Dinge für teures Geld anzuschaffen, die höchst überflüssig sind. Dennoch hat er ein positives Gefühl dabei, der Firma was Gutes zu tun, obwohl er – objektiv gesehen – der Firma sehr schadet – durch die Kapitalbindung in 4 überflüssigen Schweißanlagen.

Ein Firmenchef, der alle Prozessabläufe seiner Firma genauestens kennt, hätte sicher die Bestellung der Schweißanlagen nicht genehmigt. Heutzutage jedoch kennt die GF sich kaum noch mit den Arbeitsprozessen vor Ort aus, sie verschanzt sich oft oben in dem Elfenbein-Turm, und guckt nur noch auf die Zahlen, die der Computer ausschmeißt, während überall gigantische Geldsummen zum Fenster hinausgeworfen werden.

Aufgabe: Wie kann man grundsätzlich durch „korrekte Regelwerke“ derlei vermeiden?