



Führungskrise

In der Rezession offenbart sich, wie egoistisch und autoritär viele Chefs sind

VON WINFRIED GERTZ

Um Entscheidungsträger ist es nicht gut bestellt, sagt Andreas Welther. So komme die Heftigkeit der aktuellen Krise in den Management-Lehrbüchern einfach nicht vor. „Wem beigebracht wurde, dass Shareholder-Value und Wachstum die alles entscheidenden Primärziele in der Unternehmensführung darstellen“, sagt der Coach, „dem fehlt nun schlicht die Orientierung“.

Eine Konsequenz: Besonders in der Krise spitzt sich der Egotrip gefährlich zu, wie eine Umfrage der Unternehmensberatung DDI unter 4500 Managern zeigt. Stehen Kommunikation, Teamorientierung oder Motivationsgabe als zentrale Führungsaufgaben eher hinten, verschaffen sich Vorgesetzte Respekt durch Ergebnisorientierung und das Vermögen, hart durchzugreifen.

Dieser Führungsstil macht zusätzliche Rückfragen erforderlich, provoziert unnötige Diskussio-

nen und beeinträchtigt so die Unternehmensergebnisse erheblich – wie eine weitere Studie ergab. Die vermeidbaren Kommunikationskosten lägen schon bei mittleren Unternehmen jährlich im siebenstelligen Bereich. Daher rät Bettina Daser vom Sigmund-Freud-Institut der Universität Frankfurt, ehrlich mit eigenen Ressourcen umzugehen. Wer sich stets 100 Prozent vornehme, lande im Ergebnis eher bei 70 Prozent. „Nachgeben kann leistungsfähiger machen.“ Ebenfalls ratsam: regelmäßig Rückzugsräume aufzusuchen und sich mit anderen auszutauschen. Nur nicht im eigenen Betrieb: „Dann droht der politische Selbstmord.“

Coach Welther, einst Vorstand und Geschäftsführer internationaler Beratungshäuser, hält die Zeit für eine Wertediskussion für gekommen. Sei es nicht mehr möglich, kompetent und fair zu agieren, empfiehlt er, den Absprung zu wagen. Das sei im Zweifel eine kühne, aber respektable Entscheidung.

in ge-
aber-
uner.
al der
e Ver-
gern.
n Be-
ir die
gibt –
n, die
n Un-
echte
ngen.
ndelt
chter

nsol-
chlug
em 6.
hren

rtiger
n ein
ions-
e Zy-
renz-
its in
Bank
igne-
sagte

ver-
e. Für
unf-
Fir-
is zu
t das
„Das
st für
r Be-
bler.