Kapitel 2

Die Kunst des Krieges

Prélude:

Montagmorgen, kurz vor neun. Jürgen Graf, der Vertriebsleiter, kam als Erster – wie immer, wenn er glaubte, Geschichte schreiben zu können. Heute war er besonders früh dran. Er wollte demonstrativ Brunos Büro besetzen, Fakten schaffen, bevor irgendjemand anderes auf dumme Gedanken kam.

Schlüsselbund klappern. Tür auf. Rein in den Chefsessel. Akten durchwühlen. Macht demonstrieren. Endlich seine Stunde. Darauf hatte er seit Jahren gewartet.

Denn Jürgen war überzeugt, der Bessere zu sein: der bessere Chef, der bessere Stratege. Er war sicher, dass die Kunden zurückkommen würden, sobald sie wüssten, dass **jetzt er** das Sagen hatte. Egal, wem diese Schulungsorganisation künftig gehörte – an ihm, an seiner Erfahrung, käme keiner vorbei.

Dann der Schock.

Der iMac von Bruno war weg. Die fünf dicken Ordner mit den wirklich wichtigen Unterlagen fehlten im Beistellschrank. Die kleine Stahlkassette unter dem Schreibtisch – ebenfalls verschwunden. Sogar Brunos alter Sean-Connery-Schlips, der immer am Haken hing: weg.

Jürgen wurde kreidebleich, riss das Fenster auf und schnappte nach Luft. Einmal, zweimal, dreimal… Dann sank er wieder in den Ledersessel und kippte fast nach hinten. Damit hatte er nicht gerechnet. Es traf ihn wie ein gezielter Schlag in den ungeschützten Solarplexus.

Als er wieder klar denken konnte, begriff er: Das war kein Zufall. Das war ein gezielter Zugriff.

Gegen COMTRA – nein, gegen **ihn**, den natürlichen Chef im Ring.

Aber was wollte Jürgen hier? Wollte er noch schnell kompromittierende Unterlagen verschwinden lassen? Nein. Bruno hatte ihm vertraut, hatte ihm sogar die Schlüssel übergeben.

Jürgen rannte aus dem Büro und brüllte die Rezeptionistin Tamara Jagellovsk an, die seit fast 5 Jahren nichts anderes von ihm kannte, aber immer höflich geblieben war.

Sie war 1995, fünfzehnjährig, gemeinsam mit ihren Eltern im Zuge der großen Welle der Spätaussiedler Russlanddeutscher Herkunft nach Münster gekommen. Dort machte sie 1999 an der Marienschule, ein bischöfliches Mädchengymnasium, ihr Abitur – mit Leistungskursen in Deutsch und Mathematik.

Anschließend rutschte sie in die Münsteraner Musikszene und arbeitete dort viele Jahre als typische Freelancerin.

Bis sie vor rund fünf Jahren zum ersten Mal genauer auf ihren Rentenbescheid schaute – und spontan beschloss, nun doch einer festen Beschäftigung nachzugehen, um auf dem Rentenkonto zu retten, was noch zu retten war.

Dabei kam ihr allerdings die Corona-Krise in die Quere. Sie nahm, was gerade angeboten wurde. So landete sie schließlich bei der COMTRA – und bei Bruno.

Jürgen, ganz außer sich vor Wut, schnauzte sie an:

„**Wer hatte einen Schlüssel?**
Wer war am Wochenende hier?
Ich rufe sofort die Polizei!"

Doch zunächst wählte er die Nummer von Herrn Baum von der Sparkasse.

„**Herr Baum, hier wurde eingebrochen! Es fehlen Unterlagen und der iMac von Bruno. Ich werde jetzt die Polizei informieren – nur damit Sie Bescheid wissen.**"

Baum blieb eiskalt:

„**Cool down, man. Ich war am Samstag mit den neuen Eigentümern hier und habe den Rechner und ein paar Unterlagen mitgenommen. Die Käufer wollten sie einsehen. Wo sehen Sie das Problem?**"

Jürgen explodierte:
„**Ich bin hier der CEO, bis der neue Besitzer da ist! Bruno hat mir Verantwortung und Leitung übertragen!**"

Baum, trocken wie immer:

„**Nein. Bruno hat gesagt, Sie seien meine Kontaktperson für Rückfragen. Nicht mehr. Nicht weniger.**"

Klick. Aufgelegt.

