

Lassen Sie uns über Geld reden!

Beim Seemannslohn lief die Sache ganz einfach: Vertrag per Zuruf, im Zielhafen einmal Cash. Fertig. Nachverhandlungen auf hoher See waren selten (mangels Ausstiegchancen). Motivationsprobleme aufgrund von Langeweile oder Unfähigkeit des Kochs führten ohne Umweg übers Mitarbeitergespräch direkt zur Meuterei. Personalexperten heutiger Prägung, die differenziertere Muster der Konfliktbewältigung hätten beisteuern können, gab es nicht. Finanzberater auch nicht. Der Lohn

wurde nicht vermögensbildend, sondern lustgewinnbringend eingesetzt – etwa auf der Reeperbahn nachts um halb eins, wo die Heuer »klingt und springt«.

Im 21. Jahrhundert und an Land, beispielsweise im stationären Sortiment, stellt sich die Frage nach gut gemachten Entlohnungssystemen komplizierter dar. Das Anheuern als Buchhändler, sagen wir, in der Warengruppe Reise und Kartografie lässt sich per Zuruf nicht hinreichend regeln. Klärungsbedarf der umfangreichen Art ergibt sich in wirtschaftlicher wie in motivationaler Hinsicht: Ist die

Bezahlung fair? Entspricht sie den betrieblichen Möglichkeiten? Hat sie den richtigen Bezug zu Leistung und Zielen? Sind die Ziele auch zu erreichen? Welche nicht-monetären Zuwendungen werden vereinbart? Bleiben Spielräume für den Mitarbeiter, auf eigene Faust zu gestalten und zu entscheiden? Ist an die langfristige Entwicklung der Einzelnen gedacht?

Solche Aspekte zu besprechen, hebt die Zufriedenheit eines Teams. Das ist gut für viele. Für Inhaber, denn Angestellte, die ihren Job mit Freude machen, bringen auch erfreuliche Ergebnisse zustande. Für Mitarbeiter, denn Arbeit, mit der sie sich identifizieren, wird als sinnvoll verbrachte Zeit erlebt. Für Kunden, denn motivierte Leute verkaufen besser als frustrierte.

So weit, so klar. Und doch beschweigt die Buchbranche das Thema Gehälter, als handle es sich um ein dunkles Familiengeheimnis. Dieses Tabu gab uns Anlass, in Kooperation mit der Personalberatung Bookjob und dem Börsenverein eine Reihe von Beiträgen über innovative Vergütungsmodelle zu recherchieren (Seite 22). Christina Schulte, die das Projekt redaktionell betreut, erhebt überall den gleichen Befund: Die Zeit des Kapitäns, der beim Heuern nicht groß nachdenken muss, ist vorbei. Je mehr heute vorab und unterwegs geredet wird, desto eher bleibt der Laden auf Kurs. Die Mannschaft soll es schließlich richten. Das gilt zumal für die etwas raueren Gewässer, auf die der Buchhandel nun zusteuert.



© Nicole Hoehne

**Auch für den Buchhandel gilt:
Geld ist nicht alles – aber ohne
Geld ist alles nichts**

*Mit herzlichem Gruß
Ihr Torsten Casimir*



© Werner Gabriel

@ t.casimir@mvb-online.de