



start

E/D/E Newsletter für Junioren und Jungunternehmer

 **Junioren** Führungskräfte im E/D/E

Juni/Juli
2009

Anerkennung vom Chef fördert die Motivation

Für ein Danke braucht es kein Budget. Vorgesetzte können schon mit minimalem Aufwand motivieren. Bereits ein kleines Lob kann im Job eine große Wirkung entfalten: Einem Mitarbeiter ein „Gut gemacht“ zu sagen, dauert keine zehn Sekunden, wirkt aber oft über Tage motivierend.

Alle Menschen sehnen sich nach Lob und Anerkennung. Daher leisten motivierte Mitarbeiter häufig mehr als unmotivierte. Kaum jemand wird diese beiden Sätze anzweifeln.

Viele mittelständische Unternehmen in Deutschland sehen vor dem Hintergrund der derzeitigen Finanzkrise die größten Herausforderungen für die Personalarbeit darin, die besten Mitarbeiter zu identifizieren, zu motivieren und an das eigene Unternehmen zu binden.

Derjenige, der nur aufs Geld setzt und meint, er könne sich gute Mitarbeiter einfach kaufen, begeht einen Fehler.

Stattdessen sollten Vorgesetzte deutlich zeigen, wenn sie zufrieden sind und dies ihren Mitarbeitern auch sagen, etwa „Sie sind ein wertvoller Mitarbeiter in meinem Team“ oder „Weiter so, das haben Sie gut gemacht“. Das empfiehlt der Verlag für die Deutsche Wirtschaft in Bonn.

Fehlende Anerkennung im Betrieb bremst die Motivation dagegen häufig aus: Mitarbeiter, die regelmäßige Kritik fürchten, aber selten gelobt werden, vermeiden alles, was zu Fehlern führen könnte.

Anders gesagt: Sie bemühen sich darum, möglichst wenig zu tun, so die Schlussfolgerung des Verlags.

Motivationsfördernd sei es dagegen, Mitarbeitern Verantwortung zu übertragen und so viel Entscheidungsfreiheit wie möglich zu gewähren. Hilfreich ist auch ein angenehmes Arbeitsumfeld.





© Karin Jung/PIXELIO

Und nicht zuletzt empfiehlt es sich, dem betreffenden Mitarbeiter Aufstiegsmöglichkeiten zu bieten und ihm das auch zu signalisieren.

Nur wenn sich der Arbeitgeber oder der Vorgesetzte für seine Angestellten als Mensch interessiert, kann er eine emotionale Bindung zu ihnen herstellen.

Hieraus wächst Loyalität gegenüber dem Unternehmen. Zufriedene Mitarbeiter leisten mehr und tragen sich nicht ständig mit dem Gedanken, zur Konkurrenz abzuwandern.

Bei Gruppen oder Mitarbeiter-Teams können besondere Leistungen, gute Ideen aber auch das Fair Play und der kreative Austausch der Anlass für eine Anerkennung von oben sein.

Möglichkeiten, die Leistungen von einzelnen Mitarbeitern lobend zu erwähnen, bieten sich bei der jährlichen Gesamtbeurteilung, in Mitarbeitergesprächen, bei vorbildlichem Sozialverhalten oder bei geringen Fehlzeiten durch Krankheit.

Quelle:
haufe.de/personal
(Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co KG)

Das 300-Euro-Wahlgeschenk

Die SPD will Lohnsteuerzahler mit 300 EUR belohnen, wenn sie keine Steuererklärung abgeben. Der Bonus soll ausschließlich Arbeitnehmern zustehen, die keine weiteren Einkünfte erzielen.

Damit ist jedoch bereits ein Großteil der Arbeitnehmer von diesem Steuerbonus ausgeschlossen:

zur Abgabe einer Steuererklärung ist nämlich verpflichtet, wer z. B. Lohnersatzleistungen wie Krankengeld oder Elterngeld bezieht oder einen Zweitjob mit der Lohnsteuerklasse VI hat. Gleiches gilt für jeden, der im Jahr zeitweilig arbeitslos war und Arbeitslosengeld I bezogen hat oder für Ehepaare mit den Lohnsteuerklassen III und V.

All diese Arbeitnehmer will die SPD von ihrem angekündigten Wahlgeschenk ausschließen.

Gewerbetreibende oder Freiberufler könnten ohnehin – auch bei noch so niedrigen Einkünften – von dem Bonus nicht profitieren.

Die Prämie würde also im wesentlichen Alleinstehenden und einem Teil der Arbeitnehmerehepaare zugute kommen, die im gesamten Jahr im Arbeitsverhältnis standen und keine Lohnersatzleistungen, Nebeneinkünfte, Auslandslohn oder ähnliches hatten.

Daneben dürfen sich Empfänger von ALG II freuen, denn diese Leistungen führen nicht zur Abgabepflicht einer Steuererklärung.



Ausschließlich diesen Personengruppen einen Bonus auszuzahlen, während viele andere eine Steuererklärung abgeben müssen, wirft die Frage nach dem Gleichbehandlungsgrundsatz auf.

Der Bonus ist aber auch für die Begünstigten problematisch. Sie müssten abwägen, ob bei Abgabe einer Steuererklärung eine Erstattung zu erwarten wäre, die über 300 EUR liegt.

Es profitieren vor allem diejenigen, die nur geringe oder keine steuerbegünstigten Aufwendungen, wie z. B. für Altersvorsorge oder haushaltsnahe Dienstleistungen, haben.

Die Einführung der Bonuszahlung wäre deshalb leistungsfeindlich. Selbst eine Arbeitnehmersparzulage lohnt sich nicht mehr, weil auch für sie eine Steuererklärung abzugeben ist.

Fazit: Der Vorschlag schafft neue Ungerechtigkeiten und führt zu keiner Steuervereinfachung.

Dabei gäbe es eine Reihe anderer effektiver Maßnahmen, die nachhaltig Bürokratie abbauen und Steuerzahler und Finanzverwaltung entlasten würden.

Die Politik täte gut daran, diese Verfahren zu vereinfachen, statt Wahlgeschenke zu versprechen.

Quelle:
zgv-online.de



©Theosten Freyer/PIXELIO

Politik muss jetzt drängende Probleme des Mittelstandes anpacken

Auf dem Parlamentarischen Abend 2009 der Arbeitsgemeinschaft Mittelstand erteilten die Repräsentanten der gastgebenden Verbände Wilfried Hollmann, Präsident des ZGV, und Josef Sanktjohanser, Präsident des HDE, der Politik klare Handlungsaufträge für das Wahljahr 2009.

