



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft

Postvertriebsstück
Gebühr bezahlt
Landesverband des Bayerischen
Groß- und Außenhandels
Max-Joseph-Str. 4 · 8000 München 2



Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV



Telefax München 0 89/59 30 15
Telefax Nürnberg 09 11/22 16 37

43. Jahrgang 1989 · München
Jan./Febr. 1989 · Nr. 1/1989

Das aktuelle Thema	3	Zukunftssicherung durch Weiterbildung
Arbeitgeberfragen	4	Verbände müssen autonome Räume mehr nutzen
	5	Gewerkschaftspolitik nach dem Ende der Arbeiterbewegung
	7	Gemeinsame Erklärung zu den Ausfuhrkontrollen gegen chemische Kampfmittel
	10	Neue Marktchancen in Japan nutzen
	12	EG-Binnenmarkt und Exportkreditversicherung
	13	Stolze LGA-Töchter
Berufsausbildung und -förderung	12	Duale Ausbildung attraktivster Bildungsweg
		Weiterer Anstieg der vorzeitigen Lösung von Ausbildungsverträgen
		Fast ein Drittel weniger Realschüler als 1981/82
	14	Differenzierte Beurteilung der Berufsschule durch Auszubildende
		Grundsteinlegung in Goslar
Verbandsnachrichten	15	Spielwaren-Fachhandel zeichnet Deutsche Verkehrswacht aus
Verkehr	16	Zentralruf der Autoversicherer: Schnellere Schadenregulierung für eine halbe Million Autofahrer
Personalien	17	
Buchbesprechungen	18	

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Kfm. Sauter (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Bethcke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiniger Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01/02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, München 2, Max-Joseph-Straße 4. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.
Druck: typobierl, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 3 59 60 66-68.

LGA-Nachrichten

Inhaltsverzeichnis 1989

1989 Heft Nr.	Themen	Seite	1989 Heft Nr.	Themen	Seite
---------------------	--------	-------	---------------------	--------	-------

Das aktuelle Thema

1	Zukunftssicherung durch Weiterbildung	3
2	Exporte via Handelshäuser und Firmenkontaktbörsen	3
3	Stichwort: Arge Alp.	3
4	Zurückgeblickt: Verbandstag 1989	3
5	Investitionsboom im Großhandel.	3
6	Seit 12. Dezember 1989 an der Spitze des LGA – Präsident Helmut Hartmann	3
6	In memoriam Walter Braun	4

Arbeitgeberfragen

1	Verbände müssen autonome Räume mehr nutzen.	4
1	Gewerkschaftspolitik nach dem Ende der Arbeiterbewegung	4
1	Gemeinsame Erklärung zu den Ausfuhrkontrollen gegen chemische Kampfmittel.	5
1	Neue Marktchancen in Japan nutzen.	5
1	EG-Binnenmarkt und Exportkreditversicherung	7
1	Stolze LGA-Töchter	10
2	Forderung zur Stärkung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen.	4
2	Neuer Kontenrahmen für den Groß- u. Außenhandel . .	5
2	Ausbildung ist der Start ins lebenslange Lernen!	6
3	Keine Rettung des Urwalds durch Tropenholzboykott . .	4
3	Wirtschaft erfüllt Bildungsauftrag	5
4	Harmonisierung technischer Vorschriften in Europa . .	7
4	BGA: Schengener Abkommen – Prüfstein für den Binnenmarkt.	9
5	Der Arbeitsmarkt im Groß- u. Außenhandel	5
5	Neue Spielregeln am Markt.	6
5	Dienstleistungen als Motor der Wirtschaftsentwicklung	7
5	Die „Lohnquote“ – eine ungeeignete Waffe.	8
5	EG-Binnenmarkt Chancen und Risiken für Entwicklungsländer.	8
6	Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie im Binnenmarkt.	8
6	Finanzierungshilfen für den Großhandel	9

Allgemeine Rechtsfragen

6	BGA: Zuviel Bürokratie bei allgemeiner Produktsicherheit	9
---	--	---

Berufsausbildung und -förderung

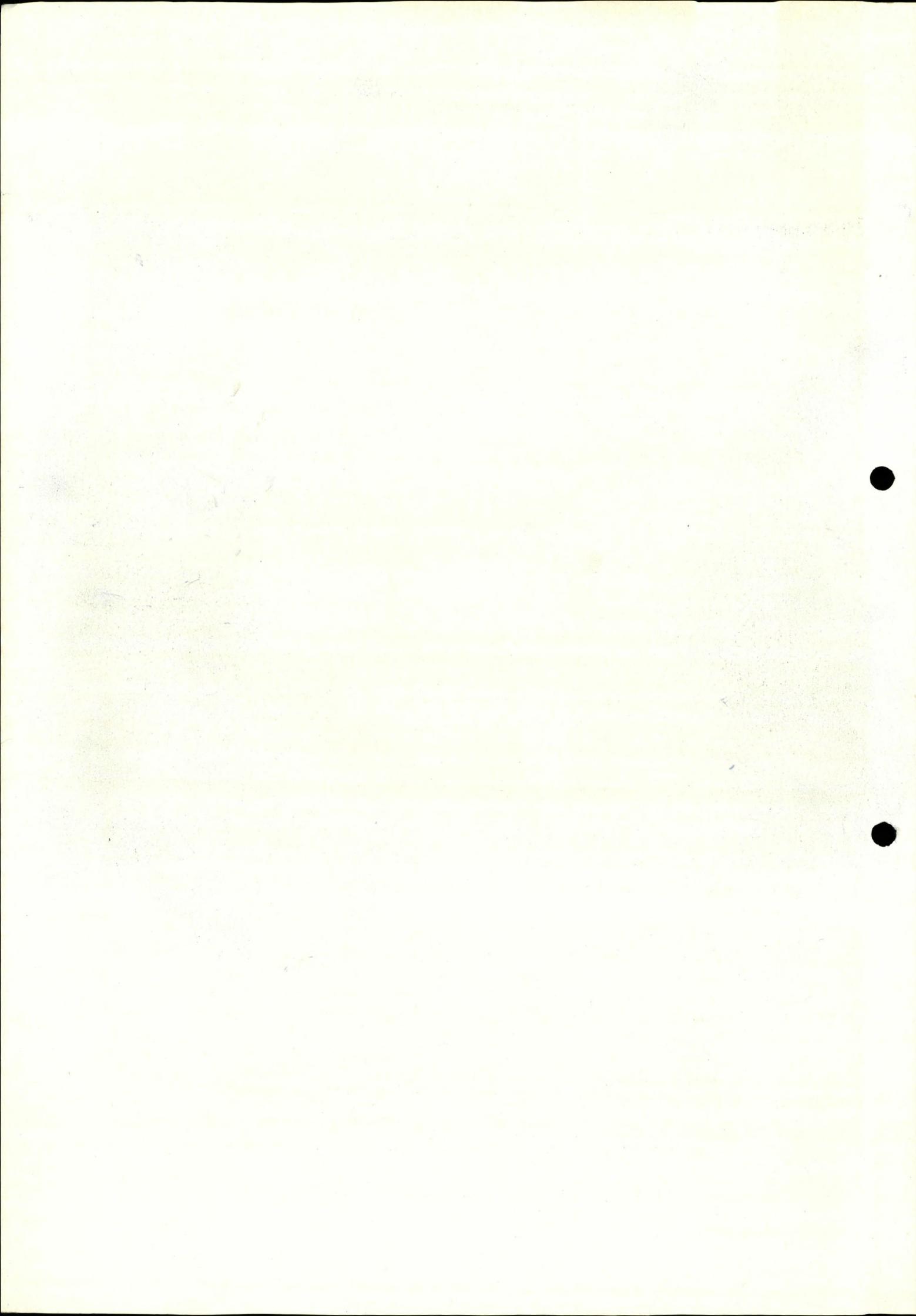
1	Duale Ausbildung attraktivster Bildungsweg	12
1	Weiterer Anstieg der vorzeitigen Lösung von Ausbildungerverträgen	12
1	Fast ein Drittel weniger Realschüler als 1981/82.	12
1	Differenzierte Beurteilung der Berufsschule durch Auszubildende	13
1	Grundsteinlegung in Goslar	13
3	EG-Richtlinie zur Anerkennung von Hochschulabschlüssen für den Berufszugang	5
3	FEWITA-Ausschuß „Berufsbildung“ unter BGA-Vorsitz	6
3	Probleme des Ausbildungabbruchs	7
3	Ausbildereignungsverordnung	9
4	Die Schule braucht Sie als Partner	9
4	Spezielles Sprachprogramm für den Handel	10
4	Bayer. Messebeteiligungsprogramm 1990	10
4	Vorbereitung auf die schriftliche Abschlußprüfung vor der IHK	11
5	Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel	10
5	Wirtschafts- und Behördenvolontariat	10
6	Großhandel beim Spitzengespräch über die Arbeit der Konzertierten Aktion Weiterbildung	10
6	Weiterbildungs-Datenbank	11

