

Nebelspalter Serviceteil : "wir konzentrieren uns aufs Kerngeschäft"

Autor(en): **Tobel, Urs von**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **131 (2005)**

Heft 4

PDF erstellt am: **29.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-600553>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

«Wir konzentrieren uns aufs Kerngeschäft»

Urs von Tobel

Wenn Konzerne tiefrote Zahlen schreiben und gleichzeitig Millionen für gross-spurig auftretende, neue CEO in den Sand setzen, ansonsten aber an allen Ecken und Enden sparen, dann pflegen VR-Präsidenten beruhigende Interviews zu geben. Swissair und Swiss haben's vorgemacht, andere werden folgen. Um ihnen die Arbeit etwas zu erleichtern, publiziert der Nebelspalter ein Muster-interview.

Nebelspalter: Eric W. Gabathuler, kein Tag vergeht, ohne dass die International Consulting Group Schlagzeilen macht.

G: *(lacht)* Wenigstens haben diese Berichte einen gewissen Unterhaltungswert. Aber ich frage mich doch im Ernst, warum sich die Medien nicht direkt an unser Communication-Department wenden. Doch Gerüchte sind offensichtlich begehrt als Fakten.

N: *Nun verdichten sich allerdings die Hinweise, dass Jerome E. Clark die strategische und operative Führung der International Consulting Group übernehmen wird, während Edgar Meier nicht ganz freiwillig in Pension geht.*

G: Richtig ist, dass wir Jerome für uns gewinnen konnten. Richtig ist ferner, dass er strategisch und operativ tätig sein wird, was tatsächlich ungewöhnlich ist. Doch ich habe mit ihm in den USA zusammengearbeitet. Sein Weitblick, gepaart mit der Fähigkeit, seine Konzepte auch umzusetzen, haben mich schon damals beeindruckt. Darum habe ich mich für das doppelte Mandat entschieden. Die persönliche Freundschaft hat übrigens den Ausschlag gegeben, dass sich Jérôme für uns entschied. Die Angebote der US-Konkurrenten liessen sich ja durchaus auch sehen ...*(schmunzelt)*.

N: *Neben Jérôme E. Clark ist wohl kein Platz mehr für Edgar Meier.*

G: Jérôme wird auf die Erfahrung von Edgar Meier nicht verzichten wollen. So gut kenne ich ihn. Es war Edgar Meiers eigener Wunsch, kürzer zu treten, schliesslich ist er schon über 50. Ins operative Geschäft wird er nicht mehr eingreifen, aber sein Büro am Hauptsitz wird er behalten.

N: *Dem Vernehmen nach ist Jérôme E. Clark der Retter in der Not. Er muss die Fehlinvestitionen der International Consulting in den Vereinigten Staaten ausbügeln.*

G: Davon kann keine Rede sein. Klar, dass wir die Strukturen von American Consulting straffen müssen. Aber wir haben mit American Consulting unsere Präsenz im Westen der USA entscheidend verstärkt. American Consulting entwickelt sich bereits zum Juwel der International Consulting Group.

N: *Ist Fakt, dass Jérôme E. Clark ein Salär von netto fünf Millionen Dollar beziehen wird, Bonus nicht eingeschlossen?*

G: *(winkt ab)* Diese Frage musste ja kommen. Von drei bis acht Millionen Dollar habe ich bis jetzt alles gelesen. Ich erkläre nun auch Ihnen: Jérôme und ich haben bezüglich seines Salärs Stillschweigen vereinbart. Nur so viel: Er ist ein Topshot und muss als solcher entschädigt werden.

N: *Dann liegen wir mit fünf Millionen nicht so falsch ...*

G: No comment.

N: *Sie haben die Beteiligungen in Kanada und England abgestossen. Beim unteren Kader und den Mitarbeitern herrscht ein Einstellungsstopp, einen Teuerungs-ausgleich zahlen Sie nicht. Offensichtlich ist die Wachstumsphase vorbei.*

G: Wir konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft. Die britische Legal Advisers Inc. mit ihrer Niederlassung in Kanada ist Marktleader im Bereich der Steueroptimierung. Allein, in unse-

rer Gruppe blieb sie ein Fremdkörper. Die Unternehmensphilosophien sind grundverschieden. Die Übergabe an einen neuen Investor ist im Interesse aller. Zu dem, was Sie Einstellungsstopp nennen: Ziel unseres derzeitigen SAS-Programms (slim – aggressive – successful) sind schlankere Strukturen im ganzen Konzern. Erst nach Abschluss des Programms kennen wir unsere Bedürfnisse nach neuen Mitarbeitern. Dann können wir auch die Anforderungsprofile ausarbeiten. Zurzeit machen Neueinstellungen einfach keinen Sinn. Zum Teuerungs-ausgleich: Automatismen haben wir nie gekannt, was die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen begrüssen. Denn sie wissen sehr genau, dass überdurchschnittliche Leistungen auch überdurchschnittlich entschädigt werden.

N: *Der Wachstumsstopp scheint aber doch Tatsache zu sein.*

G: Überhaupt nicht. Wir warten nur auf die günstige Gelegenheit, um in Ostasien Fuss zu fassen. Das ist jederzeit möglich. Unser Controlling weist bei jedem Meeting auf die finanziellen Freiräume hin. Der Cashflow übertrifft die Erwartungen.

N: *Immerhin wird eine Zurückstufung der International Consulting erwartet.*

G: Vielleicht von Ihnen. Ich kenne die Fakten und bin sicher, dass wir dieses Jahr ein AAA-Rating erhalten werden.

N: *Werden Sie demnach eine Dividende auszahlen?*

G: Ich darf der Bilanz-Medienkonferenz nicht vorgreifen. Beachten Sie aber, dass es gerade die Reinvestitionen sind, die unsere Group stark gemacht haben.

N: *Eric W. Gabathuler, wir danken Ihnen für Ihre aufschlussreichen Ausführungen.*