Sie verliehen damit dem optimistischen Titel des am Vormittag in einer Pressekonferenz vorgestellten Jahresmittelstandsberichtes 2009 „Wachstumskräfte stärken – Rezession überwinden“ Nachdruck.

Ihren Worten auch Taten folgen zu lassen, dazu ermahnten sie die politischen Redner des Abends, Bundeswirtschaftsminister Dr. Karl Theodor zu Guttenberg und den Vorsitzenden der FDP, Dr. Guido Westerwelle. Die Steuerpolitik sei eines der „drängendsten Probleme des Mittelstandes“ so Hollmann.

Er sprach damit konkret die letzte Unternehmenssteuerreform und auch die Reform der Erbschaftsteuer an.

Des Weiteren betonten sowohl Hollmann als auch Sanktjohanser die Ungerechtigkeiten durch Wettbewerbsverzerrung, die besonders im Mittelstand entständen, wenn weiterhin einzelnen Unternehmen mit Geldern vom Staat geholfen würde.

Beide Politiker bekannten sich in ihren Statements klar zum Mittelstand – und zur sozialen Marktwirtschaft. Diese sei keineswegs der Auslöser der Krise, sondern vielmehr der Weg aus der Krise.



Zu Guttenberg betonte, dass die Reform der Unternehmensteuerreform, wie sie sich dieser Tage auswirke, ein Fehler sei und dringend korrigiert werden müsse.

Von dieser Reform sei der Mittelstand direkt negativ betroffen. Eine gewerbesteuerliche Hinzurechnung von Mieten und Pachten sei in der momentanen Situation nicht tragbar. Auch müssten Unternehmensübergänge wieder einfacher gemacht werden.

Der Minister betonte, dass die Politik auch nach der Reform der Erbschaftsteuer hier klaren Handlungsbedarf habe und sprach den anwesenden Mittelständlern damit aus der Seele.

„**Die Devise** kann nicht sein: je größer der Betrieb, desto größer der Scheck vom Steuerzahler!“ positionierte sich anschließend Guido Westerwelle zu den staatlichen Hilfen für einzelne Unternehmen. Auch er forderte faire Steuern für Wirtschaft und Bürger, denn die seien kein Problem für ausgeglichene Staatsfinanzen. Damit griff er abschließend eine klare Forderung des Mittelstandes auf: Mehr Netto vom Brutto!

Der ZGV ist Gründungsmitglied der Arbeitsgemeinschaft Mittelstand, die neun Verbände richten einmal im Jahr gemeinsam den Parlamentarischen Abend aus.

In den regelmäßig veröffentlichten Jahresmittelstandsberichten zieht die AG Mittelstand jeweils Bilanz im Hinblick auf die wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Lage. Zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen werden konkrete Forderungen, Anregungen und Vorschläge mit dem Ziel der Verbesserung der wirtschaftlichen Perspektiven des Mittelstands in Deutschland benannt.

Der aktuelle Jahresmittelstandsbericht steht unter www.arbeitsgemeinschaft-mittelstand.de/berichte.html zum Download zur Verfügung.

Quelle:
zgv-online.de



ZGV-Präsident Hollmann im Dialog mit Bundeswirtschaftsminister zu Guttenberg. Foto: ZGV

Kommunikation in der Krise

Das richtige Wort platzieren und dem Sturm der Zeit trotzen.

„Die Bankenkrise verwüstet auch das Sprachempfinden unserer Zeit“, sagt der Kommunikationstrainer Michael Hasenkamp.

Die Vollkasko-Gesellschaft Deutschland ist in ihrem Mark getroffen: Subtile Angst vor dem Untergang des Spargeldes bewirkt den emotionalen Supergau der Konsumenten.

Erstmals seit Jahrzehnten leidet die kollektive Lebensfreude unter der Vorstellbarkeit des totalen Vertrauensverlustes in

unsinkbare Institutionen. Banken, so ungeliebt sie auch gewesen sein mögen, symbolisierten die Stärke und die Stabilität unserer Gesellschaft.

Diese Krisis hat ihre eigene Psyche – ihre eigenen Gesetze des Denkens, Handelns und Verstehens. Kein anderes Ereignis der Nachkriegszeit hat mehr Einfluss auf die Seele der Gesellschaft genommen.

Wer jetzt erfolgreich kommunizieren will, der muss dieser absoluten Veränderung Rechnung tragen.



Die Kommunikationsstrategien

brauchen ein neues Gesicht: Ruhiger, übersichtlicher, langsamer, besonnener und verlässlicher. Michael Hasenkamp vermittelt diese Erkenntnis in seinen Seminaren und Vorträgen. Er zeigt Wege auf, diesen Trend mit Hilfe neuer Kommunikationsstrategien in den Unternehmen umzusetzen.

Weg mit laut, rot und groß.

Die Schriftgrößen der Headlines sollten kleiner und bescheidener ausfallen. Weniger dicke Balken und weniger Farbe.

Verkäuferinnen und Verkäufer sollten bei Face-to-Face-Gesprächen gedeckte Farben tragen, keine Nadelstreifen und vorsichtig anklopfen.

„Darf ich fragen ...“ statt „ich habe da einen echten Preisknaller“

„Wir gehen zur Beerdigung von Vorstellungen und Erwartungen, nicht zum Sekt-Empfang der Bonusjäger. Aber auch Beerdigungen sind gute Geschäfte. Es gelten nur andere Regeln“, bringt es Michael Hasenkamp auf den Punkt.

Ring Fencing ist eine passende Strategie: Das Erreichte schützen und im übertragenen Sinne einzäunen. Den bestehenden Kundenstamm intensiver binden und entwickeln. Verdeckte Potenziale und Bedarfe behutsam erschließen. In der Not rücken Menschen zusammen.

Alle sprachlichen Strategien sollten auf Schlüsselbegriffe wie Vertrauen und Sicherheit aufbauen.

Die Kunst der Psycholinguistik ist gefragt, um die betroffenen Wortstämme überzeugend zu verpacken. Verkäuferinnen und Verkäufer sollten insgesamt langsamer sprechen.

Belagern statt erobern.

