

Babette Buck  
Jobkiller

*Babette Buck* wurde 1969 in Nürnberg geboren und wuchs als Kind eines Diplomingenieurs und einer Verwaltungsangestellten nach der Scheidung der Eltern bei ihrer Mutter auf.

Trotz ihrer eher musischen Begabungen entschied sich Babette Buck auf Anraten ihrer Eltern nach dem Abitur zum Studium der Betriebswirtschaft, das sie 1999 mit Diplom abschloss. Sie arbeitete viele Jahre im Marketing-Bereich, u. a. bei einem großen, internationalen Kosmetikkonzern sowie als Beraterin und Projektleiterin bei einer weltweit tätigen Marktforschungsagentur.

Verheiratet mit einem Koch, der seit Langem sein eigenes Gourmetrestaurant betreibt, erhielt sie über viele Jahre Einblicke in die »schillernde Welt« der Gastronomie, die sich im Arbeitsalltag als hart, mühsam und kräftezehrend entpuppte. Neben ihrem Job als Marketing-Beraterin unterstützte sie ihren Mann stets tatkräftig bei allem, was im Restaurant anfiel. Ihre Erlebnisse dort inspirierten sie zu ihrem Roman »Tisch für Eine«, in dem sie auch einige Episoden ihres Lebens in der Gastronomie wiedergibt.

Babette Buck ist eine leidenschaftliche Tier- und vor allem Hundeliebhaberin und verbringt ihre Freizeit am liebsten bei ausgedehnten Spaziergängen mit ihren Hunden. Sie liebt Italien, italienisches Essen und italienische Lebensart und fährt, wann immer es ihr möglich ist, mit ihrem Mann und ihren Hunden nach Ligurien, an den Gardasee oder in die Toskana.

BABETTE BUCK

## Jobkiller

Eine Geschichte über Mobbing und  
andere Intrigen

Erzählung

Weitere Informationen über den Verlag und sein Programm unter  
[www.buchmedia.de](http://www.buchmedia.de)

März 2016

© 2016 Buch&media GmbH, München

Umschlaggestaltung unter Verwendung  
des Bilds »rain« von © okalinichenko, fotolia.com

Printed in Germany

ISBN print 978-3-95780-058-9

ISBN ePub 978-3-95780-059-6

ISBN PDF 978-3-95780-060-2

# 1

An einem sonnigen Montagmorgen mit strahlend-blauem Himmel betrat ich für meine Verhältnisse bestens gelaunt und sorgfältig zurechtgemacht mein Büro. Als Garderobe hatte ich ein beigefarbenes Kleid gewählt, figurbetont und tailliert, dazu helle Riemchenpumps. Die Haare hatte ich am Vorabend auf Lockenwickler gedreht und am Morgen mühevoll drapiert. Da heute mein erster Arbeitstag nach drei Wochen Urlaub war, wollte ich einen besonders guten Eindruck machen – erholt, motiviert und positiv.

Leider entsprach das überhaupt nicht der wirklichen Grundstimmung meiner Arbeit gegenüber. Seit zweieinhalb Jahren war ich nun in der Position des Teammanagers bei *Markets & Management 2000*, einem großen Beratungsunternehmen, und mir war schnell klar geworden, dass ich von meinem vorgesetzten Abteilungsleiter wenig erwarten konnte. Alfred Simons Engagement bei meinem Arbeitsantritt beschränkte sich darauf, mir mein Büro zu zeigen und einige Kundenkontakte zu übergeben. Von laufenden Projekten hatte er wenig Ahnung und konnte mir nicht einmal meine wesentlichsten Fragen dazu beantworten. Sein Interesse galt vielmehr kulinarischen Genüssen, der Planung seiner diversen Reisen und möglichst frühzeitigen Feierabenden. Da er in der Hierarchie mittlerweile nur eine Ebene unterhalb der Geschäftsleitung angesiedelt war – meiner Vermutung nach wie so häufig durch Glück und Zufall erreicht –, unterlag er keinen Vorgaben hinsichtlich der Gesamtarbeitszeit, sondern konnte seinen Arbeitsalltag frei gestalten. Wichtig also für ihn war, Sklaven zu finden, an die er ALLES – in diesem Fall WIRKLICH alles – delegieren konnte. Wann immer es in Gesprächen um die zu erreichenden Ziele für das Team und die Abteilung ging, war sein üblicherweise gebrauchter

