

Der Klexit



Ursprünglich hatte ich erwartet, dass mein Geschäftsmodell allen gesellschaftlichen Trends und gesetzlichen Tücken widerstehen würde. Lange genug hatte das auch funktioniert, aber in letzter Zeit war ich mir nicht mehr so sicher. Und deshalb saßen jetzt einige geschneigte Unternehmensberater vor mir, um sich mit ihren jeweiligen Schwerpunkten zu präsentieren.

Herr Schwarz stellte sich als der für uns zuständige Projektleiter vor. „Es freut uns sehr, dass Sie uns den Auftrag erteilt haben, Herr ... äh ...“

„Nennen Sie mich Klaus“, sagte ich. „Je nach Land arbeite ich unter verschiedenen Namen, aber Klaus ist wohl am einfachsten.“

„Herr Klaus“, wiederholte er stirnrunzelnd, „damit kommen wir direkt zu unserem ersten Arbeitsfeld – Ihre internationale Tätigkeit. Unsere Frau Müntzer ist die für Sie zuständige Betriebswirtin und wird sich Ihre Verrechnungskonten mal genauer anschauen.“

Die Frau mit dem strengen grauen Hosenanzug musterte mich. „Ich habe bisher nur einen kurzen Blick auf Ihre Zahlen geworfen“, sagte sie. „Aber da dürfte einiges nicht stimmen.“

„Was denn zum Beispiel?“, fragte ich besorgt.

Sie blätterte in ihren Unterlagen. „Ihre Inventur zum Jahresende steht auf Null. Das kann doch nicht sein.“

„Das muss sogar so sein“, widersprach ich ihr. „Wir liefern alles bis zum 25. Dezember aus. Danach ist unser Lager leer.“

„Aber das hatten wir noch nie bei einem Kunden“, meinte sie. „Wie kann das denn funktionieren?“

Das ging ja gut los. „Hören Sie“, erklärte ich ihr und der versammelten Beratermannschaft gleich mit, „unser Prinzip ist ganz einfach. Das Jahr über produzieren wir Geschenke. Vor Weihnachten bekommen wir dann die Wunschzettel und liefern die Sachen pünktlich aus. Da darf einfach nichts übrigbleiben.“



Herr Raumland, der Logistikspezialist, schüttelte verwundert den Kopf. „Wie kriegen Sie das denn hin, bei den knappen Lieferfristen und der prekären Verkehrssituation vor den Feiertagen?“

„Das lösen wir unterschiedlich. In den USA liefern wir per Luftfracht mit Rentierschlitten. In Europa setzen wir unterschiedliche Subunternehmer ein.“

„Rentierschlitten, aha.“ Er wirkte immer noch ungläubig. „Und wie funktioniert das genau?“

„Das ist unser Geschäftsgeheimnis“, sagte ich. „Wir sind die einzigen, die das können.“

Herr Schwarz verzog das Gesicht. „Das klingt nach Monopol“, seufzte er und machte sich einen Vermerk auf seinem Notebook. „Wir müssen unbedingt prüfen, ob wir da keinen Ärger mit dem Kartellamt kriegen.“

„Das Kartellamt ist nicht meine größte Sorge“, sagte der Mann mit den schütterten grauen Haaren. Er hieß Dr. Graff und war Jurist. „Aber was ich in Ihrer Unternehmensbeschreibung alles so finde, könnte Ihnen echte Probleme einbringen.“

So langsam wurde mir mulmig. „Was meinen Sie denn damit?“

„Nun ja“, begann er umständlich, „in Schweden beschäftigen Sie beispielsweise eine Jugendliche namens Lucia. Bei Minderjährigen muss man sehr genau auf die Vorschriften

achten, das ist Ihnen hoffentlich klar? Im deutschsprachigen Raum wiederum arbeitet ein älterer Herr namens Ruprecht für Sie. Der ist doch deutlich jenseits der Pensionsgrenze.“



„Der macht das genauso lange wie ich“, protestierte ich. „Da hat es noch nie Schwierigkeiten gegeben!“

„Sie sind ja auch Unternehmer und dürfen das“, belehrte er mich. „Bei Angestellten sieht das anders aus. Hatten Sie schon mal eine Prüfung durch die Krankenkasse?“

„Und sind Sie einer Berufsgenossenschaft zugeordnet?“, wollte jetzt auch Herr Schwarz wissen.