Sicherheit im Zeichen der Burg statt wahnsinnig günstiger Offerten. Laut locken ist unglaublich geworden. Dezent und präzise informieren, ohne Haken und Ösen. Komplettpreise statt Lockangebot mit Nebenkosten.

Sichern und Schützen. Erhalten und Entwickeln.

Jede Zeit hat ihre Sprache. Der Zeitgeist war immer Indikator für professionelle Schlüsselbegriffe.

Doch jetzt sind die inneren Bestände des Menschen beim Gewährwerden einer Botschaft in explosiver Alarmbereitschaft.

Ring Fencing ist eine probate Kommunikations- und Unternehmensstrategie in einer Zeit, die ihre Entwicklung aus der Defensive schöpfen muss. Auf der Grundlage einer eingehenden Analyse der vorhandenen strategischen Botschaften lässt sich die unternehmensspezifische Ring-Fencing-Strategie entwickeln und durch Trainings aktiv umsetzen.

Quelle:
Michael Hasenkamp Kommunikation



Michael Hasenkamp,
anerkannter Referent bei
E/D/E Seminaren und
Junioren Veranstaltungen.



„Privatsphäre ist Romantik“

Trendforscher Peter Wippermann über sozialen Reichtum in der digitalen Welt und Geschäftsmodelle der Zukunft.

Peter Wippermann, Professor für Kommunikationsdesign an der Essener Folkwang Hochschule, erscheint mit ein paar Minuten Verspätung zum Gespräch in einem Kölner Café. Die letzten Meter musste er zu Fuß zurücklegen. „Der Taxifahrer wusste nicht, wo das Café ist, und hat mich auf der anderen Seite des Platzes aussteigen lassen.“

Auch Wippermann, der Gründer des Hamburger Trendbüros, der 2003 das Buch „Die neue Moral der Netzwerkkinder“ schrieb und den Begriff „Schwarm-Intelligenz“ gebrauchte, bevor er Teil des allgemeinen Wortschatzes wurde, kommt eben manchmal an der analogen Welt mit ihren altmodischen Unwägbarkeiten nicht vorbei.

Zuletzt war er in erster Linie in der digitalen Welt zu Hause. Gerade erst hat er wieder nach Hamburg eingeladen, zum 14. Trendtag, jener bundesweit einzigartigen Veranstaltung, bei der Trendexperten vor Publikum die Zukunft der Gesellschaft diskutieren. Das Thema diesmal: „Sozialer Reichtum“.

Frank Lorentz:

Herr Wippermann, in der Ankündigung zum 14. Trendtag war zu lesen, dass Ökonomie und Ökologie Ende des 20. Jahrhunderts versöhnt wurden und dass nun die Versöhnung von Profitstreben und sozialer Verantwortung zu erwarten ist. Stehen wir am Eingang zum Paradies?

Peter Wippermann:

Nein. Wir erleben einen Strukturwandel. Schauen Sie sich an, welche Unternehmen erfolgreich durch die momentane Krise kommen: Es sind diejenigen, die mit ihren Kunden vernetzt sind. Amazon, Ebay oder Google – die sind alle in der Krise gewachsen. Amazon ist längst im Lebensmittelhandel aktiv. Die Zeit, in der ein Unternehmen sich über ein bestimmtes Produkt definiert, geht vorbei.

Frank Lorentz:

Worauf kommt es stattdessen an?

Peter Wippermann:

Auf die Fragen: Welches Verhältnis habe ich zu meinen Kunden? Was wünschen die eigentlich?

Früher hat man Vertrauen erzeugt, indem man eine bestimmte Produktqualität garantierte. Man hat das Produkt hergestellt, ins Lager gepackt, abverkauft.



Heute geht es um die Pflege sozialer Beziehungen. Um Lebensqualität. Nicht mehr darum, just in time zu produzieren, sondern on demand, je nachdem, was der Kunde gerade wünscht.

Auf dem Weg hierhin habe ich ein Wahlwerbeplakat der CDU gesehen, das mit einem „Wir“ arbeitet. In Deutschland ist dieses „Wir“ immer verbunden mit Autorität. Das „We“ in den USA dagegen ist anders: offener, spontaner, projekthafter. Man sucht dort Gemeinsamkeiten auf Projektebene. Um diesen sozialen Reichtum geht es. Und das hat nichts einem Paradies zu tun.

Frank Lorentz:

Die Wirtschaft soll also lernen, einen Dialog mit den Kunden zu führen. Ähnlich wie Politiker, die immer behaupten, nah am Menschen zu sein?

Peter Wippermann:

Das glaube ich ja gerade nicht, dass Politiker das sind. Die schreiben ein Wahlprogramm, und dann machen sie, was sie wollen.

Die Idee heute ist, dass man interaktive Medien nutzt, so wie Obama das vorgebracht hat. Er hat es geschafft, mit den Bürgern unablässig im Gespräch zu sein.

Wenn einem dies gelingt – dass die Kunden einem mitteilen, was sie gut finden oder schlecht –, dann ist man schon viel weiter. Früher war es ja technisch nicht möglich, interaktive Medien für diesen Zweck zu nutzen. Und das wiederum haben die Jugendlichen entdeckt, die sich in Internet-Gemeinschaften organisieren.

Frank Lorentz:

Früher sagte man Freundeskreis, heute soziales Netzwerk. Die Freunde früher hat man persönlich getroffen, das Netzwerk heute trifft man im Web. Was bedeutet das?

Frank Lorentz:

Web-Communities sind keine verlässlichen Gebilde, vielmehr sprunghaft und dauernd veränderungsbereit. Wie beeinflusst das die Art und Weise des Miteinanders?

Peter Wippermann:

Da haben wir wieder den Unterschied zwischen dem Wir und dem We.

Die traditionellen, stabilen Beziehungen weichen schwachen, projekthaften Bindungen. Quantitativ werden es mehr, qualitativ aber sind sie schwächer.

Früher hatten Jugendliche drei beste Freunde, denen sie hundertprozentig vertrauten. Heute sind es nur noch zwei. Dafür ist die Bereitschaft gewachsen, sich Freundesnetzwerken anzuvertrauen.

Frank Lorentz:

Noch einmal zurück zur Wirtschaftswelt. Wie wird aus dem Gedanken, dass sozialer Reichtum ein entscheidender Wert ist, ein Geschäftsmodell? Viele projekthafte Beziehungen zu haben hilft mir ja nicht, die Wohnung zu heizen oder die Miete zu zahlen.