Jürgen wankte zurück zum Fenster. Ein weiteres Mal rang er nach Luft. Dann packte er seine Tasche, sagte kein Wort mehr und verschwand. Ob er jemals wiederkommen würde, interessierte niemanden wirklich, zumindest nicht bis Freitag.

Die Woche schleppte sich dahin wie immer.

Drei Teilnehmer im AZURE-Seminar, zwei beim CISSP. Beide Kurse liefen – einer sehr gut, der andere katastrophal, das genaue Gegenteil. Im AZURE-Kurs beschwerte sich ein Teilnehmer lautstark in der Kantine über veraltete Folien aus dem Jahr 2022 und fragte offen, wer diesen Trainer ausgesucht und ihm die Seminarleitung übertragen habe.

Der andere Kurs hingegen lief perfekt. Klar – Trainer war Heiner Peterson. Einer der besten, wenn nicht sogar *der* beste Freelancer, den COMTRA je hatte.

Heiner war bekennender Nordfriese. Offiziell war er bei seinem Bruder angestellt, der eine kleine Kfz-Werkstatt in Rodenäs betrieb und ihm dort auch eine kleine Wohnung zur Verfügung stellte. Da Heiner jedoch fast immer mit seinem Wohnmobil unterwegs war, wurde die Wohnung an Feriengäste vermietet.

Heiner war das egal. Wichtig war nur, dass sein Bruder die Rechnungen an seine Kunden für Projekte und Seminaraufträge stellte – und sich nebenbei auch um die Buchhaltung kümmerte. Heiner wollte Freiheit. Und die lebte er, zufrieden und konsequent, in seinem Wohnmobil.

Das hatte er in den USA lieben gelernt. Als Student der Theoretischen Informatik am MIT in Boston war er in guter Gesellschaft gewesen – selbst einige seiner Professoren lebten in Wohnmobilen. Nur waren diese mindestens doppelt so lang.

Nach dem Masterabschluss kehrte Heiner nach Deutschland zurück. Er lebte von IT-Projekten, Fachaufsätzen und Kolumnen, sowie von seiner Arbeit als Seminarleiter für mehrere Bildungsanbieter in der gesamten D/A/CH-Region, in Dänemark – er war zweisprachig (Deutsch - Dänisch) aufgewachsen –, außerdem mit Projekten in England und Italien.

Ansonsten: Es war die Ruhe vor dem Sturm.

Dann endlich: Freitag, 12:15 Uhr.

Die Kantine war brechend voll. Die zwölf festangestellten Mitarbeitenden der COMTRA und sechs interessierte Gasttrainer, die einfach „*mal vorbeischauen*“ wollten – nachdem Harry sie angesprochen und kurzerhand eingeladen hatte.

Die Gerüchteküche brodelte:

Dubai-Investor?
Münchner Bildungskonzern?
Ein Ex-Microsoft-Manager aus den USA?

Harry hatte wieder ein Catering beauftragt – diesmal mit den feinsten Canapés. Er war die Ruhe selbst, aber gespannt, was nun kommen würde.

Pünktlich um 12:30 Uhr öffnete sich die Tür.

Zuerst trat ein junger Mann ein – fast zwei Meter groß, breite Schultern, ruhiger Blick. Er hielt die Tür weit auf für eine elegante ältere Dame, vielleicht Ende sechzig. Graue Strähnen, Perlenkette, hübsches Kostüm, die Haltung einer Frau, die schon vor langer Zeit aufgehört hatte, irgendwem etwas beweisen zu müssen.

Als Dritter trat – gemeinsam mit Herrn Baum – Jeremias Hemlock ein.

Erstaunte Gesichter füllten den Raum. Nur Harry grinste breit.

Hemlock, einigen bereits als Gunny bekannt, blieb stehen, ließ den Blick durch den Raum schweifen und lächelte sein typisches, gewinnendes Lächeln.

