

# start

E/D/E Newsletter für Junioren und Jungunternehmer

 **Junioren** Führungskräfte im E/D/E

Februar/März  
2009

## Junioren Tagung bei Metabo in Nürtingen

Vom 20. – 22. Februar 2009 trafen sich die Junioren bei der Firma Metabo in Nürtingen.



**Neben der Unternehmens-**präsentation brachte der Gastgeber den Teilnehmern einige Elektrowerkzeuge im Rahmen eines Geschicklichkeits- und Wissenswettbewerbs nahe.

**In dem eineinhalbtägigen Seminar** am Freitagnachmittag und Samstag arbeitete Dr. Dieter Böhm von Brain-Consult mit den Junioren an dem Thema „gehirngerecht Arbeiten“. Wie die Teilnehmer merkten, ein nicht nur informatives sondern auch abstraktes und amüsantes Thema, wie das Gehirn Bot-schaften auffasst und verarbeitet.

**Freitagabend** wurden die Junioren von Metabo in die Burg Hohenneufen zum zünftigen Rittermahl eingeladen.

**Gemeinsam** ließen die Teilnehmer und die Gastgeber die Veranstaltung in dem gemütlichen Brauhaus und ehemaligem Schlachthof in Nürtingen ausklingen.

**An dieser Stelle** noch einmal einen herzlichen Dank an Metabo für die Gastfreundschaft und die tolle Organisation der Tagung.



# Bauchgefühl: Wenn pure Vernunft in die Sackgasse führt

Wer nur nach rationalen Kriterien handelt und sein Bauchgefühl unterdrückt, läuft Gefahr, eine Wahl zu treffen, die er bald bereut. Bei einer beruflichen Neuorientierung oder der Einstellung eines Mitarbeiters sollte man deshalb unbedingt der inneren Stimme folgen, raten Psychologen.

**Kaum sind die Würfel gefallen,** beschleicht den Mitarbeiter das beklemmende Gefühl, dass er falsch entschieden hat. Dabei wurden alle Argumente sorgfältig abgewogen, nach Wichtigkeit sortiert und schließlich Bilanz gezogen. Rational betrachtet ist alles mit rechten Dingen zugegangen, mit Sinn und Verstand.

**In der Arbeitswelt** werde die Kraft der Intuition unterschätzt, warnen Experten. Das Bauchgefühl ist längst nicht so diffus, wie es zunächst den Anschein haben mag. Es beruht auf persönlichen Erlebnissen, Wahrnehmungen und Erkenntnissen. Dieser Erfahrungsschatz sorgt dafür, dass Geschehnisse ständig unbewusst bewertet werden. Übrigens passiert das entgegen der üblichen Redewendung nicht im Bauch, sondern im Kopf durch die unbewusste Verarbeitung von Eindrücken.

**Insbesondere bei** komplexen Entscheidungen hilft diese Ahnung weiter, weil der Verstand an Grenzen stößt. Als Psychologen an der Radboud University Nijmegen, Experten baten, die Spielergebnisse der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 vorherzusagen, lagen sie um so besser, je kürzer sie nachdachten. Grübelten sie allzu lange, bezogen sie immer mehr nebensächliche Informationen ein, ihre Tipps wurden weniger verlässlich.

**Die Fokussierung** auf den Verstand führt in einer komplexer werdenden Welt in eine Sackgasse, glauben die Psychologen. Die Experten ermuntern deshalb dazu, sich nach der Analyse auf das innere Gefühl zu verlassen. Wer seinem Unbewusstsein freien Lauf lässt, reagiert nicht nur schneller, sondern tritt auch überzeugender auf.

**Das Bauchgefühl** kann immer dann helfen, wenn man im Entscheidungsprozess feststeckt. Dank der Intuition wird man wieder handlungsfähig. Allerdings, so sagen die Psychologen, ist die Intuition kein Übervater. Auch sie bewahrt nicht vor Fehlritten.