Peter Wippermann:

Das kann man sehr schön am Beispiel der Automobilindustrie sehen.

In den USA ging Hyundai dazu über, die Kunden auf eine ganz neue Art anzusprechen.

Hyundai hat gesagt: Lieber Kunde, du möchtest ein Auto? Bist dir aber nicht sicher, ob du deinen Job behältst und die Raten zahlen kannst?

Das ist kein Problem. Dagegen gibt es eine Versicherung. Wenn du deinen Job los sein solltest, kannst du es uns einfach zurückgeben.

Frank Lorentz:

Konzerne können sich so was leisten. Aber kleine und mittelgroße Firmen?

Peter Wippermann:

Als es noch Tante-Emma-Läden gab, konnte man anschreiben lassen. Im Laufe der Jahre ist der Respekt vor dem Kunden und seinen Wünschen leider verloren gegangen.

Stattdessen ging es in der Wirtschaft vor allem um lineare Steigerungen. Vor allem die Finanzwelt arbeitete mit einer völlig eindimensionalen Steigerungslogik.



Peter Wippermann



Frank Lorentz



Peter Wippermann:

Es passieren zwei Dinge gleichzeitig:

- Die Menschen wollen selbstbestimmt leben.
- Sie wollen ihre Beziehungen so bequem wie möglich gestalten. Das geht vor allem übers Handy.

Die Beziehungen werden also mit Hilfe von Netzwerktechnologie organisiert – das ist das Unromantische an der Entwicklung.



Frank Lorentz:

Bloggen Sie eigentlich?

Peter Wippermann:

Nein, ich schreibe Artikel.

Frank Lorentz:

Haben Sie eine Facebook-Seite?

Peter Wippermann:

Ja. Damit kann ich gut zu meinen Studenten Kontakt halten. Obwohl die das teilweise vehement ablehnen.

Frank Lorentz:

Warum?

Peter Wippermann:

Einige sind bei StudiVZ. Und es ist auch eine Glaubensgeschichte. Die nehmen das Thema Privatsphäre sehr ernst.

Frank Lorentz:

Zu Recht, oder?

Peter Wippermann:

Das ist Romantik. Wenn ein Netzwerk funktionieren soll, muss man wissen, mit wem man es zu tun hat.

Frank Lorentz:

Jetzt treffen wir uns ja gerade persönlich. Wie wichtig wird künftig das klassische, analoge Leben sein? Wird das der neue Luxus?

Peter Wippermann:

Analoges Leben bedeutet, dass man Dynamik und Flexibilität aus dem Leben rausnimmt.

Nehmen wir das Beispiel Zeitungen: Sie verschwinden ja nicht. Aktuell verschwindet nur das Geschäftsmodell dahinter. Wenn der Schauspieler Ashton Kutcher twittert, erreicht er eine Million Leute. Eine Million!

Dazu gibt es übrigens ein schönes Zitat von John Cleese, dem Monty-Python-Schauspieler [holt ein kleines Spiralringbuch hervor, schlägt die Seite mit dem Zitat auf]:

„Die Presse hatte lange Zeit ein faktisches Monopol. Es muss wehtun, das verschwinden zu sehen. Pffffffff!! Ich sehe es als Ausschaltung des Zwischenhändlers. Anstatt dass die Zeitungen jedes langweilige Detail berichten, tun es nun die Prominenten selbst.“

Frank Lorentz:

Unterm Strich: Rettet sich der Kapitalismus mal wieder selbst aus der Krise?

Peter Wippermann:

Damit hat das wenig zu tun. Eher damit, dass die Menschen immer zwei Dinge in ihrer Brust bewegen: Sie wollen ihren eigenen Weg gehen – und suchen Gemeinsamkeiten.

Das hat die heutige Jugend ganz besonders verinnerlicht. Das ist eine ganz andere Zeit als die, in der ich aufgewachsen bin: Wir haben uns damals Gedanken gemacht, gegen wen wir rebellieren können. Heute geht es darum, Gemeinsamkeiten zu finden.

Frank Lorentz:

Sollte man der Krise dankbar sein, dass sie diese Entwicklung deutlich macht?

Peter Wippermann:

Sicher nicht dankbar. Sie beschleunigt die Entwicklung. Die Prozesse verändern sich radikal.

Im Auto ersetzen Navigationsgeräte einen Teil unseres kulturellen Wissens über die Stadt, was bedauerlich ist. Aber sie stellen ihrerseits eine kulturelle Leistung dar. Oder nehmen Sie Selbstscannerkassen, die die klassische Kasse im Supermarkt überflüssig machen.

Das ist keine Revolte, die da abläuft. Aber eine große strukturelle Veränderung. Und zwar auf der Basis des Internets, der Infrastruktur des 21. Jahrhunderts. [Pause] Oder?

Frank Lorentz:

Doch, doch. Ich bin nur gerade verblüfft, wie groß das Thema ist. Letztlich betrifft es wohl die halbe Welt.

Peter Wippermann:

Besonders interessant ist es zu sehen, wie die Politik darauf reagiert. Müntefering hat gerade gesagt, wo der Staat sich engagiere: im Bergbau, in der Autoindustrie, in der Landwirtschaft. [lacht] Nicht gerade die Themen, um die es jetzt gehen sollte.

Das Gespräch führte Frank Lorentz.



Welcher Reisetyp sind Sie?

Sind Sie ein Entdecker? Oder ein Salon-Abenteurer?
Fünf nahezu klassische Typen im Überblick.

Pseudo-Reisender „Ich bin Vielflieger. Ich fliege jedes Jahr nach Mallorca.“ So klingt der Versuch des Pseudo-Reisenden, im Flugzeug das Kabinenpersonal zu beeindrucken. Er ist vor allem deshalb unterwegs, weil seine Nachbarn sonst denken, er sei verarmt. Das Ausland mag er nur dann, wenn er dort leben kann wie daheim. Fremdsprachen sind ihm ein Gräuel, von anderen Kulturen will er lieber nichts wissen. Zu Hause gibt er allerdings an, wie gut er sich mit den Einheimischen verstand. Dabei hatte er nur, auf dem Rückweg zum Flughafen, den Taxifahrer nach den Fußballergebnissen gefragt.

