

Parkinsons Gesetz – aktuell wie nie

60 Jahre nach der Erstveröffentlichung hat Parkinsons Gesetz keinen Federstrich an Aktualität verloren. In diesem dreiteiligen Beitrag schildert der Autor wie er im Berufsleben immer wieder die Wirkungen von Parkinsons Gesetz erlebte und enthüllt dessen Auswirkungen auf die Parlamente im Deutschen Bundestag und der Europäischen Gemeinschaft.

Teil 1

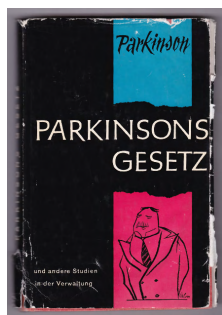
Erste Begegnungen mit Parkinsons Gesetz

Im Jahr 1975 begann meine berufliche Laufbahn in der Welt der Verbundgruppen.

Zu meinem 30. Geburtstag schenkte mir mein Chef aus gegebenem Anlass (s.u.) eine gebrauchte, gut erhaltene deutschsprachige Ausgabe von Parkinsons Gesetz aus dem Jahr 1960. Erschienen war sie erstmals 1957 und hatte inzwischen eine Auflage von 60.000 Exemplaren erreicht. (In England war sie bereits zwei Jahre früher in der Wochenzeitschrift The Economist veröffentlicht worden.)

Ich lese heute noch hin und wieder darin.

Der Verfasser Cyril Northcote Parkinson (1909 - 1993) war britischer Historiker und Soziologe, lebte lange Zeit in Singapur und lehrte Geschichte an der Universität Malaya.



Dieses Buch ist ein Lehrstück in Unternehmensführung und gleichzeitig ein Meisterwerk des englischen Humors.

Parkinson hat seine Beobachtungen und Erhebungen über die Entwicklungen in der Bürokratie und Verwaltung, sowohl der öffentlichen Hand als auch der privaten Wirtschaft, mit genialer Beweisführung und ebenso amüsant wie ironisch beschrieben.

Der Anlass, zu dem mir mein Chef das Geschenk (s.o.) machte, war neben meinem Geburtstag eine kurz zuvor erfolgte Aufsichtsratssitzung dieser traditionsreichen, auch heute noch bedeutenden mittelständischen

Verbundgruppe. Auf der Tagesordnung standen verschiedene Punkte. Es ging um die drohende Insolvenz einer großen Mitgliedsfirma mit möglichen Verlusten in 7-stelliger DM-Höhe sowie ein paar weitere beratungspflichtige, aber insgesamt weniger bedeutsame Themen. Letztlich stand noch die Entscheidung über ein neues Dienstfahrzeug für meinen Chef an. Zu der Zeit fuhr man als Vorstand selbst-verständlich S-Klasse. Die stand auch nicht zur Diskussion, doch über die Ausstattungsdetails hat die erlauchte Runde von drei Vorständen und sieben Aufsichtsräten deutlich länger (55 Min.) diskutiert, als über die Maßnahmen, den Schaden durch den drohenden Konkurs des Mitgliedes möglichst gering zu halten (10 Min.).

Mein Chef hat diese regelmäßig aufkommenden Diskussionen über Dienstwagen mit Humor getragen und mir mit süffisantem Lächeln davon erzählt. Ihm war aufgegangen, dass er damit den Beweis für die Parkinson'sche Proportionalregel „Bei Budgetdebatten ist die für die Diskussion eines Ausgabenpostens aufbrachte Zeit umgekehrt proportional zu dessen Höhe.“ hautnah erleben durfte.

Warum das so ist? Die Erklärung liefert Parkinson. Er sagt, dass die einfachen Themen deshalb so ausführlich diskutiert werden, weil die meisten Teilnehmer davon weit mehr verstehen als von den wichtigen Themen.

Parkinson's erstes Gesetz lautet:

“Work expands so as to fill the time available for its completion.”