Verbandsnachrichten

1	Spielwaren-Fachhandel zeichnet Deutsche Verkehrswacht aus	14
---	---	----

Verkehr

1	Zentralruf der Autoversicherer: Schnellere Schadenregulierung für eine halbe Million Autofahrer	15
2	Die neuen Post- und Fernmeldegebühren	7



Das aktuelle Thema

Zukunftssicherung durch Weiterbildung

Rolf Hofmann, Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA)

Die berufliche Weiterbildung ist in aller Munde. Ihr kommt eine herausragende gesellschafts- und beschäftigungspolitische Aufgabe zu, und sie gilt als der entscheidende „Schlüssel“ für die Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft der nächsten Jahre. Die deutschen Unternehmen haben diese Notwendigkeiten erkannt und Beachtliches auf dem Gebiet der Aus- und Weiterbildung geleistet. Es gilt, diese Anstrengungen weiter fortzuführen. Die Investitionen in das sog. „Humankapital“ werden daher weiter wachsen.

Er steht außer Zweifel, daß das Arbeitsszenarium der Zukunft vielfältiger und komplizierter wird und die Qualifikationsanforderungen im Beschäftigungssystem weiter steigen sowie anspruchsvoller werden. Nicht nur in der Produktion, sondern vor allem im Handel und anderen Dienstleistungsbereichen vollzieht sich eine Entwicklung, die größere Flexibilität, höhere Mobilität und bessere Qualifikationen der Mitarbeiter unbedingt erforderlich macht.

Die neuen Technologien führen in nahezu allen Berufssparten zu veränderten und steigenden Qualifikationsanforderungen. Gerade die Entwicklung der Mikroelektronik stellt die Mitarbeiter nicht nur vor erweiterte Aufgabenspektren, sondern verlangt von ihnen den Willen und die Fähigkeit, sich in einem dynamischen Prozeß ständiger und zudem rasch voranschreitender Veränderungen zu behaupten. Dabei ist weit mehr gefordert als nur die Aneignung neuer Techniken. Arbeitsabläufe werden individueller, dezentraler, komplexer und „kopflastiger“.

Des weiteren verändern sich auch die Aufgaben-/Arbeitsbereiche. Die Arbeitszerlegung weicht immer mehr der Integration und Verzahnung von Aufgabenfeldern. Dies führt auch zu einem anderen Verhalten der Führungskräfte. Der Vorgesetzte ist nicht mehr in erster Linie autoritärer Aufgabenzuweiser und Kontrolleur, sondern Informationsvermittler und motivierender Diskussionspartner.

Der Stellenwert der beruflichen Weiterbildung und die hohe Qualifikation der Mitarbeiter sind zu einem überaus wichtigen Wettbewerbskriterium geworden. Die Wirkungen der Qualifizierung auf das Wachstum und die internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Volkswirtschaft sind nicht zu übersehen. Um im internationalen Wettbewerb in Zukunft weiterhin eine Spitzenstellung behaupten zu können, müssen wir angesichts hoher und ständig wachsender Personalkosten einerseits und begrenzter Rohstoffreserven andererseits sehr viel „know-how“, hochqualifizierte Dienst- und Informationsleistung und Technologie auf den Weltmarkt bringen. Hierzu bedarf es besonders gut ausgebildeter Fachkräfte.

Berufliche Weiterbildung ist aber nicht nur ein Zwang des nationalen und internationalen Wettbewerbs. Sie liegt vor allem auch im Eigeninteresse des Mitarbeiters. Berufliche Weiterbildung hat auch für den einzelnen Mitarbeiter einen überaus hohen Stellenwert. Sie ist unverzichtbare Voraussetzung, um mit dem technisch-organisatorischen Wandel Schritt zu halten, beruflich aufzusteigen oder wieder in das Erwerbsleben zurückzukehren. Weiterbildung ist damit zum großen Teil „Bringschuld des Arbeitnehmers“, die weder tarifvertraglich noch gesetzlich festgeschrieben werden darf.

Berufliche Weiterbildung ist auf solche Inhalte zu begrenzen, die unmittelbar für die berufliche Tätigkeit erforderlich sind. Für eine allgemeine Persönlichkeitsbildung im Sinne einer allgemeinpolitischen oder gewerkschaftspolitischen Weiterbildung steht ausreichende Freizeit zur Verfügung. Das Angebot der bestehenden öffentlichen und privaten Einrichtungen der Erwachsenenbildung ist so umfangreich, daß der Einzelne seinen Bemühungen um individuelle Weiterbildung, insbesondere auf staatsbürgerlichem oder politischem Gebiet während des Jahresurlaubs und in der Freizeit nachkommen kann. Der Beschuß des Bundesverfassungsgerichts vom 15.12.1987, wonach die Arbeitnehmerweiterbildungsgesetze in Nordrhein-Westfalen und Hessen verfassungsgemäß sind, ist daher mit Bedauern zur Kenntnis zu nehmen, zumal sich die Verfassungsbeschwerden vor allem gegen die Verpflichtung gerichtet haben, arbeitgeberseits politische Weiterbildung mitfinanzieren zu müssen.

Gleichwohl ist es unverständlich, unter beruflicher Weiterbildung nur solche Inhalte zu verstehen, die eng fachbezogen sind. Zur Ausübung vieler Berufe, insbesondere im Groß- und Außenhandel ist mehr gefragt als nur Fachwissen. Vielfach kommt es auf überfachliche Fähigkeiten ebenso entscheidend an, z. B. Kooperationsfähigkeit, Kreativität, Gestaltungskraft, Kontaktfreude etc. Dabei soll der Schwerpunkt der Weiterbildung am Arbeitsplatz und nicht in organisierten, vom Arbeitsprozeß losgelösten Kursen erfolgen. Das Stichwort ist „learning by doing“.

Veränderte Qualifikationsanforderungen in Aus- und Weiterbildung sowie veränderte individuelle Voraussetzungen der Aus- und Weiterzubildenden stellen neue schwierige Anforderungen auch an die Mehrzahl der Ausbilder. Der „Weiterbildung der Aus- und Weiterbildner“ kommt daher ebenfalls eine herausragende Bedeutung zu.

Ein wesentliches Kennzeichen der beruflichen Weiterbildung ist die Eigenverantwortung der unternehmerischen Wirtschaft. Sie muß unangetastet bleiben. Die Unternehmen können am besten und effektivsten die sachadäquaten Antworten auf die Herausforderungen des technologischen und strukturellen Wandels finden. Hierfür benötigen sie erhebliche Gestaltungsspielräume, um flexibel und schnell reagieren zu können. Nur so kann den differenzierteren Weiterbildungsmöglichkeiten und Notwendigkeiten ausreichend Rechnung getragen werden. Die Möglichkeiten der Unternehmen, vorausschauend und zukunftsgerecht aus- und weiterzubilden, dürfen daher nicht durch gesetzgeberische oder tarifvertragliche „Bremsklötze“ behindert werden. Einer zunehmenden Normierung im Bereich der Weiterbildung muß entschieden entgegengewirkt werden, damit die Qualität von Weiterbildungsmaßnahmen weiterhin aufrecht erhalten bleibt.

Zur Eigenverantwortung gehört auch die Finanzierung der Weiterbildung. Die jährlichen Weiterbildungsinvestitionen der Betriebe haben die 15 Mrd. DM-Grenze erreicht. Neben Sachinvestition treten verstärkt Investitionen in das „Humankapital“. Dabei kann der Aufbau zwischenbetrieblicher Verbünde nicht zuletzt aus Kostengründen geboten erscheinen. Ein stärkeres Zusammenwirken der Betriebe erscheint sinnvoll und erstrebenswert.

Arbeitgeberfragen

Verbände müssen autonome Räume mehr nutzen

BDA-Präsident Murmann vor dem Bayerischen Unternehmertag 1989

München. „Die Zeitströmung ist für Unternehmer positiver geworden“. Als Indiz dafür sieht der Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), Dr. Klaus Murmann, „den Wertewandel in der Gesellschaft, die stärkere Hinwendung zum Individualismus, die eher mit unseren gesellschaftspolitischen Vorstellungen übereinstimmt als mit denen unserer tarifpolitischen Gegenspieler“. Vor dem „Bayerischen Unternehmertag 1989“ in München forderte der BDA-Präsident deshalb die Unternehmer auf, aus der Defensive, in der sie sich häufig befänden, in die Offensive zu gehen. Die Arbeitgeberverbände hätten die politische Aufgabe, Sozial- und Arbeitsbedingungen im Rahmen der Tarifautonomie zu gestalten. Dies sei eine Chance, „Politik in eigener Verantwortung“ zu gestalten. Es wäre kurzsichtig, „autonome Räume“ nicht zu nutzen und sie dem Staat zu überlassen.

