

Ny Alliance – et lærestykke i dårligt iværksætteri og ledelse

Når talen er om, hvad der er god og dårlig ledelse, er eksempler fra virkeligheden ofte meget lærerige. Ny Alliance er en velegnet case på dårlig ledelse: På ½ år fra ingenting over storhed til en nødlidende og muligvis døende "virksomhed". Lad os se på nogle scener i dette, ikke fuldt gennemskuelige, lærestykke, hvori hovedrollen spilles af Naser Khader, men hvor der er ganske væsentlige biroller.

Man må have et tilbud til markedet! Khader havde, sammen med andre gode mennesker, en klar fornemmelse af at en større gruppe "politiske forbrugere" var stærkt utilfredse med de eksisterende "politiske virksomheders" produkter. Han var selv utilfreds. Han så med andre ord en forretningsmulighed. Men er utilfredshed med det eksisterende udbud grundlag nok for en ny virksomhed? Nej, hvis man vil konkurrere, må man have et konkret alternativt tilbud. Det havde Naser Khader ikke, og han undervurderede, hvordan man skaber det. Måske fordi han aldrig havde erkendt styrken i den organisation han kom fra, og hvordan den var blevet skabt.

Lederen (iværksætteren) må prioritere og derefter organisere og styre sin virksomheds ressourcer mod de vigtigste opgaver! Når der foran døren står en lang kø af forventningsfulde og købestærke kunder, som kunne skabe en indtægt for Ny Alliance på måske 25 mandater, er det ganske enkelt for sløjt ikke hurtigt at finde ud af, hvad man vil tilbyde. Årsagen var næppe, at man manglende finansiering eller adgang til kompetence. Nej, årsagen var fraværet af ledelse. Ledelse som f.eks. også kunne have udvirket en Pixibog med hovedbudskaber, som partiets folketingskandidater kunne støtte sig til. Den kunne også indeholde eksempler på, hvad skattepolitikken ville betyde for en familie med to indtægter på X hhv. Y kr., samt svar på hvornår en dronningerunde ville være relevant.

Lederen træffer beslutningerne, når der ikke er tid til gruppearbejde! Men her viste det sig, at mindst tre personer skulle blive enige om alt. Mange kokke fordærver som bekendt maden – især når den samlede danske presse står og venter ved døren sammen med de utålmodige kunder for at se menuen. Og endnu mere når den eneste sikre dag kunderne kan købe de næste 4 år, valgdagen, er tæt på.

En leder beskytter sine folk! Ikke Khader. I stedet opdigner han gadens parlament når han om Jørgen Poulsens reducerede, men tilsyneladende berettigede, fratrædelsesgodtgørelse, udtaler, at han selv ville forære pengene til godgørende formål. Det er uværdigt, uanset man i den sag også kan undre sig over den lederadfærd som både Jørgen Poulsen selv og hans formand i Dansk Røde Kors har udvist.

Hvis iværksætteren viser sig ikke at være leder, eller lederen viser sig ikke at magte opgaven, må han overgive lederskabet til en, som er bedre, og derefter koncentrere sig om det, han selv er god til! Alternativt, hvis timingen er dårlig, at forlade sig på daglig rådgivning. Begge dele kræver, at den pågældende har en vis selverkendelse, eller at de nærmeste har mod til at konfrontere ham. Det første er ikke sket, det sidste tilsyneladende heller ikke.

Uanset hvor sympatisk en leder er, og hvor velmente de ting, han sætter i gang, er, kan hans ledelseskvalifikationer i sidste instans kun bedømmes på hvilke resultater, hans organisation skaber i forhold til potentialet. Med Ny Alliance har vi fået et lærestykke i, hvordan man ved dårlig ledelse forspilder en enestående mulighed!