Ich zuckte nur mit den Schultern. „Nicht dass ich wüsste!“

Dr. Graff rollte mit den Augen. „Ouh, ouh! Dann die Sache mit den Rentieren. Ich hoffe, Sie können artgerechte Haltung nachweisen und dass Sie die Tiere nicht länger als zulässig vor Ihren Schlitten spannen?“

„Ich habe keine Ahnung, was da zulässig ist“, musste ich gestehen. „Aber den Tieren geht es prächtig, Sie können sich gern selbst überzeugen.“

Jetzt schauten mich gleich mehrere Augenpaare entnervt an. „Es geht hier nicht um unsere Überzeugung, sondern um die Einhaltung der Vorschriften!“, sagte Herr Schwarz. „Dafür haben Sie uns doch als Berater hinzugezogen, oder etwa nicht?“

„Natürlich“, sagte ich schulterzuckend. „Sagen Sie mir, was ich tun muss.“

„In erster Linie sollten Sie Ihre Narrative streamlinen“, mischte sich nun Frau Lautermund ein, die Marketingspezialistin. „Wir müssen uns Ihren Content anschauen, am Storytelling arbeiten und die wichtigen Influencer kontakten! Ich sage nur: Customer Centricity – es geht darum, die Digital Natives zu gewinnen!“

„Sieh mal einer an“, sagte ich, von diesem Wust an seltsamen Begriffen etwas erschlagen. „Und sonst?“

Der letzte Berater, der noch nichts gesagt hatte, war Herr Bittner, der EDV-Verantwortliche. Jetzt räusperte er sich und sah mich über den Rand seines Tablets an. „Ich muss mir erst mal einen Überblick über Ihre Datenlandschaft verschaffen, Herr Klaus. Wie stellen Sie zum Beispiel sicher, dass alle Daten, die über die Wunschzettel an Sie weitergegeben werden, auch ordnungsgemäß verarbeitet und rechtzeitig wieder gelöscht werden?“

„Wovon reden Sie überhaupt?“, musste ich zurückfragen. „Die einzigen Daten, die für mich wichtig sind, wären wohl der 6. Dezember zum Stiefelfüllen und der 24. und 25. Dezember wegen der Weihnachtsgeschenke.“

Er schüttelte bedauernd den Kopf. „So einfach ist es leider nicht. Ist Ihnen gar nicht bewusst, dass seit Mai diesen Jahres die Europäische Datenschutzverordnung in Kraft ist? Und Sie sammeln bei sich jede Menge sensibler Daten, viele davon auch noch von Kindern! Sie brauchen unbedingt einen Datenschutzbeauftragten, der sich darum kümmert!“

„Tut mir leid, das ist mir wohl entgangen“, murmelte ich verwirrt. „Mai ist eine Zeit, in der ich nicht so präsent bin, wissen Sie.“

„Unwissenheit schützt vor Strafe nicht!“, zitierte Dr. Graff mit einem etwas arroganten Unterton.

„Hören Sie mal“, sagte ich, jetzt doch etwas ärgerlich. „Sie sind doch die Berater! Dafür engagiere ich Sie schließlich.“

„Schon gut, schon gut“, rief Herr Schwarz eilig, um die Stimmung zu retten. „Genau das tun wir ja jetzt. Herr Klaus, wir werden also zunächst Ihre IT durchleuchten, die schwierigen juristischen Fragen klären, ein Marketing-Konzept entwickeln und ein Controlling für Sie einrichten. Machen Sie sich keine Sorgen, das kriegen wir schon hin.“



„Na gut“, sagte ich. „Dann lassen Sie uns Anfang Januar damit anfangen, wenn wir unser Weihnachtsgeschäft hinter uns haben.“

