

3.2.09

## Heute war Betriebsversammlung in Köln!

PaleRider (DerNamenloseReiter@gmx.de) schrieb:

Heute war Betriebsversammlung in Köln! War natürlich wieder sehr erbaulich und gelernt haben wir auch etwas. Gesprochen haben Herr Schmitz und Herr Weber. Die haben dann, mit Unterstützung von Herrn Brendian und Alexandra Stein, einer Dame von HR, Fragen beantwortet.

Dass weder Herr Gallmann, noch Herr Runge oder Herr Lohfert da waren verwunderte kaum. Die Herren haben wohl nicht mehr die Traute, ihren Opfern ins Gesicht zu schauen.

Den Weg, den wir jetzt mit "High Touch Channel Centric" (Mann, ist mir schlecht) gehen, ist nötig, um dem heutigen Markt Rechnung zu tragen. Nur so könne die Firma Avaya in diesen kritischen Zeiten und gerade in der Wirtschaftskrise überleben.

Nur, ob die Mitarbeiter diesen Weg auch überleben, konnte man uns natürlich nicht versprechen. Der Standort Hamburg, die Entwicklung in Frankfurt, die Geräteinstandsetzung in Dietzenbach sowie die ganzen Field Engineers sind daher aller Voraussicht nach nur die ersten Opfer auf dieser Durststrecke.

Man konnte uns weder erklären, wie man gedenke, 3000 Kollegen mit Arbeit zu versorgen, wenn 80-90% der Aufgaben durch Partner übernommen werden noch wie die Konsolidierung des Standortes Köln nach Düsseldorf sich "innerhalb eines Jahres" bezahlt machen sollte, wie Herr Weber es am Anfang seiner Ansprache gesagt hatte. Auf die Nachfrage, wie sich das bei noch laufenden Mietverträgen, Aufwandsentschädigungen und Umzugskosten binnen eines Jahres rechnen sollte, kam nur ratloses Schulterzucken und die Aussage, dass man das noch nicht nachgerechnet hätte.

Also ziehen wir einfach mal um, weil das Jemand so will! Und warum dieser Jemand das so dringend will, erklärt sich dadurch, dass - obwohl Herr Weber beteuerte, es würden nach Möglichkeit keine Änderungskündigungen ausgesprochen - er sich nicht imstande sah, uns zu bestätigen, dass die jetzigen Verträge einfach nach Düsseldorf übernommen würden. Sprich wir kriegen für Düsseldorf neue Verträge angeboten und wenn wir diese nicht unterschreiben kommt dann die Änderungskündigung.

Na dieser Jemand ist ein ganz Schlauer! Und der gleiche Jemand ist es dann wohl auch, der die uralte Wirtschaftsregel von Angebot und Nachfrage außer Kraft setzt und der Meinung ist, er wisse besser was unsere Kunden für die Zukunft brauchen als unsere Kunden selbst. Also ist die Nachfrage uninteressant und nur das Angebot bestimmt den Markt.

Ist das nun amerikanische Ignoranz oder nur deutsche Verbohrtheit?

Auch dass der Vertrieb den Kunden nur A-Portfolio anbieten dürfe entspreche lt. Herrn Schmitz nicht der Wahrheit. Auf weitergehende Nachfragen gestand er dann aber ein, dass dem Kunden grundsätzlich erst einmal ein Angebot aus dem A-Portfolio gemacht würde und wenn der Kunde dies nicht haben wolle, würde man ihm selbstverständlich eine Integral Anlage anbieten.

Wenn man nun die Vehemenz mit der der Kunde zum A-Portfolio gedrängt wird mit der Zaghaftheit, mit der Integral Systeme angeboten werden vergleicht, ist es wohl kaum verwunderlich, dass der Kunde das Weite sucht. Und das Schöne daran ist, wenn das Gesamtvolumen durch Wegfall des I-Portfolio kleiner wird, steigt automatisch der Anteil des A-Portfolio daran. Dass dabei der Umsatz insgesamt sinkt ist entweder egal oder einkalkuliert oder beides. Dabei sagte Herr Schmitz sogar, dass wir im Augenblick mit der Integral 5 guten Umsatz machen. Aber sind halt nur Peanuts! Wir müssen diesen Weg gehen!

Aber meiner Meinung nach nicht, weil es der einzige Weg ist, der uns voran bringt, sondern weil es Jemand so will!

Wal Mart lässt schön grüßen!