

Mittelstands Magazin

www.mitmagazin.com

G 1480

7/8
2012

INFORMATIONEN UND FORUM FÜR MITTELSTAND, WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT

POLITIK

Der ESM auf dem Prüfstand

INTERNET

Mit der Homepage besser verkaufen

INTEGRATION

Frontbericht aus Berliner Schulen

110.000 BETRIEBE SUCHEN NACHFOLGER

Übergang auf innovative Art



GE Capital



Wir sind Geldgeber.
Wir sind Ratgeber.
Wir sind das **GE** in **GE**meinsam.

Man braucht mehr als Geld, um ein Unternehmen zum Erfolg zu führen. Deshalb bieten wir nicht nur maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Leasing, Factoring und Fuhrparkmanagement: Als Teil eines der größten Technologiekonzerne der Welt unterstützen wir unsere Kunden auch mit Fachwissen und technischem Know-how aus erster Hand. Weltweit arbeitet GE in zahlreichen Industrien von Windenergie bis Medizintechnik – kein Wunder, dass wir die Anforderungen unserer Kunden oft besser verstehen als andere Finanzdienstleister.

Fragen Sie uns: kostenlos unter 0800 30 30 367 oder auf gecapital.de

Wir sind das **GE** in **GE**rmany.



GE imagination at work

WAS IST GLÜCK? Eine ganz persönliche Betrachtung

Neulich fragte mich jemand, ob ich glücklich wäre. Die Falle schnappte im selben Augenblick zu. Ich stammelte wohl noch irgendetwas wie: ich kann mit dem Wort Glück nicht viel anfangen. Und war doch schon tief in meinen Gedanken auf der Suche danach versunken. Einige Tage und Überlegungen später hatte ich meine Antwort: ich war wohl immer am glücklichsten, wenn sich meine Vorstellungen und Erwartungen in der Wirklichkeit widerspiegeln.



Dorin Müthel-Brenncke ist stellv. Bundesvorsitzende der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU

Aha, aber wie lässt sich das zusammen bringen und wie übertrage ich das auf meine Lebensbereiche oder zum Beispiel auf die Politik? Das Gedankenkarussell dreht sich weiter:

Viele Leute sagen mir, die CDU ist heute nicht mehr die Partei, in die sie mal eingetreten sind. Wie sieht also eine attraktive, erfolgreiche Volkspartei CDU aus, mit der ich mich identifizieren kann? Sind wir eine Volkspartei, weil wir „Masse“ und „Mitte“ mit Ausdehnung nach allen Seiten erzeugen? Was war unser Ausgangspunkt und warum oder wofür werden aus Menschen Mitglieder? Gesellschaftlichen Notwendigkeiten folgen, thematische Kompetenzen erarbeiten, menschliche Bedürfnisse berücksichtigen und die Spannung zwischen wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit und sozialem Ausgleich auflösen, darum geht es. Die Gesellschaft in ihrer Gesamtheit repräsentieren: Frauen, Männer, Alte, Junge, Leistungsträger und -empfänger, Herkunft, Bildungsstand, usw. Sich also selbst abgebildet und vertreten sehen. Eigene Betroffenheit stärkt Glaubwürdigkeit, und Kompetenz erlangt man immer noch am besten aus selbst gemachter Erfahrung.

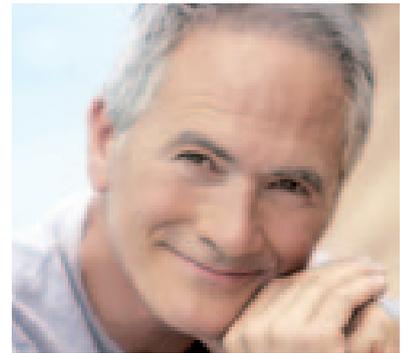
Auch die Wiedererkennung kommt mir in den Sinn, das Profil sozusagen und der „rote“ Faden (hier wohl besser ein schwarzer), an dem sich die Menschen festhalten. Christlich, demokratisch, verbindlich - ich muss mich darauf verlassen können. Klare und eindeutige Grundwerte, die nicht verhandelbar sind. Nicht für halbseidene Koalitionen, nicht für

Posten, nicht für Positionen, nicht für taktische Spielchen. Konservativ sein, die richtige Balance zwischen festhalten und loslassen finden. „In notwendigen Dingen: die Einheit. In fraglichen Dingen: die Freiheit...“ Das kann doch nicht so schwer sein!

Kernsätze fallen mir ein: Gute Mittelstandspolitik ist Arbeitgeber- und Arbeitnehmerpolitik zugleich; Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und

sozialer Ausgleich sind die beiden Seiten derselben Medaille; Sozial ist, wer Arbeit schafft. Der letzte hat mir immer besonders gut gefallen. Wirtschaft, Arbeit, Bildung, Soziales, Sicherheit – alles ist untrennbar miteinander verbunden. Warum werden uns dann nur in Wirtschaftsfragen Kompetenzen zugeschrieben? Wir erwirtschaften das Geld, welches danach andere Parteien verteilen – das können wir auch allein! Verständlicher kommunizieren und emotionalisieren, bei den eigenen Stärken bleiben, einen guten Umgangston bewahren, Kritik aushalten und einbeziehen, Fehler eingestehen und zügig korrigieren, die Ängste der Menschen ernst nehmen. European Stability Mechanism, European Financial Stability Facility, European System of Financial Supervision - sprechen wir eigentlich noch die gleiche Sprache? Und vor allem, was bedeutet das alles für mich? Es geht um Geld, viel Geld. Europa ist weit weg und doch so nah.

Nachdem ich bei Nachhaltigkeit, Nachvollziehbarkeit und Nachwuchs in den Wieder-vorlage-Modus gehe, will ich jetzt ganz hoch hinaus, zumindest gedanklich. Ordnungspolitik in Sozialer Marktwirtschaft, Subventionspolitik vs. Energieversorgung, Bildungspolitik über Föderalismus, Steuerpolitik ohne Mittelstandsbauch, Gesundheitspolitik inklusive Pflegeversicherung, Sozialpolitik exklusive Herdprämie, Europapolitik mit Währungsstabilität...das Telefon klingelt. Kurz bevor ich den Hörer abnehme, stelle ich mir vor, dass meine Überlegungen Wirklichkeit werden. „Hier bei der Arbeit! Was kann ich für Sie tun?“ Ich habe ein guuuutes Gefühl.



„Dank der Hilfe des WEISSEN RINGS kann ich wieder lachen.“

Michael M.

**Wir helfen
Kriminalitätsoffern!**

**Helfen Sie uns
helfen!**

**Spendenkonto 34 34 34
Deutsche Bank Mainz
BLZ 550 700 40**

**Auch ich/wir wollen etwas
tun. Ich/wir möchten
gerne Mitglied im
WEISSEN RING werden.**

**(Monatlicher
Mindestbeitrag € 2,50,
Ehepaare € 3,75,
Jugendliche € 1,25.)**

Name: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Unterschrift: _____

**WEISSER RING e. V.
Weberstraße 16
55130 Mainz
www.weisser-ring.de**

Die Seite-4-Karikatur



FACHLICHE NACHHILFE

Weisheiten

Der Könner macht – das ist nicht dumm – Fehler nie vor Publikum.

Vor allem ein Berufsanfänger braucht für manchen Auftrag länger.

Leistung ist, man ahnt es schon, immer größer als ihr Lohn.

Nicht sehr groß ist meist die Kluft zwischen Teufelskerl und Schuft.

Entgegen aller Zuversicht Patentrezepte gibt es nicht!

Bosheiten

Man merke sich, bevor man startet: Die Welt hat nicht auf uns gewartet!

Es fühlen sich auch kleine Geister gerne mal als große Meister.

Dies wird nicht wenige betrüben: Talent heißt üben, üben, üben.

Niemand kann vor allen Dingen über seinen Schatten springen.

Fremde Hilfe ist ein Segen und kommt doch häufig ungelegen.

Mit freundlicher Genehmigung des Verlags Redline Wirtschaft, „Manager-Weisheiten, Manager-Bosheiten“

Die Website-Toolbox von O₂

Erstellen Sie schnell, einfach und sicher Ihre eigene professionelle Firmen-Homepage



Auf das richtige Werkzeug kommt es an

Mit der neuen Website Toolbox von O₂ ist es ganz einfach, eine professionelle Homepage zu erstellen

Lange hat er überlegt, doch vor einigen Monaten hat er den Sprung in die Selbstständigkeit gemacht! „Das war eine gute Entscheidung“, sagt der Tischlermeister Michael Glanz. Die Werkstatt ist eingerichtet, erste Auftragsarbeiten hat er bereits erfolgreich abgewickelt. Jetzt fehlen ihm zu seinem Glück nur noch ein paar größere Aufträge. Nachdem Michael Glanz sich in der Branche umgeschaut hat, wird ihm klar: Ein professioneller Internetauftritt muss her – damit sich potenzielle Kunden ein Bild von seinen schönen Einbauschränken und Tischen machen und direkt Kontakt mit ihm aufnehmen können. Auch einen Newsletter, in dem er über neue Projekte, Vorträge und Veranstaltungen berichtet, kann Michael Glanz sich gut vorstellen.

Marc Irmisch, Vice President Small & Medium Enterprises & SoHo Business bei Telefónica Germany weiß um die Situation des Tischlermeisters. „Selbstständige, Freiberufler und Inhaber kleiner oder mittlerer Unternehmen können es sich heute kaum noch leisten, keine eigene Homepage zu haben. Dazu birgt das Netz zu viel geschäftliches Potenzial.“ Schließlich sei

das Internet heute die erste Anlaufstelle für Kunden, die sich über eine Marke, über Produkte und Preise, Adressen oder ausgewählte Dienstleistungen informieren wollen.

Mit drei Schritten zur eigenen Website

Viel Zeit möchte Michael Glanz nicht in die Erstellung einer ansprechenden Homepage, die seine digitale Visitenkarte im Netz werden soll, investieren. Und viel Geld soll sie auch nicht kosten. Schließlich entscheidet sich der Tischlermeister, der sich im Umgang mit dem Computer zwar ganz gut auskennt, aber selbst noch nie programmiert hat, für ein Baukasten-System von O₂.

Mit der Website Toolbox von O₂ kann er seine Homepage ganz allein, ohne die Hilfe von teuren IT-Spezialisten, Textern sowie Webdesignern, und obendrein schnell und günstig auf den Weg bringen. Ein Klick reicht aus – und die Grundzüge der Seitenstruktur, z.B. Designvorlagen, Navigationsstruktur, Kontaktformular und Impressum, erscheinen auf dem Bildschirm. Danach geht es im ersten Schritt darum, das passende individuelle Design auszuwählen. Im zweiten Schritt gilt es,

die eigenen Texte in die dafür vorgesehenen Pflichtfelder einzutragen. Das geht ebenfalls schnell und einfach: Der Aufbau der Benutzeroberfläche orientiert sich an Textverarbeitungsprogrammen wie Microsoft Word, sodass der Einstieg in alle Funktionalitäten der Anwendung leicht möglich ist. Dann folgt der dritte und letzte Schritt. Wenn alle Inhalte, also Texte und Bilder und/oder Grafiken, eingefügt sind, genügt eine Bestätigung und die Homepage ist online und damit für jedermann zugänglich.

Michael Glanz hat alles gut gemeistert, jetzt ist er auf seine neue Website unglaublich stolz: „Das war leichter, als ich gedacht habe. Wie in meinem Job kommt es auch beim Erstellen einer Website vor allem auf das richtige Werkzeug an“, zieht er Bilanz. Sämtliche Inhalte seiner Homepage kann er jederzeit wieder ändern oder überarbeiten. Und wenn es doch mal haken sollte, dann bietet die Business-Hotline von O₂ kompetente Hilfe. Michael Glanz kann sich gut vorstellen, in nächster Zeit auch einen Online-Shop ins Leben zu rufen. Sein „Baukastensystem“ von O₂ bietet dafür ebenso wie für das Online-Marketing das passende Paket.

Die Website Toolbox von O₂ – ein Baukastensystem für alle Ansprüche

Die Website Toolbox von O₂ lässt das Erstellen einer individuellen, ansprechenden Homepage zur einfachen Übung werden. Die Toolbox ist in drei Versionen erhältlich (ab 1,67 netto [1,99 brutto] Euro pro Monat). Sie bieten ein umfangreiches Spektrum an Leistungen und Funktionen für alle Ansprüche – von der professionellen Online-Visitenkarte über verschiedene Webmarketing-Tools bis hin zum E-Shop. Die Version „M“ eignet sich vor allem für Einsteiger ohne Programmierkenntnisse. Fortgeschrittene bekommen bei Buchung des Pakets „L“ zehn Gigabyte Webspace sowie nützliche Webmarketing-Tools an die Hand. Profis sind mit der Website Toolbox „XL“ gut beraten. Sie beinhaltet 100 Gigabyte Webspace und viele Werkzeuge mit erweiterten Funktionen für das Webmarketing und die Sicherheit. Zu allen Paketen gehören eigene Webmail-Accounts.

Mehr Informationen

Für Unternehmen
T: 0800 33 999 33
Business-interessenten@o2.com
o2business.de

Für Selbstständige und Freiberufler. Hier finden Sie den nächstgelegenen O₂ Shop:
www.o2shop.de
T: 0800 88 888 90
www.o2selbststaendige.de



POLITIK

- 3 Editorial**
Dorin Müthel-Brenncke stellt eine ganz persönliche Betrachtung darüber an, was Glück für sie bedeutet
- 4 Unsere Seite-4-Karikatur**
... ergänzt um einige Gedanken und Zitate zum Zeitgeschehen
- 8 Energiewende – markt- oder planwirtschaftlich?**
Für unseren Autor Josef Schlarman, Bundesvorsitzender der MIT, ist die Frage beantwortet: Er sieht den Kern des Problems in der ordnungspolitischen Unverträglichkeit zweier Systeme der Stromversorgung
- 10 Die deutsche Energiewende und Europa**
Der Europaabgeordnete Herbert Reul setzt sich kritisch mit dem deutschen Alleingang „Energiewende“ auseinander: Die Zeche der Abschaltung der Kernkraftwerke in Deutschland zahlen nach seiner Aussage die Verbraucher in ganz Europa
- 11 Kurskorrekturen beim ESM gefordert**
Schon lange vor der Verhandlung vor dem Bundesverfassungsgericht hat die MIT ordnungspolitische Korrekturen am ESM gefordert. Fazit: Ohne diese Korrekturen hätten einzelne Nationalstaaten keine Veranlassung, ihre überzogene Schuldenpolitik aufzugeben
- 12 Keine Mittel mehr am Mittelmeer**
Das Institut der deutschen Wirtschaft hat die Ernsthaftigkeit der Krisenpolitik der Mittelmeerländer Spanien, Italien und Griechenland untersucht. Danach wird der Blick nach Süden immer sorgenvoller...



UNTERNEHMEN

- 14 Nachfolgeregelung auf innovative Art**
In den nächsten fünf Jahren suchen 110.000 Familienbetriebe mit rd. 1,4 Millionen Beschäftigten einen neuen Besitzer: Ein Nachfolgestau, der nicht ohne Probleme bleiben wird
- 18 Die eigene Homepage als Aushängeschild**
Für manche Unternehmen ist eine repräsentative und informative Präsenz im Netz heute nahezu überlebenswichtig. Eine Reihe von Software-Firmen und Providern bietet auch für kleinere Betriebe baukastenartige und relativ einfach zu bedienende Hilfen zur Gestaltung der Internet-Seiten an
- 24 Geldwerter Vorteil bei Geschenken**
Wer als Unternehmer seine Geschäftsfreunde beschenkt, kann die hierzu fällige Einkommensteuer übernehmen – wenn die Voraussetzungen stimmen

SERVICE

- 20 Musstu wissen, weisstdu!**
Frontberichte aus deutschen (Berliner) Klassenzimmern ist diese Besprechung zweier Bücher überschrieben, die die zum Teil mit der PISA-Studie zu Tage geförderten Defizite in unserem Bildungswesen bei weitem in den Schatten stellen. Bei der Lektüre vergeht einem das Lachen
- 21 Für Sie gelesen**
... unsere Bücherseite
- 22 Fragen statt sagen**
Unsere Autorin Anne M. Schüller ruft eine uralte Weisheit im Umgang mit Kunden in Erinnerung. Im Vertrieb ist diese Formel wohl mehr und mehr in Vergessenheit geraten



IHRE UNTERSCHRIFT RETTET LEBEN.

Mit 75 Euro können wir zum Beispiel 150 an Malaria erkrankte Kinder behandeln. Malaria ist eine der fünf häufigsten Todesursachen bei Kindern unter fünf Jahren in Krisengebieten.

Zahlungsempfänger:
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.
Konto-Nr. des Zahlungsempfängers: 3 7 0 2 0 5 0 0
BANK FÜR SOZIALWIRTSCHAFT
STICHWORT WELTWEIT

IHRE SPENDE
HILFT UNS,
SCHNELL ZU HELFEN.
WELTWEIT.
DANKE!



MEDECINS SANS FRONTIERES
ÄRZTE OHNE GRENZEN e.V.
Träger des Friedensnobelpreises
www.aerzte-ohne-grenzen.de



18



25

25 AUTO-TEST
Ein knuffiges Auto für die „Gemahls-Gattin“ – der Lexus IS 250C

26 Aktuelle Urteile

MIT-INSIDE

27 Willkommen in der MIT
Mitgliederwerber präsentieren ihre Erfolgsrezepte

28 Mittelstandskongress der MU
Auch Deutschland müsse bei der Haushaltskonsolidierung einen Zahn zulegen, forderte die MU bei ihrem Kongress in München

30 MIT-Inside

32 Namen sind Nachrichten

33 Unsere Sommer-Glosse
Shoppen bis die Kreditkarte glüht ...

34 Baustelle Berlin
Hier schreibt MIT-Hauptgeschäftsführer Hans-Dieter Lehnen

34 Impressum
Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 20. Juli



Foto: Rolf Bauerdtick

JEDER-KANN-EIN-RETTETTER-SEIN.de

Ruth Pfau – Lepra-Ärztin und Ordensfrau in Pakistan

Jedes Jahr erkranken weltweit **250.000 Menschen** neu an Lepra.

Helfen Sie mit Ihrer Spende.

**SPENDENKONTO 96 96
BLZ 790 500 00**



Mariannahillstr. 1c
97074 Würzburg
0931 7948-0
info@dahw.de



Foto: R.K. Tokamuni/ Pixelio.de

Verlag und Redaktion wünschen allen Leserinnen und Lesern schöne Ferien und gute Erholung

ENERGIEWENDE – markt- oder planwirtschaftlich?

