



start

E/D/E Newsletter für Junioren und Jungunternehmer

 **Junioren** Führungskräfte im E/D/E

August
2009

Auf die feine englische Art

Die 53. Tagung der Junioren drehte sich rund um das Unternehmen The Stanley Works, um Etikette und praktische sowie kulturelle Erfahrungen in England

Dieses Mal reisten die Junioren auf ihrem Weg durch die Unternehmenswelt nach Sheffield, mit gut 530 000 Einwohnern eine der größten Städte Englands. Der E/D/E Lieferant The Stanley Works hat neben seinem Hauptsitz in der Stadt New Britain in den USA auch in Europa mehrere Niederlassungen. Neben England, der Schweiz, Frankreich und Belgien ist das Unternehmen auch in Deutschland, genauer, in Bremen und in Wuppertal, vertreten. The Stanley Works lud die Junioren für drei Tage vom 18. bis 21. Juni 2009 in seine Niederlassung nach Sheffield ein.

Auf dem Programm des führenden Unternehmens für die Entwicklung, Herstellung und Distribution von Handwerkzeugen, standen unter anderem eine Firmenpräsentation, eine Produktschulung und eine Werksbesichtigung.

Die Führung durch das Werk fand auf Englisch statt und trainierte so zugleich die Sprachkenntnisse der Junioren.

Bei der Produktschulung legte Thorsten Kieren, Marketing-Chef der Stanley in Deutschland, viel Wert auf die Praxis. So hatten die Junioren anhand verschiedener Aufgaben einen praktischen Bezug zum Unternehmen herzustellen.

„Wir sollten in kleinen Gruppen unterschiedliche Übungen in Wettbewerbssituationen erledigen“, sagte Danika Mönch von der SSV-Technik GmbH in Wutha-Farnroda.

„Beim Sägen und Schrauben mit den neuesten Produkten ging es unter anderem um Schnelligkeit und Präzision.“ Die Praxis stand dabei an oberster Stelle.

Annika Ott aus dem E/D/E Geschäftsbereich Marketing, weiß, wie wichtig das Ausprobieren von Werkzeugen ist.

„Es ist immer von Vorteil, ein Werkzeug, von dem ich später spreche, nicht nur auf Bildern gesehen, sondern bereits in der Hand gehalten zu haben. So kann ich es viel besser präsentieren, vermarkten und letztendlich verkaufen.“

Als Gast-Referent der 53. Tagung war Kommunikationstrainer Michael Hasenkamp geladen.

Hasenkamp gab ein umfangreiches Seminar zum Thema „Professionelles Verhalten im Geschäftsleben“.

Das Seminar sei sehr hilfreich und interessant gewesen, resümierte Juniorin Mönch und sagte weiter: „Wir haben viele Dinge gelernt, die uns die ein oder andere peinliche Situation ersparen können.“



Sowohl bei Tisch, als auch bei Verkaufsgesprächen und wichtigen Terminen.“

Mark Schading von der Schubert Tacke GmbH in Velbert, nahm ebenfalls viel von dem Seminar mit. „Der Vortrag war hervorragend. Ich weiß nun, dass es sehr viele Kleinigkeiten im Auftreten und Verhalten gibt, die wichtig sind und auf die in bestimmten Kreisen sehr geachtet wird.“

Auch während des vermeintlichen Freizeitprogramms, dem gemeinsamen Abendessen, leistete Hasenkamp den 21 mitgereisten Junioren Gesellschaft und achtete auf guten Stil und adäquates Benehmen.

Alles in allem eine gelungene Tagung, auf der die Junioren wieder viel lernen konnten. Das können sie nicht zuletzt bei Tisch beweisen. [ha]



Foto: E/D/E

Sachmängelhaftung – Umtausch – Garantie

Das deutsche Kaufvertragsrecht stellt Händler in der Praxis nicht erst seit der Schuldrechtsreform im Jahre 2002 vor Verständnisprobleme.

Nicht nur, dass die Begriffe „Gewährleistung“ und „Garantie“ vielfach – irrtümlicherweise – gleichgesetzt werden, wenn es um die Haftung des Verkäufers für ein fehlerhaftes Produkt geht.

Auch die dem Käufer per Gesetz zustehenden Ansprüche bei Sachmängeln und das in diesem Zusammenhang oft beschworene „Umtauschrecht“ führen regelmäßig zu Unklarheiten.

Der neue ZGV-Leitfaden Recht möchte über die beim Abschluss von Kaufverträgen relevanten Rechte und

Pflichten von Verkäufer und Käufer informieren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem sogenannten Verbrauchsgüterkauf, also dem Verkauf an private Endverbraucher (B2C).