Quelle: [www.newsworxs.de](http://www.newsworxs.de)



# Neue Ideen sichern Unternehmenserfolg

Der Erfolg von kleinen und mittelständischen Unternehmen hängt maßgeblich von ihrer Innovationskraft ab. Diese ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Mittelstand. Doch wann handelt es sich tatsächlich um eine Innovation? Das verrät die Innovationsforschung.

**Innovationen sind** im Allgemeinen etwas Neues. Das kann heißen neu für die Welt, für die Branche, für das Unternehmen oder für den Ideengeber.

**Sieht der Kunde das genauso,** dann ist der Unternehmenserfolg wahrscheinlich. Die frühzeitige Entwicklung von innovativen Dienstleistungen ist gerade für kleine und mittelständische Handelsbetriebe so wichtig wie nie zuvor geworden. Informationsvorsprung, Förderung von Innovationsaktivitäten sowie die erfolgreiche Umsetzung von neuesten Dienstleistungen am Kunden sind die Erfolgsfaktoren im Mittelstand.

**Doch wann handelt es sich** um eine echte Innovation? Branchen- oder Unternehmensneuheiten sind Ideen, die zwar bereits existieren, aber entweder für das Arbeitsgebiet oder für die jeweilige Unternehmung etwas Neues darstellen. Hier hängt die Entscheidung, ob es eine Innovation ist oder nicht, vom Blickwinkel des Betrachters ab. Damit trotz dieser subjektiven Betrachtung eine fundierte Aussage über den Innovationsgrad oder die Neuartigkeit einer Idee gemacht werden kann, wurden von der Innovationsforschung messbare Größen verlangt.

**Innovationen für** Handelsunternehmen sollten demnach folgende Maßstäbe erfüllen:

- Es handelt sich um eine komplett neue oder entscheidend veränderte Dienstleistung.
- Die Dienstleistung weist deutliche Verbesserungen auf.
- Es wurde eine neue oder verbesserte Zusatzeinrichtung oder -dienstleistung entwickelt.
- Es handelt sich um eine Dienstleistungsdifferenzierung.

**Eine innovationsförderliche Unternehmenskultur** bildet die Grundlage für jede Art von Neuerungen. Unternehmen, welche die Fähigkeit besitzen, neue Anforderungen am Markt und in der Gesellschaft zu erkennen und die darin enthaltenen Möglichkeiten für die unternehmerische Entwicklung zu nutzen, sind erfolgreicher.

**Dabei wird das** Innovationspotential eines Unternehmens im Wesentlichen durch die Einstellungen der Führungskräfte und der Mitarbeiter bestimmt.

Quelle: vnr.de



**Innovationen für den Handel** erfordern gleichzeitig besondere Schutzmaßnahmen. Im Gegensatz zu technischen Neuerungen können Geschäftsideen für eine Dienstleistung nicht durch eine Patentanmeldung geschützt werden. Hier hilft nur eine schnelle Umsetzung, um dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein.

# E/D/E Seminare zur Vertriebsoptimierung geben praktische Hilfe zur Umsatzsteigerung

„Danach ging es beim Umsatz richtig bergauf“

„Durch die Teilnahme am E/D/E Seminar ‚Akquisitionsmanagement‘ konnte ich im vergangenen Jahr ein 20prozentiges Wachstum bei meinen Verkäufen verzeichnen“, zeigt sich Jürgen Witt, Außendienst-Vertriebler beim E/D/E Mitglied Pramac Lifter und dort zuständig für Flurförderfahrzeuge und Gabelstapler, begeistert. „Danach ging es beim Umsatz richtig bergauf.“

Witt hatte eines von vier Seminaren zum Thema Vertriebsoptimierung besucht, das das E/D/E seinen Mitgliedern anbietet. Damit will der Verband Unternehmen konkrete Hilfe anbieten, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu wachsen.