Foto: Jan Oelker / Repower



Die Energiewende wird unter den derzeitigen Bedingungen zu einer Bedrohung für die sichere Energieversorgung

Von Dr. Josef Schlarmann,
Bundesvorsitzender der Mittelstands-
und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU
(MIT)

Vor einem Jahr hat die Bundesregierung den Einstieg ins Zeitalter der erneuerbaren Energien beschlossen. Nun droht die ökologische Energiewende zu kippen. Zwar wachsen Solar- und Windkraft aufgrund ihrer Privilegierung rasant weiter, beim Ausbau der Netze hapert es aber gewaltig, so dass über die Verstaatlichung der Netze bereits öffentlich nachgedacht wird. Inzwischen haben die Länder für sich eigene Energieentwicklungspläne gemacht, die nicht zueinander passen: Der Norden investiert in Windstrom, um ihn in den Süden zu verkaufen; der Süden seinerseits will autark bleiben

und setzt auf Solarstrom. Wind und Sonne sind allerdings vom Wetter abhängig, so dass nach Abschaltung der Atomkraftwerke konventionelle Kraftwerke gebaut werden müssen. Und hier streiken die Erzeuger.

Neue Gas- und Kohlekraftwerke werden derzeit in Deutschland weder geplant noch gebaut, weil sie nicht mehr profitabel betrieben werden können. Grund ist der Einspeisevorrang für den Ökostrom, der die Betriebsstundenzahl konventioneller Anlagen dramatisch sinken lässt. Selbst der Betrieb vorhandener Anlagen rechnet sich nicht mehr, und der Bundesnetzagentur ist die Stilllegung zahlreicher solcher Anlagen bereits gemeldet worden: Für die Versorgungssicherheit eine gefährliche Entwicklung.

Der Kern des Problems ist die ordnungspolitische Unverträglichkeit zweier Systeme der Stromversorgung:

Seit der Liberalisierung des Energiemarktes in den neunziger Jahren gibt es in Deutschland einen Strommarkt, auf dem der Strompreis durch Angebot und Nachfrage festgelegt wird. Es sind also nicht nur mehr einige wenige Erzeuger, sondern die Mehrheit die Verbraucher, die mit ihrer Nachfrage den Strompreis bestimmen. Die Preisbildung folgt dabei den jeweiligen Betriebskosten der Kraftwerke, die zur Deckung der Nachfrage herangezogen werden. Nutznießer dieses Preisbildungssystems ist der Verbraucher, weil nur die kostengünstigen Erzeuger zum Zug kommen.

Demgegenüber gelten für Ökostrom nicht die Regeln des Strommarktes, sondern das Subventionssystem des Erneuerbare-Energien-Gesetzes. Danach haben die Erzeuger von Ökostrom gegenüber den konventionellen Erzeugern einen Vorrang bei der Einspeisung ins Stromnetz. Außerdem erhalten sie für gelieferten Strom feste und sehr hohe Einspeisevergütungen über einen Zeitraum von zwanzig Jahren. Dies ist ein planwirtschaftliches Subventionssystem mit dem Ziel, die konventionellen Energien langfristig durch erneuerbare Energien zu ersetzen.

Die Verdrängung der konventionellen Energien ist also geplant und beeinflusst zwangsläufig die Produktions- und Investitionsplanungen der Erzeuger. Kraftwerke sind kapitalintensiv und langlebig. Ohne Planungssicherheit kann darin nicht investiert werden.

Die Energiewende wird damit unter den derzeitigen Bedingungen zu einer Bedrohung für die sichere Energieversorgung.

Politische Planspiele, die das Problem mit sogenannten „Kapazitätsmärkten“ lösen wollen, gehen allerdings in die falsche Richtung. Gemeint sind damit staatliche Finanzhilfen für konventionelle Stromerzeuger, damit sie ihre unrentablen Anlagen nicht abschalten, sondern in Reserve halten. Die Kosten dafür sollen über die Stromrechnung auf den Verbraucher abgewälzt werden. In der Sache handelt es sich nicht um einen neuen Markt, sondern um den Versuch, die negativen Effekte des subventionierten Ökostroms mit weiteren Subventionen zu kurieren. Die Interventions- und Subventionsspirale würde sich damit nur immer weiter drehen.

Die Lösung kann nicht heißen, den Strommarkt fit für den Ökostrom zu machen. Umgekehrt wird ein Schuh daraus: Der Ökostrom muss fit für

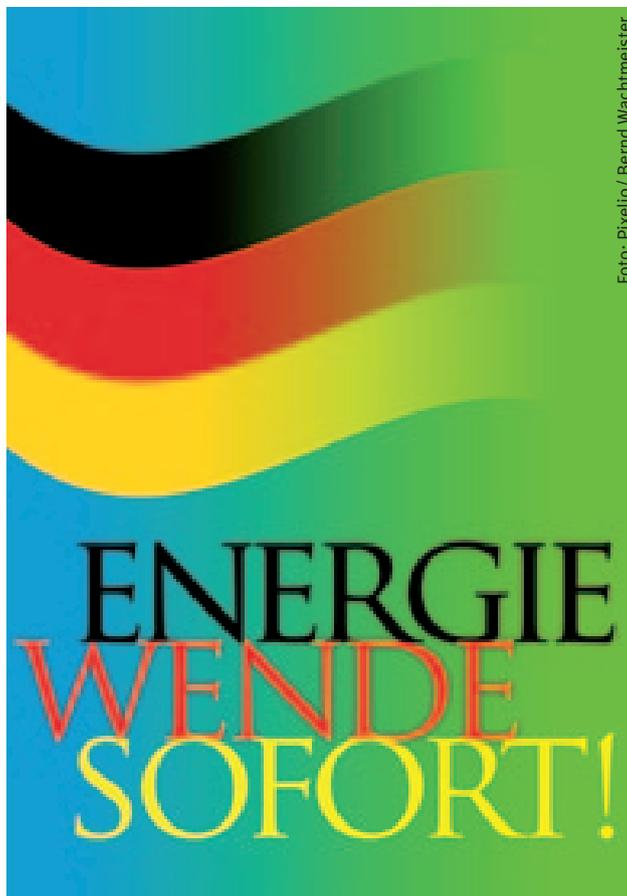


Foto: Pixello/ Bernd Wachtmeister

Es wird Zeit, dass sich die Politik von unrealistischen Planvorgaben trennt

den Strommarkt gemacht werden. Dies bedeutet, dass die Privilegien für den Ökostrom – und daran gibt es keinen Zweifel – grundsätzlich auf den Prüfstand gehören. Zu einer marktwirtschaftlichen Lösung gehören insbesondere folgende Änderungen:

Erstens die Abschaffung des Einspeisevorrangs für Ökostrom. Die Alternative ist ein Quotensystem, das die Stromversorger verpflichtet, eine bestimmte Menge Strom aus alternativen Energien zu beziehen. Dies würde für Wettbewerb zwischen den Erneuerbaren Energien sorgen, weil die Versorger nur den für sie günstigen Strom einkaufen werden.

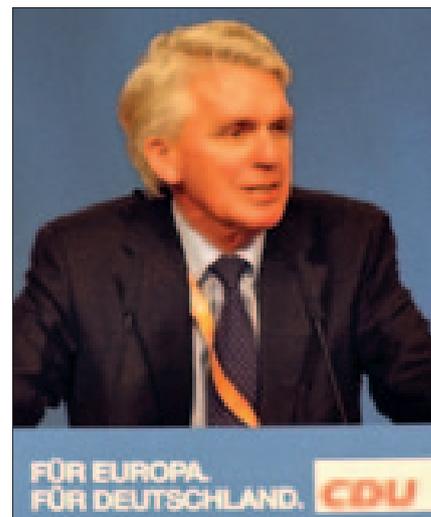
Zweitens die Abschmelzung der überhöhten Einspeisevergütungen. Ursprünglich sollten sie die höheren Herstellungskosten für Ökostrom ausgleichen; inzwischen ist das Vergütungssystem aber zu einem politischen Instrument der Energiewende deformiert worden. Zur Entpolitisierung sollte die Festsetzung der inzwischen

über 4.000 Einspeisevergütungen der Bundesnetzagentur übertragen werden.

Drittens gehört dazu, dass sich die Politik von unrealistischen Planvorgaben trennt. Nach der politischen Zielstellung soll der Beitrag der Erneuerbaren Energien an der Stromversorgung von 35 Prozent im Jahr 2020 auf 50 Prozent im Jahr 2030 und auf 80 Prozent im Jahr 2050 ansteigen. Dies ist ein eindrucksvolles Beispiel für die „Anmaßung von Wissen“ von Politikern, die meinen, Experten und Planbürokratie könnten den „Markt als Entdeckungsverfahren“ ersetzen.

Dem Bundespräsidenten Joachim Gauck ist zu danken, dass er in seiner Rede zur Eröffnung der Woche der Umwelt 2012 zu diesem Irrtum der Energiewende klar Stellung bezogen hat: „Ich bin überzeugt: Es

gibt keinen besseren Nährboden für unsere Ideen und Problemlösungen als unsere offene Gesellschaft mit offenen Märkten und freiem und fairem Wettbewerb.“ Und er hat hinzugefügt: „Es wird uns nicht gelingen allein mit planwirtschaftlichen Verordnungen. Wohl auch nicht mit einem Übermaß an Subventionen.“



Josef Schlarmann, mittelständischer Ordnungspolitiker, bekannt für seine Prinzipientreue in Sachen Marktwirtschaft

DIE DEUTSCHE ENERGIEWENDE UND EUROPA

Von Herbert Reul, MdEP

Die Entscheidung der Bundesregierung, bis 2022 aus der Kernenergie auszusteigen, macht weiterhin Schlagzeilen. Die Energiewende soll in einem atemberaubenden Tempo bewerkstelligt werden: der Ausbau erneuerbarer Energien, Ausstieg aus der Kernenergie, tausende Kilometer neue Netze. Deutschland, so scheint es, schreitet mutig voran und zeigt der Welt wie es gemacht wird, so die Befürworter.

Nationaler Alleingang

Deutschland zeigt jedoch nicht nur anderen was es macht, es zwingt auch anderen die deutsche Entscheidung auf, denn die Energiewende hat gravierende Auswirkungen auf die europäische Energielandschaft. Unsere Nachbarn haben das längst gemerkt, aber in Deutschland erfreut man sich weiter an dem musterhaften nationalen Alleingang, der bald als Beispiel für die Welt dienen soll. Dabei kann Energiepolitik nicht mehr national gedacht werden. Baut ein Nachbar Deutschlands ein Kernkraftwerk, ist der Aufschrei über die mangelnde Rücksichtnahme groß. Bei der Energiewende, einem viel größeren und teureren Projekt, wurde diese Rücksicht aber komplett übersehen.

Dabei gibt es in der Energiepolitik doch gemeinsame europäische Ziele: die Versorgungssicherheit, das Funktionieren des Energiebinnenmarkts, die Entwicklung erneuerbarer Energiequellen und bessere Verbindungen zwischen den Energienetzen der Mitgliedsstaaten. So steht es im Vertrag von Lissabon, so hat es die Bundesregierung ratifiziert. Die Energiewende betrifft alle diese Ziele. Einbezogen in die Entscheidung wurde aber keiner

unserer Nachbarn, geschweige denn die Europäische Kommission.

Nachbarn planen Netzabriegelung

Nehmen wir die Netze. Energie gehorcht der Physik. Strom sucht sich seinen Weg durch die Netze und ist nur schwer speicherbar. Wird viel Strom eingespeist, fließt er in freie Kapazitäten. Die vielen Windräder in Norddeutschland führen dazu, dass sich an windigen Tagen deutscher Windstrom seinen Weg bahnt. Von Norden nach Süden und, weil die deutschen Netze soviel Strom nicht transportieren können, auch in den Osten nach Polen und Tschechien. Auch deren Netze sind nicht darauf ausgelegt. Die polnische Regierung hat schon laut über eine Netzabriegelung für deutschen Strom nachgedacht.

Die EU soll sich auch für die Förderung erneuerbarer Energien einsetzen, in Wirklichkeit geschieht dies aber weiterhin nur national. Bei uns wurden lange solch hohe Subventionen für Solarenergie gezahlt, dass inzwischen 43 Prozent der weltweit



Herbert Reul war bis vor kurzem Vorsitzender des Ausschusses für Industrie, Forschung und Energie im Europäischen Parlament und ist seit 2012 Vorsitzender der CDU/CSU-Gruppe im EP

installierten Sonnenstrom-Anlagen auf deutschen Dächern zu finden sind. Dass trotz des hohen Anteils an Photovoltaikanlagen auf deutschen Dächern trotzdem nur knapp vier Prozent des Stroms durch die Sonne erzeugt werden, spricht nicht für die hohen Fördersummen. Ebenso wenig, dass viele der einst gefeierten deutschen Solarfirmen in Schwierigkeiten sind. Statt der hohen nationalen Förderung hätte man besser schon früher mehr im sonnenreichen Südeuropa investiert, oder von Anfang an eine europäische Regelung finden sollen.

Mangelnde Versorgungssicherheit

Und auch die Versorgungssicherheit war schon gefährdet. In der Kälteperiode im Februar, als französische Stromheizungen auf Hochtouren liefen, hat Deutschland Strom ins Kernenergieland Frankreich exportiert. Dies wurde gefeiert. In Wirklichkeit hatte das deutsche Stromnetz massive Probleme und gerade an den Tagen des Exports alle Reserven aktiviert. Kurzzeitig war Strom in Deutschland fünfmal so teuer wie sonst. Das ist kein Signal für Versorgungssicherheit. Eher ein weiteres Zeichen, dass Energieversorgung in Europa nicht mehr national gedacht werden kann.

Betrachtet man die Monate nach der Abschaltung der Kernkraftwerke, hat Deutschland mehr Strom importiert als exportiert. Wenn in Deutschland durch Abschaltung der günstigen Kernenergie der Strom teurer wird, betrifft es auch unsere Nachbarn. Die Zeche zahlen am Ende die Verbraucher - in ganz Europa. Dies alles sollte zu denken geben. Energiepolitik kann eben nicht mehr nur national gemacht werden.

Ordnungspolitische Kurskorrekturen beim Euro-Rettungsschirm ESM

Die Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU (MIT) lehnt den geplanten Rettungsschirm ESM aus ordnungspolitischen Gründen ab. Er verletzt den Grundsatz, dass jedes Land für die Fehler seiner eigenen Politik haftet (No-Bail-Out-Klausel), und setzt Anreize zur Fortsetzung einer verfehlten Fiskal- und Wirtschaftspolitik.

Seit über zwei Jahren unterstützen die Europäische Union (EU) sowie die Europäische Zentralbank (EZB) notleidende Euro-Länder mit finanziellen Hilfen aller Art, ohne dass eine Besserung zu erkennen ist. Im Gegenteil: Trotz zahlreicher Gipfeltreffen und immer größerer Rettungsschirme wird die Liste der Krisenländer immer länger. Der Süden Europas befindet sich in einer tiefen Rezession mit hoher Arbeitslosigkeit und wachsenden Zahlungsbilanzdefiziten. Die Finanzmärkte sind deshalb beunruhigt und verlangen auch schon bei italienischen Staatsanleihen deutliche Risikoaufschläge. Die bisherige Rettungspolitik der EU droht zu scheitern.

Die Gründe des Scheiterns

Die Gründe liegen erstens darin, dass mit den Finanzhilfen in den Krisenländern starke Anreize gesetzt werden, die bisherige verfehlte Politik mehr oder weniger fortzusetzen. Die Finanzhilfen sind zwar mit diversen Auflagen verbunden, um den Haushalt zu konsolidieren und die Wirtschaft zu liberalisieren. Vorrangiger Zweck der Finanzhilfen ist aber die Vermeidung einer Staatsinsolvenz. Die damit verbundenen Auflagen werden – not-

gedrungen – akzeptiert, aber nur zögerlich oder auch gar nicht umgesetzt, weil sie sich innenpolitisch nicht auszahlen. Zwangsläufig werden die Rettungsschirme immer größer, ohne dass sich die Lage in den Krisenländern spürbar bessert.

Ein weiterer Grund für das Scheitern liegt zweitens an ordnungspolitischen Fehlentwicklungen. Die bisherige Krisenstrategie leugnet, dass die Probleme in den Krisenländern fast ausnahmslos hausgemacht sind. Eine unsolide Finanzpolitik, überzogene Lohnsteigerungen und hemmungslose Kreditvergabe mussten zwangsläufig in einer Krise enden. Diese Fehlentwicklungen können und müssen nur von dem jeweiligen Land selbst korrigiert oder beseitigt werden.

Der Grundsatz, dass jedes Land für die Fehler seiner eigenen Politik haftet, ist und bleibt ein unverzichtbares Element der Währungsunion.

In einer Gemeinschaft souveräner Staaten widerspricht es demokratischen und ordnungspolitischen Prinzipien, Bürger anderer Staaten für Entscheidungen und Handlungen in Haftung zu nehmen, auf die sie keinerlei Einfluss haben. Ein Staat, der immer wieder nach neuen Hilfen ruft, aber permanent seine Hausaufgaben nicht erledigt, gehört deshalb nicht in die Währungsunion.

Mehr Eigenverantwortung der Krisenstaaten

Die Rettungspolitik der Europäischen Gemeinschaft wird nur erfolgreich sein, wenn die

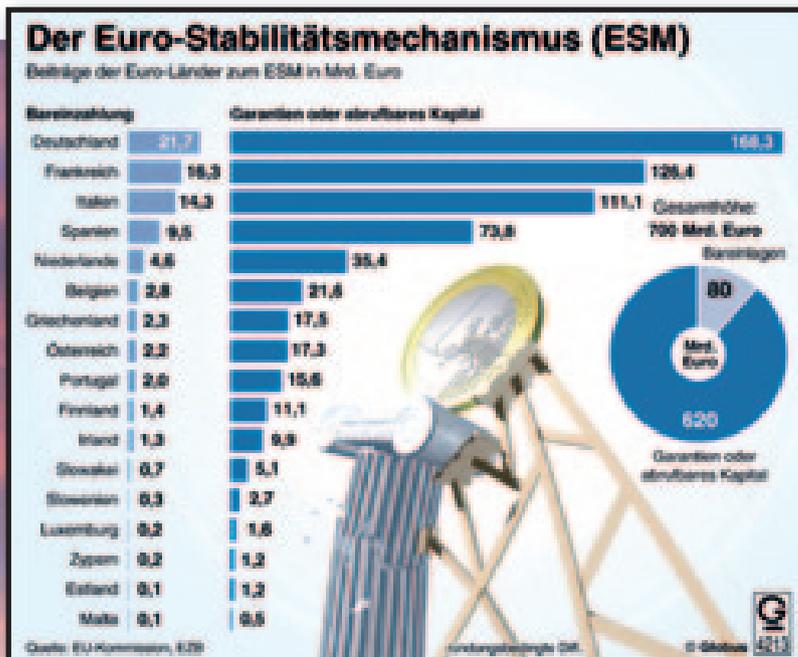
Krisenstaaten Veranlassung haben, die begangenen Fehler eigenverantwortlich und schnell zu korrigieren, weil ansonsten die Staatsinsolvenz oder das Ausscheiden aus der Währungsunion droht. Der Wirtschaftsflügel der Union fordert deshalb, dass die Währungsunion zu diesem Zweck um folgende Regelungen ergänzt wird:

- 1 um eine zeitliche Befristung des ESM-Instruments mit regelmäßigen Überprüfungspflichten
- 2 um eine Garantie, dass Verwaltungs- und Entscheidungsstrukturen des ESM den Mitgliedern der Eurozone vorbehalten bleiben, also nicht in die Gemeinschaftsmethode mit vorrangiger Kommissionsverantwortung überführt werden
- 3 um ein Verfahren für Staatsinsolvenzen bei nachhaltiger Zahlungsunfähigkeit
- 4 um die Möglichkeit des Austritts oder des Ausschlusses aus der Währungsunion.