Der Leitfaden Recht ist kostenfrei und kann in elektronischer Form (als pdf-Datei) angefordert werden bei:

Quelle: zgv-online.de

ZGV Büro Köln
RA Dr. Marc Zgaga

Tel.: 02 21/35 53 71 -39
Fax: 02 21/35 53 71 -50

m.zgaga@zgv-online.de



„Ich trage das, was übrig bleibt“

Sein Modelabel Clemens en August funktioniert wie eine Rockband: Alexander Brenninkmeijer über sein ungewöhnliches Verkaufskonzept, das berühmte Unternehmen seiner Familie und warum er auf Fotos nie lacht

Ein Donnerstagabend in der Felix-Ringel-Galerie im Zentrum von Düsseldorf. Drei Tage lang gibt es in der Galerie Mode des Münchner Labels Clemens en August zu kaufen. Wodka-Rhabarber-Cocktails werden serviert, aus den Boxen klingt zeitlos schöne Musik, „We have all the time in the world“ von Louis Armstrong, „You’re so vain“ von Carly Simon. Entspannte, aufgekratzte Stimmung, wie bei einer Vernissage.

Dann trifft Alexander Brenninkmeijer ein, geboren 1968, 1,92 Meter groß, sportliche Statur. Zurückgegelte halblange Haare, graumeliertes Bart, feine Gesichtszüge. Seine Ahnen Clemens und August Brenninkmeijer hatten um 1840 den Grundstein für den heutigen Modegiganten C&A (6,3 Milliarden Euro Umsatz) gelegt, indem sie als Händler über Land fuhren und Bauern hochwertige Stoffe anboten.

1996 löste sich der Betriebswirt Alexander Brenninkmeijer von dem Düsseldorfer Familienunternehmen, 2005 gründete er Clemens en August, nach zwei Jahren überquerte er die Gewinnschwelle. Wie seine Ahnen tourt er durch die Welt, zwei Mal pro Jahr, durch Europa, USA, Japan, um seine Mode – der Stil wird regelmäßig mit Helmut Lang verglichen – für jeweils drei Tage in einem Dutzend Galerien oder Museen zu verkaufen. Woanders gibt es sie nicht. Längst hat die Marke Kultstatus. Eine Frau nähert sich jetzt und bittet ihn um ein Autogramm.

Frank Lorentz:

Passiert es oft, dass Sie ein Autogramm geben sollen?

Alexander Brenninkmeijer:

Nein, das ist die Ausnahme. Wundert mich selbst. Den Status habe ich noch lange nicht.

Frank Lorentz:

Sind Sie verwundert über Ihren Erfolg?

Alexander Brenninkmeijer:

Ich staune, dass es so schnell geht. Wir machen ja nicht einmal Werbung. Das funktioniert fast nur durch Mund-zu-Mund-Propaganda.

Frank Lorentz:

Welchen Anteil an Ihrem Erfolg hat Ihr Name?

Alexander Brenninkmeijer:

Wenn man erklärt, dass es Vorfahren gab, die etwas Ähnliches gemacht haben, woraus dann so ein großes Unternehmen entstanden ist, zieht die Story. Dann kann man sie gut kommunizieren. Durch den Namen habe ich eine Brücke geschlagen, über vier Generationen hinweg zur ersten. Eine englische Zeitung hatte dafür neulich einen schönen Titel gefunden: „Lost in tradition“.



Frank Lorentz:

Sie gelten als Experte für frischen Wind in der krisengeschüttelten Modebranche ...

Alexander Brenninkmeijer

[verzieht das Gesicht, schüttelt den Kopf] Wir hatten damals einfach nur eine Alternative gesucht, wie unser Geschäft funktionieren könnte. Im Allgemeinen leidet das Image einer hochwertigen Marke, wenn man sie günstig anbietet. Das vermeiden wir, indem wir sie nicht wahllos vertreiben.



Unsere Kollektionen gab es anfangs schnell in den besten Geschäften, in Paris, London. Aber das heißt nicht, dass man damit wirtschaftlichen Erfolg hat. Der kam erst, als wir den Vertrieb änderten. Die Exklusivität bei uns definiert sich über den Preis – der ist ohne Händlermarge –, über die limitierte Auflage und den Faktor Zeit. Die Leute, die heute hier sind, müssen sich sorgen, ob ihre Größe morgen noch da ist. In manchen Städten machen wir auf diese Weise an drei Tagen 40.000 Euro Umsatz, in anderen 150.000.

Frank Lorentz:

Könnte Ihre Firma ein Erfolgsmodell für andere sein? Fürchten Sie, dass man Sie kopiert?

Alexander Brenninkmeijer:

Nee, überhaupt nicht. Ich habe auch noch nicht gehört, dass uns jemand kopiert hätte. Momentan geht es uns vor allem darum, zu expandieren. Wir ziehen herum wie eine Rockband, und im Grunde ist das alles nur eine Frage der Organisation. Wir könnten viel stärker wachsen, wenn wir das organisiert bekämen. Vor allen Dingen hängt es vom Team ab. Zur Zeit besteht es aber aus gerade einmal acht festen Mitarbeitern. Es ist schwer, Leute zu finden, die zu uns passen.

Frank Lorentz:

Treffen Sie bei Veranstaltungen wie heute Mitglieder Ihrer Familie? Sie soll ja gut 500 Mann stark sein.

Alexander Brenninkmeijer:

Das passiert in jeder Stadt. 500 sind es sicher, wie viele genau, weiß ich selbst nicht.