Salon-Abenteurer Im Flugzeug sitzt er immer auf Platz 1A. Er checkt stets in den besten Hotels ein, hat die Welt mehrfach umrundet und begleicht Rechnungen mit der schwarzen AmEx. Weil er dennoch kein Snob ist, wagt er sich tagsüber in die finsternen Gassen der afrikanischen Hafenstadt und schaut zu, wie jemand Affenhirn verschlingt. Einmal hätte er fast schlagendes Kobraherz probiert. Auf Fotos sieht man ihn mit Safari-Weste, Fünftagebart und entschlossenem Gesichtsausdruck. Richtig glücklich ist er im Grunde erst dann, wenn er abends die Bilder des Tages Revue passieren lassen kann – im Spa-Bereich des Four Seasons.

Entdecker Nie käme er auf die Idee, Alain de Bottons Buch „Kunst des Reisens“ zu lesen und sich, wie der Autor, zu fragen, warum man eigentlich reist. Der Entdecker reist, weil er reist. Er ist bescheiden, neugierig und furchtlos. Als er im Tschad eintrifft, bricht ein Bürgerkrieg aus. In Kanada entkommt er mit Glück einem Grizzly. Einerseits ist er ein fantastischer Gesprächspartner: Er kann stundenlang Anekdoten erzählen

und – sofern er eine intellektuelle Ader hat – von der unbedeutenden Rolle des Menschen im Universum. Andererseits ist die Fülle seines Lebens so einschüchternd, dass man sich in seiner Gegenwart möglicherweise mickrig vorkommt.

Bildungsreisender Wehe den Angehörigen des Bildungsreisenden, wenn er zur Diaschau bittet. In den vier Tagen Syrien – er knipst noch analog – hat er 37 Filme durchgezogen. Zu bestaunen sind: Steine. Oder wüste Orte, an denen mal Steine waren. Mit leuchtenden Augen berichtet er vom Zwischenstopp in Istanbul, kramt drei Fotoalben hervor und erläutert die Details diverser Minarette. Der Bildungsreisende ist nicht zu verwechseln mit dem Turboreisenden chinesischer Ausprägung, der sechs Länder in fünf Tagen abhakt und etwa hundert Mal so viel fotografiert (digital), jedoch immer nur seine Sitznachbarn im Bus, wie sie vor irgendetwas stehen.

Öko-Urlauber Öko-Urlauber stehen in ähnlichem Ruf wie Vegetarier, die zwar grundsätzlich respektiert, aber häufig mit der Frage konfrontiert werden: „Vegetarisch ist ja ganz nett, aber könnt ihr Essen überhaupt richtig genießen?“ Der Öko-Urlauber besorgt sich Umweltzertifikate bei „atmosfair“, würde für Strecken bis 700 Kilometer niemals ein Flugzeug besteigen und selbst in Tschernobyl nur Bio-Produkte aus heimischem Anbau essen. Das Gewissen meldet sich auf Schritt und Tritt und mahnt Updates der persönlichen CO₂-Bilanz an. Konsequenz wäre es natürlich, der Öko-Urlauber würde überhaupt nicht mehr reisen. Aber wer soll dann die Riesengurken aus Tschernobyl kaufen?

Text: Frank Lorentz



Unterwegs in Neubrandenburg

Die Junioren ruhen nicht, immer weiter führt sie ihre Reise zu Unternehmen aus dem E/D/E Mitglieder- und Lieferantenkreis. Ihr Gastgeber dieses Mal: Eduard Lutz Schrauben-Werkzeuge GmbH

Reisen bildet – und hier ist der Beweis: Im April machten die Junioren Station bei Lutz in Neubrandenburg und verbanden damit einen Ausflug in die deutsche Geschichte.

Teil des Programms war ein Besuch in einem Dokumentationszentrum des ehemaligen Ministeriums für Staatssicherheit.

„Alle Unternehmen, bei denen wir zu Gast sind, lassen sich etwas Besonderes einfallen“, erzählt Roland Marekfa, Klaus Baubeschläge. „Einen Einblick in die Stasi-Vergangenheit zu erhalten war ausgesprochen interessant.“

Darüber hinaus lobte Marekfa die Offenheit der Firma Lutz, die darüber berichtete, wie sich der politische Wandel auf ihr Unternehmen auswirkte.

Auch Sven Nitsche, Haustechnik Handels-GmbH, war vom Programm begeistert: „Der Besuch der Stasi-Zentrale war ein beeindruckendes Erlebnis“, sagt er.

Noch mehr Bildung und vor allem auch Inspiration erhielten die Junioren in Workshops. Ulrich Dietze von der Deutschen Vertriebsberatung referierte zum Thema Neukundenakquise und Preisverhandlung.

Personal- und Organisationsentwicklerin Gabriele Kampmann bot Hilfestellungen für den Einstieg in Familienunternehmen an.

Beide Referenten kamen ausgesprochen gut an. „Das Seminar von Herrn Dietze war überaus informativ“, sagt Marekfa.



„Er hat uns moderne Methoden aus dem Medienmarketing vorgestellt, die uns im beruflichen Alltag viel nützen können.“ Nitsche war ebenfalls angetan: „Ich habe schon einige seiner Workshops besucht und bin jedes Mal begeistert.“

Ebenso positiv äußerte sich Patrick Fleißner über das Seminar zum Thema Familienunternehmen. „Wir Junioren konnten uns darüber austauschen, wie es uns in unseren Unternehmen ergeht. Kampmanns Anregungen, wie wir uns in verschiedenen Situationen verhalten können, waren äußerst hilfreich“, erzählt er.

Die nächste Reise geht zu „The Stanley Works“ nach Sheffield. Markus Hoffmann, Teamleiter Marketing Services im E/D/E erzählt: „Für unsere Junioren ist es wichtig, auch interkulturelle Erfahrungen zu sammeln. Darum freuen wir uns, wenn wir Mitglieder im Ausland besuchen können.“ Was die Junioren in England erlebten, wird im PVH-Magazin der Ausgabe 4 berichtet. [sc]

RECHTSKURVE

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



Dorchanaj Pohanyar
Syndikusanwältin E/D/E

Die 1%-Methode ...

... ist bei einem Firmen-Kfz, das der Güterbeförderung dient und deshalb vom Arbeitgeber an den Geschäftsführer überlassen wird, nicht anzuwenden.

Die Klägerin, eine GmbH, stellte ihrem Gesellschafter-Geschäftsführer einen Firmenwagen zur Verfügung. Hierbei handelt es sich um einen sog. Kastenwagen, ausgestattet mit Materialschränken und -fächern sowie mit Werkzeug.