Ohne diese ordnungspolitischen Weichenstellungen wird der ESM zwangsläufig in eine Transferunion münden, ohne dass die Nationalstaaten weiter an Grundsatzentscheidungen beteiligt werden. Außerdem hätten die Nationalstaaten keine Veranlassung, ihre überzogene Schuldenpolitik aufzugeben.

Sie waren dagegen

Die folgenden 16 Unionsabgeordneten haben am 29. Juni im Deutschen Bundestag gegen den ESM gestimmt: Bellmann, Bosbach, Brand, Dörflinger, Frankenhäuser, Funk, Gauweiler, Göppel, Kolbe, Lehrieder, Linnemann, Nüßlein, Silberhorn, von Stetten, Vaatz, Willsch



Der Süden macht weiter Sorgen

Erst Griechenland, jetzt Spanien und als Nächstes womöglich Italien – eine Krise folgt der anderen, und für keine scheint eine Lösung in Sicht. Kaum dass die Eurozone den spanischen Banken Hilfen zugesagt hat, stuft die Ratingagentur Moody's die Bonität der Iberer um drei Stufen herab. Doch Spanien und Italien stehen bei weitem besser da als das abgewirtschaftete und reformunfähige Hellas. Das Versprechen ist groß:

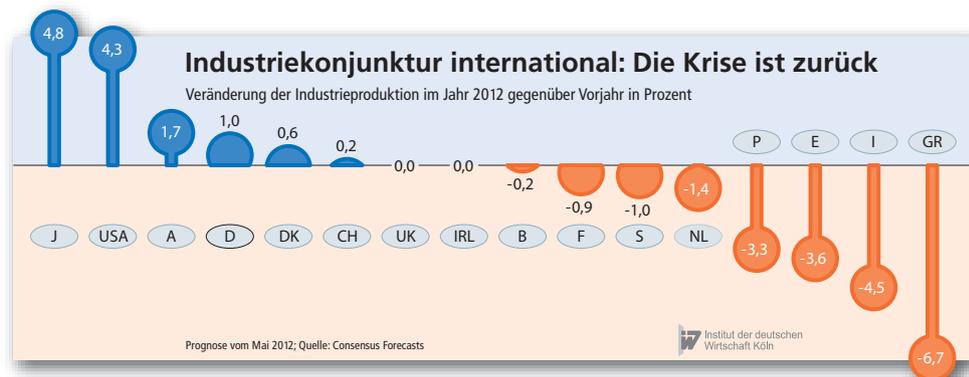
Bis zu 100 Milliarden Euro aus dem Rettungsschirm sollen Spaniens Banken krisenfest machen. Dafür müssen die Iberer noch nicht einmal viele strenge Auflagen erfüllen – und das zu Recht. Denn die spanische Wirtschaft steht trotz aller Probleme im Banken- und Immobiliensektor wesentlich besser da als etwa die griechische – wenngleich die Lage alles andere als rosig ist.

Europäische Währungsunion

Die spanischen Banken leiden unter milliardenschweren faulen Immobilienkrediten und trauen sich gegenseitig nicht mehr über den Weg, die Immobilienkrise schwelt weiter, die Wirtschaft steckt in einer Rezession und die Staatsschulden steigen. Die Ursache dafür ist vor allem der fulminante Bauboom vor der Krise. Bei niedrigen Zinsen lohnte es sich, Häuser und Wohnungen zu bauen und zu kaufen. Hohe Investitionen und steigende Häuserpreise kurbelten Wachstum und Beschäftigung in der Baubranche – und auch in der Gesamtwirtschaft – kräftig an. Die Banken spielten das Spiel gerne mit und vergaben in der Hoffnung auf immer höhere Immobilienpreise zu großzügig Kredite. Damit stiegen die Risiken in den Bankbilanzen und die Verschuldung von Haushalten und Unternehmen. Mit der Krise hat sich die spanische Staatsverschuldung beinahe verdoppelt: Zwischen 2007 und 2011 kletterte sie von 36 auf fast 69 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Der Staat musste im Zuge von Bankenrettungen private Schulden übernehmen, schnürte in der Finanzkrise teure Konjunkturpakete und litt gleichzeitig darunter, dass seine Steuereinnahmen – die im Boom überreichlich geflossen waren – nun anhaltend einbrachen.

Entschlossene Reformpolitik

Anders als in Griechenland ist in Spanien vor der Finanzkrise nie der fiskalische Schlendrian



eingezogen. Im Gegenteil: Während die griechischen Staatsschulden zwischen 1999 und 2007 von 95 auf 107 Prozent des BIP stiegen, senkte Spanien seine Schuldenquote von 62 auf 36 Prozent.

Möglich war das, weil Spanien deutliche Überschüsse im öffentlichen Haushalt erwirtschaftete – von bis zu 2,4 Prozent des BIP im Jahr 2005. Die Iberer haben also demonstriert, dass Politik und Bevölkerung konsolidieren können. Das sollte den Finanzmärkten eigentlich mehr Vertrauen einflößen – zumal Madrid auch in anderen Bereichen eine bemerkenswerte Entschlossenheit zu Reformen gezeigt hat und zeigt.

So hat die spanische Regierung wichtige Weichen gestellt, um die Staatsfinanzen mittelfristig in Ordnung zu bringen und zu halten. Ähnlich wie in Deutschland sind zum Beispiel das Renteneintrittsalter erhöht und künftige Rentensteigerungen durch die Bindung an die Lebenserwartung vermindert worden. Eine in der Verfassung verankerte Schuldenbremse schreibt mittelfristig einen strukturell ausgeglichenen Staatshaushalt vor und beinhaltet einen verpflichtenden Ausgleichsmechanismus bei einer vorübergehenden Regelverletzung.

Zudem können die 17 spanischen Regionen künftig vom Zentralstaat zur Fiskaldisziplin gezwungen werden. Das ist deshalb besonders wichtig, weil die Regionen in der Vergangenheit riesige Schuldenberge angehäuft haben – in der Spitze bis zu 20 Prozent des regionalen Bruttoinlandsprodukts.

Rein wirtschaftlich spielen die Spanier auch in einer ganz anderen Liga als die Hellenen. Vor allem hat das Land zwischen Gibraltar und Bilbao einen florierenden Exportsektor und eine inzwischen bereits wieder nahezu ausgeglichene Handelsbilanz. In Griechenland sucht man eine solche Stütze vergebens.

Wackelkandidat Italien

Allerdings dürfte die Eurozone noch lange nicht zur Ruhe kommen, selbst wenn sich die Lage in Spanien beruhigt. Denn auch Italien gilt mittlerweile als Wackelkandidat. Und wie bei Spanien muss man hier ebenso sagen: größtenteils zu Unrecht.

Italien hat zwar mit 120 Prozent des BIP eine hohe Staatsschuldenquote, die Banken leiden unter Verlusten durch sinkende Kurse italienischer Staatsanleihen und die Wirtschaft befindet sich gerade in einer Rezession. Zudem hat das Land an internationaler Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt und Exportmarktanteile verloren.

Doch gibt es auch eine Menge Positives zu melden. So hat Italien – trotz der hohen Schulden – ein wesentlich niedrigeres öffentliches Budgetdefizit als Griechenland und Spanien. Von beiden Ländern unterscheidet sich Bella Italia auch dadurch, dass das Leistungsbilanzdefizit durchweg überschaubar geblieben ist – und damit auch die Auslandsverschuldung. Auch gibt es keine Last mit überschuldeten Haushalten und den Folgewirkungen einer geplatzen Immobilienblase. Darüber hinaus hat Regierungschef Mario Monti – mit einer von der Europäischen Kommission und dem Internationalen Währungsfonds in hohen Tönen gelobten Reformpolitik – viel von dem Vertrauen wiedergewonnen, das Silvio Berlusconi verspielt hatte. Der ehemalige EU-Kommissar Monti hat bereits einige Konsolidierungsprogramme auf den Weg gebracht, Abgaben erhöht und die Steuerhinterziehung mit kreativen Mitteln bekämpft.

Schon dieses Jahr dürfte Italiens Budgetdefizit die 3-Prozent-Grenze unterschreiten – die EU-Kommission geht in ihrer Frühjahrsprognose sogar von nur 2 Prozent des BIP aus.

Und das Wichtigste: Seit kurzem ist in der italienischen Verfassung ebenfalls eine Schuldenbremse verankert, die auch künftige Regierungen verpflichtet, mittelfristig einen ausgeglichenen öffentlichen Haushalt zu erreichen. Montis Reformeifer geht zudem weit über das

reine Sparen hinaus. Der Ministerpräsident setzt mit Investitionen in Infrastruktur und Bildung auch auf Wachstumsimpulse. Zudem will er eine weitreichende Arbeitsmarktreform bald durch das Parlament bringen – notfalls, indem er die Vertrauensfrage stellt.

Angesichts dieser Reformen und der Substanz der italienischen Wirtschaft betont Monti zu Recht, dass Italien stark genug sei, sich ohne Hilfen des Euro-Rettungsfonds selbst aus der Patsche zu ziehen.

Die Krisenstaaten –

Pro und Contra

Was spricht gegen Spanien?



Hohes Budgetdefizit
 Budgetrisiken durch Bankenpleiten und Eurohilfen
 Probleme im Bankensektor wegen geplatzter Immobilienblase, weiter sinkender Hauspreise und Pleiten von Kreditnehmern
 Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit durch starke Lohn- und Preisanstiege
 Hohe private Verschuldung vor allem wegen vorheriger Immobilienblase
 Hohe Auslandsverschuldung wegen zuvor hoher Leistungsbilanzdefizite

Rezession mit Gefahr von Kreditklemme für Mittelstand und Exportunternehmen
 Sehr hohe und weiter steigende Arbeitslosigkeit, schwache Wirtschaftsentwicklung vor allem wegen sinkender Hauspreise und schrumpfender – vormals stark überdimensionierter – Bauwirtschaft
 Mittelfristige Belastung der Konjunktur durch Schuldenabbau im Privatsektor
 Gedämpftes Wachstumspotenzial durch Schwächen bei Produktivitätsentwicklung, Bildung und Forschung

Was spricht für Spanien?

Relativ geringe Staatsschulden
 Mittelfristige Schuldenentlastung durch Rentenreform, neue Schuldenbremse in der Verfassung
 Politik und Bevölkerung haben bewiesen, dass sie konsolidieren und Schulden über längere Zeit abbauen können
 Stabile Regierungsverhältnisse, Bevölkerung trägt Reformen weitgehend mit
 Weitere entschiedene Reformen, auch am Arbeitsmarkt
 Passabel funktionierende Verwaltungsstrukturen
 Relativ gute Entwicklung der Exportperformance seit 1999
 Zuletzt deutliche Verminderung des Handels- und Leistungsbilanzdefizits
 Sehr gute aktuelle Exporterfolge
 Relativ hohe gesamtwirtschaftliche Ersparnis mindert Abhängigkeit von Auslandskapital
 Relativ hohe gesamtwirtschaftliche Investitionsquote
 Mäßig hoher Industrieanteil an Bruttowertschöpfung
 Sehr gutes Abschneiden bei Produktmarktregulierung
 Passables Abschneiden bei Unternehmensregulierung

Was spricht gegen Italien?



Hoher Schuldenstand
 Verspieltes Vertrauen durch Berlusconi
 Mäßige Probleme im Bankensektor wegen Kursverlusten bei Staatsanleihen, Rezession und Abzug ausländischen Kapitals
 Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit durch starke Lohn- und Preisanstiege
 Schlechte Entwicklung der Exportperformance, starke Exportmarktanteilsverluste
 Mäßiges Leistungsbilanzdefizit

Rezession mit Gefahr von Kreditklemme für Mittelstand und Exportunternehmen
 Gedämpftes Wachstumspotenzial durch Schwächen bei Produktivitätsentwicklung, Bildung und Forschung
 Mäßig überzogene Produktmarktregulierung, Reformen sollen kommen
 Überzogene Unternehmensregulierung

Was spricht für Italien?

Relativ geringes öffentliches Budgetdefizit, Primärsaldo schon im Plus
 Mittelfristige Schuldenentlastung durch Rentenreform, neue Schuldenbremse in der Verfassung
 Geringe absehbare zukünftige Schuldenlasten vor allem bei Renten- und Krankenversicherung
 Politik und Bevölkerung haben bewiesen, dass sie konsolidieren und Schulden über längere Zeit abbauen können
 Stabile Regierungsverhältnisse, Bevölkerung trägt Reformen weitgehend mit
 Weitere Reformen, auch am Arbeitsmarkt, stehen kurz vor der Verabschiedung
 Passabel funktionierende Verwaltungsstrukturen
 Leicht rückläufiges Leistungsbilanzdefizit
 Mäßige aktuelle Exporterfolge
 Relativ hohe gesamtwirtschaftliche Ersparnis mindert Abhängigkeit von Auslandskapital
 Relativ hohe gesamtwirtschaftliche Investitionsquote
 Relativ hoher Industrieanteil an Bruttowertschöpfung
 Gutes Abschneiden bei der Arbeitsmarktregulierung
 Relativ gesundes Bankensystem
 Keine hohe Auslandsverschuldung
 Sehr hohes Privatvermögen

Was spricht gegen Griechenland?



Extrem hoher Schuldenstand, hohes Budgetdefizit
 Gravierende Probleme im Bankensektor wegen Kursverlusten von Staatsanleihen, Rezession, Abzug ausländischen Kapitals
 Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit durch starke Lohn- und Preisanstiege
 Schlechte Entwicklung der Exportperformance, starke Exportmarktanteilsverluste
 Hohe Auslandsverschuldung wegen zuvor sehr hoher Leistungsbilanzdefizite
 Weiterhin mäßig hohes Leistungsbilanzdefizit trotz tiefer Rezession
 Sehr geringe gesamtwirtschaftliche Sparquote, deshalb hohe Abhängigkeit von Auslandskapital
 Relativ geringes Privatvermögen
 Starke Rezession mit erheblicher Kreditklemme für Mittelstand und Exportunternehmen
 Sehr hohe und weiter steigende Arbeitslosigkeit, sehr schwache Wirtschaftsentwicklung auch wegen schrumpfender – vormals überdimensionierter – Bauwirtschaft

Gedämpftes Wachstumspotenzial durch Schwächen bei Produktivitätsentwicklung, Bildung und Forschung
 Stark überzogene Produktmarktregulierung, Reformen sollen kommen, aber Umsetzung fraglich
 Stark überzogene Unternehmensregulierung
 Geringer Industrieanteil
 Instabile Regierungsverhältnisse, Bevölkerung trägt Reformen immer weniger mit
 Kaum funktionsfähige Verwaltungsstrukturen

Was spricht für Griechenland?

Erhebliche Einsparungen im Staatshaushalt
 Mittelfristige Schuldenentlastung durch Rentenreform
 Weitere Reformen, auch am Arbeitsmarkt und am Produktmarkt, Umsetzung teils fraglich
 Unterstützung durch EU-Kommission beim Aufbau funktionierender Verwaltungsstrukturen
 Mäßig rückläufiges Leistungsbilanzdefizit
 Gute aktuelle Exporterfolge

Quelle:
 Institut der deutschen Wirtschaft

© 2012 IW Medien - iwv 25

Quelle: IW-Zusammenstellung



PERSPEKTIVEN FÜR DEN BETRIEB

Nachfolgeregelung auf innovative Art

Ein kontinuierliches Nachfolgemanagement - sprich das rechtzeitige, langfristige Beschäftigen mit der Nachfolge - ist strategische Kernaufgabe des Unternehmers

In Deutschland stehen nach Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in den nächsten fünf Jahren rund 110.000 Familienbetriebe mit insgesamt etwa 1,4 Millionen Beschäftigten zur Nachfolge an.

Leider wird die Übergabe – eigentlich die letzte große strategische Herausforderung im Lebenswerk eines Unternehmers – in der Praxis häufig hinausgezögert oder nur nachrangig verfolgt. Die allgemeinwirtschaftliche Krisensituation der vergangenen Jahre hat diese Tendenz noch verstärkt, da viele Unternehmer gezwungen waren, sich auf das operative Geschäft zu konzentrieren. Die Folge ist, dass zwischenzeitlich ein regelrechter Nachfolgestau auszumachen ist.

Strategische Kernaufgabe

Ein kontinuierliches Nachfolgemanagement - sprich das rechtzeitige, langfristige Beschäftigen mit der Nachfolge - ist strategische Kernaufgabe des Unternehmers. Schließlich bleibt ohne gelungene Übergabe jedes noch so erfolgreiche Unternehmerleben ohne krönenden Abschluss. Und zudem: offene, ungeklärte Nachfolgen gefährden die Zukunft von Betrieben, Mitarbeitern und deren Angehörigen und nicht zuletzt auch das Vermögen mittelständischer Unternehmerfamilien. Nun, mit der allgemeinen ökonomischen Erholung und der zu meist entspannteren wirtschaftlichen Situation in den einzelnen Betrieben, sollte die Unternehmensnachfolge daher wieder nach ganz oben auf die Agenda.

Auch die Unternehmensbewertungen, welche in der Vergangenheit starken Schwankungen ausgesetzt waren, sind heute in der Regel wieder wesentlich attraktiver. Ein sehr essentieller Faktor, da für viele die Übergabe an Familienfremde aufgrund demographischer und soziologischer Tendenzen zunehmend ins Blickfeld gerückt ist. Die feste Tradition, Betrieb und dessen Leitung immer an die nächste Generation zu übergeben, hat sich überlebt. Alternative Lösungen müssen angedacht werden, denn heute sind individuelle Neigungen und Präferenzen der Junioren und deren Streben nach Selbstverwirklichung in Arbeit und Freizeit ausschlaggebend.

Trennung von Management und Eigentum

Die Möglichkeit – eine Trennung von Management und Eigentum zu etablieren – wird im mittelgroßen Mittelstand oft als suboptimal und evtl. nicht nachhaltig betrachtet. Einem Dritten die Verantwortung für den Betrieb und damit wesentliche Teile des Familienvermögens zu übertragen, empfinden viele als zu riskant. Und selbst wenn sich der externe Manager als Glücksgriff erweist, bleibt die Furcht, als Mittelstandsbetrieb langfristig für hoch qualifizierte, familienfremde Führungskräfte nicht interessant zu sein. In der Konsequenz ist dann oft der Firmenverkauf die sinnvollste und nachhaltigste Variante.