Frank Lorentz:

Wie schwierig war das damals, sich von dem Familienunternehmen loszulösen und eigene Wege zu gehen?

Alexander Brenninkmeijer:

Jeder Jura-Student, der sich für etwas anderes entscheidet – obwohl sein Vater eine gut gehende Kanzlei hat – erlebt genau das Gleiche. Bei kleineren Familien, meine ich, hat das eine noch viel größere Bedeutung als bei einer so großen.

Frank Lorentz:

Auf allen Fotos, die von Ihnen im Umlauf sind, sehen Sie ganz cool und ernst aus. Jetzt wirken Sie sehr freundlich und lachen viel. Warum lachen Sie nie auf Fotos?

Alexander Brenninkmeijer:

Das passt nicht zu mir. Wenn ich auf Fotos rumgrinsen würde, sähe das aus wie bei diesen Eventveranstaltungen mit rotem Teppich, über die man dann in der Gala liest. (zückt sein iPhone, liest Email) Berlin ist sehr gut gelaufen. 28.900 Euro Umsatz heute. Wir verkaufen gerade parallel in Berlin und Hamburg.

Frank Lorentz:

Glückwunsch. Abends sitzen Sie also immer mit dem iPhone in der Hand und gucken, wie die Kasse geklingelt hat?

Brenninkmeijer: Ja. (lacht)

Frank Lorentz:

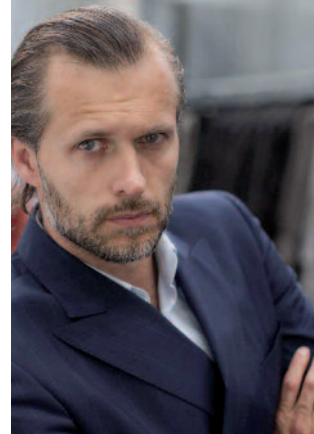
Tragen Sie ausschließlich Ihr eigenes Label?

Alexander Brenninkmeijer:

Ich trage die Sachen, die übrig bleiben. Wenn eine Tour zu Ende ist, suche ich mir etwas aus. Wenn ich Pech habe, bleiben nur weiße Sachen übrig. Weiß geht bei mir gar nicht.

Interview: Frank Lorentz

Infos über die Tour: Eintragen auf www.clemens-en-august.com. Über Zeit und Ort des Verkaufs wird kurz vor jedem Termin informiert.



Alexander Brenninkmeijer



Frank Lorentz



„Deutschland ist tendenziell totalitär“

Reinhard K. Sprenger, geboren 1953, ist einer der profiliertesten Managementberater und -trainer im deutschsprachigen Raum.

Einer breiten Öffentlichkeit ist der promovierte Philosoph als Bestsellerautor bekannt geworden („Mythos Motivation“, „Der dressierte Bürger“).

Ein Gespräch über Neosozialismus, Freiheit, den schlechten Ruf von Topmanagern und warum man über einen Kündigungsschutz für Arbeitgeber nachdenken sollte.

Frank Lorentz:

Herr Sprenger, am 27. September ist Bundestagswahl. Wissen Sie schon, wo Sie den Tag verbringen?

Reinhard Sprenger:

Ja, ich werde zuhause allein mit meinen beiden kleinen Söhnen sein, da meine Frau im Ausland weilt.

Frank Lorentz:

Werden Sie wählen?

Reinhard Sprenger:

Im Grunde kann ich Ihre Frage nicht beantworten. Man kann ja nicht nicht wählen. Auch wenn man, so wie ich, das politische System ablehnt, trifft man eine Wahl. Aber das Leben ist zu kurz für Fundamentalopposition.

Als Pragmatiker wähle ich daher das kleinste Übel: die FDP. Diese Partei ist zwar personell wenig überzeugend und inhaltlich inkonsequent, aber nicht neosozialistisch. Und das ist ja heute schon etwas.

Frank Lorentz:

Weil Sie die immer größer werdende Staatsgläubigkeit in Deutschland nicht mehr aushielten, sind Sie vor drei Jahren von Ihrem Geburts- und langjährigen Wohnort Essen nach Zürich gezogen. Erträgt sich der Neosozialismus aus der Distanz besser?

Reinhard Sprenger:

Für einen Freiheitsfreund macht es keinen Unterschied, wo man sich aufhält, um unter den freiheitsfeindlichen Tendenzen in der Heimat zu leiden. Die organisierte Respektlosigkeit vor dem Individuum ist ja vorrangig ein geistiges Leiden, das keinen Ort kennt.

Frank Lorentz:

Trotzdem haben Sie den Ort gewechselt. Was ist in Zürich besser als in Essen?

Reinhard Sprenger:

Es wäre ungerecht, diese beiden Städte zu vergleichen – man vergleiche Unvergleichliches. Gerecht ist ja, Gleiches gleich zu behandeln und Ungleiches ungleich. Aber in Zürich hat mich der Steuerbeamte zu meinen Gunsten korrigiert – das kann ich mir in Deutschland nur schwer vorstellen.

Frank Lorentz:

Geht die Schweiz großzügiger mit Ihren Bürgern um?