Murmann sieht schon demnächst wichtige neue Aufgaben auf die Arbeitgeberverbände zukommen. Besonders die Weiterentwicklung der Tarifautonomie müsse gefordert und gefördert werden. Auch fordere „das größere Ausmaß von individuellen Lebenszielsetzungen“ seine Berücksichtigung in der Tarifpolitik. Mehr Flexibilisierung und mehr Differenzierung seien daher ein „Gebot der Zukunft“. In der Arbeitszeitgestaltung seien hierfür bereits wichtige Markierungen gesetzt worden. Diese müßten fortgeführt und ausgebaut werden. Die Trennung von persönlicher Arbeitszeit und Betriebszeit bedeute einen besonders wichtigen Schritt in diese Richtung. Auch andere Tarifmaterien sollten differenzierter gesehen werden.

Hier stimmte der BDA-Präsident ausdrücklich dem Sachverständigenrat zu, der in seinem jüngsten Gutachten eine stärkere Lohndifferenzierung nach Qualifizierung fordert. Hinsichtlich einer stärkeren regionalen Differenzierung der Löhne meint er allerdings, „daß hier mehr die Betriebe in ihrer Effektivlohnungsgestaltung als die Tarifträgerverbände gefordert sind.“ Die tarifpolitische Landschaft sei ohnehin erheblich vielfältiger als gemeinhin bei der Nennung des Schlagwortes vom „Tarifkartell“ vermutet werde. Die Tarifvertragsparteien sollten jedoch die „Gestaltungsverantwortung“ selbst in ihrer Hand behalten und nicht über generelle Öffnungsklauseln die Betriebe zur „Arena tarifpolitischer Auseinandersetzungen“ machen. Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften, so Murmann, hätten ein „übragendes Interesse“ daran, die Ordnungs- und Friedensfunktion der Tarifverträge zu erhalten.

An die Adresse der Gewerkschaften richtete Murmann den Appell, „alte Schablonen“ abzulegen. Es sei sicher schwer, gewerkschaftspolitisch einen „Spagat zwischen alten und neuen Arbeitnehmergruppen“ zu schaffen. Die Arbeitgeber böten jedoch den Gewerkschaften an, mit ihnen bei der Lösung der Zukunftsaufgaben zusammenzuarbeiten. Gemeinsam müsse man auf die Fragen der weiteren Ausgestaltung der Flexibilisierung, der vielfältigen und vielfachen Teilzeitarbeit, der anhaltenden Arbeitslosigkeit und der neuen Formen der Entlohnung Antworten finden. Auch müsse man „moderne Methoden der Konfliktregelung“ suchen.

Als ein „Krankheitsgeschwür unserer Tage“ bezeichnete Murmann den Populismus. Besonders kurzsichtig sei die Haltung vieler Parlamentarier, die ihre Wähler mit neuen Sozialgeschenken „beglücken“ wollten. Eine Politik, die heute Leistungen verspreche, deren ungesicherte Finanzierung nach Jahrzehnten fällig werde, sei eine „unzumutbare Verlastung“ auf nachfolgende Generationen. Ein Beispiel für Maß oder Unmaß einer Verlastung auf die

nächste Generation sei auch die ausstehende Rentenreform. Längerfristig gesehen, werde eine Neuorientierung des Rentenveaus, und zwar eine „Revidierung nach unten, unvermeidlich, aber auch sozial vertretbar sein“. Es werde notwendig sein, die gewachsenen und weiter wachsenden Möglichkeiten persönlicher Da-seinsvorsorge entsprechend umzusetzen. Dabei hätten Unternehmen und Arbeitgeberverbände gegenüber der Politik und gegenüber den Mitarbeitern in den Betrieben eine wichtige Aufgabe, diesen Veränderungsprozeß „aktiv zu fördern“.

Am Beispiel der ausstehenden Rentenreform ließen sich die wichtigen sozial- und gesellschaftspolitischen Aufgaben der Arbeitgeberverbände nach Ansicht des BDA-Präsidenten gut darstellen. So müsse gegenüber der Politik ein „wettbewerbfähiges Maß“ zukünftiger, gesetzlich bedingter Lohnzusatzkosten definiert und die Parlamentarier von dieser „Maßeinheit“ überzeugt werden. Zusätzlich müsse aber auch „nach innen“, gegenüber den Betrieben und Mitarbeitern, aufgeklärt und geworben werden. In den Betrieben sollten subsidiäre Altersversorgungen erhalten und begründet werden. Auch sollte der Gesetzgeber diese zusätzliche Alterssicherung begünstigen und nicht erschweren.

Hinsichtlich des bevorstehenden EG-Binnenmarktes werden nach Murmanns Einschätzung „neue Aktionsfelder“ für die Verbände entstehen. Denn je mehr wettbewerbshemmende Barrieren entfielen und wettbewerbsrelevante Rechtsregelungen aneinander angeglichen würden, „um so größer muß das wettbewerbspolitische Moment unterschiedlicher Regeln und sozialer Kosten werden“. Von hier aus werde ein wachsender europäischer Harmonisierungsdruck auf die Sozialpolitik ausgehen. Die Bundesrepublik werde es sich auf Dauer einfach nicht leisten können, ständig mit der kürzesten Arbeitszeit, den höchsten Kosten für bezahlte Freizeit und den eingeschränktesten Regelungen im Arbeitsrecht im Binnenmarkt zu bestehen, „wenn wir nicht ein entsprechendes Produktivitätsgefälle aufrechterhalten können.“ Dies gelinge aber teilweise schon heute nicht mehr.

Gewerkschaftspolitik nach dem Ende der Arbeiterbewegung

Prof. Dr. Manfred Wilke auf dem Bayerischen Unternehmertag 1989

München. Das Bild vom mächtigen und geschlossenen DGB sei immer eine Legende gewesen; heute sei es irreführend. Die Gewerkschaften seien in einer Organisationskrise als direkte Folge des volkswirtschaftlichen Strukturwandels. Dies erklärte Professor Dr. Manfred Wilke auf dem Bayerischen Unternehmertag 1989 (19. 1.) in München. Der Streit um die Sonntagsarbeit zeige, daß einige DGB-Gewerkschaften sich ihrer tarifvertraglichen Ordnungsfunktion verweigerten. Sie wollten keinen sozialpartnerschaftlichen Interessenausgleich mehr. Noch sei der künftige Weg der DGB-Gewerkschaften nicht klar. Grundsätzlich gehe es darum, ob sie mit den Unternehmern gemeinsam die Zukunft des Industriestandortes Bundesrepublik gestalteten, oder ob die politisierten Gewerkschaften für eine andere Zukunft kämpften, in der man ohne Unternehmer auszukommen glaube.

Über die Aufgabe der Gewerkschaftspolitik nach dem Ende der Arbeiterbewegung im Übergang zu einer neuen Stufe der industriellen Zivilisation gebe es unterschiedliche Standpunkte. Klar sei die Position des Vorsitzenden der IG Chemie: Er wolle gemeinsam mit den Arbeitgebern den Industriestandort Bundesrepublik sichern. Diese Aufgabe könne nicht mehr allein durch Tarifpolitik bewältigt werden. Auch der Vorsitzende der IG Bergbau und Energie habe gefordert, daß die Verantwortung der Tarifvertragsparteien heute gerade vor dem Hintergrund des engeren Zusammenrückens in Europa über die Tarifpolitik hinausgehen müsse.

Die größte Einzelgewerkschaft der westlichen Welt, die IG Metall, verkündete die Gegenposition: Sie wolle nicht Sozialpartner werden, sondern Gegenmacht bleiben. Nach den Worten Franz Steinkühlers sei und bleibe die IG Metall Kampforganisation für eine andere Zukunft, in der die Freiheit des einzelnen die gesellschaftliche Solidarität nicht ausschließe, sondern zur Voraussetzung habe. Er verstehe seine Organisation als Teil einer gesamtgesellschaftlichen Reformbewegung. Dabei gebe es offenbar kein Grundsatzproblem der künftigen Weltentwicklung, für dessen Lösung der IG Metall-Vorstand nicht zuständig sei. Für diese Ambition genüge der Rahmen der Tarifautonomie nicht mehr; die IG Metall verstehe sich als politischer Verband.