Mittelständischen Familienbetrieben bieten sich verschiedene prinzipielle Alternativen bei der Veräußerung des Betriebs. Welche Käufergruppen in

Frage kommen, leitet sich aus den Absichten und Zielen des verkaufenden Unternehmers ab. Oft orientieren sich, sehr vereinfacht, diese Zielstellungen an der Erfüllung der Wünsche nach „hohem Erlös für die Familie“ und „guter Perspektive für den Betrieb“. Diese Wunschvorstellungen sind jedoch in der Regel gegenläufig. Entsprechend muss der Unternehmer entscheiden, entweder der Maximierung des Erlöses oder der Zukunftsperspektive des Betriebes bzw. der Langfristigkeit des Engagements des Übernehmers Priorität einzuräumen. Entsprechend dieser sehr persönlichen, ja emotional getriebenen, Festlegung konkretisieren sich mögliche Käuferzielgruppen (siehe Grafik Seite 16 oben).

Der Verkauf an das im Betrieb vorhandene Management oder einen oder mehrere externe Manager ist

eine Möglichkeit. Die meist sehr überschaubaren finanziellen Mittel dieser Käufergruppe lassen jedoch oft nur einen vergleichsweise geringen Kaufpreis erwarten.

Strategische Käufer, wie etwa Wettbewerber, bieten meist weit höhere Kaufpreise. Dies geht jedoch häufig zu Lasten der Zukunftsperspektiven von Betrieb und Angestellten. Hintergrund ist, dass strategische Erwerber mit dem Kauf die Erschließung von Synergiepotentialen erwarten. Diese Potenziale sind im Wortsinne „geldwert“ und finden bei der Bewertung positive Berücksichtigung. Der strategische Investor wird jedoch dann nach Erwerb die vorab bezahlten Synergie-Potenziale auch realisieren wollen, was häufig den Verlust von Produkten, Marken, Arbeitsplätzen oder gar ganzen Standorten mit sich bringen kann. Aus Verantwortungsge-



wachsen MIT DER IBB

Wir bringen Ihre Investition ins Rollen.

Mit unseren passgenauen Finanzierungslösungen sind Sie bestens aufgestellt. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

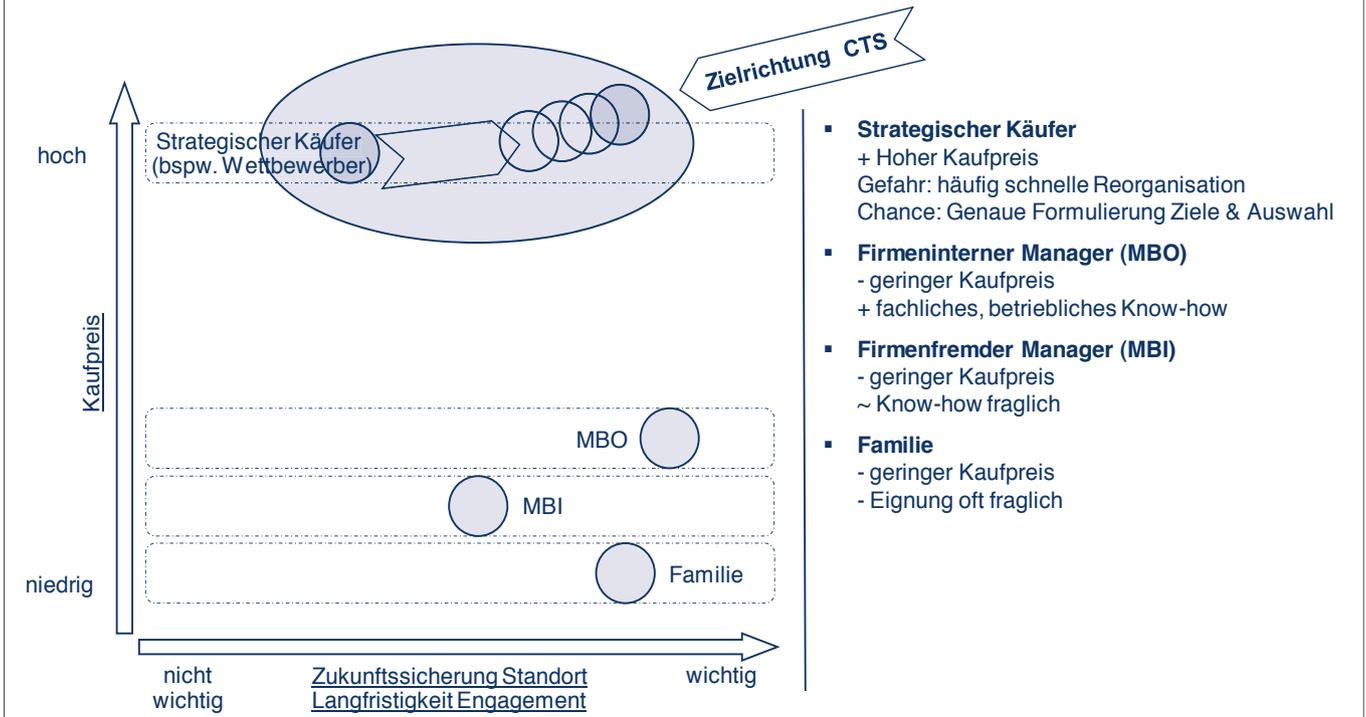
Sprechen Sie uns an:
Telefon: 030 / 2125-4747
E-Mail: wachsen@ibb.de
www.ibb.de/wachsen

 **Investitionsbank
Berlin**

Leistung für Berlin.

Bei der Nachfolgeregelung gibt es verschiedene Optionen. Der Verkauf an einen Strategen kann die attraktivste Lösung sein

Schema grob vereinfacht



fühl gegenüber den Mitarbeitern und oft auch aus Furcht vor dem mit einem „Ausverkauf“ verbundenen persönlichen Imageverlust für den Verkäufer wird jedoch die Zielgruppe „Strategische Käufer“ von Unternehmern oft ausgeschlossen.

Bei dieser Betrachtungsweise wird jedoch nicht berücksichtigt, dass abseits der direkten Wettbewerber oft auch Marktbegeleiter existieren, die beides bieten: gute Perspektive und ansprechenden Preis. Hierbei handelt es sich um strategische Käufer, die aus dem erweiterten Branchen- und Marktumfeld stammen und dem Betrieb oder dessen Übernahme einen strategischen Zusatznutzen zuordnen

können. Hierauf zielt der Ansatz des komplementären strategischen Firmenverkaufs (CTS - Complementary Strategic Trade Sale) ab (siehe Grafik).

Ein idealtypisches Fallbeispiel
Eine Traditionsfirma steht im Zuge der Nachfolge zum Verkauf. Der Betrieb ist in einem preisaggressiven

Bereich der Metallverarbeitung aktiv. Die Firma bearbeitet großvolumige Spezialteile und hat als Nischenanbieter regional eine marktführende Stellung. Durch profunde Analyse können nachhaltige Wettbewerbsvorteile identifiziert und die Stärken des Unternehmens herausgearbeitet werden. Ein großer Teil der Branchen-

Firmenverkauf via CTS - Complementary Strategic Trade Sale

Schema grob vereinfacht

	0	1	2	3
	Strategie	Konzeption	Selektion	Verkauf
Ergebnisse	Ziel / Fahrplan	Anspracheziele spez. Unterlagen	2 - 3 favorisierte Interessenten	Kaufvertrag
Aufgaben/Arbeiten	Nachfolgestrategie Zieldefinition Betriebs- & Potentialanalyse [Maßnahmenplan (Quick Hits / Langfrist)] [evtl. Durchführung eines Fit-for-sale Programms]	Zielgruppendefinition - Investorenprofil Unterlagen/Konzepterstellung - Betriebsanalyse - Business Plan - Exposee/Teaser Def. Anspracheziele - Long List	Kontaktierung/Ansprache Vertraulichkeitsvereinbarungen Vorverhandlungen Selektion/Priorisierung	Letter of intent Due Diligence Vertragsverhandlungen Abschluß Kommunikation

firmen fallen als potenzielle Erwerber aus, da nach Übernahme des Betriebs aufgrund der bereits existierenden Präsenz dieser Marktbegleiter in dem regionalen Markt die unmittelbare Realisierung von Einsparpotenzialen anzusehen ist. Jedoch können auf Basis einer umfangreichen Recherche mögliche Erwerbsinteressenten identifiziert werden. Neben anderen Aspekten würden dem Käufer bestimmte Produkte, Produktionstechnologien und -anlagen neue Märkte eröffnen.

Beim Complementary Trade Sale (CTS), dem komplementären strategischen Firmenverkauf, ist das Credo die Identifikation und Erschließung von gemeinsamen Wachstumsfeldern, welche sich durch die gemeinsame Nutzung oder Neuerschließung etwa von Produktionstechnologien, Produkten, Vertriebskanälen oder Märk-

ten für einen strategischen Käufer, dann in Verbindung mit dem Betrieb, ergeben.

Neben einem strukturierten Vorgehen ist Grundvoraussetzung für die Realisierung eines solchen Verkaufs eine umfassende Analyse und ein gutes Verstehen des Betriebs sowie seines nahen wie weiteren Branchenumfelds – eine ausführliche Konzeptions- und Analysephase also. Denn nur wenn ein solches Projekt seinerseits strategisch richtig aufgesetzt wird, besteht die Chance auf einen erfolgreichen Verkauf.



Dipl.-Ing. Jürgen Rilling, MBA, ist Unternehmer und u. a. geschäftsführender Gesellschafter der auf Nachfolge und M&A spezialisierten Beratungsgesellschaft Mirablau. Rilling ist auch Mitglied mehrerer Verwaltungs- und Beiräte. jrilling@mira-blau.com



NICHTS IST
UNMÖGLICH

SO SIEHT EIN GUTES STÜCK ARBEIT AUS.

Erleben Sie beste Qualität mit bester Ausstattung.

Im neuen Avensis mit Businesspaket und Toyota Touch&Go™-System wird jede Dienstfahrt zum Vergnügen: Audio- und Navigationssystem, integrierte Rückfahrkamera und Bluetooth®-Freisprecheinrichtung sorgen für höchsten Multimedia-Komfort. Kraftstoffverbrauch von kombiniert/außerorts/innerorts: 6,7-4,6/5,6-4,0/8,7-5,6 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 173-120 g/km. Buchen Sie jetzt Ihre Probefahrt unter Telefon **+49 (0) 22 34/1 02 21 10**.

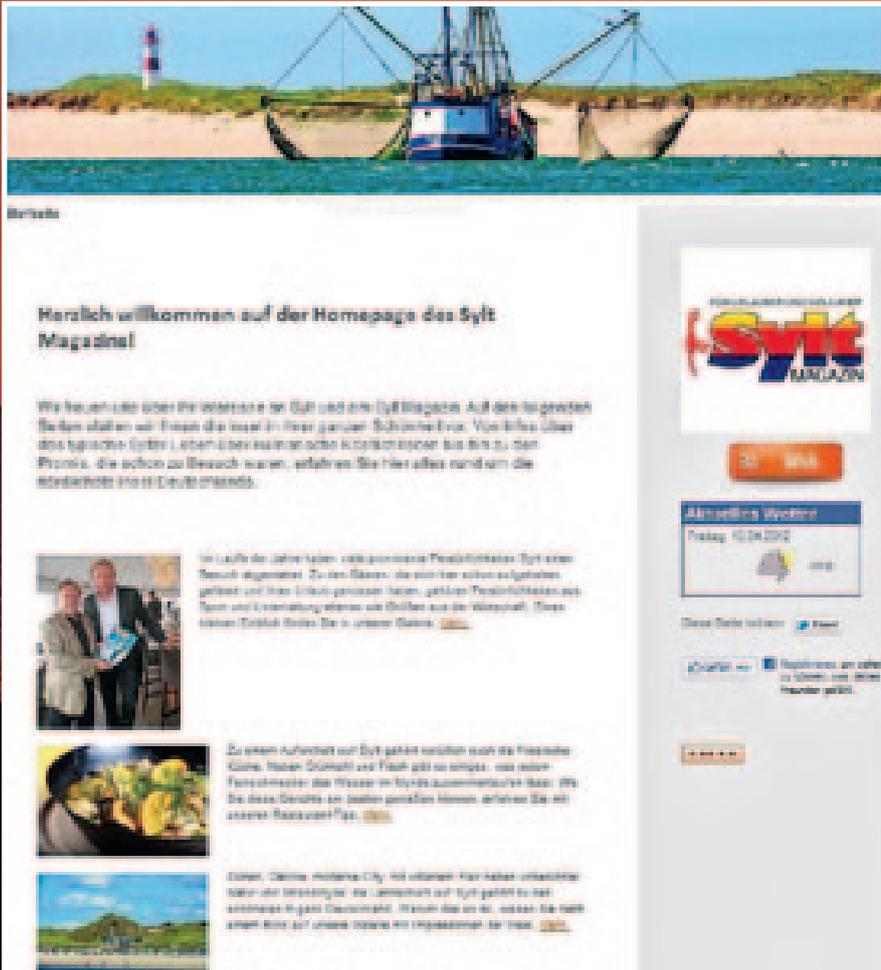
Leasingrate ab mtl. **280€***

* Unser Mittelstandsleasingangebot¹ für den Avensis Combi, 1,8-l-Valvematic mit 6-Gang-Schaltgetriebe, Leasingsonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 60.000 km.

¹ Ein Angebot der Toyota Leasing GmbH für gewerbliche Kunden ab einem Fahrzeug im Bestand. Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.09.2012. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH per Mai 2012 exkl. MwSt. und Überführung.

Eine schöne Website für ein schönes Magazin

www.syltmagazin.de



Um einen Online-Auftritt führt heute kaum noch ein Weg herum. Dessen war man sich auch im Verlag des „Sylt Magazins“ bewusst, als er vor einigen Jahren eine eigene Homepage erstellen ließ. Seither ist dort allerdings nicht mehr viel passiert. Die Chefredaktion befand daher: „Wir brauchen dringend ein Facelifting!“ Die Internet-Experten von 1&1 verpassten der Website mit ihrer Do-It-Yourself-Lösung eine Runderneuerung.

Die 1&1-Experten überarbeiteten zunächst das Grundgerüst der Web-

seite. Durch farbenfrohe Fotos lädt jetzt bereits die neue Startseite zum Verweilen ein. Zuvor rahmten graue Streifen die Inhalte ein, durch die zudem viel Platz für Texte oder Bilder verloren ging. So mussten die Homepage-Besucher beispielsweise umständlich scrollen, um bestimmte vollständig lesen zu können. Das Logo des „Sylt Magazins“, gestaltet in den Farbtönen der Insel, komplettiert den positiven ersten Eindruck und bleibt auch auf den Unterseiten stets im Blickfeld der virtuellen Gäste – der Wiedererkennungswert ist somit hoch.

Leichte Orientierung

Zusätzlich wurden auf der Startseite einige kurze Einführungstexte platziert. Zusammen mit passenden Aufnahmen aus dem umfangreichen Bildarchiv des Magazins werden Besucher somit gleich auf einige der interessantesten Rubriken hingewiesen.

Die bisherige Anordnung der einzelnen Menüpunkte hatte zur Folge, dass die gewünschten Inhalte teilweise recht schwer zu finden waren. Da das „Sylt Magazin“ auf seiner Homepage sehr viele Informationen anbietet, wurden verschiedene Themen zusammengefasst. Die Navigation konnte so auf eine Menüleiste reduziert werden (vorher zwei). Damit die Homepage-Besucher immer genau wissen, auf welcher Seite sie sich gerade befinden, wurde ein dezenter Verlaufspfad oberhalb der Seiteninhalte platziert. Dadurch können sie jederzeit schnell und einfach zur Startseite zurückkehren.

Durch neu angelegte Unterseiten kommen die jeweiligen Inhalte voll zur Geltung. So wurde etwa die umfassende Linksammlung nach Kategorien wie „Allgemeines“, „Orte & Gemeinden“ oder „Natur“ unterteilt. Dank der Veränderungen lassen sich alle Fakten rund um die Insel wesentlich leichter erfassen. Neue Titelgrafiken grenzen die einzelnen Menüpunkte zudem geschickt voneinander ab und unterstreichen, welche Aspekte zusammen gehören.

Neue Bildstruktur

Die alten Foto-Rubriken wurden durch moderne Galerien ersetzt, was sich mit der 1&1 Do-It-Yourself-Homepage auch für Laien in kürzester Zeit realisieren lässt. Dazu müssen lediglich die entsprechenden Fotos



hochgeladen und ihre Anzeigedauer eingestellt werden. Bereits nach wenigen Minuten entsteht auf diese Weise eine faszinierende Diashow, in der Besucher ganz einfach die Promis bestaunen können, die bereits auf Sylt gesichtet wurden – von der Tennisspielerin Boris Becker über den Moderator Johannes B. Kerner bis hin zum Sänger Gunter Gabriel.

Die Homepage des „Sylt Magazins“ wurde zugleich auf den neuesten Stand gebracht. Wo zuvor ein Gewinnspiel angekündigt wurde, das bereits 2010 zu Ende ging, können die Leser nun fotografische Liebeserklärungen an ihre Insel einsenden. Mit wenig Aufwand können die neuen Bilder, die die Redaktion erhält, auf der entsprechenden Seite platziert werden.

Neue Funktionen

Die 1&1 Do-It-Yourself Homepage bietet viele Zusatzfunktionen, die sich schnell integrieren lassen. So wurde ein RSS-Feed eingefügt, über den die Besucher regelmäßig mit aktuellen Nachrichten von der Insel versorgt werden. Eine weitere Möglichkeit, die Homepage interessant zu machen, ist

das Einbinden eines Eventkalenders. Darüber lassen sich Aktionen wie Veranstaltungen gleichermaßen ankündigen und reichweitenstark kommunizieren. Als kleines Gimmick steht den Besuchern außerdem der tagesaktuelle Wetterbericht von der Insel zur Verfügung.



Empfehlungen von Freunden und Bekannten spielen eine immer wichtigere Rolle bei der Gewinnung neuer Leser. Daher wurden Empfehlungsfunktionen für das soziale Netzwerk Face-

book und den Kurznachrichtendienst Twitter integriert, mit denen Internet-Nutzer ihre Fans bzw. Follower auf die Homepage hinweisen können. Das „Sylt Magazin“ selbst muss kein Social Media-Profil haben. So kann es von den Vorteilen der Weiterempfehlungen profitieren, ohne dass dafür zusätzliche Zeit in die Pflege anderer Online-Kanäle investiert werden muss.