Reinhard Sprenger:

Ich will Deutschland nicht übertribunalisieren, außerdem darf man nicht unhistorisch werden. Die Schweiz hat keine feudalen Traditionen und wurde von Kriegen weitgehend verschont. Die Schweiz ist daher ein Bürgerstaat, hier dient der Staat dem Bürger, und der Bürger ist kein Untertan.

Dr. Reinhard K. Sprenger gilt aktuell als einer der international bedeutendsten Berater und Trainer für Personalentwicklung und hat sich als kreativer Vordenker in Fragen der Unternehmens- und Mitarbeiterführung einen Namen gemacht.

Seine Thesen zu Selbstverantwortung, Commitment und Vertrauen hinterfragen die herkömmlichen Führungsmodelle und Motivationsmethoden. Dabei beschränken sich seine Konzepte auf das Wesentliche und orientieren sich immer ganz pragmatisch an dem, was wirklich funktioniert. Reinhard Sprenger lebt und arbeitet in Zürich und Santa Fe, New Mexico, USA.



Insbesondere hat der Staat kein Recht auf steuerliche Maximalabschöpfung. In Deutschland ist man Staatsbürger, also Bürger von Staates Gnaden. Weshalb der Staat immer zudringlicher in die Privatsphäre des Bürgers eingreift.

Frank Lorentz:

Sie plädieren seit geraumer Zeit für die Selbstabschaffung der Politik, weil sie in den Bürgern defizitäre Mängelwesen sieht, die zu erziehen und zu lenken sind, nicht aber Individuen, die Verantwortung übernehmen können. Sind Sie ein Utopist? Oder eher Anarchist?

Reinhard Sprenger:

Jeder Mensch, der sich und seine Aufgabe ernst nimmt, ist ein Anarchist. Anarchie, das wird oft vergessen, wurde von Immanuel Kant definiert als das freiwillige und regelgeleitete Zusammenleben der Menschen. Freiwillig und regelgeleitet – in diesem Sinne bin ich also Anarchist. Und wer heute kein Utopist ist, ist krank.

Frank Lorentz:

Beschreiben Sie bitte einmal Ihre Utopie.

Reinhard Sprenger:

Auch wenn es paradox klingt: Je globaler unsere Welt, desto weniger funktioniert Großraumpolitik. Die EU war in dieser Hinsicht – nicht in allen! – ein Schritt in die grotesk falsche Richtung: kulturell naiv, historisch blind und anthropologisch ignorant.

Die Ideen vom „guten Leben“ realisieren sich im Kleinen, im Lokalen, in der Nachbarschaft. Die Bürger vor Ort wissen am besten, was ihnen der lokale Umweltschutz wert ist. Sie wissen selbst am besten, was gefördert und was verhindert werden soll. Meine Sympathie gehört daher den kleinen, weitgehend autonomen Einheiten.

Für die EU bedeutet das: Rückübertragung eines Großteils ihrer Kompetenzen an die Mitgliedsstaaten. Und für die Mitgliedsstaaten bedeutet das: Rückübertragung ihrer Kompetenzen auf die Gemeinden. Zum Beispiel: Lokale Steuerhoheit. Nicht alle Gestaltungsaufgaben muss man national regeln; lokale Belange können lokal gelöst werden.

Vor allem aber brauchen wir mehr Wettbewerb auf Länderebene – vor allem auch Steuerwettbewerb. Denn Wettbewerb ist nicht nur das beste Verfahren, um heraus-

zufinden, was Menschen wollen – er ist das einzige Verfahren. Bis hin zur Möglichkeit des „Opting out“. Warum soll nicht – holen Sie tief Luft, jetzt wird es ernst –, sagen wir: Nordrhein-Westfalen sich von der Bundesrepublik trennen können? So können alle möglichen Sonderformen ausprobiert werden; so kommt man in den Wettbewerb um beste Lösungen. Man muss nur die Folgen fehlgeschlagener Experimente selbst tragen. Aber sie sind dann auch nicht so weittragend wie die Lenkungs-katastrophen, die der Staat verursacht.

Frank Lorentz:

Schon einmal daran gedacht, eine Partei zu gründen? Zum Beispiel eine, die sich die Abschaffung der Politik zum Ziel setzt?

Reinhard Sprenger:

Nein, niemals. Ich hege eine ausgeprägte Abneigung gegen jede Form ideologischer Zusammenrottung. Und kollektivistische Weltverbesserungsaktivitäten tendieren immer zum Totalitären. Leider hat der Siegeszug der Demokratie die Deutschen blind gemacht für das Weiterleben des Totalitären.

Frank Lorentz:

Soll das heißen, in Deutschland existiert Demokratie nur zum Schein? Und in Wirklichkeit leben wir in einem tendenziell totalitären Staat?