Terminus für das zu Erledigende: »**Wir** müssen ...«, was im Klartext hieß, ICH musste, während er sich ein möglichst angenehmes Leben machte. Wie schön, wenn man sich in einer so herrlichen Position befand, einen großräumigen Geschäftswagen mit Sportausstattung gestellt zu bekommen – Laptop, Handy, BlackBerry sind selbstverständlich –, und dicke Prämien dafür kassierte, dass sich andere jeden Tag den Allerwertesten aufrissen, während man selbst um halb fünf entspannt das Büro verließ. Leider war ich mit Abstand der größte Idiot in seiner gesamten Abteilung: Er hatte es geschafft, die Geschäftsleitung davon zu überzeugen, eine zusätzliche Hierarchie-Ebene in seinem Bereich einzuziehen, um das entstehende Arbeitspensum bewältigen zu können – einen Teamleiter, der für die Abwicklung sämtlicher Projekte in seinem Bereich verantwortlich sein sollte. Ich erinnere mich gut daran, wie mir meine Arbeitsaufgaben im Einstellungsgespräch beschrieben wurden: Es war von einem Bereich die Rede, in dem die Aufträge praktisch von selbst hereinrieselten. Ungleich wie in anderen Branchen oder Märkten gab es angeblich bei dem vorhandenen Kundenkreis noch wenige Preiskämpfe, sodass unsere Projektpreise immer ohne weitere Diskussionen akzeptiert wurden. Wie schön! Nur dass leider die Realität dann anders aussah: Die Projektlage bei Arbeitsbeginn war fast gleich null – nur ein Projekt von *Deers International*, einem großen Anbieter von Körperpflegeprodukten, das jedes Jahr durchgeführt wurde, stand wieder an – ansonsten nichts, nada, niente. Ich wunderte mich. Noch mehr, als mir eröffnet wurde, dass unser früherer Großkunde *Q Arlow* von einer französischen Firma übernommen und das gesamte strategische Geschäft – inklusive Marktforschung und Unternehmensplanung – nach Frankreich verlagert worden war. Da die Franzosen in diesem Fall nicht wirklich wild darauf waren, ihre Strategie fortan mit einer deutschen Firma zu

planen, sondern ihre eigenen Haus- und Hofinstitute hatten, hatte sich unser Geschäft mit *Q Arlow* also vorerst erledigt. Ich verstand allerdings schnell, wie Alfred Simon die Position bei *Markets & Management 2000* ergattert hatte: Er war vorher Produktmanager bei *Q Arlow* in Deutschland gewesen und hatte von dort zu *Markets & Management 2000* gewechselt. Sein Glück war offenbar, dass genau zu dieser Zeit die strategische Arbeit bei *Q Arlow* enorm ausgebaut und ohne Ende Marktstudien und Planungsprojekte ausgeschrieben wurden. Aufgrund seiner guten Beziehungen (oder anderer Gründe, die sich leider meiner Kenntnis entzogen) zu *Q Arlow* bekam sein Team bei *Markets & Management 2000* also reichlich Aufträge und der Rubel rollte. Hatte man erst so eine Glücksträhne, brauchte man sich natürlich vor der Geschäftsleitung nicht mehr rechtfertigen und bekam praktisch alles. Und dann kam ich und der Kunde war weg. Ich durfte also ganz von vorne anfangen und in mühevoller Sisyphus-Arbeit beginnen, mir Kunden zu akquirieren oder Projekte zu erschließen. Dementsprechend war der Ergebnisbeitrag im ersten Jahr dieser Aufbauarbeit bei null und daher natürlich nicht das, was sich die Geschäftsleitung erhoffte. Aber diese ungute Geschäftslage zu Beginn meiner Tätigkeit bei *Markets & Management 2000* war nur einer von diversen ungunstigen Umständen, die mir später noch große Schwierigkeiten einbringen sollten.