Herr Baum räusperte sich.

„**Meine Damen und Herren, ich darf Ihnen die neuen Eigentümer vorstellen.**“

Gunny hob die Hand und übernahm sofort:

„**Hallo zusammen. Mein Name ist Jeremias Hemlock – für einige hier vermutlich besser bekannt unter meinem Rufnamen Gunny. An meiner Seite ist meine Frau Ottilie – die eigentliche Chefin unserer Familienstiftung. Und das hier ist Otto, ein enger Freund der Familie und seit vielen Jahren unser persönlicher Assistent.**“

Leises Aufatmen. Die Spannung löste sich ein wenig.

(Außer bei Jürgen. Dem alten Sack, dachte er, dem werde ich zeigen, wer hier der Herr im Ring ist.)

Gunny fuhr fort:

„**Wir drei – zusammen mit einem kleinen Kreis alter Weggefährten – haben die COMTRA übernommen, mit einer Mischung aus Nostalgie, Altersweisheit und dem Wunsch zu beweisen, dass man auch mit 75 noch einmal etwas auf die Beine stellen kann.**“

Er machte eine kurze Pause.

„**Wir haben die COMTRA samt Nebengebäude sowie die beiden großen Grünflächen rund um das Areal übernommen – inklusive aller finanziellen Verpflichtungen. Wichtig für euch: Eure Arbeitsplätze sind für die nächsten zwölf Monate gesichert. Es ist nicht geplant, betriebsbedingte Kündigungen auszusprechen.**“

Noch eine Pause.

„**Wir bringen außerdem ein Investmentpaket mit, das es uns erlaubt, COMTRA für eine Übergangszeit stabil zu halten und parallel unsere Projektaktivitäten zu finanzieren.**“

Wieder ein typische rhetorische Wirkpause.

„**Das Ziel ist ambitioniert, aber klar: Wir wollen aus der alten COMTRA wieder eine richtig gute, solide, ehrliche Schulungsorganisation machen. Keine Hype-Bude, kein Buzzword-Bingo, sondern das, was die Kunden wirklich brauchen: aktuelle, praxisnahe Kurse für das, was morgen im Büro, im Labor und in der Entwicklung gefragt ist. Und ja, auch ein bisschen KI – aber richtig gemacht.**“

Einer der Gasttrainer fragte keck, aber nicht unhöflich:

„**Und dafür sind Sie nicht ein bisschen … alt?**“

Gunny grinste.

„Mag sein. Aber die Jüngeren hatten alle ihre Chance – und haben sie nicht genutzt. Jetzt bin ich dran. Wer nicht mitwill, sollte sich entscheiden und seine Wahl treffen. Schlechter als jetzt wird es wohl kaum.“

Respektvolle Stille.

„Glauben Sie mir: Es wird nicht einfach, aber wir haben eine faire Chance – und die sollten wir gemeinsam nutzen. Die Alternative würde niemanden in dieser Runde erfreuen. Und wir werden schnell handeln: kein wirrer Aktionismus, keine Bauchentscheidungen, keine Zukunft für Bedenkenträger, sondern ein Team, das mit Fakten umgehen kann, das an ein großes Ziel glaubt – und sich den Herausforderungen stellt.“

Verhaltenes, aber positives Nicken in der Runde.

Harry strahlte und konnte es kaum fassen. An derartige Veränderungen hatte er nicht einmal in seinen kühnsten Träumen gedacht. Er hatte so ein gutes Gefühl und war sicher, dass hier etwas entstehen konnte, in das er sich endlich voll und ganz richtig einbringen durfte.

„Ich habe auch gleich ein paar erste Maßnahmen zu verkünden“, fuhr Gunny fort. **„Wir haben eine Namensänderung eingeleitet. Aus der *COMTRA GmbH & Co. KG* wird die COMTRA AG. Das klingt besser, wirkt professioneller und ist moderner. Das neue Firmenschild ist bereits bestellt und wird in den nächsten Tagen geliefert.“**

„Am Wochenende werden die Flure gestrichen und ein neuer Fußboden-Belag zieht ein – hoffentlich schaffen wir das alles in zwei Tagen. Danach bekommt die Kantine eine kosmetische Auffrischung. Und als dritte Maßnahme werden wir das Umfeld auf Vordermann bringen: Büsche schneiden, Wildwuchs entfernen und die Fenster reinigen – innen wie außen.“

Tamara fragte vorsichtig:

„Herr Hemlock, was bedeutet das mit der AG für uns Mitarbeitenden?“

Gunny zuckte die Schultern.