Auch per E-Mail lässt sich die Homepage jetzt mit Interessierten teilen. Dafür genügen die Eingabe der E-Mail-Adressen von Absender und Empfänger sowie eine kurze Nachricht des Absenders. Der Empfänger erhält automatisch einen Link, der ihn direkt auf die Homepage des „Sylt Magazins“ führt. Dort kann er dann zum Beispiel einen Eintrag im neuen Gästebuch hinterlassen oder der Redaktion über das von den 1&1-Experten eingefügte Kontaktformular ein paar Zeilen schreiben. Mithilfe eines Besucherzählers kann die Redaktion den Erfolg der zahlreichen Funktionen direkt erfassen.

Zum Service von 1&1 gehört außerdem, die Homepage für Suchmaschinen zu optimieren, damit sie in der Trefferliste von Google & Co. auf einem der attraktiven vorderen Plätze erscheint und so noch mehr Besucher anzieht. Für die Darstellung auf mobilen Endgeräten wie Smartphones oder Tablet-PCs wurde die Website ebenfalls fit gemacht. Die Leser des „Sylt Magazins“ können damit selbst vom Strand aus auf sie zugreifen, um beispielsweise mit den neu eingefügten Restaurant-Tipps und Rezeptvorschlägen den Abend zu planen.

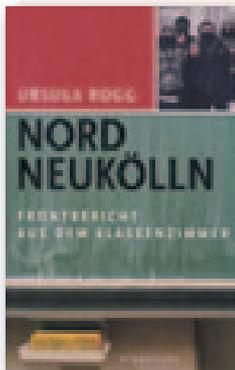
Fazit

Ein neues Design und viele neue Funktionen lassen die Homepage modern und funktionell wirken. Durch die einfache Bedienung ist es ein Leichtes, den Inhalt ständig auf dem Laufenden zu halten. Mit seiner neuen Homepage verfügt das „Sylt Magazin“ jetzt über eine Internet-Präsenz, die der Schönheit der Insel gerecht wird.

Ingrid Even

Das Buch beginnt mit einem Stoßseufzer der Autorin: „Während die Bildungspolitik keinen Ausweg aus einer strukturellen Krise findet und Bildungsforscher in finnischen Klassenzimmern, nicht aber in denen Berlins sitzen, während Schulen mit Reformen und Prüfungsverordnungen überzogen werden, kämpfen wir mit einer Entwicklung im Klassenzimmer, die sich vor allem als ein zunehmender Verlust von Sprache und Aufmerksamkeit zeigt. Das Sprechen nimmt an Lautstärke, Unreflektiertheit und Aggressivität zu, die Sprache selbst aber verarmt dabei.“

Ursula Rogg berichtet, dass an ihrer Berliner Schule viele Schüler (zu 90 Prozent nicht deutscher Herkunft) weder ihre Muttersprache noch das Deutsche beherrschen; ihr Vokabular ist minimal und Grammatik sowie Satzbau durch Floskeln und Laute ersetzt. Viele dieser Kinder kommen aus Familien, in denen kaum ein Bewusstsein für Kulturtechniken besteht. Gemeint sind Dinge wie Ernährung, Bewegung und grundlegende Höflichkeitsformen. Das Konsumverhalten dieser Familien, im materiellen wie im medialen Bereich, ist jenseits aller Kontrolliertheit.



Nord Neukölln

Frontbericht aus dem Klassenzimmer
Ursula Rogg
Geb., 19,95 Euro
ISBN 978-3-7205-3075-0
Verlag Heinrich Hugendubel

Ursula Rogg, die Autorin wurde 1965 im ländlichen Bayern

geboren und erzogen. Sie studierte in Berlin, München und London Freie Kunst und macht eine Karriere als Fotokünstlerin. Im Bezirk Prenzlauer Berg in Berlin hat sie mittlerweile ihre Wahlheimat gefunden. Sie arbeitete als Lehrerin an der Albert-Schweitzer-Oberschule in Neukölln (Berlin) und liefert mit diesem Buch einen packenden Erfahrungsbericht vom Umgang mit Schülern ab, die zu fast 90 Prozent nicht deutscher Herkunft sind. Aus dieser Schülerschaft und dem Gymnasium als Ort des Bildungsbürgertums erwächst eine Hochspannung, die sich täglich im Unterricht entlädt.

Musstu wissen, weisssdu!

Frontberichte aus deutschen Klassenzimmern

Von Günter F. Kohl

Die Autorin nennt Beispiele: Elf der 24 Schülerinnen einer elften Klasse übersetzten bei einer Stichprobe jeden einzelnen Text und in jedem Fach vom Deutschen ins Türkische, bearbeiteten den Text dann in der Muttersprache, um die Ergebnisse anschließend wieder ins Deutsche zu übersetzen. Ein Stundenaufwand, der sie vom Erlernen anderer Dinge abhält und sie immer weiter zurückfallen lässt.

Solche Schüler kommen aus Familien, in denen weder gelesen noch vorgelesen oder vielleicht sogar Deutsch gesprochen wird. Sie weigern sich seit Generationen, in der deutschen Zivilgesellschaft anzukommen, aber nur den einen Wunsch hegen, hier und überhaupt Erfolg und Wohlstand für ihre Kinder zu erreichen. Dabei, so die Erfahrung der Autorin Ursula Rogg, erscheinen diese Eltern zu keinem Elternabend, gehen nicht ans Telefon, wenn die Lehrerin anruft und verweigern sich jeder Art des Zusammenwirkens mit der Schule. So lässt die Lektüre dieses Buches den Leser bedrückt zurück. Die Perspektivlosigkeit dieser Parallelgesellschaft beschreibt die Autorin so: „Je nach Temperament und Gelegenheit entscheidet man sich für eine Laufbahn als Krimineller, Empfänger staatlicher Almosen oder steigt, wenn möglich, in Familiengeschäfte ein.“ Und die sind zumeist sehr zweifelhafter Art...

Ganz anders nähert sich Stephan Serin diesem Thema. Nach seinem Bestseller „Föhn mich nicht zu“ berichtet er in einem neuen Taschenbuch aus den

Niederungen deutscher Klassenzimmer – unterhaltsam, selbstironisch, bedrückend realistisch.

Leseprobe

„Nuri. Hier steht: Beurteile, ob die Herrschaft Ludwigs XIV. aus der Sicht der Bauern gerecht war! Sag es mit Deinen Worten“

„Weiß nisch. Was habisch zu tun?“

„Du sollst Dir die Aufgabe durchlesen und sie erklären.“

„Die Aufgabe durchschlesen.“

„... und sie erklären.“

„Aufgabe durchschlesen.“

„Und was steht drin?“

„Beurteile, ob die Herrschaft Ludwig ... aus den Bauern gerecht war.“

„In eigenen Worten sollst Du es sagen.“

„Sag isch doch.“

„Du liest nur vor.“

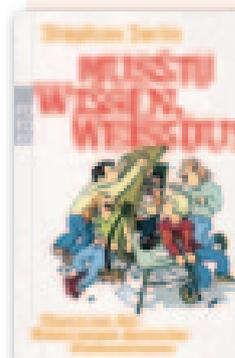
„Kann nisch anders sagen.“

„Los, versuch es!“

„Urteilen die Herrschaften. Sehen die Bauern Ludwig gerecht.“

„Nuri! Was meinst Du? Ich versteh nisch.“

„Escht? Herr Stein. Sie verstehen nisch? Krass. Ich dachte, Sie Lehrer?“



Musstu wissen, weisssdu?

Neues aus den Niederungen deutscher Klassenzimmer
Stephan Serin
Broschur, 255 S.,
9,90 Euro
ISBN 978-3-499-62813-9
www.rororo.de

Der Autor wurde 1978 in Ostberlin geboren und studierte nach seinem Abitur auf Lehramt in Potsdam und Pau (Frankreich). Er arbeitete als Vertretungslehrer an unterschiedlichen Berliner Schulen, unter anderem an der Kevin-Prince-Boateng-Sekundarschule in Berlin-Wedding. Boateng ist ein 1987 in Berlin geborener deutsch-ghanaischer Fußballspieler, der zweifelhafte Berühmtheit dadurch erlangte, dass er den deutschen Fußballer Michael Ballack 2010 bei einem Foul schwer verletzte. Ballack konnte daraufhin nicht an der Fußball-WM teilnehmen. Die Verletzung lautete sein vorzeitiges Karriereende ein.

BÜCHER

Abseits der Metropolen

Bettina Goldberg
768 S., zahlr. Abb., 35,00 Euro
Wachholtz Verlag
ISBN 978-3-529-06111-0



Bedingungen und Ausprägungen jüdischer Existenz in einem primär ländlich strukturierten und damit abseits der großstädtischen Zentren gelegenen Flächenstaat werden durch einen innerregionalen Vergleich umfassend dargestellt.

Untersucht werden die Strukturen jüdischen Lebens, Verbände und Vereine wie auch die jüdischen Familien, ihre Freundes- und Bekanntenkreise. Besonderes Gewicht wird auf das Verhältnis zwischen den alteingesessenen deutschen und den seit den 1890er Jahren eingewanderten osteuropäischen Juden gelegt. Die Studie basiert auf einer Vielzahl neu erschlossener Quellen aus deutschen, amerikanischen und israelischen Archiven und 80 Interviews mit jüdischen ehemaligen Schleswig-Holsteinern sowie zahlreichen Dokumenten aus Privatbesitz.

Dienstleistungs-Marketing

Erwin Matys
Hardcover, 240 S., 19,99 Euro
Redline Verlag
ISBN 978-3-86881-314-2



Dass für Unternehmen oder Produkte Marketingstrategien unerlässlich sind, ist jedem klar, dass aber gerade auch Dienstleistungen ein ebenso intensives Marketing benötigen, zeigt dieses

Buch. Egal, ob eine handwerkliche Leistung, ein Callcenter oder ein Pizza-Service: alle brauchen Marketing.

Preisgestaltung und Honorarverhandlung

Gieschen/ Geggus
Kart., 120 S. mit CD-Rom, 17,95 Euro
Cornelsen Verlag
ISBN 978-3-589-24013-5

Warum verdienen viele Freiberufler und Selbstständige, die hervorragende Dienstleistungen anbieten, nicht genug? Für den Unternehmensberater G. Gieschen ist die



Ursache klar: „Fachlich sind viele absolute Profis. Aber sie schaffen es nicht, ihre Honorare in der nötigen Höhe festzuschreiben und sie dann im Kundengespräch auch durchzusetzen.“ Sein Rat: „Überzeugen Sie Ihre Kunden davon, dass Sie Ihren Preis wert sind!“

Erfolgsmodell Familienunternehmen

Peter May
Geb., 333 S., 24,90 Euro
Murrnann Verlag, ISBN 978-3-86774-174-3



Familienunternehmen sind die älteste und wichtigste Organisationsform unternehmerischen Handelns. Auch ALDI, BMW und VW stehen unter der Kontrolle einflussreicher Unternehmerfamilien. Letztere sind prägende Elemente unserer Volkswirtschaft. Der Autor schlägt in diesem kenntnis- und anekdotenreichen Buch einen großen Bogen und verbindet eine Vielzahl praktisch umsetzbarer Tipps zu einem in sich schlüssigen Gesamtkonzept.

Raus aus dem Hamsterrad

Walter Zimmermann
Geb., 120 S., 14,90 Euro
ISBN 978-3000367878, BOD



31.536.000 Sekunden bekommen wir an jedem 1. Januar auf unserem Zeitkonto fürs nächste Jahr gutgeschrieben. Aber trotzdem – wie oft am Tag sagen wir „Ich habe keine Zeit“ oder wie oft fragen wir uns „Wo ist bloß die

Zeit geblieben?“. Nutzen wir wirklich die Zeit für das, was uns glücklich macht oder laufen wir tagein, tagaus stupide in unserem Hamsterrad vor uns hin? Der Autor will seine Leser kurzweilig aus der Gefangenschaft in diesem Hamsterrad befreien.

Amerikas Abschied vom Kapitalismus

W. Voegeli
Geb., 372 S., 49,99 Euro
Ambition Verlag
ISBN 978-3-942821-06-3



Uns Deutschen gelten die Vereinigten Staaten immer noch als Stammland des Kapitalismus, in dem eine vermeintlich kaum gezügelte freie Marktwirtschaft herrscht. Dem ist aber nicht so. Der Autor weist nach, dass sich die USA

schon längst zu einem Wohlfahrtsstaat entwickelt haben – mit all seinen Problemen. Die Umverteilungsmaschine funktioniert bestens, während das Umweltbewusstsein eher unterentwickelt ist.

Motivation messen und fördern

Creusen/ Eschermann
Geb., 160 S., 24,95 Euro
Orell Füssli Verlag
ISBN 978-3-280-05452-9



Motivierte Mitarbeiter sehen einen Sinn in ihrer Arbeit, fühlen sich geschätzt und angespornt. Daher ist Mitarbeiter-Motivation kein netter Zeitvertrieb für Unternehmer und Führungskräfte, sondern die Basis für den Erfolg des

Unternehmens. Die Autoren haben einen praxisorientierten Leitfadens zusammengestellt, der Schritt für Schritt erläutert, wie „man das Beste aus den Mitarbeitern herausholt“.



Fragen statt sagen:
eine uralte Weisheit im Vertrieb

Von Kunden kann man so viel lernen ... wenn man fokussierende Fragen stellt

Fokussierende Fragen ergänzen klassische Kundenbefragungen nicht nur, sie können diese oft sogar ersetzen. Mithilfe fokussierender Fragen werden einem nämlich die erfolgskritischen Kundenwünsche in Echtzeit auf dem Silbertablett serviert. Alles was Sie dazu brauchen: die richtige Fragetechnik – und ein wenig Mut.

Fokus heißt Brennpunkt. Mit fokussierenden Fragen bringen Sie die wahren Beweggründe des Kunden am schnellsten auf den Punkt: unmittelbar, ungefiltert und bisweilen schonungslos. Sie eignen sich in der Neukunden-Akquise ebenso wie im Bestandskunden-Kontakt. Sie können mündlich oder auch schriftlich gestellt werden – und zwar

von jedem im Unternehmen. Ihr größter Vorteil im Vergleich zu klassischen Kundenbefragungen: Sie helfen, ruckzuck den Kern der Sache zu treffen, um danach prompt reagieren zu können.

So sparen Sie sich eine Menge Kosten für langwierige Marktforschung und vermeiden Fehlentscheidungen am grünen Tisch. Vor allem aber: Sie werden schnell! Notwendige Veränderungen können sofort angestoßen werden. Wer nicht täglich neu in Erfahrung bringt, was die Kunden wirklich wollen, produziert rasch am Markt vorbei. Denn die Vorstellungen der Kunden ändern sich laufend. Und: Kunden warten heute nicht mehr, bis Unternehmen umständlich in die Gänge kommen. Sie

ziehen dann einfach von dannen. Und im Web erzählen sie der ganzen Welt, warum sie dies tun.

Im Neukunden-Gespräch

Fragen statt sagen: eine uralte Weisheit im Vertrieb. Wer allerdings Verkäufer zu Terminen begleitet, kann den Eindruck gewinnen, wenig sei davon bekannt. Anstatt sich mit klugen Fragen in die Lebens- oder Arbeitssituation des Kunden zu versetzen, wird dieser mit Produktmerkmalen bombardiert. Nur: Wer durch einen Argumentebesuch versucht, sozusagen per Schrotflinten-Taktik einen Zufallstreffer zu landen, wird versagen. Denn diesem Verkäufer fehlt neben

dem Einfühlungsvermögen für seinen Gesprächspartner auch die Intuition, um an dessen kaum wahrnehmbarem Wimpernschlag zu erkennen, wann er einen Treffer gelandet hat.

Mit fokussierenden Fragen hingegen können Sie voll ins Schwarze treffen. In den einzelnen Verkaufsphasen klingen diese in etwa so:

- Was ist in Ihrem Geschäft denn das brennendste Problem?
- Worauf legen Sie bei Ihrer Lieferantenauswahl denn den größten Wert?
- Was ist denn auf Ihrer Prioritätenliste der wichtigste Punkt?
- Wenn Sie an uns denken, was kommt Ihnen dann als erstes in den Sinn?
- Welchen Teil unseres Angebots finden Sie denn zu teuer?
- Was ist bei einer Entscheidung denn für Sie das vorrangigste Kriterium?

Nach solchen Fragen machen Sie unbedingt eine ausführliche Pause. Lassen Sie Ihrem Gesprächspartner Zeit, in seinem Oberstübchen Klarheit zu schaffen. Beantworten Sie Ihre Frage auch dann nicht selbst, wenn das etwas dauert. Allenfalls können Sie fragenderweise Antwortmöglichkeiten anbieten.

Im Bestandskunden-Gespräch

Auch im Bestandsgeschäft sind fokussierende Fragen sehr wertvoll. So kann etwa am Ende eines Telefonats, sofern der Gesprächspartner keinen Zeitdruck hat, immer eine der folgenden Fragen stehen. Diese wird am besten eingeleitet mit: Ach übrigens ...

- Was ist für Sie eigentlich der wichtigste Grund, bei uns zu kaufen?
- Was wäre für Sie das vorrangigste, das wir schnellstmöglich ändern oder verbessern sollten?
- Auf was könnten Sie bei uns am wenigsten verzichten?
- Wenn es eine Sache gibt, die Sie bei uns in der Vergangenheit ganz besonders gestört hat, was war das Störendste für Sie?

- Wenn es eine Sache gibt, für die Sie uns garantiert weiterempfehlen können, was wäre das das Empfehlenswerteste für Sie?

Zugegeben, es erfordert hie und da ein wenig Mut, solche Fragen zu stellen. Doch der Lerngewinn ist gewaltig. Welche Antwort auch immer Sie erhalten: Hören Sie wohlwollend hin, bedanken Sie sich und wertschätzen Sie die Offenheit Ihres Gesprächspartners. Denn Sie erfahren etwas über Ihre kaufentscheidenden Pluspunkte oder über Ihre größten Schwachstellen - aus Sicht des Kunden betrachtet, und die allein zählt.

Wenn der Chef persönlich fragt

Wer sich daran gewöhnt, fokussierende Fragen zu stellen, macht seine Kunden zu Innovationstreibern des Unternehmens. Deshalb mein besonderer Tipp: Lassen Sie die Führungsmannschaft solche Aktionen machen. Wenn die großen Chefs anrufen, dann zeigt dies Wertschätzung auf ganz besondere Weise. Und Kunden-Feedback erreicht genau die Person, die auch tatsächlich etwas verändern kann. Wenn nämlich Kunden bei Mitarbeitern Vorschläge machen oder Kritik äußern, kommt dies eher selten ganz oben an. So empfehle ich den Oberen eine der folgenden Fragen:

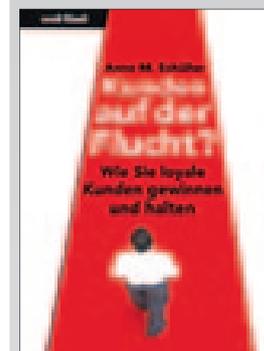
- Wenn Sie an meiner Stelle wären, was würden Sie als erstes verändern?
- Wenn Sie hier das Sagen hätten, was würden Sie schnellstens verbessern?
- Wenn Sie hier den Chefposten hätten, was gingen Sie am eiligsten an?