Das Team, das ich bei *Markets & Management 2000* leitete, hatte bei meinem Arbeitseintritt aus zwei Personen bestanden: der fortgeschritten schwangeren Frau Schmidt und Herrn Kaufs, seines Zeichens eigentlich Doktor der Physik, aber seit 15 Jahren bei *Markets & Management 2000* beschäftigt. Er betreute vor allem Kunden aus dem Bereich Technologie und Elektronik und arbeitete weitgehend selbstständig – dennoch

war auch sein Arbeitsbereich mir unterstellt, was er tunlichst versuchte zu ignorieren. Die Schwangere war eigentlich schon weg – aus gesundheitlichen Gründen – und Herr Kaufs ließ mich von Anfang an spüren, dass es nicht seinen Präferenzen entsprach, eine weibliche Vorgesetzte zu haben, die zudem fast seine Tochter hätte sein können. Die Zusammenarbeit gestaltete sich daher eher schwierig. Ich versuchte, Herrn Kaufs mit Samthandschuhen anzufassen und eher auf Einfühlungsvermögen und Entgegenkommen zu setzen als auf Druck und Konfrontation. Aber im Nachhinein würde ich sagen, das war ein Fehler. Damals versuchte ich jedoch, direkte Auseinandersetzungen im Team zu vermeiden. Meine Hoffnung war die in Kürze erwartete Neueinstellung, die allerdings entgegen der Absprache mit Simon nicht von mir mitausgesucht, sondern von ihm allein eingestellt worden war. Gudrun Bader war demnach auch wirklich nicht mein Fall, schon allein vom Typ her: Sie war etwa in meinem Alter, aber (*Gott sei Dank im Gegensatz zu mir*) etwas untersetzt und mit Bauchspeckansatz – der Typ Angestellte, der im Sommer mit Flipflops und Badeshirt ins Büro kam und nicht verstand, warum er damit nicht unbedingt prädestiniert war, die Karriereleiter unaufhaltsam emporzuklettern. Aber das Schlimmste war, dass sie im Austausch mit den Kunden überhaupt kein Feingefühl hatte, sondern eher wie der sprichwörtliche Elefant im Porzellanladen auftrat. Kurzum: Ich mochte sie überhaupt nicht. Dennoch musste ich gute Miene zum bösen Spiel machen und hoffte, dass die gemeinsame Zusammenarbeit sich dennoch positiv entwickeln würde. Das tat sie nicht wirklich: Gudrun lebte offensichtlich in einem Wahn permanenter Selbstüberschätzung, fand ihre Arbeit in der Regel überragend und störte sich nicht daran, dass ich diese Ansicht nicht teilte. Sie kannte ihre Rechte als Arbeitnehmerin nur zu gut und nahm gestellte Aufgaben oder Projekttings gerne