Reinhard Sprenger:

In der Tendenz, ja. Dieser Staat hat sich verselbstständigt, er hat sich mit Macht- und Beherrschungswillen gepaart. Er ruft dem Bürger zu: „Ich weiß, was für dich gut ist!“ Er hat eine Idee vom guten Leben und will sie durchsetzen. Der Mensch könne und müsse verändert, verbessert werden. Er soll nicht rauchen, nicht trinken, nicht dick sein, nicht auf Konsum verzichten, nicht Autos fahren, die älter als neun Jahre sind, nicht kinderlos sein, nicht ins Rockkonzert gehen, sondern in die Oper – deshalb wird die Oper subventioniert, das Rockkonzert aber nicht –, er darf nicht einmal sterben, wie er will. Die Liste ließe sich nahezu endlos fortführen. Dieses Verhalten des Staates kann man als „sanften Terror“



Dr. Reinhard K. Sprenger



Frank Lorentz

Infos unter
www.ede-seminare.de

SONDERSEMINAR Die Entscheidung liegt bei dir

Dr. Reinhard K. Sprenger
2. November 2009





bezeichnen. Wem dieses Wort zu ruppig ist, der mag es durch sprachliche Weichspülungen ersetzen: „geistige Orientierung“ etwa, die die Politik dem Bürger geben müsse, oder „Förder“-Maßnahmen, ohne die er offenbar nicht überleben kann.

Da soll die Sparneigung der Deutschen „gebrochen“ werden, die Kauflust „stimuliert“. Beliebt ist das „Aktivieren“ oder das „Gestalten“, natürlich „sozialverträglich“.

In diesen mehr oder weniger freundlich klingenden Umschreibungen wird sichtbar, dass der Staat sein Tun zunehmend als Erziehungsaufgabe begreift. Dieser Gesellschaftsentwurf ist totalitär. Er basiert nicht auf Menschen, wie sie sind, sondern wie sie sein sollen – genau das haben sowohl christliche wie sozialistische Strömungen gemeinsam, und ehemals auch nationalsozialistische.

Frank Lorentz:

Die Freiheit ist Ihr größtes, eigentliches Thema als Autor, Managementberater und auch als Musiker. Nun ist der Kurs

der Freiheit zuletzt stark gefallen. Besteht Hoffnung, dass er wieder steigt?

Reinhard Sprenger:

An der Freiheit des Einzelnen kommt letztlich niemand vorbei. Als überzeugter Kompensationist gehe ich grundsätzlich davon aus, dass die Freiheit immer wieder ihr Haupt erheben wird, was immer man auch tut, um sie einzuschränken. Es wird ja auch nicht kälter, wenn man das Thermometer manipuliert.

Frank Lorentz:

In Ihrem Buch „Der dressierte Bürger“ nennen Sie sich Staatsfeind. Sind die Deutschen – oder zumindest eine Mehrheit der Deutschen – womöglich Freiheitsfeinde?

Reinhard Sprenger:

Die Deutschen haben historisch bedingt ein defensiv-aggressives Verhältnis zur Freiheit. Seit Napoleon zielt der deutsche Freiheitsbegriff eher auf äußere Befreiung als auf Bürgerwürde und inneren Schutz vor staatlichem Zugriff.

Gegenwärtig ist es einigen Interessengruppen gelungen, die Wirtschaftskrise der Freiheit, dem Markt, dem Kapitalismus in die Schuhe zu schieben. Dass der Krise eine tiefgreifende politische Einflussnahme auf dem amerikanischen Immobilienmarkt vorausging, will offenbar niemand mehr wissen.

Frank Lorentz:

Sie beraten seit Jahren Topmanager. Die sind inzwischen zum größten Buhmann avanciert, weil sie die Weltwirtschaftskrise maßgeblich verschuldet haben sollen. Ihr Image ist auf das Niveau eines Kasinobetreibers oder Dealers abgerutscht. Zu Recht?

Reinhard Sprenger:

Das Thema ist sehr komplex und von einer dauerhysterischen Presse getrieben – aber: Bisweilen besteht das Image zu Recht. So wie der Staat zur Beute von Sozialparasiten geworden ist, so wurden viele Unternehmen zur Beute von Managern. Nicht von Unternehmern, wohlgerneht. Das kann man individualpsychologisch anschauen oder strukturell. Die nüchterne Perspektive wird die Frage nach den Strukturen von Haftung

Infos unter
www.ede-seminare.de

SONDERSEMINAR Die Entscheidung liegt bei dir

Dr. Reinhard K. Sprenger
2. November 2009



und Eigentum stellen und sich nicht kulturnostalgisch zu moralischen Kategorien äußern.

Frank Lorentz:

Leiden die Topmanager unter ihrem schlechten Ruf? Oder scheren die sich nicht darum, was die Masse von ihnen hält?

Reinhard Sprenger:

Nein, Topmanager leiden nicht. Sie leben in der Regel ohnehin in einer Parallelwelt, verkehren mit den immer gleichen Repräsentanten einer spezifischen Bevölkerungsschicht in einer Käseglocke aus Flughafenlounges, High-End-Restaurants und holzgetäfelten Sitzungszimmern. Sie verhalten sich also nicht asozial, weil sie unmoralisch sind, sondern ihr unmoralischer Ruf verdankt sich der Tatsache, dass sie asozial geworden sind.

Frank Lorentz:

Dann müsste aber letztlich jeder Mensch asozial sein – denn jeder Mensch lebt unter seiner persönlichen Käseglocke. Es gibt kein Leben außerhalb der Käseglocke. Oder?