Weitere von der Deutschen Vertriebsberatung angebotene Themen sind „Anfragenmanagement und Angebotsgestaltung“, Angebotsverfolgungsmanagement“ und „Preisverhandlungskompetenz“.

Die vier Seminare sind zugleich die Säulen der von der Deutschen Vertriebsberatung entwickelten Methode „Total Quality Selling (TQS)“.

Ulrich Dietze, Geschäftsführer des Unternehmens mit Sitz in Mettmann und einer der renommiertesten Vertriebs-trainer in Deutschland, hat eine Fülle von Kunden, die ihren Vertrieb nach TQS-Standards durchstrukturiert haben und seit dem konjunkturunabhängig wachsen. „Finde heraus, was für den Kunden wichtig ist. Bringe im Angebot zum Ausdruck, dass Du es verstanden hast. Und zeige in der Angebotsverfolgung, dass Du in der Lage bist, diesen Wunsch zu erfüllen“, sind für Dietze die Grundregeln für einen erfolgreichen Vertrieb.

„Ich schicke jeden meiner Mitarbeiter zu den vom E/D/E angebotenen TQS-Seminaren“, betont Friederike Freudewald, Vertriebsleiterin beim Verbandsmitglied Rhewa Waagen, einem Hersteller industrieller Wägetechnik.

„Die Seminare von Ulrich Dietze haben zu erfreulichen Umsatzsteigerungen beigetragen und wir konnten die Kundenbindungen verstärken“. Freudewald ist von der TQS-Methode derart überzeugt, dass sie bereits Inhouse-Schulungen von der Deutschen Vertriebsberatung hat durchführen lassen.

Auf die praxisorientierten Tipps, die die Seminare vermitteln, schwört auch Marc Vuegen, Kundenberater für Gepäckwagensysteme bei Espresso Deutschland. Ihm ging es vor allem darum zu lernen, wie man die Hürde Preis leichter nehmen kann. Denn das E/D/E Unternehmen, das Transportgeräte und -systeme anbietet, ist häufig auf einem preislich deutlich höheren Level als der Wettbewerb positioniert. „Das Seminar beim E/D/E hat mir viel gebracht“, so Vuegen. „Ich kann jetzt die Kunden viel besser in meinen Verkaufsgesprächen steuern.“

Dies ist einer der Effekte der TQS-Methode: Preisdiskussionen treten bei strukturiertem Vorgehen im Vertrieb häufig in den Hintergrund.

„Wer seine eingehenden Kundenanfragen genauso wie seine Akquisekontakte professionell managt, in seinen transparent aufbereiteten Angeboten genau auf die Kundenbedürfnisse eingeht und diese Angebote auch wirkungsvoll nachfasst, wird auch deutlich weniger Preisdiskussionen befürchten müssen“, betont Vertriebs-trainer Dietze.

Das E/D/E wird seine Mitglieder mit dem Angebot von TQS-Seminaren auch weiterhin in ihrer Vertriebsoptimierung unterstützen. Denn wer auf diesem Gebiet punktet, kann auch in schwierigen Zeiten die Nase vorne haben. „Starke Vertriebe erzielen auch in Konjunkturflauten bessere Ergebnisse als der Durchschnitt“, bestätigt Dietze die Bedeutung dieses wichtigen Bereichs in Unternehmen.



## Ulrich Dietze

(Mettmann) ist Gründer und Geschäftsführer der Deutschen Vertriebsberatung und Experte für die Optimierung von Vertriebsprozessen.

Er ist Erfinder der Vertriebsmethodik TQS – Total Quality Selling und vertritt die These, dass Unternehmen, die den Vertrieb genauso brillant beherrschen wie die eigentliche Kernkompetenz, branchenüberdurchschnittlich wachsen – unabhängig von der aktuellen Konjunktursituation. Seine Vorträge und Seminare zu diesem Thema begeistern durch seine inspirierende Vortragsweise, aber vor allem wegen der sofortigen Umsetzbarkeit seiner Inhalte und Thesen.