Das zuständige Finanzamt setzte beim Gesellschafter-Geschäftsführer einen privaten Nutzungsanteil in Höhe von 1 % des Bruttolistenpreises an.

Hiergegen wendete sich die Klägerin zunächst erfolglos.

Der Bundesfinanzhof hingegen sah die Klage als begründet an. Zwar stelle die unentgeltliche Überlassung eines Firmen-Kfz einen geldwerten Vorteil dar, den der Arbeitnehmer bzw. auch ein Gesellschafter-Geschäftsführer grundsätzlich mit 1 % vom Bruttolistenpreis als Lohn anzusetzen habe.

Diese Besteuerung gelte jedoch nicht bei Lastkraftwagen.

Unter Lkw verstehe man solche Kfz, die nach ihrer Bauart und Einrichtung ausschließlich oder überwiegend der Beförderung von Gütern dienen.

Um einen solchen handele es sich im vorliegenden Fall, so dass der Gesellschafter-Geschäftsführer der Klägerin das Kfz nicht zu versteuern brauchte.

Anmerkung:

Sollte ein Lastkraftwagen dennoch privat genutzt werden, so tritt bei diesen Fahrzeugen eine Besonderheit ein: es muss nämlich dann das Finanzamt nachweisen, dass ein solches Kfz auch für private Zwecke eingesetzt wird.

Näheres:

[BFH, Urteil vom 18.12.2008 \(VI R 34/07\)](#)



Verstoß gegen die Offenlegungspflicht des Jahresabschlusses

Nach § 325 HGB ist der gesetzliche Vertreter einer Kapitalgesellschaft verpflichtet, den Jahresabschluss spätestens vor Ablauf von zwölf Monaten zum Handelsregister einzureichen.

Diese gesetzliche Regelung

normiert die Offenlegungspflicht.

Bei einem Verstoß hiergegen kann ein Ordnungsgeld von 2.500 bis zu 25.000 € vom Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers, dem Bundesamt für Justiz, festgesetzt werden.

gegen den Geschäftsführer persönlich festgesetzt werden, da es sich bei der Einreichungs- und Offenlegungspflicht um eine persönliche Obliegenheit seiner Person handelt.

Näheres:

LG Bonn, Beschluss vom 07.10.2008 (30 T 122/08)

In einem Fall, den das Landgericht Bonn zu entscheiden hatte, wurde gegen den Beschwerdeführer, der Geschäftsführer einer GmbH ist, vom Bundesamt für Justiz ein Ordnungsgeld in Höhe von 2.500 € wegen Nichteinreichung der Jahresabschlussunterlagen beim Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers festgesetzt.

Hiergegen richtete sich die Beschwerde des Geschäftsführers, die allerdings bis zur Berufungsinstanz vor dem Landgericht Bonn erfolglos blieb.

Das Landgericht Bonn führte zu dieser Entscheidung folgendes aus: Die handelsrechtlich vorgesehene Offenlegungspflicht der Jahresbilanz sei nicht zu beanstanden. Ein Verstoß hiergegen könne demzufolge auch mit einem Ordnungsgeld sanktioniert werden.

Die Offenlegungspflicht diene vornehmlich dem Gläubigerschutz und der Markttransparenz. Zur Erreichung dieser Ziele sei die Offenlegung von Jahresabschlüssen geeignet, erforderlich und verhältnismäßig.

Auch für kleine Kapitalgesellschaften (weniger als 50 Mitarbeiter und Bilanzsumme unter 4.015.000 EUR bzw. Umsatzerlös unter 8.030.000 EUR), die zwar nicht an den strikten Bilanzaufbau des § 266 HGB gebunden sind, gelte dies gleichermaßen.

Anmerkung:

Hier soll insbesondere noch einmal auf die Hinweise in den älteren Rechtskurven verwiesen werden. Die anfallenden Ordnungsgelder können vor allem auch



NEUHEITEN-
SERVICE

DRALL+ – Die Dreikantform für besseren Kraftschluss

Neue Schraubendreher von Stahlwille

Entscheidend für ermüdungsarmes Arbeiten mit Schraubendrehern ist der möglichst vollständige Kraftschluss zwischen Hand und Griff. Diese Anforderung erfüllt das neue Schraubendreherprogramm DRALL+ des Wuppertaler Werkzeugspezialisten Stahlwille.

Die abgerundete Dreikantform des Griffs legt sich passgenau in die Innenhand. Der Anwender kann so auch hohe axiale Kräfte mühelos mit dem Werkzeug übertragen.

Die Griffgrößen des Programms sind genau auf die Abtriebsgrößen und die zu übertragenden Kräfte abgestimmt.

Form und Position der harten und weichen Griffkomponenten verbessern nochmals die Kraftübertragung und sorgen damit für mehr Komfort und Bequemlichkeit beim Schrauben. Die geraute schwarze Spitze des DRALL+ reduziert das Herausrutschen aus dem Schraubenprofil.



Das neue Schraubendreherprogramm DRALL+ von Stahlwille garantiert entspanntes Arbeiten, denn die abgerundete Dreikantform legt sich passgenau in die Innenhand. Foto: Stahlwille



Das DRALL+ Programm umfasst die gängigen Abtriebe und Größen. Für den Einsatz unter extremen Bedingungen gibt es ein Modell mit durchgehender Klinge und Schlagkappe.

Die VDE-Serie ist im Wasserbad bei 10.000 V stückgeprüft und garantiert absolute Sicherheit bei Arbeiten bis 1.000 V Wechselspannung.

Der Vertrieb des neuen Schraubendreherprogramms erfolgt über den Fachhandel.

Eduard Wille GmbH & Co. KG

Lindenallee 27
42349 Wuppertal

Fon: +49 (0)2 02/47 91-0

Fax: +49 (0)2 02/47 91-2 00

eMail: info@stahlwille.de
www.stahlwille.de



Kugelsperrbolzen von KIPP

Zum Verbinden und Fixieren von Teilen und Werkstücken nutzt man immer öfter selbstsichernde Kugelsperrbolzen von KIPP mit Pilzknopf, L-Griff oder T-Griff.

Das **Wirkungsprinzip** ist immer gleich und erfreulich zeitsparend. Wird der Bedienknopf gedrückt, werden die beiden Kugeln entriegelt und die Einzelteile der Baugruppe können getrennt werden.