Die Herren und die Dame warfen sich besorgte Blicke zu. „So lange können wir nicht warten, fürchte ich“, meinte Herr Schwarz. „Einige Maßnahmen sind wirklich dringend.“

„Zumal am 1. Januar auch die neue Verpackungsverordnung in Kraft tritt“, fügte Herr Raumland hinzu. „Haben Sie sich dafür schon registriert?“

„Verpackungsverordnung?“, wiederholte ich verständnislos. „Was ist das denn?“

„Ein Lizenzsystem, bei dem Sie für alle Verpackungen, die Sie in Umlauf bringen, eine Gebühr bezahlen.“

Ich dachte an die Kartons, die Tüten und die vielen Rollen Geschenkpapier, die wir jedes Jahr verbrauchten. Das Ganze hörte sich wie ein einziger Alptraum an.

Herr Schwarz schien zu merken, dass ich ein wenig überwältigt war. „Am besten, Sie lesen sich unser Gesamtkonzept erst einmal in Ruhe durch“, schlug er vor. „Und ich rufe Sie dann in ein paar Tagen an, um die Details zu klären.“

Ich nickte schwach. Was hatte ich mir da angetan?

Je länger ich die Unterlagen der Beratungsgesellschaft studierte, desto frustrierter wurde ich. Was es da alles zu beachten gab! Welche Vorschriften da eingehalten werden sollten! Und wie ich das alles umsetzen sollte, wusste ich nach wie vor nicht.

Unzufrieden warf ich die Mappe beiseite und tat das, was die meisten Leute tun, wenn sie sich ablenken wollen: ich schaltete den Fernseher ein. Ein Nachrichtensprecher berichtete über die Entwicklungen in Großbritannien und dass eine Mehrheit der Bevölkerung bei einer Abstimmung entschieden hatte, aus der EU auszutreten.

Und da wurde mir klar, dass es nach dem Vorbild des britischen Brexit auch für mich eine Alternative gab: Ich würde einfach aussteigen! Sollten die Leute doch sehen, wie sie zukünftig ihre Weihnachtsfeste gestalten. Ich hatte das lange genug mitgemacht. Es reichte.

Was die Briten konnten, das konnte ich auch. Ich würde es KLEXIT nennen.

Herr Schwarz war sehr enttäuscht, als ich ihm mitteilte, dass ich auf seine Dienste verzichten würde. „Aber wie können Sie das so einfach aufgeben?“, fragte er etwas beleidigt.

„Kein Problem“, sagte ich fröhlich. „Ich bringe die Rentiere nach Finnland, stifte den Schlitten und die roten Kutten an ein Museum und lasse die Wunschzettel an die Poststelle des Europaparlaments weitersenden.“

„Und was passiert mit dem eigentlichen Geschäft?“

„Ach, das verkaufe ich an Oma-Zon“, antwortete ich. „Die haben sofort zugegriffen. Die kennen sich auch besser aus mit der modernen Logistik und dem Verpackungsgedöns. Die brauchen keinen Schlitten mehr, die verwenden Drohnen, habe ich mir sagen lassen.“

„Und Sie persönlich? Was machen Sie?“

„Ich mache erst mal Urlaub!“, erklärte ich ihm. „Ruprecht und ich haben schon Badehosen bestellt und Flugtickets gebucht. In drei Tagen geht es ab auf die Weihnachtsinseln, ist das nicht lustig?“

„Ja, sehr lustig“, bestätigte er, aber es klang eher gequält als heiter. „Na, viel Erfolg mit Ihrem Klexit. Glauben Sie nicht, dass Ihnen dieser plötzliche Ausstieg schwer fallen wird?“

„Ganz bestimmt nicht!“ Da war ich mir ziemlich sicher. Und wenn ich mal Heimweh bekommen sollte, dann müsste ich ja nur an die Datenschutzgesetze und die Verpackungsverordnung denken. Dann wäre der Anfall schnell wieder vorbei.

