



# Hai-Life

Sie wünschen sich, Ihre komplizierten amourösen Verstrickungen ließen sich ähnlich leicht ordnen wie eine Geschäftsbilanz? Eine neue Strategie des Affärenmanagements könnte Ihnen dabei helfen – wenn Sie bereit sind, von einem Hai zu lernen

VON ANJA RÜTZEL, HAMBURG

**E**in Hai als Kavaliärpartner? Nicht direkt die erste Wahl, wenn auch besser als ein ewig pinselnder, ständig keckender Delfin. Leider hat ein Hai ein eher aggressives, nicht unbedingt liebenswertes Wesen. Eine geschickte Erkennung von amorösen Verstrickungen ist also nicht unbedingt die erste Wahl.

Überforderten Galanen empfiehlt der Autor, ihr Treiben nach dem Vorbild des Haigebisses zu organisieren. „Der Hai hat ein klassisches Revolvergebiss. Er besitzt mehrere Zahnreihen, die hintereinander in seinem Kiefer strömen: eine aktive Reihe, mit der er zubeißt, und passive Reihen. Sobald ein aktiver Zahn abnimmt oder sonst wie verloren geht, rückt ein Zahn nach.“ Auf die Organisation von Liebesleben besogen heißt das: Wer sich neben der aktuellen Homine noch ein paar Anwärter (oder Anwärterinnen) platonisch warmhält, ist auch bei akutem Gespielen- oder Gespielenverlust bestens versorgt.

Amorösen mit betriebswirtschaftlichem Geist zu besetzen ist keine ganz neue Idee. Der Soziologe Peter Blau wandte seine Täuschtheorien nicht nur auf Warenhandel, sondern auch auf Liebesbeziehungen an, und die soziologische Systemtheorie sieht Liebe als „wechselseitige Komplettannahme im Modus der Höchstreife“ – auch nicht viel romantischer als ein Revolvergebiss. Für Haimes Fehr lassen sich emotionale Belange durchaus mit betriebswirtschaftlichen Instrumenten bewerten. „Betriebswirtschaft ist Entscheidungslehre. Auch im Privatleben hilft es, sich die Dinge logisch zu strukturieren. Emotional entschieden kann man danach immer noch.“ Außerdem sei klar: „Eine Affäre ist keine Beziehung, dort gelten andere Regeln.“ Schließlich sind Haifischzähne nicht durch Würzeln im Kiefer des Tieres verankert, sondern nur mit Bindegewebsfasern nordringel befestigt.

### Der Sollzustand

Das ist der Sollzustand, den man sich vorstellt.

Man muss nachkaufen müssen, um den Wert konstant zu halten. „Ich finde das Wort ‚Verbrauch‘ in diesem Zusammenhang auch etwas seltsam“, sagt Fehr, „aber es gibt kein dezenteres Synonym – und es geht nun mal um eine wirtschaftliche Analyse.“ So mahnt er also zum schonenden Umgang mit „Ressourcen“ – den „passiven Zähnen“ und potentiellen Affärenpartnern – und vorwiegend Verantwortung durch „konsumentenhörigste Probleme (zu hoher Verbrauch der Ressourcen)“ und „akquisitorische Probleme (mangelnder Nachschub)“. Ansonsten sind die Ressourcen in der industriellen Produktion genau das, was man die Zeit, die für den Umbau einer Maschine von einem Arbeitsgang auf den nächsten benötigt wird. Beim Wechsel von einer Affäre zur anderen gibt es ebenfalls eine Umbaupause, sagt Fehr: „Der Arbeitsgang ist oft zeitunverfügbar.“

Es ist bei der Zahnakquise trotz Mehraufwands zu kühnen Kontaktversuchen und gewagten ersten Sätzen. Für einen leicht schließlichen Annahmewechsel investiere man

in die Affäre gesehen, führt sie auf diesen schrecklichen Fehler weiter selbst zur Apotheke.

### Administration

Bei der Verwaltung akquirierter Affären rät Fehr zur streng linearen Abarbeitung: „Temporäre Treue“ ist die oberste Pflicht des fairen egoisten, außerdem ist es auch wirtschaftlich sinnvoll, es stets bei einem einzigen aktiven Zahn zu belassen: „Bei steigendem Überschneidungsgrad wird die durchschnittliche Affärendauer immer kürzer“ – die Gefahr, dass die Parallelaffären voneinander Wind bekommen, sei einfach zu groß, dazu kommt emotionaler Stress für den Laifischgebissträger selbst. Er hat ohnehin genug zu tun: Um seine passiven Zähne bei Laune zu halten, muss er sie pflegen – zwar nur mit platonischen Essen und Kaffeeständchen, doch auch die kosten wertvolle Hai-Zeit.

### Managementmodelle

Nicht jeder hat das organisatorische Talent eines Haifischmännchens. Fehr nennt auch un-

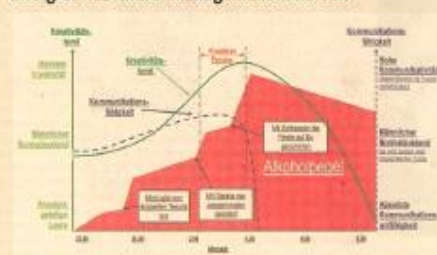
Letzte Seite der  
Financial Times Deutschland vom 11. Juli

„Ein kluger Fuchs jagt weit vom Bau.“ Neben ausreichendem Training ist der Auftritt ein wichtiger Faktor bei der Affärenakquise. Fehr ermahnt dazu, marktwertbildende Vorlaufkosten nicht zu scheuen und in Erisis und Schick zu investieren. Consequente wissen um die Bedeutung des induzierten Marktwertes: Das weibliche Zielobjekt wird in seiner Einschätzung durch eine dritte Person beeinflusst. Fehr warnt in diesem Zusammenhang besonders vor dem WHND-Effekt – kurz für „Wir hatten ja nichts damals“. Wer sich in Zeiten des Mangels mit minder attraktiven Gespielinnen umgibt, beschädigt damit langfristig seinen Marktwert – wird man in dieser Lage von einer potenziellen Quali-

ten Bedürfnissen nach Bullen-, Pilsen- oder Haifischart organisieren sollen. Romantische Naturen, die keine Körperliche mögen, dürfen dennoch antworten: „Affärenmanagement ist im Prinzip Beziehungssparling“, sagt Fehr. „Wer seiner Affäre treu ist, obwohl er außerdem noch andere affärenzwilrige Frauen kennt, geht in einer festen Beziehung auch nicht gleich fremd, bloß weil ihm einmal eine andere Frau gefällt.“ Im Grunde seien schließlich alle Haifischmännchen auf der Suche nach der einen, einzigen Frau, die ihnen logisch und für immer alle Zähne zehrt.

Die Haifischzahnstrategie – Erfolgreiches Affärenmanagement. Folmes Fehr. Die gefüllte Masche [200 Seiten] 36,90 €

### Erfolgreiches Affärenmanagement in Kurven



**Zeitfenster** Aufgepasst bei alkoholierter Affärenakquise! Zwischen nüchternem Verstand und betrunkenem Überschwang liegt nur ein Zeitfenster von maximal zwei Stunden, um neue Affären anzubaiten.

**Affärenende** Absolute Ehrlichkeit ist die oberste Pflicht des fairen egoisten (4). Wenn sich die Affärenpartnerin mehr Verbindlichkeit erhofft als ihr Affärenpartner, führt das rasch zum großen Katal – und zum Ende dieser Affäre. (Grafiken aus: Die Haifischzahnstrategie)

