

amerikanischer Reifender untersucht in einem längeren Artikel, ob amerikanische Verkaufsmethoden auch in Europa erfolgreich angewandt werden können, und sagt in Bezug auf englische Verhältnisse u. a. folgendes: „Die Engländer sind betreffs kleiner Dinge sehr kritisch. Bei der Auswahl von Männern, welche in England verkaufen sollen, muß deshalb große Sorgfalt verwendet werden. Die Missionsarbeit wird entmutigend sein. Die Tradition bedeutet im Geschäftsleben sehr viel, und die Ansicht des Briten kann nur langsam geändert werden. Ohne Zweifel verfügt er über langjährige Verbindungen mit Firmen, deren Inhaber alte Freunde oder Angehörige sind. Manchmal steht sein Geschäft mit einem anderen seit hundert Jahren in Verbindung und hat während dieser Zeit stets gute Waren und faire Behandlung erhalten. Es ist schwierig, ein aufgehäuftes Wohlwollen von einem Jahrhundert zu durchbrechen!“

Diese sozusagen geschichtlich gewordenen Beziehungen wurden oben mit „wirtschaftliche Einigkeitswerte“ bezeichnet. Die gleiche Bezeichnung verdienen die in einer langjährigen Organisation liegenden Werte. Das sind aufgestapelte Erfahrungen und Richtlinien, die sich aber nicht nur durch die Tradition vererben, sondern auch schriftlich als Teil der Firmengeschichte irgendwie verewigt werden sollten, denn es gibt trotz allen Fortschritts und der Notwendigkeit der Anpassung an den jeweiligen Zeitgeist doch auch solche Erfahrungen und Richtlinien, die zeitlos sind, d. h. für alle Zeiten gelten, und nicht nur Kinder und Kindeskinde, sondern die ganze Welt und vor allen Dingen die Angehörigen einer Branche sollten wissen, warum und wieso die alte Firma XYZ so erfolgreich gewesen ist. Die Macht der Richtlinien, die oft in schwerer jahrzehntelanger Arbeit sozusagen erkämpft worden sind, stellte oft die hauptsächlichste Erklärung, das Geheimnis des Erfolges dar. Eine Firma, ein Konzern ist eine Welt für sich, beinahe ein Staat im Staate und in gewissem Sinn und Grade das Resultat des Gebahrens der Gründer und späteren leitenden Männer. Die Geschichte dieser Männer ist mehr oder minder mit derjenigen solcher Konzerne eng verknüpft.

Wer kennt diese Geschichte? Wieviele Firmen verfügen über eine zu Papier gebrachte Firmengeschichte? Wieviele Direktoren oder spätere Inhaber sowie Angestellte kennen, wenn nur durch die Tradition, die Geschichte ihres Konzerns? Es handelt sich hier wie oben angedeutet nicht nur etwa um Unterhaltungsliteratur, sondern um Nachschlagewerke für die späteren Mitarbeiter, besonders die leitenden Männer, um festzustellen, was frühere Geschäftsführer unter ähnlichen Verhältnissen im Interesse der Firma getan