

Unwichtige Kleinigkeiten

- Kleider machen Leute -

Schütt und Schenk waren einander am Telefon nicht unsympathisch, obwohl sie naturgemäß unterschiedliche Positionen vertraten: **Schütt (Einkäufer) - Schenk (Verkäufer)**. Schütt, im mittleren Management eines internationalen Players angesiedelt, Schenk Mitgeschäftsführer einer "Zulieferer-Klitsche", wie er sein kleines Unternehmen manchmal nannte. Natürlich nicht gegenüber Schütt, denn bei ihm war angesagt, auf Augenhöhe zu verhandeln, Stärke zu zeigen, auch wenn beiden von vornherein klar war, dass es sich eigentlich um eine "David gegen Goliath-Situation" handelte.

Schütt und Schenk hatten jeweils ein intern vorgegebenes "Range", das sie nicht überschreiten durften - doch eine **günstige Konstellation von Angebot und Nachfrage** wollte es, dass sich eine für beide Seiten günstige "Win-Win-Situation" abzeichnete. Die Telefone zwischen ihnen liefen heiß und die Telefonate verliefen erfreulich, mehr noch: kollegial, nein, mehr noch: freundschaftlich.

Nachdem telefonische Einkunft erzielt worden war kamen beide überein, sich bei einem **Termin zum Abschluss des Geschäfts persönlich kennenzulernen**. Sie trafen sich in einer Hotel-Lobby eines der vielen austauschbaren internationalen Hotels und empfanden ihre erste Begegnung spontan auf ähnliche Weise enttäuschend, obwohl das Geschäft genauso zustande kam wie zuvor besprochen. Beide erkannten im Laufe des Gesprächs, dass Schütt etwa zehn Jahre **jünger** war als Schenk, dass Schütt den deutlich besseren **Anzug** trug, die schickeren **Schuhe** und den eleganteren **Haarschnitt**.

Es ergab sich, dass Schenk Schütt zum Kaffee einlud, nicht umgekehrt! **Das Gespräch kreiste** um die wirtschaftliche Situation ihrer Unternehmen, doch schnell wurde daraus ein allzu tapfer klingender Monolog Schenks über die **Marktchancen** auch und gerade **kleinerer Unternehmen in der Krise**. Schenk fiel auf, dass Schütt eine sehr viel teurere **Armbanduhr** trug als er selbst und außerdem **Manschettenknöpfe**. Schütt bekräftigte Schenks Ausführungen. Selbstverständlich sei es auch in schwierigen Zeiten möglich, mit kleineren Unternehmen erfolgreich zu wirtschaften. Das gerade eben abgeschlossene Geschäft zwischen ihnen sei doch geradezu ein Musterbeispiel für diese Lehre.

Schenk bot an, den nächsten Kaffee zu übernehmen, aber Schütt lehnte höflich ab . . . musste dringend zu einem weiteren Termin. Auf dem Hotelparkplatz stiegen sie in ihre **Autos**, beide relativ neu: Schenk in einen Wagen der unteren Mittelklasse, Schütt in einen der oberen Mittelklasse. Als sie nach Rückkehr in ihre Unternehmen über die Verhandlungen und das Gespräch berichteten haben beide versichert, dass ihnen diese und andere **unwichtige Kleinigkeiten** überhaupt nicht aufgefallen waren, weil sie sich mit dem wichtigeren Inhalt des abzuschließenden Vertrages zu befassen hatten und diese Kleinigkeiten außerdem, wie jedermann wüsste, auch nicht die geringste Rolle spielten.