Besonders sorgfältig habe die IG Metall auf ihrem letzten Gewerkschaftstag ihre Arbeitszeitpolitik festgelegt. Zentrale Forderung sei die 35-Stunden-Woche mit vollem Lohnausgleich. Diesem positiven, mobilisierungsfähigen Ziel folge ein Negativkatalog gegen alle unternehmerischen Flexibilisierungsvorstellungen: Das freie Wochenende, die 5-Tage-Woche und der 8-Stunden-Tag als tägliche Höchstarbeitszeit sollten unwiderruflich festgeschrieben werden. Vor diesem Hintergrund werde deutlich, warum die IG Metall so gereizt und massiv auf den Vorstoß Hermann Rappes reagiere, die Wochenarbeitszeit flexibler zu gestalten, um langfristig Arbeitsplätze im Industriestandort Bundesrepublik zu sichern.

Gemeinsame Erklärung zu den Ausführkontrollen gegen chemische Kampfmittel

Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)

Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT)

Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA)

Die drei Spitzenverbände mit ihren Mitgliedsverbänden und Kammern bejahren uneingeschränkt die politisch bindende Grundentscheidung der Bundesrepublik Deutschland, die 1954 als bisher einziges Land auf Produktion, Weitergabe und Einsatz chemischer Waffen verzichtet hat. Die Wirtschaft bekennt sich ebenso zu den Asführkontrollen, die auf dieser Entscheidung beruhen.

Anlässlich der Beratungen im Bundestag und Bundesregierung zur Verhinderung der Ausfuhr von Waren und Anlagen, die der Herstellung chemischer Kampfmittel dienen können, appellieren die drei Spitzenverbände an die Unternehmen, unbeschadet geltender oder künftiger gesetzlicher Regelungen bei der Annahme und Erfüllung von Auslandsaufträgen für entsprechende Produkte, Ausrüstungen und Dienstleistungen größte Sensibilität und Sorgfalt zu zeigen. Dies diene – so die Spitzenverbände – nicht nur dem politischen Ziel der völligen Beseitigung dieser Waffen, sondern mittelbar auch der Aufrechterhaltung unseres freiheitlichen Außenhandels.

Erhöhte Aufmerksamkeit wird besonders in jenen Fällen anempfohlen, in denen vom Ausland nachgefragte Produkte, Ausrüstungen und Leistungen sowohl für zivile als auch für militärische Zwecke genutzt werden können, und

1. der Auftraggeber dem Unternehmen nicht als Geschäftspartner vertraut ist,
2. der Endverbraucher nicht näher bekannt ist und
3. Transportwege bzw. Bestimmungsorte nicht zweifelsfrei benannt sind.

Die Verbände und Kammern informieren und beraten die Unternehmen über alle einschlägigen Vorschriften und Genehmigungsverfahren. Die Spitzenverbände unterstützen die Arbeiten der Bundesregierung, die auf eine Verbesserung des Kontrollinstrumentariums gerichtet sind. Sie begrüßen den von der Bundesregierung in diesem Zusammenhang hervorgehobenen Grundsatz der

Außenhandelsfreiheit und weisen darauf hin, daß klare Bestimmungen und eine effiziente Verwaltung die entscheidende Voraussetzung bilden. In der Durchführung seien bei sensiblen Produkten gezielte Kontrollen wirksamer als viel Papier und zusätzliche Formalitäten. Zusätzlich bedürfe es aber eines mit den Partnern in der Europäischen Gemeinschaft und in der OECD abgestimmten Verhaltens. Maßnahmen eines einzelnen Staates gewährleisten die erwünschte Wirkung nicht.

Neue Marktchancen in Japan nutzen

Strukturveränderungen in Industrie und Verbraucherverhalten günstig für deutsche Anbieter

Japan, mit über 122 Millionen Einwohnern und einer von Jahr zu Jahr hohen Wirtschaftswachstumsrate ein besonders attraktiver Markt, bietet europäischen und insbesondere deutschen Anbietern zahlreiche neue Chancen dank aktueller Strukturveränderungen in Industrie und Handel sowie dank neuer Verbrauchertrends. Welche Marktchancen sich im einzelnen öffnen und welche Eintrittsstrategien in den japanischen Markt erfolgversprechend sind, darüber sprach Dr. Dirk Vaubel, Präsident des Consulting- und Marktberatungsunternehmens Vaubel & Partners Ltd. in Tokio.

Bemerkenswert und für ausländische Anbieter besonders anziehend: in Japan vollzieht sich eine Umschichtung der Akzente – weg vom „Nur exportieren“ und hin zur Stärkung des Binnenmarktes. Assistiert wird das Ganze durch eine expansive Fiskalpolitik der Regierung, durch interne Reformen, die unter anderem hinführen sollen zu einem Abbau der hohen Sparquote, zur Kürzung der Arbeitszeiten und zur Verbesserung der individuellen Konsummöglichkeiten.

Zwei besonders wichtige neue Trends – die neue Chancen gerade für die deutsche Wirtschaft eröffnen – betreffen sowohl den Konsumgütersektor wie auch den industriellen Sektor.

Britischer Orden für Präsident Walter Braun



Präsident Walter Braun erhielt den von Königin Elisabeth II. verliehenen Orden „Commander of the Civil Division of the Most Excellent Order of the British Empire (Honorary)“ aus der Hand des britischen Botschafters, Sir Christopher Mallaby. Wir berichteten schon in der Ausgabe Nr. 6/1988 darüber.

Zum Konsumgüterbereich: attraktiv an sich ist und bleibt Japan naturgemäß schon allein deswegen, weil das Inselreich den zweitgrößten Markt der Welt darstellt mit überdurchschnittlich hohen Zuwachsraten von Jahr zu Jahr. Allerdings wäre es irrig, anzunehmen, daß der japanische Markt zusehends verwestlichte. Denn einer Verwestlichung steht die „Insel-Mentalität“ der Japaner, die einen Zugang von außen erschwert, unverändert entgegen. Traditionell glaubt der Japaner an seine Andersartigkeit, und mit Blick aufs Ausland ist die japanische Denkweise nach wie vor, daß „westlich“ mit „exotisch“ – und damit glücklicherweise verbunden mit einer gewissen Attraktivität – gleichzusetzen sei. Wenn die sogenannte Verwestlichung des Japaners überhaupt stattgefunden hat, so beim Eintritt ins zwanzigste Jahrhundert und nicht erst nach dem Zweiten Weltkrieg.

Was bedeutet das für den deutschen Anbieter?: Er wäre falsch beraten, wollte er versuchen, seine Exportprodukte an die lokalen Gegebenheiten in Japan anzupassen. Überanpassung ist unnötig und schädlich, Eigenständigkeit bewahren muß die Devise lauten, will man in Japan Erfolg haben. Es geht darum, den relativen Wettbewerbsvorteil „Made in Europe“ nach Kräften zu nutzen.

Freilich: die Andersartigkeit des deutschen Produkts ist „nur“ auf der Verbraucherebene von Vorteil, auf der Handelsebene jedoch ist das Auslandsprodukt benachteiligt. Denn traditionell hat der japanische Handel eine negative Präferenz für Ausländer – schon allein deswegen, weil der Handel in Japan davon ausgeht, daß er unverkäufliche Ware jederzeit an seinen Lieferanten (bis zurück zum Hersteller) schadlos zurückgeben kann. Mit dieser „Pufferfunktion“ macht sich der japanische Großhandel nicht nur unersetztlich, er begiebt verständlicherweise ausländischen Anbietern mit einiger Zurückhaltung.

Ausländische, sprich deutsche, Ware in den Augen des japanischen Verbrauchers – das Image des Exotischen ist verkaufsfördernd, doch ist Wachsamkeit anzuraten.

Im allgemeinen günstig für deutsche Anbieter ist, daß das Qualitätsimage deutscher Waren in Japan relativ ungebrochen ist. Freilich hat sich das „Länderimage“ in dieser Hinsicht etwas verändert: der große Gewinner ist hier Italien, erst dann gefolgt von der Bundesrepublik Deutschland. Positiv für deutsche Anbieter ist, daß „deutsch“ jetzt auch mit „Lifestyle“ verbunden wird, neue Markttchancen können davon abgeleitet werden.