„Kurzfristig: nicht viel. Ihr macht weiter wie bisher – nur hoffentlich mit etwas mehr Spaß. Langfristig: Wer gute Ideen hat und mitziehen will, hat hier eine Zukunft. Wer nur auf die Uhr schaut, wird sich irgendwann langweilen. Personalabbau? Nein. Umbau? Ja. Verstärkung im Marketing? Definitiv.“

Er blickte auf Harry.

„Harry, du kennst hier jeden und hast mir letzte Woche bewiesen, dass man sich auf dich verlassen kann. Ich möchte in der nächsten Woche mit jeder und jedem ein persönliches Gespräch führen. Kannst du bitte die Termine koordinieren? Wenn möglich auch mit unseren Trainern – sofern sie gerade im Haus sind.“

Harry strahlte.

„**Klar doch, Gunny!**“

Eine wohltemperierte Kompass-Ausnordung

Jetzt wachte Jürgen auf – und ihm war klar, dass er sofort handeln musste, sollten seine Felle nicht endgültig den Bach runtergehen.

„**Stopp!**“, rief er in die Runde. „**So geht das nicht! Sie können nicht unseren Hausmeister mit einer Aufgabe betrauen, die ihm nicht zusteht! Und was machen die Trainer hier? Sie gehören nicht zur Firma! Außerdem sollten wir erst einmal in Ruhe die nächsten Schritte absprechen – ohne *die da*.**“

Er machte eine abwertende Handbewegung in Richtung der Gasttrainer.

Jürgen wirkte plötzlich zehn Zentimeter größer. Er war stolz auf sich, auf seinen Mut, dem Neuen endlich zu zeigen, wer hier eigentlich der Herr im Haus war – und künftig Koch *und* Kellner zugleich sein würde.

Alle blickten zu Gunny, zu seiner Frau und zu Otto. Die drei lächelten nur ungläubig.

Gunny nahm es gelassen.

„**Und Sie sind?**“, fragte er höflich, freundlich – als wäre nichts geschehen.

„**Mein Name ist Jürgen Graf. Ich bin hier die Nummer zwei, der dienstälteste Mitarbeiter, Verkaufsleiter, Mitglied der Geschäftsleitung und Stellvertreter von Bruno Maier.**“

Das klang selbstbewusst. Fast überzeugend.

„**Okay**“, sagte Gunny ruhig. „**Und was macht jemand mit all diesen Aufgaben?**“

„**Ich kümmere mich um alles. Ich sorge dafür, dass der Laden läuft, wenn Bruno mal nicht im Lande ist!**“

„**Können Sie mir sagen, was für eine Einrichtung das hier ist?**“, fragte Gunny, als wäre er zum ersten Mal da.

„**Wir sind eine Bildungseinrichtung und produzieren seit Jahren sehr gute und sehr erfolgreiche Weiterbildung.**“

„**Dann sind Sie vermutlich ein Bildungsexperte – oder was genau?**“

„**Natürlich! Wer denn sonst? Und das seit fast zwanzig Jahren hier im Haus!**“

„**Darf ich fragen, welche Seminare Sie persönlich entwickelt haben – und ob diese erfolgreich laufen?**“

Jürgen wurde rot. Seine Haltung sackte merklich zusammen. Eben noch wollte er den starken Mann markieren und Gunny einschüchtern. Jetzt spürte er zum ersten Mal, dass dieser den Spieß umgedreht hatte.

„**Wir entwickeln keine Seminare, wir *geben* sie!**“, kam es trotzig über seine Lippen.

„**Und welche halten Sie, als Bildungsexperte, persönlich?**“

„**Keine. Das machen die da!**“ Wieder zeigte er abwertend auf die Gasttrainer.