So entdecken Sie vielleicht das alles entscheidende Detail, das dem Wettbewerber bisher verborgen blieb. Und Sie werden schnell. Denn treffsicher lässt sich konkreter Handlungsbedarf an den erfolgskritischsten Stellen erkennen, um dann sofort reagieren zu können. So löst man nicht nur die Probleme einzelner, sondern wappnet sich gegen die Unzufriedenheit vieler Kunden. Das Ergebnis: Loyalität

wird gestärkt und Kundenschwund wird vorgebeugt. Dabei kann es sogar gelingen, dass bereits absprungwillige Kunden gerettet werden.

Und wenn man nur Gutes hört? Das ist doch wunderbar! Nichts ist besser für eine gute Beziehung, als wenn sich Kunden selbst ein Unternehmen loben hören.

Das Buch zum Thema



Anne M. Schüller
Kunden auf der Flucht?
 Wie Sie loyale Kunden gewinnen und halten
 Orell Füssli 2010,
 208 Seiten, 26,90 Euro / 44.00 CHF
 ISBN 978-3-280-05382-9

Über die Autorin



Anne M. Schüller ist Keynote-Speaker, Business-Trainerin und Management-Consultant. Sie gilt als Europas führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über zwanzig Jahre hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen verschiedener Dienstleistungsbranchen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin und zehnfache Buch- und Bestsellerautorin lehrt an mehreren Hochschulen.
www.anneschueller.com

GELDWERTER VORTEIL BEI GESCHENKEN

Pauschaler Steuersatz ist möglich

Wer als Unternehmer seine Geschäftsfreunde beschenkt, kann die hierzu fällige Einkommenssteuer übernehmen. Dabei gelten einige Voraussetzungen.

„Wenn ein Unternehmer einem Kunden eine Flasche Champagner im Wert von 35,70 Euro (einschl. MwSt.) schenkt, muss dieser den Champagner grundsätzlich als Einnahme erfassen und versteuern“ bringt Oliver Braun, Steuerberater bei Ecovis, das Thema Geschenke und Steuern auf den Punkt. Mit einer Ausnahme: Der „Zuwendende“, egal ob Einzelunternehmer, Personen- oder Kapitalgesellschaft, kann die Einkommensteuer auf dieses Geschenk auch übernehmen und an das Finanzamt abführen. Diese beträgt 30 Prozent zzgl. Solidaritätszuschlag und evtl. Kirchensteuer. Für den Pauschalsteuersatz sind jedoch einige Voraussetzungen erforderlich:

- In jedem Fall muss es sich um eine Sachzuwendung handeln. Ausgenommen sind Streuwerbeartikel und geringe Warenproben, deren Anschaffungs- oder Herstellungskosten nicht mehr als 10 Euro betragen haben.
- Jede Zuwendung muss betrieblich begründet sein, wie zum Beispiel anlässlich des Geburtstags des Geschäftspartners.

- Die Aufwendungen für die Präsente dürfen je Empfänger und Wirtschaftsjahr (sowie für einzelne Zuwendungen) 10.000 Euro nicht übersteigen.
- Außerdem sind die Empfänger über die Steuerpauschalierung zu benachrichtigen.

Für die Pauschalsteuer besteht ein Wahlrecht, das den zuwendenden Unternehmer für das Wirtschaftsjahr bindet, d. h. er muss alle folgenden Sachzuwendungen ebenfalls der pauschalen Steuer unterwerfen, soweit die oben genannten Voraussetzungen erfüllt sind. Für den Champagner müsste der „Zuwendende“ damit 10,71 Euro zzgl. Solidaritätszuschlag und evtl. Kirchensteuer an den Fiskus abführen. Die Anschaffungskosten kann er als Betriebsausgabe geltend machen, da die pauschale Steuerbelastung in Höhe von 10,71 Euro bei der Prüfung der 35-Euro-Grenze (netto) nicht hinzugerechnet wird. „Sowohl die Aufwendungen für den Champagner als auch die Pauschalsteuer können also gewinnmindernd geltend gemacht werden“, so Oliver Braun. Übersteigt das Geschenk jedoch die 35-Euro-Grenze – damit ist es nicht abziehbar –, kann man auch die pauschale Steuer nicht abziehen.

Unisex-Tarife bei R+V

Dr. Karsten Eichner,
Pressesprecher der R+V Versicherung AG



Alle reden in diesem Jahr von Unisex – doch was ist das eigentlich genau? Und welche Folgen hat das Thema für Versicherungskunden? Die R+V Versicherung hat die wichtigsten Antworten zusammengestellt.

Was bedeutet Unisex eigentlich genau?

Aktuell entscheidet bei der Kalkulation von Versicherungstarifen noch der kleine Unterschied zwischen Männern und Frauen über Preis und Leistung. So sind einige Versicherungen für Männer günstiger, andere für Frauen. Der Gesetzgeber wird alle Versicherungsunternehmen verpflichten, ab dem 21. Dezember 2012 Männer und Frauen bei der Kalkulation gleichzustellen. Von diesem Zeitpunkt an werden für neue Vertragsabschlüsse nur noch sogenannte „Unisex-Tarife“ angeboten – mit gleichen Beiträgen und gleichen Leistungen für Männer und Frauen.

Welchen Grund hat die Einführung von Unisex-Tarifen überhaupt?

Mit Unisex-Tarifen wird die Gleichstellung von Mann und Frau auch auf die Ver-

sicherungstarife ausgeweitet. In den meisten europäischen Ländern ist das bereits umgesetzt, in Deutschland geschieht dies bis Dezember.

Welche Versicherungen sind konkret von der Umstellung betroffen?

Betroffen sind ganz allgemein Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungen sowie die Kfz-Versicherung.

Betrifft dies nur neue oder auch schon bestehende Verträge?

Für Verträge, die vor dem 21. 12. 2012 abgeschlossen wurden, bleibt alles beim Alten. Sie werden im jeweiligen Männer- bzw. Frauen-Tarif weitergeführt.

Wo „lohnt“ sich ein Abschluss noch in diesem Jahr?

Rentenversicherungen sind 2012 speziell für Männer interessant, da sie im bestehenden Tarif eine höhere Rente erhalten. Auch in der privaten Krankenversicherung lohnt sich ein schneller Abschluss, da aktuell die Beiträge für Männer in der Regel niedriger sind als für Frauen. Für Frauen ist aktuell der Beitrag in der Risikolebensversicherung niedriger als für Männer.

AUTO-TEST

LEXUS IS 250C

KNUFFIGES AUTO FÜR DIE GATTIN



Das dreiteilige Metall-Klappdach des IS 250C ist weltweit das schnellste seiner Art

Bei der Entwicklung des neuen IS 250C setzte Lexus auf die markentypischen Werte Qualität, Prestige, Innovation und High Tech, um diese mit den Reizen und dem Freiheitsgefühl uneingeschränkter Cabriolet-Vergnügens zu verbinden.

Das dreiteilige Metall-Klappdach des IS 250C ist weltweit das schnellste seiner Art. Es wurde darauf ausgelegt, den Insassen so oft wie möglich den Vorzug des zugfreien, entspannten Offenfahrens zu ermöglichen und glänzt darüber hinaus mit perfekten Alltagsqualitäten und uneingeschränkter Allwettertauglichkeit. Hier sind Limousine und Cabrio eine gelungene Symbiose eingegangen.

Wie bei Lexus üblich, verfügt der IS 250C über eine umfangreiche Serienausstattung und über eine Vielzahl von aktiven und passiven Sicherheitssystemen. Die herausragende Ergonomie geht dabei Hand in Hand mit speziellen Features. Dazu zählen auch modifizierte Instrumente, die sich selbst beim Offenfahren perfekt ablesen lassen, sowie die Klimaautomatik und das Audiosystem, deren Bedienelemente und Funktionen ebenfalls auf das Fahren ohne Dach abgestimmt wurden.

Die Lexus Designer unterzogen nahezu alle Baugruppen der Karosserie einer Neugestaltung, um das dreiteilige Me-

tall-Klappdach perfekt zu integrieren. Das besonders leichte Metall-Klappdach schließt in nur 20 Sekunden und ist damit das schnellste seiner Art. Nicht weniger als 15 Motoren und 37 Sensoren stellen eine geschmeidige, ruckfreie und nahezu lautlose Funktion des Klappmechanismus sicher.

Der neue IS 250C zeichnet sich durch einen außergewöhnlich geringen Luftwiderstandsbeiwert von 0,29 bei geschlossenem Dach und minimale Luftverwirbelungen im Cockpit bei Fahrten mit geöffnetem Dach aus. Besondere Aufmerksamkeit widmeten die Lexus-Ingenieure der Minimierung von Turbulenzen im Kopf-, Schulter- und Hüftbereich.

Die Klimaautomatik im Lexus IS 250C ist auch auf den Einsatz unter freiem Himmel ausgelegt und sorgt für eine komfortable, gleichmäßige Temperierung des Innenraums. Luftführung, Temperatur und Luftdurchsatz werden vom System automatisch geregelt. Dabei wird

das Luftvolumen in Abhängigkeit von Außentemperatur und Fahrgeschwindigkeit bestimmt, während für die Steuerung der Lufttemperatur zusätzlich die Sonneneinstrahlung berücksichtigt wird.

Sowohl das serienmäßige Premium-Soundsystem mit 8 Lautsprechern und 246 Watt Leistung als auch das 365 Watt starke Mark Levinson Premium Surround Sound und Entertainment System mit 12 Lautsprechern verfügt über eine automatische Equalizer-Funktion, die bei offenem wie geschlossenem Dach eine konsistente Klangcharakteristik gewährleistet und den Verlust im Bassbereich, der sich in jedem Cabrio nach dem Öffnen des Dachs einstellt, automatisch kompensiert.

Das Fahrzeug wird von einem 2,5-Liter V6-Benzindirekteinspritzer mit 208 PS (153 kW) angetrieben. In Verbindung mit dem Sechsstufen-Automatikgetriebe sprintet das Lexus Cabriolet in nur 9,0 Sekunden von 0 auf 100 km/h und erreicht eine Höchstgeschwindigkeit von 210 km/h. Der Gesamtverbrauch beträgt 9,3 l/100 km, die CO₂-Emissionen 219 g/km.

Eine Reihe von modernen Assistenzsystemen, darunter die Einparkführung Parking Guide, die Einparkhilfe Park Assist, die adaptive Geschwindigkeitsregelanlage (ACC) und eine Reifendruck-Warn-einrichtung ergänzen die Palette von Fahrer-Assistenzsystemen für den IS 250C.

Fazit: Ein chices, handliches, knuffiges Auto für die Unternehmerrgattin, das nicht ganz billig, aber bestimmt seinen Preis wert ist. G. K.



Auch bei offenem Dach sind nur geringe Turbulenzen wahrnehmbar

In die „Sonne“ erst ab 18

BVerfG; Beschluss vom 21.12.2011;
1 BvR 2007/10

Dem Bundesverfassungsgericht lag eine Verfassungsbeschwerde zum Gesetz zur Regelung des Schutzes vor nicht ionisierender Strahlung vor. Das Gericht nahm die Beschwerde nicht zur Entscheidung an. Das heißt aber nicht, dass die Richter sich keine Gedanken gemacht haben. Auch die Nichtannahme wird begründet.

Inhaltlich ging es um die Frage, ob der Gesetzgeber durch Gesetz bestimmen darf, wie alt man für den Besuch eines Solariums sein muss. § 4 des fraglichen Gesetzes sieht vor, dass Minderjährige die Benutzung eines Sonnenstudios nicht gestattet werden darf. Das ist in Ordnung, befand das BVerfG. Es wird weder die allgemeine Handlungsfreiheit der Minderjährigen noch das Grundrecht auf freie Berufsausübung von Betreibern der Sonnenstudios verletzt. Das Ziel des Gesetzgebers, Jugendliche vor Hautkrebserkrankungen zu schützen, rechtfertigt die gesetzliche Regelung.

Ist weiß schön?

BGH; Urteil vom 22.02.2012;
VIII ZR 205/11

Der Bundesgerichtshof hatte sich wieder einmal mit der Frage der Schönheitsreparaturen zum Ende eines Mietvertrages zu beschäftigen. Der Mietvertrag sah formelmäßig vor, dass der Mieter die Schönheitsreparaturen auszuführen hat. Bei Vertragsende sollte er ohne Zustimmung des Vermieters nicht von der ursprünglichen Ausführungsart abweichen dürfen. Decken und Wände sind weiß zu streichen und andere Farben nur mit Genehmigung des Vermieters erlaubt.

Der Mieter führte zum Ende der Mietzeit nur Schönheitsreparaturen an Decken und Wänden durch. Der Vermieter behielt einen Teil der Mietsicherheit ein. Der Mieter wollte darauf hin die gesamte Si-

AKTUELLE URTEILE
**Zusammengestellt
von Wolf-Dietrich
Bartsch, Rechtsanwalt
und Notar**


rechtsfragen@mitmagazin.com

cherheit und auch Wertersatz für die durchgeführten Arbeiten, da er nun meinte, die Klausel im Mietvertrag sei unwirksam.

Der BGH sah das ähnlich. Die Farbwahlklausel in einem Mietvertrag benachteiligt einen Mieter nur dann nicht unangemessen, wenn sie ihm einen gewissen Spielraum belässt und sich auf den Rückgabezeitpunkt beschränkt. Es gibt kein sachlich gerechtfertigtes Interesse eines Vermieters, auf die Dekorationsweise während der Mietzeit Einfluss zu nehmen. Diese Voraussetzung der unangemessenen Benachteiligung des Mieters sind hier erfüllt. Damit ist die Abwälzung der Pflicht zur Vornahme der Schönheitsreparaturen insgesamt unwirksam.

Hauttiere sind keine Angehörigen

BGH; Urteil vom 20.03.2012; VI ZR 114/11

Das Schmerzensgeldrecht in Deutschland ist nicht mit dem in anderen Staaten, insbesondere nicht mit dem in den USA vergleichbar. Wo anderen Orts horrendo Beträge als Wiedergutmachung zu zahlen sind, wird in Deutschland durch die Gerichte nur ein kleiner Betrag zugesprochen, auch wenn in letzter Zeit ein Anstieg der Schmerzensgeldbeträge zu verzeichnen ist.

Der Bundesgerichtshof kam in dem zu entscheidenden Fall aber gar nicht erst zur Frage, in welcher Höhe Schmerzensgeld berechtigt wäre. Die Klägerin verlangte für sich ein Schmerzensgeld,

da ihre Hündin überfahren worden war. Sie hatte einen schweren Schockschaden erlitten. Der BGH urteilte klar und deutlich. Schmerzensgeld kann es nur bei einer psychischen Gesundheitsbeeinträchtigung aufgrund des Todes eines nahen Angehörigen geben. Der Tod eines Tieres gehört dagegen zum allgemeinen Lebensrisiko.

Überwachen heißt Überwachen

BGH; Beschluss vom 12.01.2012;
VII ZR 105/10

Manchmal sind Begriffe sehr einfach und doch so schwer in der Praxis zu verstehen. Das gilt zumindest dann, wenn man sie nicht verstehen möchte. Die HOAI sieht für den Architektenvertrag verschiedene Leistungspflichten vor, die zwischen den Beteiligten des Vertrages vereinbart werden können. Dazu gehört zum Beispiel auch die Überwachung der bauausführenden Unternehmen durch den Architekten.

In dem zu entscheidenden Fall war dem Architekten während der Bauausführung gekündigt worden. Später nimmt ihn der Bauherr wegen diverser Baumängel in Regress. Der Architekt meint, dass er aufgrund der Kündigung keine Pflicht mehr zur Überwachung gehabt habe.

Das sieht der BGH wie auch die Vorinstanz ganz anders. Der Architekt muss eben nicht nur nach der Fertigstellung eines Bauvorhabens die Arbeiten prüfen und Mängel dem Bauherrn melden. Er hat auch die Arbeiten während der Bauphase zu überwachen, um so frühzeitig das Entstehen von Mängeln zu verhindern. Der Architekt hat dieses jedoch in der noch ungekündigten Laufzeit des Vertrages unterlassen und haftet daher nun dem Bauherrn für den daraus entstandenen Schaden.

WILLKOMMEN IN DER MIT



MIT MITTELSTANDS- UND
WIRTSCHAFTSVEREINIGUNG
DER CDU/CSU

Mit jedem neuen Mitglied in der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU erhöht sich die Schlagkraft als Europas größte parteipolitische Vereinigung von der lokalen bis hin zur Bundesebene. An dieser Stelle präsentieren die erfolgreichsten Mitgliederwerber der MIT ihre Erfolgsrezepte.

Einmal das Jahr durchplanen!

Von Dr. Carl-Christian Vetter,
Vorsitzender der MIT Stuttgart

Das direkte Gespräch

Die MIT Stuttgart hat in diesem Jahr bereits 25 neue Mitglieder gewonnen. Der beste Weg der Ansprache ist das direkte persönliche Gespräch. Um potentielle Neumitglieder auszumachen, benennen die Vorstandsmitglieder regelmäßig Unternehmer aus der Region, die dann gezielt zu MIT-Veranstaltungen eingeladen werden.

Langfristige Planung

Vor einigen Jahren hat sich der Vorstand darauf festgelegt, ein Veranstaltungsprogramm der MIT Stuttgart für das jeweils nächste Jahr aufzustellen und mittels eines Flyers zu publizieren. In diesem Jahr finden bspw. 18 Veranstaltungen statt, die man sich gleich zu Beginn des Jahres in den Kalender eintragen kann. Ein zweiter Flyer „Gemeinsam die Zukunft gestalten!“ bündelt die wesentlichen Vorteile einer Mitgliedschaft und die Struktur der MIT. Beide Flyer enthalten eine Beitrittserklärung und passen bequem in die Sakkotasche.

Neue Wege eröffnen neue Möglichkeiten

Die MIT-Verbände sollten versuchen, Veranstaltungen auch mit anderen Organisationen durchzuführen und Schnittmengen zu nutzen. Die MIT Stuttgart führte anlässlich des 50jährigen Deutsch-Griechischen Anwerbeabkommen 2010 einen Festakt im Neuen Schloss in Stuttgart mit dem Verband Hellenischer Unternehmer und dem Steinbeis Europa Zentrum durch. Die Gästekartei konnte um ein Vielfaches erweitert werden und an dem Abend gewann man gleich fünf neue Mitglieder.



Dr. Carl-Christian Vetter

Kleine Einheiten mit großer Wirkung

Von Günter Nyhuis,
Vorstand und Sprecher des MIT Kreisverbandes Vechta

Kleine Einheiten – großer Erfolg

Der MIT Kreisverband Vechta warb 2011 über 50 neue Mitglieder. Man setzt dort auf Untergliederungen in Form von Stadt-, Gemeinde- und Ortsverbänden. Hier funktioniert der örtliche Kontakt zu Unternehmerpersönlichkeiten am Besten. Wichtig ist es, junge Mitglieder aus Unternehmensnachfolgen rechtzeitig für die MIT zu gewinnen. Durch die kleineren Einheiten bietet der MIT Kreisverband Vechta jährlich rund 30 Veranstaltungen an, das könnte ein Kreisverband allein nicht leisten.