## RECHTSKURVE

zusammengestellt von  
Rechtsanwalt Urs Bleuel,  
Syndikusanwalt im E/D/E

## Haftung für Rechtsschein bei Auftritt für GmbH

Bereits vor längerer Zeit wurde in der Rechtskurve über die Rechtsscheinhaftung bei Auftritt für ein Unternehmen berichtet. Damals war die auftretende Person in eine persönliche Haftung geraten, obwohl sie das Geschäft eigentlich für eine niederländische B.V., also das Äquivalent einer deutschen GmbH, abschließen wollte.

**Wer glaubt, dass es sich hier** um einen Einzelfall gehandelt hat, der wurde nun durch die vorliegende Entscheidung eines Besseren belehrt.

**So handelte im Fall** der Geschäftsführer einer luxemburgischen SARL, die in der Haftungsbeschränkung ebenfalls einer deutschen GmbH gleichsteht. Er bestellte per Telefon Waren für sein Unternehmen. Dabei verwendete er nicht den Zusatz SARL, sondern bestellte allein „für sein Unternehmen“, das er lediglich dem Namen nach bezeichnete. Nach der Lieferung wurde er persönlich von seinem Geschäftspartner für den Auftrag in Anspruch genommen, woraufhin es zum Rechtsstreit kam.

**Die obersten Landesrichter** in Saarbrücken gaben dem Kläger als Geschäftspartner am Ende Recht. Sie machten zunächst klar, dass der Beklagte als Geschäftsführer zwar nicht selbst Vertragspartner geworden sei. Er sei aber durch schlüssiges Verhalten wie ein Vertreter aufgetreten und habe durch die Nichtverwendung des haftungsbeschränkenden Zusatzes einen Rechtsschein gesetzt. Dies habe beim Kläger als Geschäftspartner das berechtigte Vertrauen auf die Haftung mindestens einer natürlichen Person hervorgerufen.

**Dass der Auftritt** dabei fernmündlich erfolgte, sei unkritisch. Denn auch wenn eine Rechtsscheinhaftung in der

Regel nur bei schriftlichem Umgang greift, habe der handelnde Beklagte hier offensichtlich von „seinem Unternehmen“ gesprochen. Dies allein habe schon den Rechtsschein verstärkt, da hierdurch beim Geschäftspartner der Eindruck entstanden sei, es handele sich um ein Einzelunternehmen. Der beklagte Geschäftsführer hatte am Ende also für die Verbindlichkeit persönlich einzustehen.

**Der Form halber** soll hier auch nicht unerwähnt bleiben, dass das Gericht sich ausdrücklich auf die Vorgaben des deutschen GmbH-Gesetzes bezog, so dass die Ausführungen auch für den Geschäftsführer oder auch andere Handelnde einer deutschen GmbH gelten.

**Berücksichtigen Sie daher** bei Ihrem Handeln für Ihr Unternehmen, dass Sie immer klar machen, für wen Ihr Handeln erfolgt. Dies ist vor allem immer dann wichtig, wenn es dem Geschäftspartner offensichtlich nicht nur auf eine Unterscheidbarkeit der Firma ankommt, sondern er insbesondere auch ein berechtigtes Interesse an der Rechtsform Ihres Unternehmens hat.

**Ansonsten kann es** Sie persönlich treffen, wodurch Sie spätestens bei einer Krise Ihres Unternehmens böse überrascht werden können.

Näheres:  
OLG Saarbrücken, Urteil vom 21.10.2008  
(AZ 4 U 385/07)



Urs Bleuel  
Syndikusanwalt E/D/E



# Leistungsbeschreibung und Vorsteuerabzug

Immer wieder kommt es vor, dass im Rahmen der Rechnungslegung Fehler auftreten, die eine Berechtigung zum Vorsteuerabzug entfallen lassen.