„**Okay**“, sagte Gunny ruhig. „**Sagen Sie mir, wenn ich falsch liege: Sie entwickeln keine Seminare. Sie unterrichten keine Seminare. Was genau qualifiziert Sie dann als Bildungsexperten?**“

Und bevor Jürgen antworten konnte, fuhr Gunny fort:
„**Die Menschen, die hier Wissen vermitteln, bezeichnen Sie als *die da*. Für mich sind das die wahren Experten.**“

Jürgen war nun so weiß wie die Wand der Kantine und gefühlt um einen Meter geschrumpft. Sein Magen begann zu rebellieren – doch Gunny war noch nicht fertig.

„**Darf ich fragen, wo Sie letzten Montag waren? Ein Trainer ist ausgefallen, und weder der Geschäftsführer noch sein Stellvertreter hielten es für nötig, sich darum zu kümmern. Das hat dann der sogenannte Hausmeister übernommen – und zwar mit Bravour.**“

... und wieder eine kurze Pause.

„**Kann es sein Herr Graf, dass wir hier vertauschte Rollen haben?**

Einen Hausmeister, der die Aufgaben eines Geschäftsführers übernimmt – und einen stellvertretenden Geschäftsführer, der sich lieber im Büro verkriecht?“

Er sah Jürgen ruhig an. „**Sind Sie nicht auch der Meinung, dass Harry das Vertrauen aller verdient? Und dass ich ehrlich gesagt nicht glaube, dass er Ihnen die Koordination der Termine in der nächsten Woche überlassen sollte?**“

Jürgen musste raus. Sofort. Zum nächsten offenen Fenster.

Als die Gasttrainer zu applaudieren begannen und auch die anderen einstimmten, hob Gunny die Hände. „**Lasst es gut sein, wir müssen das hier nicht vertiefen**“

Was gerade hier in der Kantine passiert war, würden die Amerikaner eine **rhetorische Kiel-Holung** nennen.

Gunny hob sein Glas.

„Zum Wohle und jetzt genießt erst mal. Das Buffet sieht großartig aus – danke Harry. Und nächsten Freitag wieder hier, gleiche Zeit. Dann sprechen wir über konkrete Pläne, neue Richtungen und darüber, wie wir aus diesem Bildungszentrum wieder etwas machen, auf das man stolz sein kann.“

Die Anspannung löste sich endgültig.

Man lachte, aß, prostete sich zu.

Jürgen wurde an diesem Tag nicht mehr gesehen – und war auch kein Thema mehr. Sein Auftritt war ein Harakiri der Selbstüberschätzung. Ob er sich davon je erholen würde, war fraglich.

Als Gunny, Ottilie und Otto später gingen, winkten sie noch einmal hinauf zum Kantinenfenster.

Harry stand an der Tür und dachte: *Das war's. Jetzt beginnt wirklich etwas Neues.*

Und irgendwie fühlte sich das verdammt gut an.

Die Kunst des Krieges

Jürgen war sichere nicht die hellste Kerze auf der Torte. Aber er war schlau genug, um zu begreifen, dass er soeben einen Krieg angezettelt hatte – einen, den er innerhalb weniger Minuten verloren hatte. Und schlimmer noch: Er hatte sich dabei vor der gesamten Mannschaft bis auf die Knochen blamiert.

Was hier passiert war, ließ sich erstaunlich präzise mit einem der ältesten Strategiebücher der Welt erklären: *Die Kunst des Krieges* von Sun Tzu. Jürgen hatte gleich mehrere zentrale Prinzipien missachtet – doch das Folgenreichste war ausgerechnet das Berühmteste.

Es steht in Kapitel 3 „**Angriff mit Strategemen**“:

Kenne dich selbst und kenne deinen Feind,
und du wirst in hundert Schlachten nicht in Gefahr geraten.

Oder in der unmissverständlichen Langfassung:

Kennst du dich selbst, aber nicht den Feind,
wirst du für jeden Sieg eine Niederlage erleiden.
Kennst du weder dich selbst noch den Feind,
wirst du in jeder Schlacht unterliegen.