Wichtig im übrigen auch, daß die Japaner ihr Marketing jetzt wesentlich zielgruppenorientierter als früher handhaben. Neu entdeckte Zielgruppen sind beispielsweise die älteren Japaner, die neben einem hohen Einkommensniveau glücklicherweise stark deutschorientiert sind, sowie die Ein-Personen-Haushalte, die auch in Japan deutlich zunehmen. Weitere Wachstumsbereiche sind alles, was mit „Freizeit“ verbunden werden kann – forciert übrigens von der Regierung (und nicht etwa von den Gewerkschaften) zwecks Anreiz für die Binnennachfrage – sowie die Bereiche „Wohnung“ und „Kultur“.

Strukturveränderungen in der japanischen Industrie

Bemerkenswert auch die Strukturveränderungen, die sich in der japanischen Industrie herauskristallisiert haben. Aktueller „Motor“ dieses industriellen Strukturwandels sind drei japanische Probleme, nämlich die Wechselkursveränderung in der letzten Zeit (insbesondere gegenüber dem US-Dollar, aber auch gegenüber europäischen Währungen) zu Lasten der japanischen Wirtschaft, das stark zunehmende Wettbewerbsdruck der neuen Industrieländer in Fernost – nämlich Hongkong, Singapur, Süd-Korea, Taiwan sowie die ASEAN-Staaten (z. B. Thailand) – sowie die wachsende Unsicherheit in der japanischen Exportwirtschaft aufgrund befürchteter oder bereits eingetretener protektionistischer Strömungen in den beiden anderen wichtigen Wirtschaftsblöcken USA und Europa, dessen

Streben zum „Binnenmarkt nach 1992“ mit großer Sorge beobachtet wird.

Wie reagiert nun die japanische Industrie auf all diese aktuellen Probleme?

Festzustellen sind eine stärkere Konzentration auf den japanischen Binnenmarkt, wobei die japanischen Unternehmen mehr als früher diversifizieren. Außerdem entdeckt die japanische Industrie, wieviel Reserven noch in dem bisher vernachlässigten Bereich „Einkauf“ stecken. Bisher haben japanische Einkäufer stets darauf geachtet, möglichst wenig Lieferanten zu haben, diese aber in die eigenen technischen Vorgänge möglichst stark zu involvieren. Als Gegenleistung konnte der Lieferant damit rechnen, daß der Abnehmer keine Kontakte zum Konkurrenten aufnahm und die Preise nicht ständig korrigierte.

Dieses bisherige Einkaufsverhalten in Japan, das ein Einholen von Gegenangeboten Dritter als störend empfunden hat, stellte stets eines der Hauptprobleme für ausländische Anbieter dar.

Aber auch hier ergeben sich neue Chancen, weil die Einkaufsgewohnheiten (unter dem Druck des Wechselkurses) sich deutlich verwestlichen. Immer häufiger werden in Japan beispielsweise Einkaufsrichtlinien erstellt.

Zusätzlich wird das Einkaufsverhalten der japanischen Industrie auch dadurch beeinflußt, daß immer mehr japanische Firmen im Ausland produzieren und der Informationsrückfluß die japanischen Muttergesellschaften verstärkt zum gemischten Einkauf veranlaßt. Insbesondere in den technischen Abteilungen der japanischen Muttergesellschaften wird eine Öffnung gegenüber Auslandsprodukten deutlich – neue (und leider viel zu wenig genutzte) Chancen für deutsche Anbieter, über die technischen Abteilungen der japanischen Muttergesellschaften an die dortigen Einkaufsabteilungen heranzukommen.

Neue Chancen durch Wandel im Handel

Bedeutsame Veränderungen auch in Japans Distributionssystem – nicht zu Unrecht mit dem Ruf behaftet, vielschichtig, ineffizient, schlecht organisiert und teuer zu sein.

All das mag zutreffen, aber Japans Distributionssystem ist nicht nur für Ausländer ein Hindernis, sondern auch für den japanischen Wettbewerber selbst. Insofern gilt, daß die Distributionsprobleme nicht unbedingt einen Nachteil allein für Ausländer darstellen – und in jedem Falle sollten sie als Anfangsprobleme gelten.

Neu in Japan ist – als Folge einer wachsenden Zukunftsangst – daß die japanische Industrie zunehmend mehr Druck auf den Handel in Richtung Rationalisierung ausübt. Bekanntlich sind Computerisierung und Automatisierung des Handels sehr kapitalintensiv – auch hier neue Chancen für deutsche Anbieter.

Naturgemäß trachtet der unter Druck geratene japanische Handel nach Auswegen, um Überleben oder „top class“ bleiben zu können. Festzustellen ist, daß Japans Handel neue Produktkategorien aufzunehmen gewillt ist, wobei insbesondere der Großhandel diversifizieren möchte. Man geht auch weg von der Zielvorstellung „big is beautiful“ (Umsatz), sucht Sonderheiten und Nischen. Ein positives Ergebnis dieser Entwicklung: man findet heute in den japanischen Handelshäusern viel häufiger verlässliche Gesprächspartner vor, als dies früher der Fall war.

Alle Schwierigkeiten ausländischer Anbieter in Japan sind Anfangsschwierigkeiten. Deutsche Anbieter sollten in Japan anfangs nach Möglichkeit einen Generalimporteur suchen, später dann eventuell eine 100 % Tochter schaffen (der er hohe Gewinnaussichten beimäßt), und nur in Ausnahmefällen sollte der Versuch gemacht werden, Anfangsschwierigkeiten gleich mit einem „joint venture“ lösen zu wollen.

EG-Binnenmarkt und Exportkreditversicherung

Der Bundesverband des Deutschen Exports e.V., dem unser Landesverband als einer der fünf Trägerverbände angehört, hat nach umfangreichen Vorarbeiten eine Stellungnahme zum Thema EG-Binnenmarkt und Exportkreditversicherung erarbeitet und dem Bundeswirtschaftsministerium übermittelt:

Nach dem gescheiterten Versuch, eine Harmonisierung der Exportkreditversicherungen in der EG Anfang der 70er Jahre herbeizuführen, ist die Exportkreditversicherung im Weißenbuch der EG und den 300 Verordnungsvorschlägen zur Herstellung des gemeinsamen Binnenmarktes bis Ende 1992 nicht vorgesehen. Offensichtlich war man sich der Schwierigkeiten von vornherein bewußt; dabei wird aber häufig übersehen, daß die Vereinheitlichung auch der Exportkreditversicherungspolitik im Artikel 112 und 113 des EWG-Vertrages zwingend vorgeschrieben ist, um eine „Verfälschung des Wettbewerbes zwischen den Unternehmen der Gemeinschaft zu vermeiden“. In Artikel 113 heißt es schließlich, daß die Ausfuhrpolitik nach einheitlichen Grundsätzen gestaltet werden muß. Und hierzu gehört zweifellos auch die Exportkreditversicherung.

Keine zentrale Harmonisierung

Unbeschadet der nicht vorangekommenen Harmonisierung der Exportkreditversicherung der EG-Mitgliedsländer hat die EG mit

- einer Verordnung über die Einbeziehung von EG-Zulieferungen,
- einem Verordnungsentwurf über eine EG-Exportkreditversicherungsfazilität für Konsortialgeschäfte mit Unternehmen mehrerer EG-Mitgliedsländer

versucht, neben das nationale Exportkreditversicherungsrecht auch Teile eines EG-Rechtes zu stellen. Tendenziell dürften sich diese Versuche eher ausweiten, weil

- a) die EG um eine Ausweitung ihrer Kompetenzen bemüht bleibt und
- b) eine Reihe von EG-Ländern sich von einer zusätzlichen EG-Kompetenz zusätzliche Finanzierungen und Versicherungen versprechen.

Mit dem Vorschlag einer EG-Exportkreditversicherungsfazilität ist die EG den interessanten Weg gegangen, eine neue Versicherung zentral anbieten zu wollen, deren Verwaltung dezentral bei den nationalen Versicherern liegt. Dieser Mittelweg zwischen zentralisierten Kompetenz in Brüssel und dezentraler Verwaltung ist aber aus praktischen Gründen und Erfahrungen mit einem so komplizierten Deckungs- und Abstimmungssystem kaum gangbar.

Im Bundesverband des Deutschen Exports e.V. stehen wir daher einer Zentralisierung von Kompetenzen bei der Harmonisierung von Exportkreditversicherungen der Mitgliedsländer in Brüssel zum gegenwärtigen Zeitpunkt weiterhin eher skeptisch gegenüber, da

- bekanntermaßen der Aufbau einer entsprechenden Bürokratie in Brüssel mit einer Zunahme der Schwerfälligkeit der Entscheidungen einerseits und nachlassender Berücksichtigung nationaler Einflüsse andererseits verbunden ist und
- die Verlagerung mit dem Herauslösen der Exportkreditversicherung aus der nationalen Gesetzgebung, dem Haushaltsrecht bis hin zu der Lösung von Fragen wie Altschuldenregelungen, Umschuldungen usw. bisher in ihrem Umfang nicht absehbare Probleme aufwirft.