etwas lockerer. Also ein schwieriger Fall. Da ich das, was sie tat oder nicht tat, entsprechend stark kontrollieren musste, ging ein Großteil meiner Zeit dafür drauf, Kontroll- und Korrekturaufgaben wahrzunehmen. Trotzdem entstanden durch ihre Arbeit Probleme mit Kunden, die ich mit meiner Strategie der Schadensbegrenzung nicht auffangen konnte. Kurz und gut: Das Ganze endete darin, dass Simon auf ihre Entlassung drängte und ich, die ich selbst erst kurze Zeit da und kaum eingearbeitet war, mich nach dieser Ansage richten musste. Es war ein Albtraum. Ehe ich mich versah, war ich in meiner neuen Position auf Druck meines Vorgesetzten in der Situation, jemanden entlassen zu müssen. Gudrun reagierte wie eine Furie, erzählte in allen Abteilungen Schauergeschichten: Sie würde rausgemobbt werden und brutal verunglimpft. Sie selbst hielt ihre Arbeit und ihr Auftreten trotz massiver Beschwerden seitens der Kunden für einwandfrei. Gudrun verließ zwar die Firma, aber ich war stigmatisiert, verschrien als böse Rauswerfhexe und argwöhnisch betrachtet vom Rest der Belegschaft. Man durfte dabei nicht vergessen, dass *Markets & Management 2000* ein über 75 Jahre gewachsenes Unternehmen war, das in manchen Bereichen immer noch an einen Staatsbetrieb erinnerte und in dem früher eigentlich NIEMAND entlassen wurde. Es war also kein glorreicher Anfang für mich, eher ein weiterer Vorbote all der Probleme, die ich in dieser Firma noch haben sollte.

Ganz in Gedanken setzte ich mich an meinen Schreibtisch und konnte nach den freien Tagen nur mühevoll den Einstieg in den Berufsalltag finden. Der Urlaub war einfach traumhaft gewesen: sieben wunderschöne Tage an der italienischen Riviera; ein Hotel direkt an den Hügeln über dem ligurischen Meer; ein umgebautes, altes Castello mit riesiger Parkanlage und Sonnenplätzen, die auf den Klippen bis weit hinaus auf

das Meer gebaut worden waren. Ich konnte stundenlang dort auf den Felsen mit Blick auf das weite Gewässer sitzen, die beruhigenden Bewegungen der Wellen verfolgen und in der Endlosigkeit des Meers aufgehen. Ich hatte das Gefühl, nichts weiter zu brauchen – ich fühlte mich heimisch und geborgen in der Nähe des Wassers und des Strandes, wollte die Küste am liebsten nie mehr verlassen. Nach so langer Zeit intensiver und aufreibender Arbeit, die dem Urlaub vorangegangen war, war ich mir dort wie im Traum vorgekommen. Wie falsch fühlte sich dagegen an, was ich das ganze Jahr über tat, um meinen Lebensunterhalt zu verdienen. Wie konnte ich nur jemals auf die Idee gekommen sein, Betriebswirtschaftslehre zu studieren und mein Leben fortan in einem Büro zu verbringen? Und das auch noch mit dem Zweck, großen und mächtigen Firmen zu erklären, wie sie ihre Erzeugnisse noch besser an den Mann bringen konnten, mit welchen Argumenten sie ihre Umsätze noch weiter in die Höhe treiben konnten oder wie ihr Werbespot die Zuschauer am besten in ihren Bann schlägt. Ich war ein Teil einer riesigen Maschinerie geworden, des ganz normalen »Konsumterrors«. *Wie um Gottes Willen war ich da hineingeraten?* Ich, die ich eigentlich ein eher künstlerisches und musisches Wesen hatte, wollte als taffe Karrierefrau den Herausforderungen des modernen Neuzeitlebens begegnen. Zwar hatte ich über die Jahre durch meine Beharrlichkeit und harte Arbeit eine sehr gute Position bei einer großen Unternehmensberatungsgesellschaft bekommen – aber um welchen Preis? Um den Preis, dass ich letztlich mich selbst und meine eigentlichen Vorstellungen vom Leben aufgeben musste? Ich war ein Sklave meiner selbst geworden – getrieben vom täglichen Termin- und Leistungsdruck, ständig meinem eigenen Plan hinterherhetzend. Ich hatte keine Zeit mehr für gar nichts – nicht für mich, meine Familie, meine Freunde oder die Dinge, für die ich mich frü-