Genau das war Jürgen passiert.

Er hatte den „Feind“ – Gunny – massiv unterschätzt. Für ihn war das nur ein Neuer, ein alter Mann vielleicht, den man mit Lautstärke, Titel und ein bisschen Aggression schon einschüchtern würde. Was Jürgen nicht kannte – und deshalb nicht fürchtete –, waren Gunny's Gelassenheit, seine rhetorische Präzision und seine Fähigkeit, einen Gegner ohne sichtbare Anstrengung aus dem Gleichgewicht zu bringen. Und genau das wurde Jürgen zum Verhängnis.

Gleichzeitig überschätzte Jürgen sich selbst. In seinem Kopf war er plötzlich „zehn Zentimeter größer“, der natürliche Herr im Haus, der kommende starke Mann. Er verwechselte Titel mit Autorität und Nähe zur Macht mit tatsächlicher Kompetenz. Dass er keine Seminare entwickelte, keine unterrichtete, keine Verantwortung übernahm – etwa, als ein Trainer ausfiel –, blendete er vollständig aus. Selbstkenntnis war nie seine Stärke gewesen.

Der Rest war zwangsläufig.

Sun Tzu warnt ausdrücklich vor dem impulsiven Frontalangriff. Wer ohne Vorbereitung, ohne Informationsvorsprung und ohne innere Ruhe angreift, liefert sich selbst aus. Jürgens „**Stopp!**“, seine abwertenden Gesten, sein Versuch, öffentlich Dominanz herzustellen – all das war kein Zeichen von Stärke, sondern von Ungeduld. Und Ungeduld ist in der Strategie meist tödlich.

Ein weiteres Prinzip aus demselben Kapitel lautet:

> *Siegen wird der, der weiß, wann er kämpfen muss –*
> *und wann nicht.*

Jürgen wählte den denkbar schlechtesten Moment für den offenen Konflikt. Gunny wartete und gewährte Pausen. Er ließ ihn kommen. Ruhig, höflich, fragend. Sun Tzu hätte es gemocht. Denn Täuschung, Zurückhaltung und Gelassenheit sind mächtiger als jedes Gebrüll. Während Jürgen sich selbst entlarvte, musste Gunny nicht einmal angreifen.

Der beste Sieg, schreibt Sun Tzu, ist der Sieg ohne Kampf.

Jürgen jedoch wollte kämpfen. Und er verlor – ohne dass sein Gegner auch nur die Stimme erhoben hätte. So wurde aus seinem großen Auftritt ein klassisches Harakiri der Selbstüberschätzung. Ein Lehrbeispiel dafür, was geschieht, wenn mangelnde Selbsterkenntnis auf völlige Unkenntnis des Gegenübers trifft.

Gunny hingegen verkörperte den idealen Strategen: ruhig, wissend, den Gegner aus der Reserve lockend – und siegend, ohne selbst kämpfen zu müssen.

Jürgen hatte die späte Erkenntnis, den Mut und den Anstand, Gunny am Samstagnachmittag anzurufen und sich in aller Form zu entschuldigen. Es entwickelte sich ein sachliches, überraschend angenehmes Gespräch, in dem Jürgen versuchte, seine Situation zu erklären.

Wie auch immer: Gunny nahm die Entschuldigung an. Man verabredete sich für Sonntagabend zu einem gemeinsamen Abendessen in kleiner Runde in einem netten Restaurant. Dabei waren Herr Baum, Gunny und Jürgen.

In ruhiger, respektvoller Atmosphäre entschied man sich einvernehmlich, Jürgens Vertrag mit sofortiger Wirkung aufzuheben. So ersparte man ihm weitere öffentliche Demütigungen und gab ihm die Möglichkeit, ohne zusätzlichen Gesichtsverlust einen Schlussstrich zu ziehen.

Für seine langjährige Mitarbeit bei COMTRA erhielt Jürgen eine angemessene Abfindung, über deren Details Stillschweigen vereinbart wurde.

Am folgenden Montag informierte Gunny das Team kurz darüber, dass man am Abend zuvor ein gutes und sehr entspanntes Treffen mit Jürgen gehabt habe, bei dem es viel zu erzählen gab. Jürgen habe darum gebeten, seinen Vertrag mit der COMTRA aufzuheben.