„Arbeit dehnt sich in genau dem Maß aus, wie Zeit für ihre Erledigung zur Verfügung steht.“

Beispielhaft erzählt er von einer älteren Dame, die eine Postkarte an ihre Nichte schreiben will, wofür sie fast einen halben Tag benötigt. So lange braucht sie nämlich, um die richtige Postkarte zu wählen (60 Min.), ihre Brille zu suchen (60 Min.) und die Adresse zu finden (30 Min.), den Text zu entwerfen und zu schreiben (75 Min.). Schließlich muss sie noch entscheiden, ob sie auf dem Weg zum Briefkasten an der nächsten Straßenecke einen Schirm mitnehmen soll (20 Min.). In Summe 4 Stunden und 5 Minuten.

Wir, die wir täglich viele Entscheidungen treffen, hätten, so die Auffassung von Parkinson, die gleiche Aufgabe in drei Minuten erledigt. Bei der alten Dame hat sie dazu wohl noch ein Gefühl völliger Erschöpfung hinterlassen.

In meinem Arbeitsleben sind mir häufig auch Zeitgenossen in Leitungsfunktionen begegnet, deren Verhalten dem der alten Dame nicht ganz unähnlich war.

Nicht dass sie durch Nichtstun auffällig geworden wären. Sie zeichneten sich eher dadurch aus, dass sie ebenso ausführlich und ausdauernd wie bildhaft beschreiben konnten, wie sehr sie belastet waren und wie viel sie doch leisten mussten, Überstunden inbegriffen. Und das mehrfach am Tag, bei jeder Gelegenheit.

Hätten sie nur halb so viel geklagt und diese Zeit genutzt, ihre Arbeit zu erledigen, wären sie von der Belastung durch Überstunden bestimmt verschont geblieben.

Oder war ihr lautes Wehklagen etwa Teil einer Strategie, den Personalstand im eigenen Abteilungsumfeld zu verstärken? Denn um selbst befördert zu werden, braucht man schließlich eigene Untergebene, so die These.

Dieser Gedanke entspricht einem weiteren Lehrsatz von Parkinson: „Jeder Angestellte wünscht, die Zahl seiner Untergebenen, nicht jedoch die Zahl seiner Rivalen zu vergrößern.“

Er geht einher mit der Erkenntnis: „Angestellte schaffen sich gegenseitig Arbeit.“

Zum Beweis führt er ein Beispiel aus der Königlich-Britischen Marine an:

Jahr	1914	1928	Abweichung (in %)
Schiffe in Bau	62	20	-67,7
Seeoffiziere und Matrosen	146.000	100.000	-31,5
Werftarbeiter	57.000	62.439	9,5
Wertbeamte und -angestellte	3.249	4.558	40,3
Angestellte der Admiralität	2.000	3.569	78,5

Graphik zur Entwicklung der Königlich-Britischen Marine, UK, Quelle: Parkinsons Gesetz, Ausgabe 1960
ECON Verlag GmbH, Düsseldorf in Gemeinschaft mit Schuler Verlagsgesellschaft Stuttgart

Würde Parkinson seine Studien heute machen, könnte er sich wie im Schlaraffenland jede Menge realistisches Erhebungsmaterial in deutschen Behörden und öffentlichen Verwaltungen, aber auch in manch privatwirtschaftlichem Unternehmen beschaffen.

Ich würde ihm jedoch empfehlen, sich die Entwicklung der Anzahl der Abgeordneten im deutschen Bundestag anzusehen.

Lieber Mr. Cyril Northcote Parkinson, tun Sie es besser nicht. Sie ersparen sich Kopfschmerz durch andauerndes heftiges Kopfschütteln.

Im 2. Teil meines Aufsatzes werde ich auf diese Entwicklung näher eingehen.

© Mathias Fischer, .brandcom GmbH, Köln