Reinhard Sprenger:

Nein, nicht im strengen erkenntnistheoretischen Sinne. Jede Aussage ist Propaganda. Wir haben unsere Interessen, Perspektiven, individuellen Wirklichkeiten – das nennt die Philosophie „hermeneutischer Zirkel“, den niemand verlassen kann. Aber ich kann mich natürlich dem anderen dialogisch öffnen, Interessen ausgleichen, dafür sorgen, dass es dem Anderen auch gut geht. Das wäre aufgeklärtes Selbstinteresse im Gegensatz zum umgangssprachlichen Egoismus.

Frank Lorentz:

Der Unternehmensführer ist im öffentlichen Ansehen entweder der eiskalte Abzocker oder der gütige Patriarch mit Zigarre. Stimmen Sie überein, dass das Bild, das die breite Masse vom Unternehmenlenker hat, eindimensional ist?

Reinhard Sprenger:

Ich bin nicht sicher, ob viele Menschen dieses Bild haben, auch wenn Gewerkschaftsführer es hingebungsvoll pflegen. Es gibt Untersuchungen, die meine Kollektivismus-Skepsis stützen: Mögen die Mitarbeiter-Urteile über die Manager im Allgemeinen auch noch so negativ ausfallen – das Urteil über den eigenen Chef ist in der Regel ziemlich positiv. Die aller-

meisten Manager, die ich persönlich kennen gelernt habe, sind ganz normale, hart arbeitende Familienväter und -mütter, die in einem Alltag voller Dilemmata versuchen, einigermaßen fair zu spielen.

Frank Lorentz:

Alle Welt will Arbeitsplätze, es scheint kein wichtigeres Thema mehr zu geben – dennoch ist das Verständnis für diejenigen, die Arbeitsplätze schaffen, die für ihr unternehmerisches Handeln geradestehen und in schwierigen Zeiten eben auch entlassen müssen, rar gesät. Warum ist das so?

Infos unter
www.ede-seminare.de

SONDERSEMINAR Die Entscheidung liegt bei dir

Dr. Reinhard K. Sprenger
2. November 2009



© jutta rotter/PIXELIO

Reinhard Sprenger:

Wollen wir nicht alle die Lust ohne Anstrengung, das Gute ohne das Schlechte, die Engel ohne die Teufel?

Das Besondere an Deutschland ist die fehlende Tradition des Selbständigseins, des Risikos, des eigenen Wegs. Hier wird immer noch um den Zentralwert Sicherheit herum erzogen. Die historischen Gründe dafür sind bekannt. Aber es entstehen ja Arbeitsplätze – nur eben nicht in Deutschland.

Frank Lorentz:

Sehen Sie sich selbst auch als Erzieher – als Erzieher zur Freiheit?

Reinhard Sprenger:

Aus diesem Dilemma komme ich nicht heraus. Jede Erziehung setzt ja Freiheitsentzug voraus. Aber Widersprüche müssen notfalls ausgehalten werden gegen den Schein ihrer Auflösung. Meine Adressaten hingegen sind Erwachsene – und da habe ich keinen Erziehungsauftrag. Und ich hege eine vitale Abneigung gegenüber Menschen, die von den Leiden und Defiziten anderer Menschen leben.

Frank Lorentz:

Hatten Sie jemals den Wunsch nach einem sicheren Arbeitsplatz?

Reinhard Sprenger:

Ich habe sehr früh begreifen dürfen, dass Sicherheit eine Illusion ist. Wo ist denn heute die Arbeitsplatz-Sicherheit bei Daimler oder bei Siemens? Im Grunde sind wir alle Zeitarbeiter. Es gibt nur eine Sicherheit, und die ist aus Holz und zwei Meter unter dem Boden.

Frank Lorentz:

In weiten Kreisen der Gesellschaft ist es ein Ritual, auf „die da oben“ zu fluchen, die Bosse. Warum ist der einfache Arbeitnehmer im Gegenteil sakrosankt? Er macht – der Eindruck drängt sich jedenfalls auf – immerzu alles richtig. Wäre es mal an der Zeit, nicht immer nur über Nieten in Nadelstreifen, sondern zur Abwechslung über Nieten in Jeans?

Infos unter
www.ede-seminare.de

SONDERSEMINAR Die Entscheidung liegt bei dir

Dr. Reinhard K. Sprenger
2. November 2009

Reinhard Sprenger:

Bleiben wir beim Thema sichere Arbeitsplätze. Noch immer wird behauptet, Unternehmen wollten loyale Mitarbeiter und Mitarbeiter wollten loyale Unternehmen. Diese Behauptung scheint mir schlicht unehrlich zu sein.

Unternehmen trennen sich sang- und klanglos von zigtausend Mitarbeitern, wenn das ihre wirtschaftlichen Interessen fördert. Umgekehrt haben Arbeitnehmer selten Mühe, den Arbeitgeber zu wechseln, wenn ihnen ein attraktiveres Angebot ins Haus flattert.