**Obwohl das Umsatzsteuergesetz** klare Vorgaben macht, wie eine Rechnung auszusehen hat, entstehen im unternehmerischen Verkehr offensichtlich immer wieder Unsicherheiten bezüglich des notwendigen Rechnungsinhalts. Die vorliegende Entscheidung des BFH bestätigt dies.

**So hatte die Klägerin** in ihrer Umsatzsteuererklärung eine Rechnung in sechsstelliger Höhe mit dem Leistungsgegenstand „technische Beratung und technische Kontrolle im Jahr 1996“ eingereicht. Da das zuständige Finanzamt in diesem Aufbau aber eine Scheinrechnung sah, lehnte es den Vorsteuerabzug ab. Es kam zu einem Klageverfahren, in dessen Verlauf das untere Finanzgericht der Klage zunächst stattgab. Das Gericht sah den Text als „gerade noch ausreichend“ an. Zwar könne so nicht eindeutig festgestellt werden, welche Leistungen im Einzelnen erbracht worden seien. Es stehe aber fest, dass die Klägerin Leistungen von den Rechnungsstellern in Anspruch genommen habe.

**Gegen diese Entscheidung** legte das beklagte Finanzamt sodann Revision ein und bekam beim Bundesfinanzhof tatsächlich Recht. Der BFH verwies zunächst auf seine gängige Rechtsprechung und betonte, dass der Aufwand zur Identifizierung der Leistung dahingehend begrenzt sei, dass die Rechnungsangaben eine eindeutige und leicht nachprüfbare Feststellung der abgerechneten Leistung ermöglichen müssten.

**Die Voraussetzungen** dafür richteten sich nach den Umständen des Einzelfalles. Zwar könne in der Rechnung auch auf andere Geschäftsunterlagen verwiesen werden. Diese müssten aber immer eindeutig bezeichnet sein.

**In Bezug auf den Fall** stellte der BFH fest, dass die umstrittene Rechnung zunächst keine Konkretisierung in zeitlicher Hinsicht enthalte.

Auch ein Bezug zu handelnden Personen innerhalb des Auftrages sei nicht ersichtlich. Soweit die Klägerin im Laufe des Prozesses ggf. noch weitere Unterlagen eingereicht habe, die eine Durchführung und Ordnungsgemäßheit der abgerechneten Arbeiten belegten, seien diese nicht verwendbar, da die Rechnung gerade keinen Bezug auf diese Unterlagen nehmen würde. Die Klägerin unterlag damit in letzter Instanz.



**Die Entscheidung zeigt**, wie sensibel Sie im Umgang mit Rechnungsbelegen sein sollten.

Ordnen Sie Ihr Rechnungswesen so, dass Ihnen Fehler im Rechnungsaufbau selbst nicht unterlaufen und dass Ihnen Fehler im Aufbau Ihrer Gläubiger frühzeitig auffallen.

**Je höher der Wert** der Rechnung ist, desto wahrscheinlicher wird es sein, dass ein Prüfer sich diesen Beleg genauer anschaut. Ziehen Sie in Einzelfällen notfalls Ihren Steuerberater hinzu.

Näheres:  
BFH, Urteil vom 08.10.2008 (AZ V R 59/07)



# Gewinnausschüttung und Schenkungssteuer

Jeder Geldfluss einer GmbH an ihre Gesellschafter kann vom zuständigen Finanzamt nach den Grundsätzen der verdeckten Gewinnausschüttung geprüft werden.

**Dies wird auch** jedem unerfahrenen Gesellschafter bekannt sein, spätestens nachdem er ein erstes erhellendes Gespräch mit seinem Steuerberater geführt hat, sei es vor oder schlimmstenfalls im Rahmen einer Betriebsprüfung. Dabei macht es letztlich auch keinen Unterschied, ob der Gesellschafter selbst oder eine ihm nahe stehende Person den Geldfluss vereinnahmt hat. Dass diese Geldbewegungen aber zudem auch den steuerlichen Rechtsfolgen einer Schenkung unterliegen können, mag für den einen oder anderen neu sein.