her einmal engagiert hatte. Ich war permanent im Stress und kaum ansprechbar. Sollte mich doch jemand ansprechen – und das gar wegen banaler Alltagsangelegenheiten oder Begebenheiten aus dem Verwandten- oder Bekanntenkreis (wie zum Beispiel meine Mutter, wenn sie Dinge erzählte wie: »Ich hab mit Tante Lisa telefoniert, sie sagt, sie hat immer noch diesen Schimmel in der Wohnung und kann gar nicht mehr schlafen ...«) –, war ich genervt. Mein Hamsterrad drehte sich immer schneller, die Anforderungen wurden immer höher und drohten mich zu überrollen. Ich kämpfte nur noch darum, meinen Kopf über Wasser zu halten und im täglichen Alltagschaos zu überleben. Umso verzweifelter war ich angesichts jeder vertanen Chance, die ich in meinem Leben vielleicht gehabt hatte, die ich aber nicht gesehen oder nicht wahrgenommen hatte – wahrscheinlich aus Feigheit oder Angst. Aber aus Angst wovor eigentlich? Früher sicher aus Angst davor, etwas zu tun, was die Familie nicht gut hieß. Später – vielleicht immer noch deshalb? Die Muster, die uns als Kind leiten, stecken wahrscheinlich bis in alle Ewigkeit in uns drin und bestimmen unser Handeln. Mein Problem war, dass ich nicht wusste, wie ich meine Situation ändern konnte. Finanziell war ich abhängig von einem regelmäßigen Einkommen, um meine Rechnungen jeden Monat zahlen zu können. Ich war außerdem verheiratet mit einem einerseits wundervollen Ehemann, der aber andererseits relativ mittellos war und als selbstständiger Gastronom jeden Tag gegen die seit Langem drohende Insolvenz kämpfte. Von dem angehäuften Schuldenberg ganz zu schweigen. Oft musste ich ihm sogar noch mit Geld aushelfen, damit er für seine anspruchsvollen Gäste hochwertige Ware kaufen oder eine Rechnung zahlen konnte, die sein Lokal gerade mal wieder den Kopf kosten konnte. Er kannte alle amtlichen Geldeintreiber der Stadt, war mit dem Gerichtsvollzieher auf Du und Du und

stattete dem Finanzbeamten von der Steuerbehörde fast wöchentlich Zwangsbesuche ab. Zu alldem half ich ihm dann an den Wochenenden auch noch manchmal im Service, wenn es auch hier wieder mal eng war. Nicht unbedingt also ein Klima, in dem man sich sorgenfrei entfalten konnte und familiäre Ruhe und Entspannung angesagt war. Im Gegenteil. Ich sah mich in einer absoluten Zwangslage, meinen Job, den ich eigentlich hasste, weiter zu machen, wollte ich nicht innerhalb kürzester Zeit auf der sozialen Leiter viele Sprossen nach unten klettern. Ich stellte mir öfters vor, wie respektlos und würdelos man behandelt werden würde, wenn man einfach nichts mehr hätte – keine Arbeit, kein Geld, keinen Status, keine soziale Anerkennung. Ich stellte mir vor, wie schlimm es sein musste, sich kein Essen mehr leisten zu können oder seinen Lieben nicht das Nötigste, was sie brauchen, gewähren zu können. Also machte ich weiter. Jeden Tag, Woche für Woche, Jahr für Jahr. Ich fand keine Alternative für mich, die mir wenigstens ein Minimum an Sicherheit, die ich so sehr suchte, garantieren konnte. Und so blieb mir auch nach diesem Urlaub keine andere Möglichkeit als der Weg zurück ins Büro.

Sicher arbeitete ich mit vielen »wichtigen« Menschen aus »wichtigen« Firmen und hatte »wichtige« Termine. Positiv an meiner Arbeitssituation war im Moment auch, dass meine beiden Kolleginnen Esther und Tanja, die ich vor Kurzem neu eingestellt hatte, wirklich super waren. Engagiert, fleißig und überhaupt ganz auf meiner Wellenlänge. Wir verstanden uns gut und vor allem Tanja war unglaublich engagiert und setzte sich genauso ein, wie ich es auch tat und wie ich es für angebracht hielt. Sie hatte eine sehr freundliche und offene Art, achtete auf Umgangsformen, Auftreten und war immer schick angezogen. Sie war außerdem sehr familien-

bezogen und hatte wohl auch eine recht enge Beziehung zu ihrer Mutter, die sich ähnlich kümmerte und sorgte, wie ich es aus meiner Familie kannte. Das rührte mich irgendwie.