Ja, es verlassen – rein statistisch – nach wie vor mehr Mitarbeiter die Unternehmen, als sich die Unternehmen von Mitarbeitern trennen. Weshalb man über einen Kündigungsschutz für Arbeitgeber nachdenken sollte.

Interview: Frank Lorentz



RECHTSKURVE

zusammengestellt von
Rechtsanwältin
Dorchanaj Pohanyar LL. M.,
Syndikusanwältin im E/D/E



Dorchanaj Pohanyar
Syndikusanwältin E/D/E

Wer unberechtigt auf einem Kundenparkplatz parkt, ...

... muss die Abschleppgebühren zahlen

Im vorliegenden Fall hatte ein Fußballfan seinen Wagen auf dem Parkplatz eines Supermarkts geparkt, um sich anschließend das in der Nähe stattfindende Fußballspiel anzuschauen.

Als er zurück zum Kundenparkplatz kam, hatte der Supermarktbetreiber den Wagen bereits von einem beauftragten Unternehmen abschleppen lassen. Die angefallenen Abschleppkosten in Höhe von 165,00 € musste der „Falschparker“ zahlen.

Dieser klagte gegen den Supermarktbetreiber, um die Kosten erstattet zu bekommen. Der Falschparker war der Auffassung, dass die Abschleppmaßnahme unverhältnismäßig war, da noch zahlreiche Parkplätze leer gestanden hätten.

Der Bundesgerichtshof als höchste Instanz deutscher Gerichtsbarkeit gab dem Supermarktbetreiber aber Recht. Diesem stehe ein gesetzliches Selbsthilferecht zu, mit dessen Hilfe er sich gegen die verbotene Eigenmacht des Falschparkers zur Wehr setzen könne. Dies gilt selbst dann, wenn noch genügend andere Parkplätze ungenutzt bleiben.

Allerdings muss dieses Selbsthilferecht zeitnah ausgeübt werden. Wer zu lange mit dem Abschleppvorgang wartet, riskiert, sein Recht zu verwirken.

Näheres:
BGH, Urteil vom 05.06.2009, Az.: V ZR 144/08

Rechtswidrige Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) ...

... können Wettbewerb zum Nachteil der Mitbewerber beeinträchtigen

Das Landgericht Bochum entschied, dass die Verwendung unwirksamer AGB-Klauseln geeignet sein kann, den Wettbewerb zum Nachteil der Mitbewerber und der Verbraucher zu beeinträchtigen, wenn die Klauseln den Verbraucher in unzulässiger Weise beein-

trächtigen und nicht nur unerheblich benachteiligen im Sinne des § 3 UWG. Durch rechtswidrige AGB können Kunden davon abgehalten werden, berechnigte Ansprüche geltend zu machen (bspw. bei unzulässigem Haftungsausschluss, obwohl gesetzliche Ansprüche bestehen).



Durch die potentielle Abschreckungswirkung, berechnete Ansprüche geltend zu machen, kann dem Verwender der unwirksamen AGB-Klauseln ein Wettbewerbsvorteil erwachsen, da er in seiner Kalkulation niedrigere Kosten für Reklamationen einstellen muss. Dieser Umstand kann sich zum Nachteil der Mitbewerber auf die Preisgestaltung auswirken.

Anmerkung: Es ist davon auszugehen, dass der Großteil der Anschluss-häuser und Lieferanten im Rahmen ihres

Warenverkehrs Allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet. Insoweit sollte dieses Urteil zum Anlass genommen werden, die eigenen Bedingungswerke noch einmal juristisch hinterfragen zu lassen.

Auch wenn es sich bei diesem Urteil nur um eine untergerichtliche Entscheidung handeln mag, ist doch nicht auszuschließen, dass sich auch obere Instanzen dieser Rechtsauffassung anschließen.

Näheres:
LG Bochum, Urteil vom 08.07.2008, Az.: 13 O 128/05

Die private PKW- Nutzung durch einen Gesellschafter- Geschäftsführer einer GmbH ...

... führt zu Arbeitslohn und nicht etwa zu einer verdeckten Gewinnausschüttung.

In seiner aktuellen Entscheidung stellte der Bundesfinanzhof (BFH) fest, dass die private PKW- Nutzung auch bei einem beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer Arbeits- bzw. Sachlohn sei und keine verdeckte Gewinnausschüttung. In diesem Zusammenhang hat der BFH noch einmal klargestellt, dass die Frage, ob ein Gesellschafter als Arbeitnehmer zu qualifizieren sei, nach dem Sozialversicherungsrecht anders zu bewerten sei als nach dem Lohnsteuerrecht.

Ist die private Nutzung eines betrieblichen PKW durch den Gesellschafter-Geschäftsführer im Anstellungsvertrag mit der GmbH ausdrücklich gestattet, kommt eine verdeckte Gewinnausschüttung nicht in Betracht. Bei einer nachhaltigen vertragswidrigen privaten Nutzung des PKW durch den Gesellschafter-Geschäftsführer liegt allerdings der Schluss nahe, dass die Nutzungsbeschränkung auf den betrieblichen Bereich nur zum Schein bestehe.