**So wurde im Fall** auch der geschäftsführende Mitgesellschafter einer GmbH von dieser Erkenntnis überrascht. Die GmbH beschäftigte dessen Ehefrau, wie übrigens auch die Ehepartner der Mitgesellschafter, als freie Mitarbeiterin im Unternehmen.

Im Rahmen einer Betriebsprüfung wurden die von der besagten Ehefrau vereinbarten Bezüge als verdeckte Gewinnausschüttung der GmbH an den Ehemann titulierte. Die GmbH hatte entsprechende Steuern nachzuzahlen. Zusätzlich sah das Finanzamt in den verdeckten Gewinnausschüttungen auch eine Schenkung des Ehemannes an seine Ehefrau. Es erließ insofern Steuerbescheide gegen die Ehefrau, was diese zu einer Klage vor dem Finanzgericht veranlasste.

**Die Finanzrichter** gaben tatsächlich zunächst dem Finanzamt Recht. Die Zuwendung sei letztendlich auf Kosten des Ehemannes erfolgt, da die GmbH für die vorgenommene „Schenkungs“ aus GmbH-Vermögen einen Regressanspruch gegen den Ehemann besitze. Hieraus konstruierte es den notwendigen vom Ehemann veranlassten Mittelabfluss.

**Die jedoch im Weiteren** von der Ehefrau eingelegte Revision beim BFH hob die Entscheidung des Untergerichts auf und gab der Beklagten Recht.

Die obersten Finanzrichter verwiesen zunächst auf die Definition der Schenkung im Rechtssinne. Danach bedürfe es in erster Linie einer Vermögensminderung auf der Seite des Schenkers und einer Vermögensmehrung auf der Seite des Beschenkten. Dritte spielten in diesem Rahmen nur dann eine Rolle, wenn Forderungen im Dreiecksverhältnis bewegt würden.

**An dieser Vorgabe** fehle es im Fall aber bereits. Der vom Untergericht aufgeworfene Schadenersatzanspruch der GmbH gegen den Ehemann sei zwar zu bestätigen. Er stelle jedoch keine Grundlage für eine Schenkung des Mannes an die Frau dar. Die Steuerbescheide waren insofern aufzuheben.

**Von erheblicher Bedeutung** für die Praxis sind nun jedoch die weiteren Ausführungen des BFH. So stellte er ausdrücklich fest, dass eine sog. „gemischte Schenkung“ der GmbH an die Ehefrau durchaus vorstellbar sei. Diese könne immer dann greifen, wenn eine höherwertige Leistung einer Leistung von geringerem Wert gegenübersteht und ein Bewusstsein des Benachteiligten über die Benachteiligung aus der Unausgewogenheit offensichtlich ist. Der BFH warf diese Frage auf, ließ sie letztendlich aber unbeantwortet, da sie nicht Gegenstand des Verfahrens war.

**GmbH-Gesellschafter und** -Geschäftsführer sollten also aufpassen. Die Finanzämter haben hier eine Steilvorlage vom BFH erhalten. Soweit Sie die Ausschüttungen an nahe stehende Dritte nicht fein säuberlich justieren, könnte der Staat bei verdeckten Gewinnausschüttungen demnächst doppelt abrechnen, indem er Einkommensteuer bei der Gesellschaft und Schenkungssteuer beim Angehörigen nachfordert.

Näheres:  
BFH, Urteil vom 07.11.2007 (AZ II R 28/06)



## Neue KIPP-Standards: Pilzknöpfe mit Charakter

Mehr Sicherheit beim Greifen und Einstellen – das ist das treffende Argument für ziehfähige Pilzknöpfe mit ihrer formschlüssigen 3-Finger-Zufassung.

**Was jedoch oft** als Sonderlösung konstruiert wurde, war entsprechend teuer und nicht kurzfristig verfügbar.

### Das ist jetzt anders:

Mit den neuen KIPP-Pilzknöpfen hat der Konstrukteur ein schnell abrufbares Standardsortiment in verschiedenen Größen und Ausführungen.

