



Ronald Meister

Herr Meyer verabschiedet sich

„Tja Herr Meyer, das haben Sie mir aber alles wieder sehr schön erklärt. Wie immer. Und so freundlich. Danke dafür.“

Das Lob tat gut. Auch nach 42 Berufsjahren als Bankkaufmann in der C-Bank, davon schon 25 Jahre als persönlicher Kundenberater – Jan Meyer freute sich immer noch über solch ein schlichtes Lob von seinen Kunden.

Vor allem, wenn es von Menschen wie der 83-jährigen Wilhelmine Klingborn kam. Frau Klingborns Mann verstarb vor 21 Jahren sehr plötzlich. Sie stand vor dem Nichts und fühlte sich sehr einsam. Darüber konnten weder das kleine Vermögen noch die sichere Rente hinwegtrösten, die ihr Mann ihr hinterlassen hatte.

Ein klein wenig trugen auch die einfühlsamen Beratungs-Gespräche mit Herrn Meyer dazu bei, dass sie es aus diesem depressiven Trauer-Tal sehr schnell wieder herausschaffte. „Herr Meyer, die Treffen ihnen sind mir eine große Stütze“ sagte sie immer wieder. Außer Pfarrer Dominik und Herrn Meyer kannte sie ja auch niemanden mehr. Und quasi nebenbei mauserte sich ihr kleines Vermögen zu einem mittleren – trotz Dotcom-Spekulationsblase im März 2000 und der Finanzkrise ab 2007.

Jan Meyer war nicht nur ein freundlicher Kundenberater, er war auch ein guter – nein: ein sehr guter. Das beteuerten ihm seine Chefs im jährlichen Mitarbeitergespräch, das zeigte auch die Zufriedenheitsampel, die da seit fünf Jahren auf seinem Schreibtisch stand und die jeder Kunde nach einem Gespräch bedienen sollte: bei Jan Meyer stand sie immer auf grün!

„Vielen Dank Frau Klingborn. Ich möchte mich auch bei Ihnen von ganzem Herzen bedanken. Es hat mir über all die Jahre sehr viel Freude gemacht, Sie persönlich unterstützen zu können. Das war nämlich das letzte Beratungsgespräch, dass Sie mit mir geführt haben. Ab 01.01. des nächsten Jahres wird Frau Dr. Libertram-Städtlerisch für Sie zuständig sein. Ich hole Sie mal - ach nein, sie hat ja gerade einen anderen Termin. Sie wird sich aber bei Ihnen melden.“

„Wie jetzt?“ Wilhelmine Klingborn wusste nicht, wie ihr geschah. „Wieso muss ich jetzt mit Frau ?? wie war noch mal der Name ...?“, „Libertram-Städtlerisch, Dr. Rita Libertram-Städtlerisch“, „genau: da ist ja schon der Name eine Katastrophe. Also: warum Herr Meyer soll ich jetzt mit einer Katastrophe reden, deren Namen ich mir nicht mal merken kann, wo wir doch so gut miteinander ausgekommen sind und ich

mich bei Ihnen immer so wohl gefühlt habe?“ Frau Klingbaum hatte sich richtig in Rage geredet, ihr Blutdruck stieg und ihre Stimme vibrierte.

‘Ja, das wüsste ich auch sehr gerne’, dachte sich Jan Meyer. Verdammt, das Gespräch lief jetzt ganz anders, als sie das letzte Woche in dem Seminar geübt hatten. Mein Gott dieses Seminar, eine Farce war das. Ein knapp 20-jähriger Bubi von einer Beratungsfirma aus Baden Baden, der aussah wie ein 14-jähriger Lausbub, versuchte da lebens- und berufserfahrenen Bankprofis wie Jan Meyer beizubringen, wie man sich professionell-freundlich von seinen Kunden verabschieden sollte, um sodann optimistisch mit dem vitalen Selbstmarketing auf dem Arbeitsmarkt zu beginnen. ‘Agiles Changemanagement & Selfmarketing’ nannten die das. Quatsch mit Sauce war das, sah man ja hier und jetzt.

Das Seminar war Teil eines Bonuspaketes, mit dem er verabschiedet wurde. Ja, er Jan Meyer, 56, seit 40 Jahren Mitarbeiter bei der C-Bank und seit 25 Jahren erfolgreicher Kundenbetreuer wurde von heute auf morgen vor die Tür gesetzt. Bei der C-Bank lief das so ab, dass man Mitarbeiter wie Jan Meyer mit einem Angebot köderte, das sie nicht ablehnen konnten.

„Sehr geehrter Herr Meyer“ lautete der Brief, den die Zentrale in Frankfurt ihm vor vier Wochen zugesandt hatte, „nach so langer Zeit überaus erfolgreicher Zusammenarbeit wird es Zeit, sich endlich neuen Herausforderungen zu stellen. Ihre Kompetenzen sollten sich auch in anderen Tätigkeitsfeldern außerhalb der C-Bank entfalten können.“

Aber warum ‘sollte’ er das? Nein: Warum sollte er das ‘wollen’? Weil die C-Bank Meyers Selbst-Entfaltung in anderen Tätigkeitsfeldern mit einer üppigen Abfindung unterstützten werde. Hieß wohl: wenn Jan Meyer dieses Angebot ablehnt, wird ihm ohne Abfindung gekündigt. So sieht also Wertschätzung in einem Unternehmen aus, dass sich vor 12 Jahren den wertschätzenden Führungsstil auf die Fahnen geschrieben hatte.

Aber in welchen Feldern könnte er sich entfalten? Jan Meyer war Bankkaufmann mit Leib und Seele, das hatte er gelernt. Das konnte er, das wollte er. Sonst nichts. Welche Bank würde ihn noch nehmen bzw. welche gab es da noch in Deutschland? Und wer würde einen 56-jährigen Bankkaufmann umschulen? Vor allem: zu was? Privat spielte er leidenschaftlich gerne Fußball

„Herr Meyer? Ist Ihnen nicht gut? Sie sehen so blass aus und sind so schweigsam“. Ach ja die liebe Frau Klingborn. Das war übrigens der Gipfel: Er selbst musste seinen Kunden seine Entlassung als tolle Selbstverwirklichung verkaufen und dabei dann auch noch die Nachfolgerin in den höchsten Tönen loben und empfehlen. Deshalb ja das Seminar bei dem Bubi aus Baden Baden. An Peinlichkeit und Geschmacklosigkeit nicht mehr zu überbieten.

„Nein, Frau Klingborn, es geht schon. Ich habe mir wohl den Magen verdorben. Bitte entschuldigen Sie mich“.

Mit diesen Worten verließ Jan Meyer das Gespräch, den Besprechungsraum, die C-Bank und die Stadt. Er ward nicht mehr gesehen.

Die Vermisstenanzeige, die seine Frau bei der Polizei aufgab, ist bis heute noch ungeklärt¹.

¹ 15.000 Menschen gelten lt. BKA zur Zeit in Deutschland als vermisst (https://www.t-online.de/leben/familie/id_68113632/eine-vermisstenanzeige-aufgeben.html)