Unterbindet die Gesellschaft eine permanente vertragswidrige private Nutzung nicht, dann spricht der erste

Anschein dafür, dass das Beteiligungsverhältnis der Anlass ist, warum keine Unterbindung erfolgt. In einem solchen Fall kommt sowohl Arbeitslohn als auch eine verdeckte Gewinnausschüttung in Betracht.

Anmerkung: Die Entscheidung des BFH ist konsequent. Wenn das Gehalt eines Geschäftsführers Arbeitslohn darstellt, so muss auch die private Nutzung eines Firmenwagens grundsätzlich als weiterer Arbeitslohn einzustufen sein.

Näheres:
BFH, Urteil vom 23.04.2009, Az.: VI R 81/06



Neues Fassadensystem für attraktive Gebäudehüllen

Rheinzink mit neuem Komplettsystem „SP-Line“ in RHEINZINK® vorbewittert problaugrau

Auf der BAU 2009 präsentierte RHEINZINK das neue Komplettsystem für die Fassade: „RHEINZINK®-SP-Line“. Hohe Qualität und geringe Montagezeiten machen die Neuheit zu einer echten Alternative gegenüber Holz, Stein und künstlichen Baustoffen.

Praxisgerecht, vielseitig und wirtschaftlich

SP-Line ist ein Komplettsystem. Es überzeugt durch einfachen Aufbau und die abgestimmte Zahl zusätzlich erforderlicher Komponenten. Es besteht aus dem Basispaneel und verschiedenen, dazugehörigen Anschlussprofilen. Dieses durchdachte Konzept ermöglicht es dem ausführenden Handwerker, Details und Anschlüsse besonders schnell und wirtschaftlich auszuführen. Alle Komponenten lassen sich nahtlos und situationsgerecht in die Gebäudehülle integrieren.

Interessante Gestaltungsmöglichkeiten

RHEINZINK®-SP-Line ermöglicht vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten im Rahmen der Fassadenstrukturierung. Es kann sowohl horizontal als auch vertikal auf einer hölzernen oder metallischen Unterkonstruktion verlegt werden. Dabei kann auch ein Wechsel der Verlegerichtung innerhalb des gleichen Objektes ein spannungsvolles Nebeneinander ergeben. Insbesondere bei großen, homogenen Fassadenflächen mit integrierten Fenster- und Türöffnungen. Die verdeckte Befestigung der Basispaneele und die präzisen Anschlussprofile sorgen für ein sauberes, ästhetisches Erscheinungsbild. Dies gilt natürlich auch für entscheidende Details. Zum Beispiel bei Innen- und Außenecken, im Sockel-, Fensterbank-, Sturz- und Attikabereich sowie bei sonstigen Übergängen und Abschlüssen.



Attraktive Sichtflächen und Längsverbindungen

Die feingliedrige Flächenwirkung einer mit SP-Line gestalteten Fassade wird durch präzise profilierte Basispaneele erzielt. Sie ergeben eine ästhetische, paneeltypische Optik, die mittels verschiedener, situationsgerechter Anschluss- und Bauprofile ergänzt wird. Ein besonderer Pluspunkt ist die Möglichkeit der verschnittfreien Verlegung der 3 m langen Basispaneele. Hier ist sowohl die Gestaltung „wilder Verbände“ als auch die Erzielung eines gleichmäßigen Fugenbildes möglich.



RHEINZINK®

WIR
GRATULIEREN
:-)

Geburtstage im September

6. September Axel Kirchhausen, Metallbau-Bedarf GmbH, Willich
axel@kirchhausen-krefeld.de
16. September Vanessa Weber, Werkzeug-Weber GmbH & Co. KG, Aschaffenburg
v.weber@werkzeugweber.de
22. September Thomas Bauer, Die Werkzeugprofis GmbH, Regensburg
thomas-bauer@die-werkzeugprofis.de
24. September Rolf Deubner, Deubner Baumaschinen GmbH & Co. KG, Aachen



Alles neu macht der Mai

Am 30. Mai 2009 haben sich Swen Nitsche von der Haustechnik Handels GmbH in Treuen und seine Frau Sandra das Ja-Wort gegeben.

Wir gratulieren den beiden ganz herzlich und wünschen ihnen für den weiteren Lebensweg alles Gute.



Otto ist großer Bruder!

Seit dem 22. Juli 2009 ist Helene da und mischt ab sofort Familie Derndinger auf.

Die Junioren und das E/D/E gratulieren den Eltern Anette und Tobias Derndinger von der Firma Behr Objekt GmbH und dem großen Bruder Otto herzlich und wünschen der Familie eine wunderschöne, spannende Zeit.

TERMINE 2009

- 20.–22. November 2009 Juniorentagung – Roller, Waiblingen:
• Alea



Spruch des Monats

Ganz oben auf der Liste meiner Erfahrungen steht die Erkenntnis, dass man unangenehmen Dingen nicht einfach aus dem Weg gehen kann.

Henry Ford I. (1863 – 1947),
US-amerikanischer Automobilindustrieller

Der nächste Newsletter erscheint im **September 2009**. Eure Beiträge, Anregungen und Kritik erwarten wir gerne.