Esther und Tanja kamen zu einem Zeitpunkt in mein Team, an dem ich im Prinzip als Einzelkämpfer versuchte, alleine den Arbeitsanfall eines ganzen Teams zu bewältigen und gleichzeitig neue Projekte an Land zu ziehen – von Herrn Kaufs und seinen Kunden, die er eigenständig betreute, einmal abgesehen. Esther wurde als Assistentin eingestellt, Tanja als Juniorberater. Tanja war an der gleichen Universität wie ich gewesen, hatte beim gleichen Professor Marketing studiert und ich hatte sofort bemerkt, dass wir vom gleichen Schlag waren. Ich war sehr froh, durch die beiden Mädels Unterstützung zu bekommen und nun die Arbeit unter uns aufteilen zu können.

Ich hatte gerade meinen Laptop hochgefahren und wollte mich daran machen, mir einen Überblick über die E-Mail-Flut zu verschaffen, die während meiner Abwesenheit hereingebrochen war, als Simon in die Tür trat. »Hallo Katja, können wir uns kurz unterhalten?«

»Ja. Wann?«, fragte ich und rang mir ein höfliches Lächeln ab.

»Am besten gleich«, sagte er knapp.

Ich folgte ihm also in sein Büro und erwartete die üblichen »Wir müssen dies, und wir müssen das«-Reden, neuerdings verbunden mit »So geht es nicht weiter«-Ansprachen. Wir hatten im Jahr 2009 Wirtschaftskrise und die Geschäfte waren allgemein nicht gut gelaufen, so auch bei uns nicht. Ohne große Umschweife setzte er an: »Ich komme gleich zur Sache. Leider haben sich unschöne Dinge ergeben. Wir haben uns dazu entschlossen, uns von dir zu trennen.«

*Aha.*

Ich riss die Augen auf und die sprichwörtliche Kinnlade klappte mir wahrscheinlich so weit herunter wie noch nie in meinem Leben. Ich sagte nichts. Ich saß nur da und war völlig sprachlos.

*Was fiel diesem faulen Fettsack eigentlich ein?*

Er fuhr fort: »Ich sehe in der Zusammenarbeit keine Perspektive mehr. Die Kommunikation, der Austausch – das funktioniert überhaupt nicht. Deine soziale Inkompetenz macht eine gute Zusammenarbeit unmöglich.«

*Wie bitte? Was war ich? In meinem ganzen Leben hatte ich schon viele Jobs gemacht, Praktika absolviert und mich in unterschiedlichste Umgebungen eingefügt. Und gerade meine Anpassungsfähigkeit hatte mir dabei immer sehr geholfen. Hatte der jetzt einen Knall, mir zu sagen, ich sei sozial inkompetent?!*

Und es ging weiter: »Außerdem entwickelst du den Bereich nicht genügend, wir brauchen Initiative, Kreativität, neue Ideen.«

»Ja, aber für neue Ideen braucht man Zeit, und ich bin zugemüllt mit operativer Arbeit«, entgegnete ich.

*Und warum? Weil mein Chef ein fauler Sack war. Würde er seinen Job machen, könnten ihn alle anderen im Team auch besser machen.*

»Alfred, du weißt ganz genau, dass wir aus dem Markt rausgeholt haben, was geht«, fing ich an, mich zu rechtfertigen. »Wir haben Projekte zu den unterschiedlichsten Themen abgewickelt, haben Kundenbeziehungen aufgebaut und haben das *Deers*-Projekt sogar auf 16 Länder ausgedehnt. Die Kunden waren extrem zufrieden mit meiner Arbeit!«