Warum soll man in der MIT Mitglied werden?

Ein wichtiges Argument ist die Bündelung von regionalen und überregionalen Unternehmer-Interessen innerhalb der MIT, die über die Kommune, den Bezirk, das Land bis hin zum Bund in den politischen Entscheidungsgremien vertreten werden. Hierfür braucht es natürlich einen politischen Weg, und bei mancher Kritik ist uns die CDU von allen politischen Parteien immer noch am nächsten. Wichtig ist gleichzeitig, dass sich MIT-Mitglieder aktiv für Kommunalwahlen aufstellen lassen, damit man bereits vor Ort in Orts-, Stadt- und Kreisräten mittelständische Interessen einbringen kann.

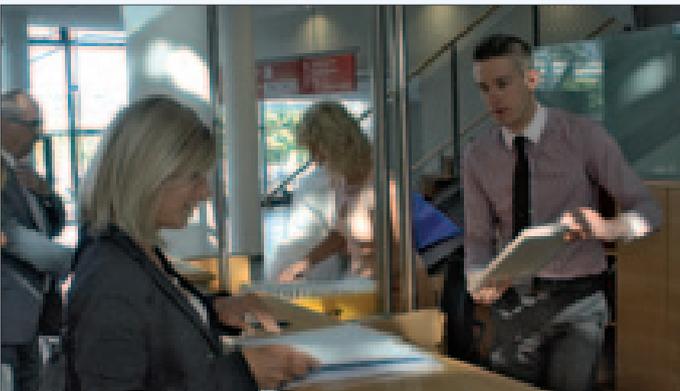
MIT bietet Plattform zum Kennenlernen

Zum einen soll die MIT natürlich Informationen übermitteln - nicht so sehr in Bergen von Papier, sondern auf Veranstaltungen (möglichst in Betrieben) oder kurz und knapp in schriftlicher Form. Wichtiger sind zum anderen aber regionale Netzwerke. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmer aus einer Region erst über die MIT persönlichen und auch betrieblichen Kontakt zueinander bekommen und davon profitieren. Nicht nur Fachveranstaltungen sind wichtig, sondern auch gesellschaftliche Treffen.



Günter Nyhuis

Mittelstandskongress in München



Mehr Reformen und einen weiteren Bürokratieabbau haben die Teilnehmer des Mittelstandskongresses der Mittelstands-Union (MU) in München gefordert. „Nicht nur die Euro-Staaten, auch Deutschland braucht mehr Strukturreformen,“ sagte der Landesvorsitzende der MU, Hans Michelbach. Auch bei der Konsolidierung sollte Deutschland trotz aller Erfolge durchaus einen Zahn zulegen. Die Schwäche anderer Volkswirtschaft darf nicht dazu verleiten, sich auf dem Erreichten auszuruhen.

Im Mittelpunkt des mit hochrangigen Vertretern aus Wirtschaft und Politik besetzten Kongresses standen zentrale Handlungsfelder für die Zukunftsfähigkeit des Mittelstandes und der deutschen Wirtschaft wie Infrastruktur, Energiewende, Gesundheit sowie Finanzierung und Steuern. Experten verwiesen darauf, dass der Gesundheitsförderungen in den Unternehmen in den nächsten Jahren zunehmende Bedeutung gewinnen wird. Angesichts der demografischen Entwicklung müssten vermehrt Modelle entwickelt werden, um die Leistungsfähigkeit auch älterer Arbeitnehmer zu sichern. Gesundheit ist eine wichtige Zukunftsaufgabe und eine zentrale Herausforderung für die Betriebe. Insbesondere psychische Erkrankungen müssen verstärkt ins Blickfeld gerückt werden, betonte Bayerns Gesundheitsminister Dr. Marcel Huber.

Verstärkte Initiativen wurden bei der Umsetzung der Energiewende verlangt. Die Politik müsse dafür sorgen, dass die Energiepreise im Interesse der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft nicht wesentlich über das heutige Niveau steigen. Eine zentrale Herausforderung der Energiewende sahen die Teilnehmer in der Entwicklung von Speichermöglichkeiten, die eine Versorgung auch dann sicherstellen, wenn nicht genügend Sonne und Wind für die Stromerzeugung zur Verfügung stehen. Mit Blick auf Forderungen nach einem weiteren Ausbau der Verkehrsinfrastruktur räumte Bundesverkehrsminister Peter Ramsauer ein: „Bund und Länder sind derzeit beim Weitem nicht in der Lage, die verkehrlich und wirtschaftlich eigentlich notwendigen Projekte umzusetzen. Ich plädiere daher für eine aktive Nutzung öffentlich-privater Partnerschaften und eine Aufstockung der Mittel für den Verkehrswegebau. Zudem trete ich für eine umfassendere Bürgerbeteiligung bei Infrastrukturprojekten ein, um Konflikte zu entschärfen, Akzeptanz zu erhöhen und die zu langwierigen Verfahren zu beschleunigen.“

Auch die Steuergesetzgebung müsse einen dauerhaften Beitrag zur Wachstumsförderung und zur Verbesserung der Wettbewerbs-

▶ FORDERUNGEN AN DIE POLITIK BEI ENERGIEWENDE, INFRASTRUKTUR UND FINANZEN – SORGENFALTEN WEGEN EURO-SCHULDENKRISE



fähigkeit beitragen. Notwendig seien Steuervereinfachungen und weniger Finanzbürokratie, hieß es. „Die Abflachung der so genannten kalten Progression und die Erhöhung des steuerfreien Existenzminimums sind wichtige Beiträge zur Stabilisierung des Wachstums. Es ist aber zu befürchten, dass man damit angesichts des Bundestagswahlkampfes im nächsten Jahr auf eine massive Blockade der Opposition stößt, die auf massive Steuererhöhungen setzt,“ sagte Bayerns Finanzminister Markus Söder.

CSU-Generalsekretär Alexander Dobrindt griff die SPD scharf an: „Deren Pläne für Steuererhöhungen und die Wiedereinführung der Vermögenssteuer bedeuteten, Bürgern und Wirtschaft mindestens 22 Milliarden Euro zu entziehen, die damit für die Konjunkturstabilisierung fehlen.“ Besorgt zeigten sich die Teilnehmer über die Entwicklung im Euro-Raum. Der Vorstandssprecher der UniCredit Bank AG, Theodor Weimer, versuchte jedoch auch die Mittelständler zu beruhigen: Die Schwierigkeiten im Euro-Raum haben keine negativen Rückwirkungen auf die Refinanzierungsbedingungen des Mittelstandes. Dies kann vor allem darauf zurückgeführt werden, dass der Mittelstand verstärkt auf seine Selbstfinanzierungskraft setzt. Grundlage dafür ist, dass es dem Mittelstand in den vergangenen Jahren gelungen ist, seine Eigenkapitalquote deutlich zu erhöhen. Wir sprechen da von einem Anstieg der Eigenkapitalquote um 25 bis 50 Prozent je nach Unternehmensgröße.“

MU-Chef Hans Michelbach und Bayerns Finanzminister Markus Söder warnten indessen vor jeder Form der Vergemeinschaftung der Staatsschulden in der Euro-Zone. Euro-Bonds oder ein Schuldentilgungsfonds führten nicht nur zu massiven Belastungen für Deutschland, sondern behinderten auch notwendige Struktur-reformen in den Euro-Schuldenstaaten. Jeder Versuch, Struktur-reformen zu verhindern, wird sich bitter rächen, warnte der Mittelstandsvorsitzende. Söder sagte, er sehe den Euro-Raum in den nächsten Monaten vor einer existentiellen Weichenstellung.

Es gebe nach wie vor keine ehrliche Grundüberzeugung in Europa, dass die Staatsschulden abgebaut werden müssen. Im Moment drohe das Pendel sogar zurückzuschlagen. Michelbach wandte sich zudem gegen Pläne der EU-Kommission zur Schaffung einer Banken-Union: „Es ist nicht hinnehmbar, dass deutsche Sparer, deutsche Unternehmen und der deutsche Staat für Fehlspekulationen spanischer und anderer Banken haften.“





Charity-Box-Event der MIT in Berlin

Vor ausverkauftem Haus in der Berliner Universal Hall war es ein Charity-Event der besonderen Art: die MIT FightNight. Unter dem Motto „Der Mittelstand boxt sich durch!“ stiegen Berliner Unternehmer in den Ring und kämpften für einen guten Zweck. Was als spontane Idee einiger Mitglieder der MIT Friedrichshain-Kreuzberg begonnen hatte, entwickelte sich zu einem gesellschaftlichen Ereignis, das über 700 Gäste in seinen Bann zog. „Warum boxen wir eigentlich nicht mal für einen guten Zweck?“ hatten sich Carsten Blaschek, Ralf Galesky,

Olaf Mager und Frank Zywiets – allesamt stark in der Jugendförderung engagiert – gefragt und kurzerhand für ihre Idee Mitstreiter geworben. Als Ringsprecher führte DJ Hawk durch die Kämpfe, begleitet von Sportmoderator Christian Holzmacher. Die Band „Eisenhammer“ heizte mit ihrer Musik kräftig ein. Von der Kleidung der Boxer, dem Einmarsch durch einen Lichttunnel und eine Nebelwand über die Einlaufmusik bis hin zum Ringrichter, dem Nummerngirl und dem Punktgericht war alles aufwändig und effektiv organisiert.

LESER SCHREIBEN

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Freunde,

die Karikatur im Mittelstandsmagazin Nr. 6/2012 finde ich ausgesprochen undifferenziert, wenngleich ich einräume, dass Karikaturen ihren besonderen Stil haben.

Wenn Sie aber die Wahl in Nordrhein-Westfalen analysieren, glaube ich, ohne große wissenschaftliche Analysen, den Grund der Pleite eindeutig festmachen zu können: Er liegt am früheren Landesvorsitzenden der CDU, dem früheren Bundesumweltminister Norbert Röttgen.

Wenn ein Politiker glaubt, als Spitzenkandidat in einer Landtagswahl antreten zu können und nicht eindeutig erklärt, dass er ohne Wenn und Aber zu dieser Kandidatur steht und auch für das angestrebte Amt nach der Wahl zur Verfügung zu stehen, darf man sich über das Wahlergebnis nicht wundern, nachdem Herr Röttgen sich nicht eindeutig erklärt hat.

Die SPD müsste Herrn Röttgen zum Ehrenmitglied ernennen, weil er es geschafft hat, die Partei, die bei der Auflösung des Landtags in Nordrhein-Westfalen bei der Befragung bei 37 % lag, auf 26 % ‚heruntergebracht‘ zu haben. Was braucht man dazu noch weitere Analysen?

Mit freundlichen Grüßen
Dr. Paul Schädler
67373 Dudenhofen

Die Redaktion freut sich über jede Zuschrift, behält sich aber verständlicherweise Kürzungen vor. Dass es sich bei Leserbriefen um Meinungsäußerungen der jeweiligen Verfasser handelt und diese nicht notwendigerweise die Meinung der Redaktion wiedergeben, versteht sich am Rande.

leserbriefe@mitmagazin.com

Etwas mehr Gelassenheit!

Wolfgang Bosbachs erster Appell bei der Unternehmer-Offensive 2012 der MIT Stuttgart hieß: „Wählen Sie nie Politiker, die nicht von Herzen lachen können, sonst haben Sie nichts zu lachen!“ Sein großer Wunsch für die Zukunft ist etwas mehr Gelassenheit. Generell neigen die Deutschen zur Verzweiflung. Unter Skandal und Katastrophe geht gar nichts mehr. In der Vergangenheit gab es Herausforderungen wie Schneekatastrophen, nur hießen sie früher „strenger Winter“. Mit allen Herausforderungen ist man in Deutschland in der Vergangenheit fertig ge-

worden, aber es fällt schwer, auf das Erreichte stolz zu sein. In der Diskussion über soziale Gerechtigkeit werde zu oft vergessen, dass diese allgemein für die Gesellschaft gelten muss und nicht nur für die Hartz-IV-Empfänger. Denn die Erwerbstätigen finanzieren das soziale Sicherungssystem. Aber auch sie müssen häufig auf Grund von kalter Progression und Inflation rechnen, um über die Runden zu kommen. In der öffentlichen Wahrnehmung der Berichterstattung komme dies aber nicht vor. Das Schlusswort hatte der Stuttgarter MIT-Vorsitzende Carl-Christian Vetter.

Länderübergreifend Fahrt aufgenommen

Am Anfang stand die Idee: mit der unter niederländischer Flagge fahrenden Drei-Mast-Barkentine Pedro Donker, anlässlich des 823. Hafengeburtstages in Hamburg eine Tour zu unternehmen. Zu diesem Ausflug trafen sich dann knapp 100 Interessierte aus den MIT-Kreisverbänden Lüneburg, Harburg-Land, Wolfsburg, Osna-brück-Stadt, Hannover-Stadt und den Landesverbänden Hamburg

und Schleswig Holstein, um an dieser ganztägigen Schiffs-tour teilzunehmen. Nach einem Wendemanöver fuhr der Segler wieder stromaufwärts Richtung Hamburg, der Windjammerparade entgegen. Ein besonderes Erlebnis war es dabei, die St.-Pauli-Landungsbrücken, die Hamburger HafenCity und die Elbphilharmonie auch einmal von der Elbseite aus zu sehen.



Landesverbandsübergreifender Ausflug zu Wasser (v.l.n.r.): Wilfried Uhlmann, Hjalmar Stemann MdHB, Peter Luths, Armin Ring, H.-Dieter Klaxen und Andreas A. Sobotta

Mittelstandsbeauftragter im Gespräch mit Harzer Unternehmern

Unter dem Motto „Politik für Mittelstand und Tourismus“ hatte die MIT Harz zu einer Podiumsdiskussion mit dem Parlamentarischen Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Ernst Burgbacher (FDP) in die Harzsparkasse nach Wernigerode eingeladen. An der Podiumsdiskussion nahmen neben Burgbacher, der zugleich

Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung ist, die Harzer CDU-Bundestagsabgeordnete Heike Brehmer, der Kultusminister a.D. Reiner Schomburg und der Harzer MIT-Vorsitzende Dr. Bernhard Voigt teil. Die zahlreichen Gäste nutzten die Gelegenheit, um über die Energie-, Infrastruktur- und Förderpolitik zu diskutieren.

Jahresempfang der MIT Sachsen

Die MIT Sachsen hatte zu ihrem 9. Jahresempfang nach Chemnitz gebeten. Über 300 Gäste aus Politik, Handwerk und Handel folgten der Einladung des MIT-Landesvorsitzenden Dr. Markus Reichel und des Chemnitzer MIT-Kreisvorsitzenden Winfried Kraft. Als Ehrengäste nahmen der Sächsische Ministerpräsident und CDU-Landesvorsitzende Stanislaw Tillich sowie die

sächsische Kultusministerin Brunhild Kurth teil. In den Grußworten gingen die Redner vor allem auf die Energiewende, den Fachkräftemangel und den Bürokratieabbau ein. Tillich betonte in seiner Rede: „Wir werden den Unternehmen in ihren Innovationsbemühungen ein verlässlicher Partner sein, um den Erfolg der sächsischen Wirtschaft zu garantieren.“

Finanzpolitik aus nächster Nähe

Bundesfinanzminister Dr. Wolfgang Schäuble sprach im Haus des Kölner Handwerks vor Gästen der MIT Köln über die Finanzpolitik der Bundesregierung, die Währungs- und Eurokrise und die Notwendigkeit einer nachhaltigen Sparpolitik. Die vergangenen Jahre hätten bewiesen, dass die Sparpolitik das wirtschaftliche Wachstum nicht gebremst hätte. Im Gegenteil, es habe Vertrauen in die deutsche Finanz- und Wirtschaftspolitik geschaffen und dazu geführt, dass Unternehmen

investieren und Verbraucher konsumieren. Schäuble äußerte sich klar gegen eine lockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank. Er machte deutlich, dass hoch verschuldete EU-Mitgliedsstaaten in der Pflicht stehen, notwendige Anpassung und Strukturformen einzuleiten. Schäuble erteilte auch weiteren Steuererhöhungen eine Absage. Die Abgabenlast in Deutschland sei hoch genug. Der Staat müsse die richtige Balance zwischen Einnahmen und Ausgaben finden.

Foto: Schittek



Die MIT-Kreisvorsitzende Birgit Gordes dankte Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble

Die Zukunft des Euro

Der MIT-Bezirksverband Württemberg-Hohenzollern veranstaltete eine Klausurtagung in Bad Mergentheim. Die Bezirksvorsitzende Margarete Reiser und die Teilnehmer der Klausurtagung besuchten den dortigen Oberbürgermeister Udo Glatthaar, langjähriges aktives Mitglied der MIT und lange

Jahre auch stellvertretender MIT-Landesvorsitzender. Der Hausherr des Tagungshotels Victoria, Christian Freiherr von Stetten, MdB, bereicherte die Tagung mit Informationen zur aktuellen Tagespolitik aus Berlin und informierte über Auswirkungen der europäischen Staatsschuldenkrise.

MIT und MU in den sozialen Netzwerken

MIT

Internet: www.mittelstand-deutschland.de

facebook: www.facebook.com/MITbund

youtube: www.youtube.com/MITpodcast

twitter: www.twitter.com/MIT_bund

flickr:

www.flickr.com/mit-bundesgeschaeftsstelle

MU

Internet: www.mu-bayern.de

facebook:

www.facebook.com/mittelstandsunion

xing: www.xing.com/net/muby

flickr: www.flickr.com/photos/mu-bayern

facebook

twitter

flickr

XING

YouTube

VZ

myspace

LinkedIn



NAMEN SIND NACHRICHTEN

Bundesverdienstkreuz für Hans Michelbach

Dem Vorsitzenden der CSU-Mittelstands-Union und stellvertretenden MIT-Bundesvorsitzenden Dr. h.c. Hans Michelbach, MdB, wurde vom Bundespräsidenten das Verdienstkreuz am Bande verliehen. Der 63 Jahre alte Unternehmer aus dem oberfränkischen Coburg steht seit zwölf Jahren an der Spitze der Mittelstands-Union und ist Sprecher des Wirtschaftsflügels der CSU. Er ist direkt gewählter Abgeordneter für den Wahlkreis Coburg/Kronach und vertritt im Deutschen Bundestag seit 1994 die Interessen der mittelständischen Wirtschaft. Er gehört dem Fraktionsvorstand der CDU/CSU an und ist Obmann der CDU/CSU-Fraktion im Bundestagsfinanz-

ausschuss.



