

„Ich lege mich für sie ins Zeug“

Norbert Breuer feiert Doppeljubiläum: 25 Jahre Alt-Saarlouiser Wörterbuch, 25 Jahre selbstständiger Exportberater.

VON JOHANNES WERRES

SAARLOUIS/ST. BARBARA „En Saarlouis wor frieher manches annerschd. Unn wenn ät ganz annerschd wor, dann wor ät sogar annaschta.“ So beginnt eine Geschichte von Norbert Breuer. Als der vor genau 25 Jahren sein Alt-Saarlouiser Wörterbuch „Vaschtesche mich“ herausbrachte, da war vieles anaschta als bei den Nachschlagewerken zur Mundart, die danach erschienen.

Wie man Mundart richtig schreibt? „War mir egal“, sagt Breuer heute, „ich wollte, dass es verstanden wird.“ Und dann die Entstehung – abschreiben konnte er ja nirgends. Breuer, Jahrgang 1954, erzählt: aus Alt-Saarlouiser Familie, „mit fast al-

Seine Großmutter kam aus Sachsen, und sie scheint den Saarlouiser Dialekt eingesogen zu haben.

len Familien aus der Gründungszeit verwandt.“ Und doch: Seine Großmutter kam aus Sachsen, früh, und sie scheint den Saarlouiser Dialekt eingesogen zu haben.

Als Junge habe er oft mitgeschrieben, wenn die Oma geredet hat. Lange her, „aber die Zettel hatte ich noch“. Mit 40 dann entdeckte er die Möglichkeiten des Computers, tippte ab, sortierte. „Mir fielen zusätzlich viele weitere Ausdrücke ein. Jede Menge.“ Er fragte in der Familie rum, deren Wurzeln so waren, wie Breuer den Dialekt nennt: franco-preußisch. Die Sammlung wuchs und erschien „als Gag“ im Selbstverlag.

Das Buch gibt es immer noch im Handel, vierte Auflage, über 6000 Exemplare insgesamt verkauft. Der vierten Auflage ist ein Blatt mit weiteren Ausdrücken beigelegt.

Damals hatte er die richtige Nase. Die bewies er im selben Jahr noch einmal – und darum feiert Norbert Breuer jetzt ein doppeltes Jubiläum: 25 Jahre ist er selbstständig mit sei-

nem Büro für Exportmarketing und interkulturelles Management mit Schwerpunkt Deutschland/Frankreich. „Ich berate und unterstütze als internationaler Managementberater branchenübergreifend und mit einer umfassenden Dienstleistungspalette deutsche Unternehmen, die sich in Frankreich engagieren möchten.“ Kern des Ganzen: Frankreich sei zwar ein sehr attraktiver Markt für deutsche Unternehmen, der Markteintritt aber ungleich schwieriger als der „etwa in die Niederlande oder nach Finnland“.

Mit 40 entschied er sich für die frei-

berufliche Selbstständigkeit. Breuer: „Es war damals ein Sprung ins kalte Wasser, den ich aber bis heute keine Minute bereut habe.“ Und: „Ich bin ein freier Mann, kann mir eine freie Meinung leisten, sicher mehr als andere.“

Vorausgegangen waren eine kaufmännische Lehre, eine Abteilungsleitung in Frankreich, Tätigkeit als weltweit agierender Exportmanager in der Glasindustrie, Leiter internationaler Absatzförderungs-Projekte der Wirtschaftsförderung des Saarlandes.

Beratung ist bei Breuer immer

konkret. Seine Kunden sind – meistens – Mittelständler mit Belegschaften von 70 bis 250 Leuten. „Ein anderes Wort für Export ist Anpassung.“ Und Frankreich habe nun man viele eigene Regeln, „die man gerne erfüllt sieht“. Dazu muss man sie kennen. Das lehrt Breuer auch in Büchern, Hochschulen, vor Kammern.

Konkretes Beispiel: Ein Mittelständler sucht einen neuen Vertriebschef für (und aus) Frankreich. Da muss ein exaktes Profil erstellt werden, eine Ausschreibung, die Bewerbungen bewertet („französische Bewerbungen sind anders als deut-

sche“), die Bewerber präzise am Anforderungsprofil abgeglichen.

Corona bremst derzeit das Geschäft gerade in Breuers Schwerpunktbranche, dem spezialisierten Maschinenbau. „Die Firmen halten sich bedeckt.“ Statt um Expansion setzten viele ihre Priorität „auf das Überleben“.

Breuer aber bleibt dabei: „Ich lege mich für sie ins Zeug.“ Schließlich seien viele Manager in mittelständischen Betrieben nicht nur kompetente, „sondern auch sehr angenehme Menschen. Das wird viel zu selten gesagt“.



Export-Berater und Mundart-Autor Norbert Breuer FOTO: BREUER