Beim **Loslassen** des blau eloxierten Druckknopfes werden die Kugeln automatisch verriegelt und die Verbindung ist unlösbar wieder hergestellt.

Bolzen, Kugeln und Druckfedern sind aus Edelstahl, der Griff ist Aluminiumdruckguss, schwarz eloxiert. Bolzen und Kugeln sind gehärtet und passiviert. Die Druckfeder ist ebenfalls passiviert.

Mit diesen Ausführungen werden extreme Belastungen bei hohem Verschleißschutz gemeistert. Bei der Pilzknopf-Ausführung sind Pilzknopf und Druckknopf aus Edelstahl und passiviert.



Alle **Kugelsperrbolzen** können bei Bedarf zur Sicherung mit einem Halteseil ausgestattet werden.

Für **weitere Informationen** bietet KIPP mehrere Wege:

- per Telefon unter 0 74 54 - 7 93-30
- per Mail an info@kipp.com

Kugelsperrbolzen mit Pilzknopf

- Bolzen Nirosta 1.4542
- Pilzknopf und Druckknopf Nirosta 1.4305
- Kugeln Nirosta 1.4125
- Druckfeder Nirosta

Kugelsperrbolzen mit L-Griff

- Bolzen Nirosta 1.4542
- Griff Aluminiumdruckguss EN-AC 46000
- Druckknopf Aluminium EN-AW 2024 T4
- Kugeln Nirosta 1.4125
- Druckfeder Nirosta

Kugelsperrbolzen mit T-Griff

- Bolzen Nirosta 1.4542
- Griff Aluminiumdruckguss EN-AC 46000
- Druckknopf Aluminium EN-AW 2024 T4
- Kugeln Nirosta 1.4125
- Druckfeder Nirosta

www.kipp.com



Unfallversicherung: Günstiger Rahmenvertrag über EDE

Viele der 20 bis 30 Millionen Unfallversicherungsverträge in Deutschland sind verbesserungswürdig.

Die Problemfelder reichen von nicht ausreichenden Versicherungssummen über Ausschnittsdeckungen (z. B. Unfallschutz über Kreditkarten etc.), teuren und fragwürdigen Deckungserweiterungen bis zu überhöhten Prämienzahlungen.

Über den Gruppenunfallversicherungsvertrag des E/D/E hat jede Mitgliedsfirma die Möglichkeit, günstigste Konditionen auch für die Versicherung einzelner Personen in Anspruch zu nehmen. Lassen Sie Ihre Verträge durch unseren Versicherungspartner, den KATAG Versicherungs-Dienst überprüfen und holen Sie ein unverbindliches Gegenangebot ein. Häufig können mehr als 30 % der aktuellen Prämien bei gleichen Versicherungssummen und verbesserten Leistungen eingespart werden.

Was soll eine Unfallversicherung in erster Linie leisten?

Zweifellos können gravierende Unfallfolgen (Invalidität) die private und berufliche Existenz gefährden oder zerstören. Mit angemessenen Invaliditätszahlungen können zusätzliche Reha-Maßnahmen, Sonderausbildungen und Umschulungen oder der behindertengerechte Umbau der Wohnung oder des Fahrzeuges finanziert werden. Auch der Todesfall durch Unfall ist versicherbar. Hier ist man mit einer angemessenen Risiko-Lebensversicherung, die auch für nicht unfallbedingte Todesfälle leistet, deutlich besser abgesichert.



Dass der Versicherungsschutz nicht teuer sein muss, zeigen die folgenden Musterberechnungen.

Prämienübersicht

Unfallversicherung GEVA-Gruppenvertrag

• Vorschlag A

Todesfall	10.000,00 €
Invalidität Basissumme	100.000,00 €
Leistung bei Vollinvalidität	300.000,00 €
monatliche Unfallrente	—
Jahresprämie inkl.	
19 % Versicherungssteuer	49,15 €

• Vorschlag B

Todesfall	10.000,00 €
Invalidität Basissumme	200.000,00 €
Leistung bei Vollinvalidität	600.000,00 €
monatliche Unfallrente	—
Jahresprämie inkl.	
19 % Versicherungssteuer	95,56 €

• Vorschlag C

Todesfall	10.000,00 €
Invalidität Basissumme	300.000,00 €
Leistung bei Vollinvalidität	900.000,00 €
monatliche Unfallrente	—
Jahresprämie inkl.	
19 % Versicherungssteuer	141,97 €

• Vorschlag D

Todesfall	10.000,00 €
Invalidität Basissumme	100.000,00 €
Leistung bei Vollinvalidität	300.000,00 €
monatliche Unfallrente	1.000,00 €
Jahresprämie inkl.	
19 % Versicherungssteuer	92,34 €

• Vorschlag E

Todesfall	10.000,00 €
Invalidität Basissumme	200.000,00 €
Leistung bei Vollinvalidität	600.000,00 €
monatliche Unfallrente	1.000,00 €
Jahresprämie inkl.	
19 % Versicherungssteuer	138,75 €

In jedem Fall sollte auf eine hohe Summe für schwere Invaliditätsfälle Wert gelegt werden.

Sogenannte Progressionsstaffeln sorgen dafür, dass bei extremen Beeinträchtigungen (z. B. Vollinvalidität) hohe Entschädigungssummen fließen können. Der Abschluss einer Unfall-Rente ist empfehlenswert.



Was ist eine Gliedertaxe?

Die meisten Invaliditätsfälle werden nach der sogenannten Gliedertaxe abgerechnet. Hier wird der Invaliditätsgrad bei Verlust oder vollständiger Funktionsunfähigkeit von Körperteilen oder Sinnesorganen wie folgt bewertet:

- Arm im Schultergelenk 70 %
- Arm bis oberhalb des Ellenbogengelenks 65 %
unterhalb des Ellenbogengelenks 60 %
- Hand
 - im Handgelenk 55 %
 - Daumen 20 %
 - Zeigefinger 10 %
 - Anderer Finger 5 %
- Bein
 - über der Mitte des Oberschenkels 70 %
 - bis zur Mitte des Oberschenkels 60 %
 - bis unterhalb des Knies 50 %
 - bis zur Mitte des Unterschenkels 45 %
- Fuß
 - im Fußgelenk 40 %
 - Große Zehe 5 %
 - andere Zehe 2 %
- Auge 50 %
- Gehör auf einem Ohr 30 %
- Geruch 10 %
- Geschmack 5 %

Für bestimmte Berufsgruppen

(z. B. Musiker oder Heilberufe) gibt es auch abweichende Gliedertaxen.