### Pilzknöpfe Nirosta

gibt es in vier Größen mit Innengewinden M3, M4, M5, M6 und M8.

Ihre elektrolytisch polierte Oberfläche ist glatt, hochglänzend und nahezu inert. Das dekorative Aussehen, die metallische Reinheit und Passivität sowie höchste Korrosionsbeständigkeit sprechen für diese Werkstoffausführung.

Sie sorgt zudem für geringe Produktanhaftung, verringerte Belagbildung und hat ein vorteilhaftes Reinigungs- und Sterilverhalten.

### Thermoplast-Pilzknöpfe

sind die Alternative.

Es gibt sie in drei Größen mit den Innengewinden M4, M5, M6 und M8.

Die Außengewinde reichen von M4x10 bis M8x15.

Die Werkstoffe sind unterschiedlich: das Griffelement ist ein Thermoplast, während Buchse bzw. Gewindebolzen aus Stahl der Festigkeitsklasse 5.8, verzinkt und blau chromatiert oder aus Edelstahl 1.4305, blank, sind.

Der besondere Nutzen der Thermoplast-Pilzknöpfe liegt in der optischen Kennzeichnung der Bedienelemente.

Erkennbar an den jeweils gewählten Deckelfarben (Standard) schwarzgrau, lichtgrau, verkehrsrot und rapsgelb.

**Alle Ausführungen** sind indoor, outdoor und in aggressiver Umgebung einzusetzen.



WIR  
GRATULIEREN  
:-)

## Geburtstage im März

6. März Melanie Leib-Reitz, Leib Industrieausrüstung GmbH, Wettenberg  
[melanie.leib@leib-wettenberg.de](mailto:melanie.leib@leib-wettenberg.de)
11. März Julia Bröckling, Ullner & Ullner GmbH, Paderborn  
[julia.broeckling@ullner.de](mailto:julia.broeckling@ullner.de)
23. März Swen Nitsche, Haustechnik Handels-GmbH, Treuen  
[s.nitsche@haustechnik-team.com](mailto:s.nitsche@haustechnik-team.com)
27. März Markus Lutz, Lutz GmbH, Gersthofen  
[maluluma@web.de](mailto:maluluma@web.de)
29. März Christoph Then, Karl Maier & Sohn EK, Oberkessach  
[christoph.then@webmt.de](mailto:christoph.then@webmt.de)



## Neues Junioren-Mitglied

Lange haben wir Thomas Döhrmann von der Firma Ch. Otto Weller GmbH in Stuhr überredet, bis er endlich im Februar das erste Mal an einer Junioren Tagung teilnahm.

Umso erfreulicher, dass die Junioren ihn direkt überzeugen konnten, aktives Mitglied zu werden. Wir freuen uns darüber und sagen herzlich willkommen.



## Doppelt hält besser

Am 23. Januar 2009 haben Christof Bareiss und seine Frau Monika gleich doppelten Zuwachs bekommen. Den beiden Jungen Bastian und Tizian geht es prächtig und den stolzen Eltern natürlich erst recht. Die allerherzlichsten Glückwünsche nachträglich zur Geburt wünschen die Junioren und natürlich das E/D/E.

## TERMINE 2009

- 24.–26. April 2009 Eduard Lutz Schrauben Werkzeuge GmbH, Neubrandenburg:
- Preisverhandlung mit Ulrich Dietze
  - Persönlichkeitsentwicklung mit Gabriele Kampmann
- 18.–21. Juni 2009 Stanley, Sheffield, England:
- Knigge mit Michael Hasenkamp
- November 2009 Roller, Waiblingen:
- Alea

## Spruch des Monats

Ich arbeite nach dem Prinzip, dass man niemals etwas selbst tun soll, was jemand anderes für einen erledigen kann.

John Davison Rockefeller (1839 – 1937),  
amerikanischer Großindustrieller

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