Bundestagspräsident Norbert Lammert gratuliert **Hans Michelbach** zur Auszeichnung mit dem Bundesverdienstkreuz
Foto: Deutscher Bundestag

MIT Niedersachsen

25 Jahre Landesgeschäftsführer: Am 1. Juni 1987 nahm Andreas Sobotta seine Tätigkeit als Geschäftsführer der MIT Niedersachsen auf. Der MIT-Landesvorsitzende Werner Lübbecke würdigte dieses Engagement für die MIT im Rahmen des MIT-Landesvorstandstreffens der MIT Niedersachsen und der MIT Sachsen-Anhalt in Magdeburg.

MIT Baden-Württemberg

Peter Ibbeken bleibt für zwei weitere Jahre Landesvorsitzender der MIT Baden-Württemberg. Beim Landesmittelstandstag in der Schwabenhalle in Fellbach wurde der Ludwigshafener mit überwältigender Mehrheit erneut in seinem Amt bestätigt. Zu seinen Stellvertretern wurden Reinhard Löffler, Oswald Metzger und Wolfgang Taubert gewählt. Außerdem wurden 25 zum Teil neue Beiräte in den Landesvorstand berufen. „Mit dem neuen Landesvorstand sind wir gut und breit aufgestellt, um auch in den kommenden zwei Jahren die Interessen des Mittelstandes in Baden-Württemberg zu vertreten. Gerade in der Oppositionszeit und angesichts zunehmend wirtschaftsfeindlicher Tendenzen ist dies von besonderer Wichtigkeit“, betonte der Landesvorsitzende in seiner Rede.

Mit großer Mehrheit wiedergewählt: **Peter Ibbeken**



Mit großer Mehrheit wiedergewählt: **Peter Ibbeken**

MIT Ludwigslust – Parchim

Maik Rudolph wurde einstimmig zum neuen Vorsitzenden der MIT Ludwigslust-Parchim gewählt. Er folgt damit dem vorherigen Amtsinhaber Dietrich Monstadt, MdB, der weiterhin Landesvorsitzender der MIT Mecklenburg Vorpommern ist. Rudolph erhält in den kommenden zwei Jahren Unterstützung von seinen Stellvertretern Christian Geier, Rainer Kibelka, Diego Ludwig und Guido Müller sowie von Guido Landsmann als Schatzmeister und Lutz Heinrich als Schriftführer. Den Vorstand komplettieren Roland Cillwik, Norbert Muhlack, Björn Poleratzki, Walter Strube und Holger Struth als Beisitzer.

MIT Ludwigsburg

Dr. Georg Zinger engagierte sich fast sieben Jahre als Vorsitzender der Ludwigsburger MIT. Er gab auf der Hauptversammlung den Führungsstab an Armin Maschke weiter,



der künftig mit den ebenfalls neu ins Amt gewählten Stellvertretern Manfred Bechtel und Dr. Klaus-Peter Lörcher die Geschicke der MIT Ludwigsburg leiten wird. Mit dabei in seiner Heimatstadt: Matthias Wissmann, Präsident des Verbandes der Automobilindustrie.

Matthias Wissmann:

„Die MIT ist der Dolmetscher zwischen Wirtschaft und Politik.“

MIT Märkisch-Oderland

Die Mitglieder des MIT-Kreisverbandes Märkisch-Oderland haben einen neuen Vorstand gewählt. Horst Tarnawski wurde einstimmig in seinem Amt als Vorsitzender bestätigt. Stellvertreter sind Uwe Bendel und Olaf Kaupat. Zum Schatzmeister wurde Wolfgang Marx wiedergewählt. Beisitzer sind Torsten Franke, Jens Hauser, Kay Juschka und Bernhard Heine.

Frank Gotthardt, der stellv. MIT-Bundesvorsitzende, ist ein gern gesehener Gast bei internationalen Konferenzen. Diesmal folgte er einer Einladung des Leiters des KAS-Auslandsbüros in Marokko, Dr. Helmut Reifeld (rechts), nach Marrakesch, um eine Unternehmerkonferenz mit einem in französischer Sprache vorgetragenen Gastvortrag zur Sozialen Marktwirtschaft zu eröffnen.



Shoppern gehen

am Hindukusch verteidigt, Griechenland gerettet und Ronald Pofallas Ministergehalt bezahlt.

Völlig aus der Zeit gefallen sind die notorischen Konsumverweigerer aus dem verbiesterten Protestantismus, Veganer und Attac-Freischärler mit Sympathien für die Autoanzünder-Szene. Mein Schwager Berthold zum Beispiel hat zusammen mit seiner Frau beschlossen, dass sie sich gegenseitig nichts mehr zum Weihnachtsfest schenken wollen. Es gehe nicht an, dass der Kern der christlichen Botschaft jedes Mal von Glitzerpapier, Tand und Tinnel verdeckt und erstickt würde.

Auch würden sie zukünftig auf einen Tannenbaum verzichten wollen, damit nicht ihretwegen die Amazonas-Regenwälder abgeholzt würden. Und dann saßen sie am Heiligabend da, mit einem alkoholfreien Glühwein, Sojawürstchen und selbst gemachtem Kartoffelsalat, sahen in den Wohnzimmerfenstern der Nachbarn goldne Lichtlein an Tannenbäumen blitzen und waren sich ganz sicher, dass nur alleine sie in den Himmel kämen...

Wirtschaftswissenschaftler haben herausgefunden, dass die Konjunktur langsam in die Knie geht, so dass der Einzelhandel schon ums Weihnachtsgeschäft bangt. Jetzt sind wir, das Volk gefragt, jetzt gilt es zu konsumieren, bis die Kreditkarte glüht. Schluss mit dem Quatsch, Geld zur Seite zu legen, um im Alter nicht zu verarmen. Kaufrausch ist angesagt, Gier und Wollust als menschliche Antriebskräfte werden zur Shopping-Lust umgebürstet.

Um dabei keine Fehler zu machen, müssen wir allerdings folgendes erkennen: 98 Prozent der Deutschen sind Schnäppchenjäger, nur die restlichen zwei Prozent gehen gerne shoppen. Von diesen zwei Prozent sind wiederum 98 Prozent weiblich. Männer gehen nicht gerne shoppen, mit Ausnahme von Harald Glööckler und Lothar Matthäus.

Schnäppchen jagen und Shoppen sind zwei total verschiedene Veranstaltungen. Beides gab es vor 30 Jahren noch nicht. Schnäppchen sind eine Erfindung von Verkaufspsychologen. Sie empfahlen dem Handel, überhöhte Preise auf die Waren zu kleben, den so genannten „Mondpreis“. Dieser

Preis wird, noch bevor das Produkt auf dem Grabbeltisch landet, durchgestrichen und der Normalpreis hingeschrieben. Dadurch denkt der Kunde, er kaufe günstig ein.

Beim Shoppen ist es umgekehrt, der Preis nur insofern von Interesse, als er schwindelerregend hoch sein muss. Frauen empfinden erst dann den gewissen Kitzel. Je teurer, desto geiler. Shopperinnen sind kichernde, blonde Frauen in High Heels, in Fachkreisen auch als „Stöckelwild“ bezeichnet. Sie verachten Zeitgenossen, die gezielt Waren nach Bedürfnis oder Notwendigkeit erwerben.

Dennoch wäre es ungerecht, den Konsumtussis Nutzlosigkeit vorzuwerfen. Schließlich kurbeln sie mit ihrer Aktivität den Wirtschaftskreislauf an. All die öden Boutiquen, in denen sich aufgebrezelte, schnippische Verkäuferinnen entsetzlich langweilen, könnten ohne den Kaufrausch von Millionärsgeheimnissen gar nicht existieren. Und von der Rendite, den Steuern, die diese Modeläden erwirtschaften, wird unsere Freiheit

Manfred Degen ist vielen bekannt als der Sylter Insel-Kabarettist, tritt aber auch bundesweit auf und ist auf Firmenevents oder Incentive-Veranstaltungen ein gern gesehener und viel gebuchter Unterhaltungskünstler

Info: www.Manfred-Degen.de





BAUSTELLE BERLIN

Liebe MIT-Streiter,

Sommerferien – von wegen! Sondersitzungen des Deutschen Bundestages und seiner Ausschüsse in Sachen Verschuldungskrise, neue Hiobsbotschaften aus Griechenland und wachsende Sorge darüber, was wohl aus dem Euro wird. Die Eurokrise ist auch noch in einen Ökonomenstreit ausgeartet – Kompanien von Wissenschaftler streiten nun miteinander um den besten Weg aus der Krise! Jetzt sind aber erst einmal die Richter des Bundesverfassungsgerichts am Zuge. Der CDU-Europaabgeordnete Elmar Brok zitiert gerne einen Regierungschef der Euro-Zone, der sich bei ihm beklagt hatte: „Ihr Deutschen werdet uns rechtspolitisch in die Hölle führen.“ Alexander Graf Lambsdorff FDP-MdEP zweifelt offen die Fachkenntnis der deutschen Richter an und der Präsident der Adenauer-Stiftung und frühere Präsident des EU-Parlaments, Hans-Gert Pöttering, sagt, die roten Roben hätten einen verengten Blick nach Europa. Der Journalist Thorsten Jungholt von der Welt schrieb in einem Leitartikel: „Richterschelte ist fehl am Platz, die juristische Sorgfalt in Karlsruhe wird in Europa dringender gebraucht denn je.“ Dem ist nur beizupflichten!

Alle reden vom Wetter – wir auch. Das war ja vielleicht ein Juli: Regen Blitz und Donner. Von Strand- und Badewetter keine Spur. Leere Biergärten, kalte Eiscafés, die Sommermode bleibt im Schrank.

Vielleicht wäre es richtig gewesen – wenn der Blitz, oder zumindest Donnerrollen, aufgezogen wäre – als im Bundestag in-

nerhalb von 57 Sekunden unser Meldegesetz verändert wurde – auf You Tube kann man den Plenarsaal des Bundestages sehen – nur ein kleines Häuflein Abgeordneter haben an dieser Abstimmung leibhaftig überhaupt teilgenommen. Zur gleichen Zeit lief die Übertragung des Fußballspiels Deutschland – Italien. Nun regt man sich auf und hofft, dass der Bundesrat dem Gesetz die schlimmsten Zähne zieht? Ist das gewollte „Arbeitsteilung“ oder am Ende doch ein peinliches Beispiel für luschige Gesetzemacherei?

Dazu ein Zitat des Duisburger Politikwissenschaftlers Prof. Korte: „Die souveräne Unschärfe zeichnet den Profi aus! Sie können den politischen Dilettanten daran erkennen, dass er klar formuliert.“

Dieter ist zu schnell von der Klausurtagung des MIT-Bundesvorstandes aus Fulda nach Hause gefahren – geblitzt, obwohl ich mich noch im Hoheitsbereich des Kasseler Regierungspräsidenten befand, der am Abend zuvor zu unserem MIT-Bundesvorstand gesprochen hatte. Kaum ein Geschäft wächst so dynamisch wie das Abkassieren mit Blitzern. Kommunen melden Rekorderlöse, täglich werden in unserer Republik neue Geräte aufgestellt – ich habe Verständnis wenn sie aufgebaut werden an Unfallsschwerpunkten, Kindergärten oder Altersheimen. Die neuen Geräte stehen aber vor allem im Berufsverkehr an breiten Ausfallstraßen, versteckt in Mülltonnen hinter Brücken usw. Wir Gejagte wappnen uns mit Radarwarner und Blitzer-Apps! Neun Millionen Autofahrerinnen und -fahrer haben Punkte in Flensburg – die meisten wegen Geschwindigkeitsübertretungen – Dieter nun auch!

baustelle@mittelstand-deutschland.de

DER AUTOR



Hier schreibt MIT-Hauptgeschäftsführer Hans-Dieter Lehnen

IMPRESSUM

MittelstandsMagazin

Herausgeber

Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU, vertreten durch den Bundesvorsitzenden Dr. Josef Schlarmann und den Hauptgeschäftsführer Hans-Dieter Lehnen, Charitéstraße 5, 10117 Berlin

Verlag

GK MittelstandsMagazin Verlag GmbH
Geschäftsführer Günter F. Kohl
Gärtnerkoppel 3
24259 Westensee
Telefax: 04305 / 992 993
E-Mail: info@mitmagazin.com
www.mitmagazin.com

Chefredakteur

Günter F. Kohl (G.K.)
E-Mail: gk@mitmagazin.com

MIT-Inside

Astrid Jantz (aj)
Telefon: 0 30/22 07 98-16, Telefax: 22 07 98-22
E-Mail: jantz@mittelstand-deutschland.de

Redaktion Recht

Wolf-Dietrich Bartsch, Rechtsanwalt und Notar
rechtsfragen@mitmagazin.com

Titelfoto

dpa/ picture alliance

Anzeigen

GK MittelstandsMagazin Verlag GmbH
Gärtnerkoppel 3, 24259 Westensee
Brigitte Kohl
Telefon: 04305 / 992 992, Fax 04305 / 992 993
E-Mail: anzeigen@mitmagazin.com

Anzeigenverkauf

Nielsen I, II, VI, VII
Verlagsvertretung Getz
Telefon: 02205 / 8 61 79, Fax 02205 / 8 56 09

Nielsen III a, III b, IV, V
KDH Medienservice
Karin Dommermuth-Hoffmann
Tel. 0261 / 394 953 36, Fax 0261 / 394 953 37

Satz und Layout

Walter Katofsky, Kiel
Telefon: 0431 / 54 22 44, Telefax: 0431 / 260 35 66
E-Mail: wk@mitmagazin.com

Druck

CW Niemeyer Druck GmbH
Böcklerstraße 13, 31789 Hameln

Bezugsbedingungen

MIT MittelstandsMagazin erscheint zehnmal jährlich.

Die Kündigung des Abonnements ist jeweils mit einer Frist von sechs Wochen zum Jahresende möglich.

Für Mitglieder der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU ist der Bezug des MIT-Magazins im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Bei Nichterscheinen infolge höherer Gewalt besteht kein Anspruch auf Schadensersatz.

ISSN 0932-3325

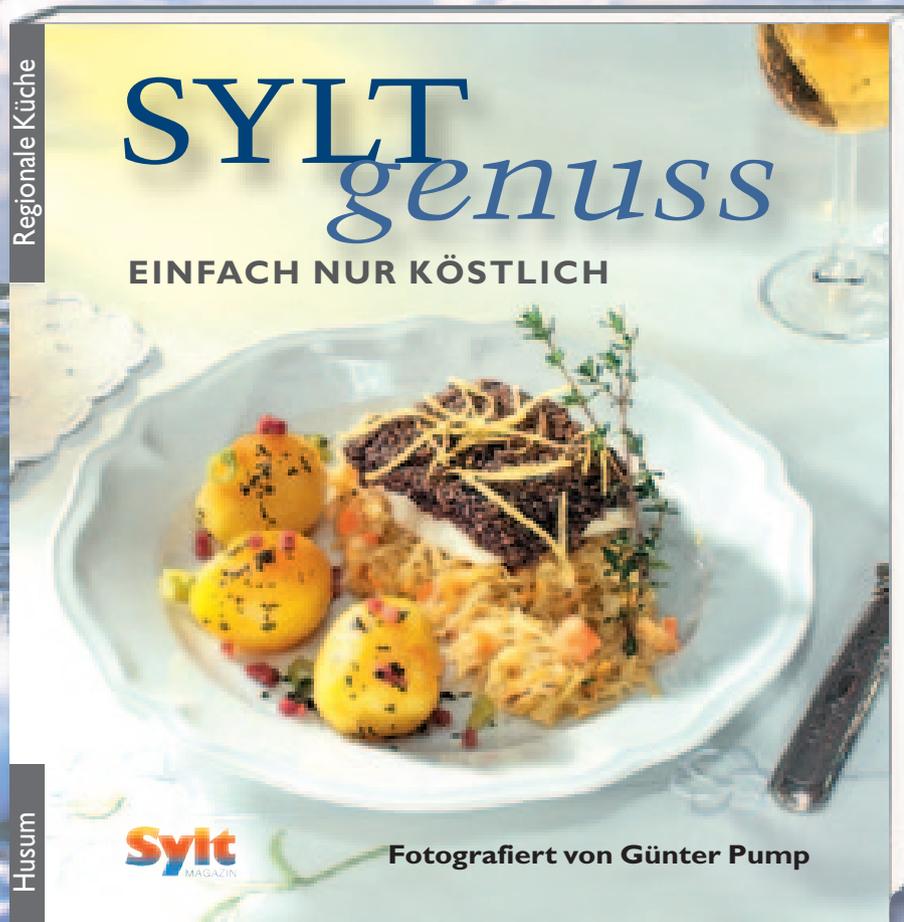
Copyright für den gesamten Inhalt:
GK MittelstandsMagazin Verlag GmbH, Nachdrucke und Internet-Links nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Verstöße dagegen sind Urheberrechtsverletzungen und lösen Schadensersatzforderungen aus.



Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der
Verbreitung von
Werbeträgern e. V. (IVW)



Sylt für Genießer – Eine Entdeckungsreise zu kulinarischen Schätzen



In Zusammenarbeit
mit dem

Sylt
MAGAZIN

So vielseitig wie die Landschaft und die Orte Sylts sind die Genüsse aus Küche und Keller. Hier kann man ebenso traditionell Friesisches und gutbürgerlich Bodenständiges wie auch die kreative moderne Küche entdecken. Günter Pump hat Sylter Hausfrauen und Profiköchen in die Töpfe geschaut und die kulinarischen Schätze der größten deutschen Nordsee-Insel gehoben – von Wenningstedter Fischklößchensuppe und Lister Aalsuppe über Kampener Entenbrust mit Mango-Sanddorn-Chutney und Grünkohl mit süßen Kartoffeln bis zu Futtjes und Sylter Teecreme. Seine appetitanregenden Fotos und die Anleitungen zum leichten Nachkochen beweisen, dass Köstliches nicht kompliziert sein muss.

**Aufgeklebt auf eine Postkarte oder
im Briefumschlag bitte senden an:**

Verlag Sylt Magazin und die insel
24259 Westensee
Gärtnerkoppel 3

Bestellung

Ich bestelle ein Ex. des Buches *Syltgenuss* zum Preis von 10,- Euro inkl. Porto und Verpackung. (96 Seiten, zahlreiche farbige Abbildungen mit Rezepten zum einfachen Nachkochen)

Name: _____ Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ: _____ Wohnort: _____

Datum _____ Unterschrift: _____

Womit spielt man,
wenn es nichts zu spielen gibt?



Mit 5 Euro helfen: SMS mit FREUND an die 811 90*

Kinderarmut betrifft jedes 5. Kind in Deutschland. Schon mit 5 € helfen Sie z.B. mit sinnvollen Freizeitangeboten und Bewegungsförderung. Werden Sie dauerhaft Fördermitglied auf www.dkhw.de – denn Kinder brauchen Freunde.

*Einmalig 5 € zzgl. SMS-Gebühr, davon gehen 4,83 € direkt an das Deutsche Kinderhilfswerk.

Kinder
brauchen
Freunde.



Deutsches
Kinderhilfswerk