Man nahm es zur Kenntnis. Und damit war das Thema erledigt.

Harry hatte die Einzelgespräche organisiert und ließ es sich nicht nehmen, jede Mitarbeiterin, jeden Mitarbeiter und auch die Gasttrainer persönlich in den Besprechungsraum zu begleiten und kurz vorzustellen. Das baute Erwartungsdruck auf – und erwies sich zugleich als guter Einstieg für Gunny.

Dieser hörte aufmerksam zu, stellte gezielt Fragen und hakte bei vagen Formulierungen oder wohlklingenden Phrasen konsequent nach. So erhielt er genau die Informationen, die ihm wichtig waren.

Kurz vor Ende der Woche hatten sich mehrere Vermutungen bestätigt – und Gunny wusste, dass das nächste Freitagsmeeting unangenehmere Wahrheiten ans Licht bringen würde.

Sein letzter Gesprächspartner war Heiner. Sie kannten sich bereits – von Gunny's Auftritt als Trainer und vom Parkplatz. Der Smalltalk-Einstieg fiel ihnen daher leicht.

Als Gunny auf das IT-Equipment im Schulungszentrum zu sprechen kam, erzählte Heiner, dass er schon vor langer Zeit darauf hingewiesen habe, dass der ganze Kram Schrott sei. Geräte würden, wenn überhaupt, nach Sonderangeboten ausgewählt. Nichts passe zusammen, die Datensicherung sei eine Katastrophe, die Absicherung der Systeme mangelhaft.

Gunny schaute ungläubig, bis Heiner sein iPhone zückte und sich kurzerhand in das Buchungssystem einloggte.

„**Die Leute hier wissen viel**", sagte Heiner ruhig, „**sind aber hochgradig beratungsresistent – besonders Bruno. Und das Sparmodell kommt unterm Strich teurer, als man denkt. Aber egal: einen Asia-Laptop für 299 Euro im Sonderangebot muss reichen.**"

Er machte eine kurze Pause.

„**Und noch etwas: Die Auswahl der Trainer hängt ausschließlich von deren Honorarforderungen ab. Qualität wird nicht geprüft und die ist teilweise grottenschlecht. Bestes Beispiel: das AZURE-Seminar letzte Woche.**"

Gunny nickte langsam.

„**Kannst du für uns ein IT-Operational-Concept schreiben und uns helfen, es einzuführen? Und wenn ja – was würde uns das kosten?**"

Heiner lachte. „**Das kannst du gar nicht bezahlen, Gunny. Das würde dein Projektbudget sprengen.**"

Dann wurde er wieder ernst. „**Mein Vorschlag: Ich darf, wenn ich hier bin, auf dem Gelände mit meinem Wohnmobil parken, bekomme einen Schlüssel für das Gebäude, kann Wasser und Strom nutzen und am Wochenende in der Kantine mein Essen zubereiten. Für meine Seminartätigkeit zahlst du die normale Gebühr. Ich müsste außerdem ein paar Interviews mit den Leuten führen und mir die eingesetzte Software genauer anschauen. Können wir uns darauf einigen?**"

Gunny überlegte keine Sekunde.

„**Gilt, Heiner. Machen wir so. Wende dich an Harry oder an mich, wenn du noch etwas brauchst.**“

Der Deal stand. „**Nur noch eine Kleinigkeit**“, fügte Heiner hinzu. „**Ich muss demnächst für ein paar Tage nach Hause – ganz nach oben links, ins nördlichste Dorf Deutschlands. Harry hat mir sein Auto angeboten, denn mit dem Wohnmobil brauche ich pro Strecke zweieinhalb Tage. Kann ich das Wohnmobil hier stehen lassen, auch wenn ich ein paar Tage nicht da bin?**“

Gunny nickte. „**Geht klar. Und sprich mal mit Otto – vielleicht kann er dir für den Heim-Trip ein Auto aus unserem Fuhrpark organisieren. Er verwaltet das.**“

Fortsetzung folgt ....