Was bewirken Progressionsstaffeln?

Die Entschädigungsleistung wird in Prozent (der Gliedertaxe) von der Versicherungssumme ermittelt. Progressive Staffeln lassen die Leistung mit zunehmenden Invaliditätsgraden überproportional steigen. Bei einer Basisversicherungssumme von 100.000,- € und einer 300-Prozent-Staffel ergeben folgende Ergebnisse:

- Invaliditätsgrad 25 %
 - ohne Progression 25.000,00 €
 - mit 300 % Progression 25.000,00 €
- Invaliditätsgrad 28 %
 - ohne Progression 28.000,00 €
 - mit 300 % Progression 34.000,00 €
- Invaliditätsgrad 30 %
 - ohne Progression 30.000,00 €
 - mit 300 % Progression 40.000,00 €

- Invaliditätsgrad 40 %
 - ohne Progression 40.000,00 €
 - mit 300 % Progression 70.000,00 €
- Invaliditätsgrad 50 %
 - ohne Progression 50.000,00 €
 - mit 300 % Progression 100.000,00 €
- Invaliditätsgrad 60 %
 - ohne Progression 60.000,00 €
 - mit 300 % Progression 140.000,00 €
- Invaliditätsgrad 70 %
 - ohne Progression 70.000,00 €
 - mit 300 % Progression 180.000,00 €
- Invaliditätsgrad 80 %
 - ohne Progression 80.000,00 €
 - mit 300 % Progression 220.000,00 €
- Invaliditätsgrad 90 %
 - ohne Progression 90.000,00 €
 - mit 300 % Progression 260.000,00 €
- Invaliditätsgrad 100 %
 - ohne Progression 100.000,00 €
 - mit 300 % Progression 300.000,00 €

Da die Progression erst ab 25 % (Invaliditätsgrad) greift, sollte man auf eine ausreichende Grundversicherungssumme großen Wert legen. Viele angebotene Staffeln sind nicht besonders sinnvoll und können einen Leistungsvergleich extrem erschweren. Möglicherweise verbergen sich hinter „exotischen“ Staffeln überbeuerte Versicherungsprodukte.



Zusatztipps zum Thema Unfallversicherung

Insassen-Unfallversicherung für Kraftfahrzeuge

Meist werden zu geringe Summen zu ungünstigen Prämien angeboten. Es handelt sich um eine Ausschnittsdeckung, weil nur im Zusammenhang mit einem Kfz-Unfall geleistet wird. Die meisten Unfälle ereignen sich aber im privaten Bereich (im Haushalt oder beim Sport). Eine Insassen-unfallversicherung ist nicht besonders wichtig.

Kranken-/Krankenhaus- tagegeld, Genesungsgeld

Mit den niedrigen Summen kann oft nicht einmal der Verdienstausfall ausgeglichen werden. Diese Bausteine sind im Rahmen einer privaten Krankenversicherung oder Kranken-Zusatzversicherung besser aufgehoben.

Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr

Der Kunde erkennt vielfach nicht, dass eigentlich zwei Verträge vorliegen. So wird neben dem Invaliditätsschutz ein Sparvorgang angeschlossen, der dafür sorgt, dass die eingezahlten Beiträge irgendwann einmal zurückfließen. Die Verzinsung ist relativ dürftig. Nur der schlaue Rechner stellt fest, dass man durch eine Unfall-Risikoabsicherung und eine separate Kapitalanlage bessere Ergebnisse erzielen kann.

Überschneidungen

Eine Unfallversicherung sollte niemals für sich alleine betrachtet werden. Vielmehr ist eine Anpassung an bestehende anderweitige Versicherungsverträge notwendig. Das können Lebensversicherungen (Todesfallschutz), Krankenversicherungen (Tagegeld), Berufunfähigkeitsdeckungen (Renteleistungen) aber auch Leistungen aus der Berufsgenossenschaft etc. sein. Ein guter Berater weist immer auf diese Querverbindungen hin.

Lebensversicherungen

Manche Lebensversicherungen sehen eine doppelte Leistung bei Tod durch Unfall vor. Dieser Zusatzbaustein ist oft überbeuert. Für das gleiche Geld kann man manchmal eine komplette Unfallversicherung mit Todesfallschutz und Invaliditätsabsicherung bekommen. Ein Vergleich lohnt sich!

Service des KATAG Versicherungs-Dienstes:

Reichen Sie uns eine Kopie privater oder geschäftlicher Unfallversicherungen ein und Sie erhalten eine kurze Stellungnahme und ein Vergleichsangebot.

Ansprechpartnerin:

Britta Strothmann,
05 21/2 92-7 42,
bstrothmann@katag.net.



WIR
GRATULIEREN
:-)

Geburtstage im Juli

1. Juli Andreas Winkler, Winkler Maschinen und Werkzeuge GmbH, Bruck
Winkler_Werkzeuge@t-online.de
21. Juli Patrick Fleißner, Richard Schmeer GmbH, Saarbrücken

Geburtstage im August

7. August Stefan Sohlmann, Heribert Sohlmann GmbH, Emsdetten
s.sohlmann@sohlmann.de
16. August Mark Schading, Schubert Tacke GmbH & Co. KG, Velbert
m.schading@schubert-tacke.de
24. August Rainer Schaucher, Schaucher und K. R. Schaucher GbR, Buchbach
Rainer@Schaucher.de
24. August Christopher Schaus, WEMAG A. Ruland GmbH & Co. KG, Fulda
c.schaus@wemag.de



Emil ist da!

Am 20.6.2009 ist der kleine Emil geboren worden.
Mit 3.700 g und 52 cm ist er pünktlich zur besten Sendezeit
um 20.30 Uhr eingetroffen und für die glücklichen Eltern
Christopher Schaus und seine Lebensgefährtin Linda in
Zukunft bestimmt das allerschönste Programm.

Wir gratulieren Euch ganz herzlich und wünschen Euch für die
spannende Zukunft alles erdenklich Gute!

TERMINE 2009

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

Spruch des Monats

Die Zeit heilt alle Wunden.
Aus Napoleon ist ja mittlerweile auch ein Cognac geworden.

Alfred Biolek (*1934),
deutscher Fernsehmoderator und Talkmaster

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