Wenn also die Harmonisierung der Exportkreditversicherung in der EG über zentrale Kompetenzen in Brüssel nicht sinnvoll scheint, müssen die nationalen Systeme mit einer Angleichung in den Rahmenbedingungen und einer Öffnung zum Wettbewerb untereinander letztlich über den Markt eine Harmonisierung herbeiführen – eine eher marktwirtschaftliche Lösung, die wir unterstützen.

Die Exporthandelsunternehmen müssen deshalb im bundesdeutschen Exportkreditversicherungssystem ein Instrumentarium sehen, dessen Weiterentwicklung im Zuge des EG-Binnenmarktes klar den Vorzug gegenüber einem auf Brüssel konzentrierten harmonisierten Exportkreditversicherungssystem mit eigener Verwaltung verdient.

Natürlich bedingt die nationale Verankerung der Exportkreditversicherungen in den einzelnen Mitgliedsländern, zumeist gestützt auf nationale Gesetze und Einbindung in das nationale Haushaltrecht zum Teil sehr unterschiedliche Voraussetzungen für die Arbeit der Exportkreditversicherungen. Dies bedeutet eben auch eine unterschiedliche Deckungspolitik im Deckungsrahmen insgesamt sowie in den Länderplafonds im einzelnen. Andererseits nehmen auch fast alle EG-Mitgliedsstaaten aus national verstandenen politischen Gründen unterschiedliche Bewertungen der Länderrisiken vor, wie dies nicht nur bei den ehemaligen Kolonialstaaten einzelner Mitgliedsländer deutlich ablesbar ist.

Die unterschiedlichen Prämienmodelle spiegeln letztendlich auch die unterschiedliche politische Bewertung des Instruments und seiner Bestandteile wieder. Mit der Nicht-Harmonisierung behalten die nationalen Regierungen ihre Entscheidungsfreiheit in der Deckungspolitik, eine Wettbewerbsgleichheit gemäß Art. 112 EWG-Vertrag wird damit nicht erreicht. Insofern werden in einer Reihe von Punkten nach Vollendung des Binnenmarktes unter Berücksichtigung von Art. 112 EWG-Vertrag dennoch Angleichungen der Wettbewerbsbedingungen als Bestandteile der Deckungspolitik vorgenommen werden müssen. Eine Auflistung der Unterschiede in den einzelnen Deckungsinstrumentarien und deren Versicherungskonditionen und -bedingungen würde Auskunft über die Harmonisierungszwänge ergeben. Der Bundesverband Exporthandel greift hier einige Punkte von wesentlicher Bedeutung heraus.

Öffnung der Deckungssysteme

Ein besonderer Handlungsbedarf ergibt sich in der Frage des Zuganges zu den nationalen Exportkreditversicherungen und der Zulieferungen aus anderen Mitgliedsstaaten nach 1992. Dabei dürfte es zunächst gleichgültig sein, ob ab 1993 verbindlich nur noch ein EG-Ursprung festgelegt sein wird, oder aber – wie bisher – neben dem EG-Ursprung auch ein nationaler Ursprung zertifiziert werden kann.

Da die nationalen Exportkreditversicherungen die Förderung des nationalen Exports zumeist gesetzlich, sonst aber in den Versicherungsbedingungen vorgeschrieben haben, werden Regelungen nach 1992 zur Vermeidung von Diskriminierungen aufgrund nationaler Zugangsbeschränkungen und der nationalen Identität der Ware notwendig.

Büro- und Lagerflächen

In 8508 Wendelstein-Röthenbach ab 1. 7. 1989 oder früher zu vermieten. Nutzfläche insgesamt 4500 m². Erweiterung möglich und bereits genehmigt. Grundstücksfläche 8600 m².

Produktionshalle (Fleischwarenfabrik)

In 8540 Schwabach ab 1. 3. 1989 zu vermieten.
Nutzfläche 1500 m², Grundstücksfläche 4100 m².

Bei beiden Objekten ist die Verkehrsanbindung hervorragend.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an die
Zentrale Süd der KODI GmbH, Gruber Straße 70, 8011 Poing
Telefon 0 81 21/80 32 49

Dabei ist denkbar, daß die Einbeziehung von Waren aus anderen EG-Ländern bis zu bestimmten Höchstsätzen nach bisher schon geltendem EG-Recht zunächst weiterhin erhalten bleibt, wenn auch hier die Zielsetzung längerfristig nur in einer weiteren Öffnung zu sehen ist. Der Nachweis hierüber kann über Lieferantenrechnungen erfolgen, so daß die Ursprungsproblematik gar nicht direkt involviert ist, wie dies heute in der deutschen Regelung schon praktiziert wird.

Eine erhebliche Veränderung muß aber in der Gewichtung der Zulieferungen aus anderen Ländern nach 1992 stattfinden. Da die Zulieferungen aus anderen EG-Ländern innergemeinschaftliche Zulieferungen sind, kommt ihnen eine andere Bedeutung als den Zulieferungen aus Drittländern zu. Dabei ist zu berücksichtigen, daß auch die Drittlandszulieferungen wieder in drei Gruppen zerfallen, nämlich mit Ländern, mit denen Zuliefervereinbarungen der Exportkreditversicherer untereinander bestehen, andere wichtige Industrieländer wie die USA und Japan und schließlich Drittlandszulieferungen aus den Schwellen- und Entwicklungsländern. Der Export der Gemeinschaft insgesamt wird, da innergemeinschaftliche Exporte keine Exporte mehr sind, nur noch etwa die halbe Bedeutung wie heute haben, so daß die heute eingeräumten Zulieferanteile für Drittländer besonders für Schwellen- und Entwicklungsländer deutlich angehoben werden könnten, was wir nicht zuletzt aus handels- und Entwicklungspolitischen Grundsätzen heraus für notwendig halten. Daneben wird sich die Behandlung von Zulieferungen aus Drittländern auch mehr der Frage widmen müssen, wie die Exportleistung insgesamt im internationalen Wettbewerb erhalten werden kann.

Lohnnebenkosten drücken am meisten

Wie bleibt der Industriestandort Bundesrepublik Deutschland attraktiv? Welchen Beitrag wünschen sich Unternehmen von den verantwortlichen Politikern? Diese Fragen stellte die „Wirtschaftswoche“ Arbeitgebern in der Bundesrepublik. Das Ergebnis: Ein Wunschzettel an die Adresse der Bundesregierung. An der Spitze rangieren die Lohnnebenkosten. 92 von 100 befragten Unternehmen wünschen sich eine Senkung der Belastung mit Sozialabgaben. Stabile Preise und weniger Steuern stehen ebenfalls weit oben auf der Liste. Wie wichtig der europäische Markt für deutsche Unternehmen ist, zeigt der Wunsch, die Bundesregierung möge sich in Brüssel stärker durchsetzen (83 Prozent). Den scharfen Wind des Wettbewerbs scheuen die meisten Unternehmen allerdings nicht; nur 30 von 100 wollen mehr Schutz vor ausländischer Konkurrenz.



Liegt der Anteil von Zulieferungen aus der EG über den EG-rechtlich bisher vorgesehenen Mitversicherungsanteilen ergeben sich zwei unterschiedliche Ansätze für den Zugang zu Mitversicherungsmöglichkeiten:

- Im Anlagengeschäft muß der Exporteur bisher z. B. aufgrund von Deckungsbeschränkungen teilweise eine Verlagerung der Dekung auf andere nationale Anbieter mit Zulieferungen aus diesem Land vornehmen. Er erhält diese Deckungen, wenn er eine Niederlassung im Lande unterhält, in dem er Zugang zu den Versicherungsmöglichkeiten sucht. Verfügt er nicht über eine derartige Niederlassung, kann das Exportunternehmen gegenwärtig keine eigene Versicherung z. B. bei ECGD oder Coface erhalten. Es wäre wohl wünschenswert, wenn bei derartigen Anlagengeschäften, bei denen die Federführung bei einem Exportunternehmen mit Zugang zur nationalen Exportkreditversicherung liegt, auch der Zugang in den anderen EG-Zulieferländern geöffnet wird, ohne daß dort eigene Niederlassungen unterhalten werden müssen. Eine derartige Regelung würde die bisherige Aufsplitting von Verträgen vermeiden und auch eine deutliche Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten über eine Gesamtfinanzierung bewirken.
- Davon zu unterscheiden sind die echten Transitgeschäfte, bei denen relativ hohe Anteile aus anderen EG-Lieferländern durchgehend werden. Es versteht sich von selbst, daß nach 1992 für diese relativ hohen Transitanteile der Zugang zur Versicherung im Ursprungsland selbst auch für EG-ansässige Firmen ohne Niederlassung in dem entsprechenden Land geöffnet werden muß.

