

EINE KLEINE GESCHICHTE



Eine kleine Geschichte

Albert Mayer, Regionalbevollmächtigter für Mittel- und Osteuropa der Firma HX-Frost GmbH, war schwer begeistert: Der neue Geschäftsführer in X-Land scheint endlich der erhoffte Glücksgriff zu sein. Die von ihm geschilderten persönlichen Verbindungen bis in höchste Ebenen sind beeindruckend. Er kann und möchte offenbar wirklich etwas bewegen. Und die Umsätze gehen tatsächlich nach oben. Der neue Erfolg will verständlicherweise auch dargestellt sein – d. h.: ein neuer Firmenwagen, um die Kunden zu beeindrucken, bessere Büroräume, mehr Personal, zahlreiche Geschäftsreisen etc.

Dafür geht der Geschäftsführer aber auch aktiv die Kostenoptimierung an. Der Wirtschaftsprüfer wird gegen einen kostengünstigeren lokalen Prüfer ausgetauscht, ebenso der externe Buchhaltungsdienstleister durch eine interne Buchhalterin, die dem Geschäftsführer persönlich als äußerst kompetent bekannt ist. Deshalb ist auch das teure Buchhaltungsprogramm nicht mehr nötig. Außerdem kennt sie so manch guten Trick, um bei Steuern und Abgaben zu sparen.

Ärgerlich ist allerdings, dass es seitdem immer sehr mühsam ist, das Reporting in verständlicher Form und Sprache zu bekommen. Auch werden wiederholt Darlehen angefordert bzw. wird um Zahlungsaufschub gebeten. Bei den Besuchen vor Ort, die stets in sehr freundschaftlicher Atmosphäre erfolgen, hat der Geschäftsführer aber erläutert, dass in X-Land eben manches anders und vor allem viel komplizierter sei. Alles kein Problem, er werde sich persönlich darum kümmern.

Albert Mayer ist dennoch unschlüssig: Vermutlich dauert es einfach nur ein wenig länger, bis sich das einspielt, und sicherlich liegt dies auch an den unterschiedlichen Geschäftskulturen ...

Neue und schnell wachsende ausländische Märkte üben zu Recht eine große Anziehung auf deutsche Unternehmen aus. Wirtschaftliche Chancen, unternehmerische Freiheit und eindrucksvolle Erfolge gehen dabei oftmals einher mit einem angenehmen Geschäftsklima. Traditionell gelebte Werte wie Gastfreundschaft, die Pflege persönlicher Beziehungen sowie das Gefühl, neue Länder „zu erobern“, üben einen zusätzlichen Reiz aus. Die Kehrseite der Medaille ist, dass man getreu dem Motto „Andere Länder, andere Sitten“ unsicher ist, inwieweit in Deutschland übliche Geschäftsstandards in der Ferne gelebt werden bzw. eingefordert werden können?

Bevor wir diese Frage beantworten, lohnt es sich, sich mit den Besonderheiten des Mittelstands auseinanderzusetzen bzw. zu verstehen, wie der Mittelstand tickt.

Zeit für eine Bestandsaufnahme.