Unbeirrt fuhr er fort: »Es geht nicht darum, ob der Kunde zufrieden ist. Du hast schlicht und einfach die Abteilungsziele nicht erreicht. Du hast diverse Projekte, darunter auch das für *Deers*, betriebswirtschaftlich schlecht geführt und trägst damit die Verantwortung, dass das Abteilungsergebnis negativ ist.«

*Das war ja wohl die Höhe. Er wusste ganz genau, dass das Deers-Projekt genauso abgewickelt worden war wie in den sechs Jahren zuvor. Was sollte das eigentlich?*

»Das Gewinn-Ziel für dieses Jahr, Alfred, war völlig unrealistisch, das habe ich von Anfang an gesagt.« Ich versuchte, dagegenzuhalten. »Wir hatten 20 Prozent Renditevorgabe. Das ist nicht zu schaffen mit unserer Projektarbeit – in Zeiten der Krise sowieso nicht. Wir haben aber nicht 0 Prozent Ergebnis erreicht, sondern wir haben 10 Prozent erreicht, und das ist für die wirtschaftliche Situation im Moment aus meiner Sicht extrem gut.«

»Tja, deine Sicht interessiert aber nicht«, entgegnete Simon schnippisch. »Ich habe das alles mit Herrn Ostmann bespro-

chen. Der hätte dich nämlich schon viel früher rausgeschmissen. Ich habe dich ja vor ihm immer in Schutz genommen. Ich habe dich auch immer gefragt, wie ich dich am besten unterstützen kann.«

Mit vordergründiger Mitleidsmiene blickte er mich an. »Ich habe schließlich immer versucht, mich ganz stark einzubringen; habe immer gesagt: *Sag mir doch, was ich tun kann*. Aber du hast ja alles geblockt.«

Ich verstand langsam, wie seine Argumentation aussah, die er sich während meiner Abwesenheit zurechtgezimmert hatte. Er versuchte, mich gezielt fertigzumachen, und zwar indem er Vorwürfe erhob, die so nicht zutrafen und die Realität vollkommen verzerrten. Erst später verstand ich, dass er nicht nur die Sachverhalte verbog, um sie in seinem Sinne darzustellen. Er kannte offensichtlich auch keine Skrupel, wirklich dreiste Lügen zu erzählen, um mich loszuwerden. Ich selbst wusste aufgrund des stets positiven Feedbacks der Kunden, dass mein Team einen guten Job gemacht hatte. Ich hatte mittlerweile sogar enge, freundschaftliche Beziehungen zu einigen von ihnen. Ich wusste auch, dass Simon in Wirklichkeit nie bereit gewesen war, uns bei der strategischen Arbeit zu unterstützen – obwohl das seine Aufgabe gewesen wäre. Sicher, ich hatte ihn deshalb in letzter Zeit durchaus kritisiert, hatte vieles hinterfragt. Vor allem die abrechnungstechnischen Gepflogenheiten in seiner Abteilung waren für mich derart undurchsichtig, dass ich wiederholt wegen einzelner Abrechnungspositionen mit ihm diskutiert hatte. Das hatte in letzter Zeit bereits für einigen Unfrieden gesorgt.

Nun saß ich also da wie vom Donner gerührt, bemühte mich um Haltung und sagte: »Verstehe ich das jetzt richtig, dass du mich feuern willst?«

»Nun, da gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie sich die Situation gestalten lässt. Die eine ist ein Aufhebungsvertrag,



den man mit bestimmten Konditionen gestalten kann. Du könntest dann sehen, ob du innerhalb der Gruppe eine andere Stelle findest.«

*Andere Stelle? Sehr witzig. Es war Krise, es GAB KEINE Jobs. Weite Teile der Firma waren bereits in Kurzarbeit, es herrschte Einstellungsstopp.*

Er fuhr fort: »Der Aufhebungsvertrag wäre insgesamt die beste Lösung. Solltest du das nicht wollen, wird es allerdings sehr unangenehm.« Ein vielsagender Blick begleitete diese Drohung. »Aus meiner Sicht ist deine Vertragsaufhebung die einzige Lösung, denn – das sage ich auch ganz offen – wenn du nicht gehst, müsste ich gehen, und das kommt für mich natürlich nicht infrage.«

*Aha, sehr interessant.*

Ich sagte nichts mehr, außer, dass ich nichts tun würde, ohne mit meinem Anwalt zu sprechen, stand auf und ging.