Angleichung der Rahmenbedingungen

Weitere grundsätzliche Fragen, die einer Vereinheitlichung bzw. Öffnung unter Wettbewerbsgesichtspunkten nach 1992 unterliegen, sind:

- Die Indeckungnahme politischer Risiken innerhalb der EG müßte rein theoretisch spätestens nach 1992 entfallen; dennoch sollte niemand verkennen, daß für zum Mutterland gehörende überseeische Besitzungen einzelner Mitgliedsstaaten besondere politische Risiken gelten, über deren Absicherung diskutiert werden muß. Ob es daneben separate wirtschaftliche Deckungen mit staatlicher Unterstützung der staatlichen Exportkreditversicherer im Rahmen der EG gibt und wie weit diese den Wettbewerb verzerrten, muß zumindestens als Frage gestellt werden.
- Eine Angleichung der Wettbewerbsbedingungen kann auch unter dem Gesichtspunkt der Versicherungsarten notwendig sein; so wird in einzelnen EG-Ländern beispielsweise eine Bankkreditversicherung angeboten, in anderen nicht.
- Da Mischfinanzierungen konsensusgebunden sind, besteht hier zunächst kaum Harmonisierungsbedarf. Anders verhält es sich möglicherweise bei Finanzierungen von Weltbank und nachgelagerten Instituten, deren Restrisiken, z. B. bei Auszahlungsstopp, in den einzelnen EG-Ländern unterschiedlich versicherbar sind, deren Risikovolumen und -bedeutung jedoch gravierend ist.
- Ähnliche Fragen stellen sich auch bei der Versicherung von Aufträgen aus der Entwicklungshilfe, in denen heute in den einzelnen EG-Mitgliedsstaaten unterschiedlich verbindliche Lieferbedingungen und -anteile aus heimischer Produktion festgeschrieben sind. Auch hier dürfte das Prinzip der Nichtdiskriminierung von Zulieferungen aus anderen EG-Mitgliedsländern tendenziell durchgesetzt bzw. verbindliche Vereinbarungen über die Zulieferanteile notwendig werden.
- Eine Angleichung der Bedingungen ist auch notwendig bei der Behandlung von ausfuhrgepflichtiger Ware: Wähl-

Der Wahn ist kurz – die Reu' ist lang

Negativbeispiel Nürnberg in Sachen Steuererhöhung

Es tönte laut aus dem Nürnberger Rathaus: „Sobald die Staatsregierung und der Landtag bereit sind, durch eine Verbesserung des kommunalen Finanzausgleichs der Aufgabenlast der fränkischen Metropole mehr als bisher gerecht zu werden, wird eine Senkung der Realsteuerbesätze ins Auge gefaßt werden können“.

Die Botschaft hörten unsere Unternehmer gern, allein es fehlte der Glaube.

Denn:

Obwohl für Nürnberg der Ausgleich überdurchschnittlicher Sozialhilfebelastungen wesentlich verbessert wurde und auch die Steuerkraft der Stadt Nürnberg sich günstig entwickelt hat – seit 1974 stieg sie um 557,- DM je Einwohner, wogegen der Landesdurchschnitt nur auf 444,- DM kam – besteht „Finanzenge“.

Die Gründe hierfür sind nicht klägliche Steuereingänge, sondern vielmehr lt. Berichten des Finanzreferats, daß auf der Ausgabeseite jahrelang so getan wurde, als ob der Stadt eine günstige Finanzentwicklung auf Dauer sicher sei und man sich deshalb immer wieder neue Einrichtungen und Aktivitäten (= Personal- und Sachkosten) leisten

könne, ohne sich von vorhandenen, aber inzwischen weniger wichtig gewordenen Einrichtungen und Aktivitäten trennen zu müssen.

Die Skepsis unserer Unternehmer war denn leider auch berechtigt: Denn als Ausweg aus der hausgemachten „Krise“ wurde von der rot-grünen Stadtratsmehrheit eine drastische Erhöhung der Gewerbe- und Grundsteuern beschlossen. Dagegen wehrt sich die Nürnberger Wirtschaft vehement, an der Spitze **Konsul Senator Walter Braun**. Nürnberg hat nach Frankfurt, München und Köln den höchsten Gewerbesteuersatz der Bundesrepublik Deutschland. In Stammbuch schreiben sollten sich die Stadtratsmitglieder, daß jede Mark, die ausgegeben wird, zuerst in der Wirtschaft verdient werden muß. Nürnberg als Wirtschaftsstandort wird – bei knapp werdenden Gewerbeplänen – zunehmend uninteressant. Manch einer wird bei aller Treue zur schönen Handelsstadt Nürnberg überlegen, ob nicht künftig Investitionen außerhalb der Nürnberger Stadtgrenze getätigt werden sollten.

Eine sofortige Rücknahme der Steuerbeschlüsse ist deshalb tunlichst angeraten, soll nicht der Wahn voller Steuersäckel kurz, die Reue leerer Beutel aber lang sein.

rend in der Bundesrepublik die Erlangung einer Ausfuhrgenehmigung nicht bedeutet, daß für dieses Exportgeschäft auch eine Exportkreditversicherung bereitsteht, ist eine Indeckungnahme ausfuhr genehmigter Ware in den anderen EG-Ländern üblich. Letztere Praxis wäre zu begrüßen.

...und Konditionen mit großer Wettbewerbswirkung

Eine Harmonisierung in bezug auf das Exportkreditversicherungssystem und seine Bedingungen und Konditionen stellt einen langfristigen Prozeß dar. Auch hier sollte auf die Kräfte des Marktes gesetzt werden, auch angesichts der Notwendigkeit der Angleichung der Rahmenbedingungen besonderer Wettbewerbsintensität. Eine Konsultationspflicht gegenüber der bisher nur fakultativen Konsultation der nationalen Exportkreditversicherer untereinander würde die Wettbewerbstransparenz erhöhen. Die Wettbewerbsangleichung im Einzelfall wird nach 1992 notwendig, wobei allerdings wieder das deutsche Einheitsentgelt infrage gestellt sein wird, da alle anderen nationalen Exportkreditversicherer länderbezogene Risikoentgelte erheben.

Daneben stellen die Zeitentgelte ein wesentliches Wettbewerbs element dar. Während die Grundgebühren nicht so sehr wettbewerbsentscheidend sind, muß eine Angleichung der Zeitentgelte aus Wettbewerbsgesichtspunkten gefordert werden.

Im Grundsatz müssen auch die Selbstbehalte harmonisiert werden. Einen Harmonisierungsbedarf sehen wir auch bei Karentzfri sten, die in der Bundesrepublik ein Element der Länderdifferenzierung geworden sind. Daneben könnten auch bei den Zahlungsfri sten nach Schadenseintritt sowie den Feststellungen des Schaden eintritts Harmonisierungszwänge erwachsen, damit sich Geschäfte über mehrere EG-Exportkreditversicherungsanbieter aus wettbewerblichen Gründen möglichst auf gleiche Konditionen stützen.

Schließlich darf die Länderdeckungspolitik (Deckungsrahmen, Plafonds, Orientierungsgrößen, Rahmenkredite, Teildeckungen u.a.) nicht zu weit auseinanderlaufen, ohne daß Wettbewerbsverzerrungen eintreten. Ein Grundharmonisierungsbedarf besteht natürlich bei der Frage, ob Länder gedeckt werden oder nicht. Eine Harmonisierung muß nicht unbedingt den Deckungsrahmen für ein

Land umfassen, allerdings darf auch nicht der restaktivste EG-Partner dessen Ausmaß bestimmen.

Gerade aus deutscher Erfahrung muß man aus Wettbewerbs gründen auf eine Harmonisierung der zu liefernden Sicherheiten bei Kreditgeschäften drängen. Die in den letzten Jahren sehr restiktive Forderung nach Bankgarantiebesicherung wirkt sich schon heute zum Teil geschäftsverhindernd aus, wodurch deutsche Exporteure Geschäfte an andere Anbieter aus zumeist EG-Ländern verlieren.

Deckungspolitik ist Handelspolitik

Langfristig gesehen müssen auch Grundsätze der Umschul dung, der Wiederöffnung für Neudeckungen, der Schenkungen und partieller Schenkungen für Entwicklungsländer einer Harmonisierung unterstellt werden, damit keine Wettbewerbsverzerrungen platzgreifen.