Nach diesem Gespräch war ich völlig am Ende. Ich saß in meinem Büro und zitterte. Mein erster Gedanke war: *Wie soll ich das meiner Familie erklären, dass ich auf einmal meinen Job verliere?* Erst danach fragte ich mich, ob es denn wirklich so einfach sein kann, engagierte Mitarbeiter, die sich nichts hatten zuschulden kommen lassen, außer sich für die Firma krummzulegen, abzuservieren. Vielleicht hatte Tom, mein Mann, doch recht mit dem, was er schon immer vermutet hatte: Simon versorgte Ostmann, unseren Geschäftsführer, seit Jahren ganz gezielt und selektiv mit Informationen. Er hatte mit Sicherheit schon lange daran gearbeitet, meine Position so zu schwächen, dass Ostmann ihn mit seiner Entscheidung nun unterstützte. Alle Erfolge der Abteilung gingen in Simons Erzählungen mit Sicherheit nur auf ihn selbst zurück. Auf der anderen Seite hatte er mich gezielt diskreditiert – mit welchen Geschichten auch immer –, um meinen Stand zu

schwächen. Und ich hatte das nicht einmal kommen sehen. Ich hätte eine derartige Aktion schon allein deshalb nie erwartet, weil ich ihm 100 Prozent seiner Arbeit abgenommen hatte. Ich war so wütend, gleichzeitig völlig durcheinander und aufgebracht. Mir war heiß und kalt zugleich. Und ich bekam Angst. Große Angst. So viel Verschlagenheit hatte ich Simon nicht zugetraut. Ich war immer davon ausgegangen, dass er zwar unglaublich faul war, aber letztlich harmlos und vielleicht sogar fair. *Wie hatte ich mich so täuschen können?* Ich erinnerte mich an diverse Episoden, die mich zwar geärgert hatten, die ich aber nicht so ernst genommen hatte. Im Nachhinein betrachtet hatten die aber offensichtlich sein wahres Gesicht im Ansatz gezeigt.

Ich erinnerte mich zum Beispiel an eine Begebenheit mit unserem Großkunden *Esilaro*, einem Kosmetikhersteller. *Esilaro* hatte seit einiger Zeit eine neue Marketingverantwortliche, Frau Tauber, die unsere Hauptansprechpartnerin war und mit der ich gut zurechtkam. Ich hatte sie und den Chefeinkäufer Herrn Hennings im Januar zum Jahresgespräch gebeten und sie in der Nähe von München zum Essen eingeladen. Wir sprachen also über die allgemeine Geschäftsentwicklung sowie Projekte, die *Markets & Management 2000* in letzter Zeit für sie durchgeführt hatte, ebenso über offene Angebote, die wir unterbreitet hatten. Eines davon betraf eine Studie zur Bewertung des Außendienstes von *Esilaro*, das Herr Kaufs verschickt hatte. Es war ausdrücklich vereinbart gewesen, dass Simon sich zusammen mit Kaufs um dieses Projekt kümmern sollte. Und um das Projekt genauer vorzustellen, war eine Informationsveranstaltung in unserem Haus geplant, zu der ebenfalls Herr Kaufs die Einladung an *Esilaro* verschickt hatte. Nach einiger Zeit sprach ich das an. Frau Tauber hob den Kopf, kniff die Augen zusammen und fragte

Hier können Sie "Jobkiller" sofort kaufen und weiterlesen:

[Amazon](#)

[Apple iBookstore](#)

[buchhandel.de](#)

[ebook.de](#)

[Thalia](#)

[Weltbild](#)

Viel Spaß!