Ob und wie weit das Auseinanderlaufen der grundsätzlichen Deckungspolitik in den einzelnen EG-Ländern Auswirkungen auf einen Zwang zur Harmonisierung haben wird, läßt sich gegenwärtig noch nicht absehen. Hierzu trägt letztendlich auch bei, daß die Schadensberechnung, die die Exportkreditversicherungen noch über die kommenden Jahre sicherlich ausführlich beschäftigen wird, je nach fiskalischer oder versicherungstechnischer Beurteilung das Auseinanderlaufen der Deckungspolitik fördert.

Daneben gibt es auch die Gefahr, daß die Drittlandsbehandlung der EG insgesamt zumindestens für einzelne Drittländer oder aber für deren Hauptexportprodukte (wie es z. B. das Bananenprotokoll vorsieht) zu Abschottungen führen kann, die die Kreditwürdigkeit der betroffenen Länder erheblich belastet. Im Einzelfall besteht gar die Gefahr, daß Deckungssperren allein deshalb notwendig werden, weil betreffende Länder in ihren Liefermöglichkeiten in die EG beschränkt sind. – Hier werden wir mit dem BDEX stets eine offene Handelspolitik der EG fordern, um letztendlich auch die Einbindung der Drittländer in den Welthandel und ein wachsendes Welthandelsvolumen zu ermöglichen.

Stolze LGA-Töchter

Eigentlich wissen es alle, nur die wenigsten sind sich dessen bewußt: Die Tochtergesellschaften des LGA haben sich in nun schon jahrzehntelanger Service-Tätigkeit für den Großhandel zu angesehenen und erfolgreichen Unternehmen entwickelt, deren Leistungen über die bayerischen Grenzen hinaus anerkannt werden. In zwei dieser Tochterfirmen ereigneten sich herausragende Personal-Jubiläen, die wir gern zum Anlaß nehmen, eine etwas ausführlichere Information für unsere Mitgliedsfirmen zusammenzustellen.

Die GfH-Beratungsgruppe

Unter diesem „Dach“ sind alle heutigen Beratungsaktivitäten zusammengefaßt, deren Ursprung in der vor 33 Jahren erfolgten Gründung unserer GfH GESELLSCHAFT FÜR HANDELSBERATUNG MBH liegt. Damals freilich hieß die GfH noch BAYERISCHER GROSSHANDELS-BERATUNGSDIENST, der zunächst mit einem Berater als „Selbsthilfeinrichtung“ des Verbandes seine Dienste anbot. Das Konzept erwies sich als richtig und geradezu maßgeschneidert, weshalb in kurzer Zeit ein Team heranwuchs, aus dem heraus sich hochqualifizierte Unternehmensberater entwickelten. Alle in der Beratung tätigen Mitarbeiter waren stets „Eigenbau“, wodurch insbesondere dafür Gewähr geboten blieb, daß „lupenreine“ Großhandels-Fachberater eingesetzt werden konnten.

Nachdem sich bereits Anfang der 60er Jahre im Rahmen der bis dahin dominierenden betriebswirtschaftlichen Allroundberatung Schwerpunkte zur Spezialberatung hin gebildet hatten, führte diese Entwicklung in den Folgejahren zur Bildung einer Abteilung für Bau-, Raum-, Ablauf- und Einrichtungsplanung. Es hatte sich gezeigt, daß Neubau- und Einrichtungsvorhaben eine spezifische Betreuung erforderlich machten, wobei im Laufe der Jahre die Planung des innerbetrieblichen Transportwesens und die Logistik noch hinzu kamen. Zwischenzeitlich wurde eine große Anzahl von technischen Planungen im gesamten Bundesgebiet erarbeitet. In fast allen Fällen wurden erst Organisations- und Ablaufberatungen durchgeführt und daraus dann die jeweils erforderlichen Konzepte (Raumkonzept, bauliches Konzept, Transport- oder Einrichtungs-konzept) entwickelt.



Der hierfür verantwortliche Berater ist **Herr Dipl.-Volksw. Udo Schröter, Prokurist der GfH, Jahrgang 1937 und seit 1963 dabei**. Er feierte 1988 sein 25jähriges Betriebsjubiläum.

Recht früh kam auch die **elektronische Datenverarbeitung** als Spezialgebiet hinzu. Zu dieser Zeit war die EDV allerdings für Großhandelsunternehmen und für die Berater noch ein weites Experimentierfeld. Einsatzanalysen für den Großhandel und organisatorische Grundsatzuntersuchungen fehlten, um von großhandels-spezifischer Software schon gar nicht zu reden.

Inzwischen sind zahlreiche Pflichtenhefte der GfH maßgeblich für Softwarepakete ganzer Branchengruppen geworden. Selbst führende EDV-Hersteller haben GfH-Analysen, Organisations-schemen und Ablaufsysteme als Grundlage für ihre Software herangezogen.



Der GfH-Spezialist für den gesamten EDV-Bereich ist **Herr Dipl.-Kfm. Rolf Miehler, Prokurist der GfH, Jahrgang 1933 und ebenfalls seit 1963 dabei**. Auch er beging 1988 also sein 25jähriges Dienstjubiläum.

Das GfH-Konzept

Betriebsberatungen sind Vertrauenssache! Immer wieder fragt man sich, warum gerade auf diesem Gebiet so viele Fehler bei der Auswahl des richtigen Beraters gemacht werden. Besser als alle Verträge und Festlegungen ist es, nur demjenigen Berater Vertrauen zu schenken, der in der Lage ist, fundierte und nachprüfbare Referenzen zu bringen. Genau dies ist der Ausgangspunkt für das GfH-Konzept. Seit über 30 Jahren sind die Beratungskontakte nicht durch aufwendige Werbemaßnahmen, durch Briefaktionen oder Selbstanpreisungen zustandegekommen, sondern ganz einfach durch Empfehlungen von Unternehmer zu Unternehmer. Natürlich mußten in das Beraterteam auch neue, junge Leute eingebaut werden, für die eine gewisse Zeit verstrich, bevor sie „ihren“ Markt gefunden hatten. Aber auch für diese Nachwuchsberater gilt, daß sie sich das Vertrauen der Unternehmer in der Praxis und durch ihre Untersuchungen erarbeitet und verdient haben.

Alles andere und die Vorgehensweise im Einzelfall ist in den Jahren der praktischen Beratungstätigkeit im Großhandel gewachsen.

- Am Anfang steht ein Kontaktgespräch oder eine kostenlose bzw. aus öffentlichen Mitteln bis auf einen geringfügigen Eigenanteil finanzierte Kurzberatung, in deren Verlauf Zielsetzung, Umfang und Kosten einer Untersuchung festgelegt werden.
- Die Analyse im Betrieb wird dann durch einen für das Beratungsproblem ausgesuchten Spezialisten durchgeführt, wobei es wesentlich darauf ankommt, daß Unternehmer und Berater einer gemeinsam vorgegebenen klaren Aufgabenstellung folgen, die deutliche thematische Schwerpunkte setzt.

- Das Soll-Konzept entwickelt sich aus den Vorschlägen des Beraters im Verlauf der Untersuchungen im Betrieb.
- Sowohl mit der Geschäftsleitung als auch mit den betroffenen Mitarbeitern wird der Maßnahmenkatalog geeigneter Verbesserungsvorschläge zur Beseitigung von Schwachstellen, zur Kostenenkung bzw. Ertragsverbesserung oder zur Sicherstellung einer besseren Unternehmenssteuerung diskutiert und abgestimmt. In gleicher Weise wird die Umstellung auf neue Organisationsverfahren von Arbeitsplatz zu Arbeitsplatz individuell skizziert und mit den Mitarbeitern besprochen. Nur wenn es dem Berater gelungen ist, seine Partner in den Betrieben von der Richtigkeit und der Notwendigkeit der gemeinsam erarbeiteten Maßnahmen zu überzeugen, wird es später zu einer Umsetzung in die betriebliche Praxis kommen.
- Ein ausführlicher Untersuchungsbericht enthält alle Vorschläge in detaillierter und durchführungsreifer Fassung.
- Der Bericht ist der Leitfaden für die Einführung der Rationalisierungsmaßnahmen, zu deren Unterstützung der Berater häufig später und wiederholt hinzugezogen wird. Er übernimmt dann die Erfolgskontrolle oder die immer wieder notwendige Modifikation von Einzelheiten in der Umsetzung.
- Natürlich beschafft die GfH im Rahmen der staatlichen Förderungsprogramme zur Verfügung stehende Zuschußmittel zur Verbilligung der Beratungskosten, erstellt Gutachten für staatliche Finanzierungshilfen und gibt Hinweise über sonstige, für Einzelmaßnahmen verfügbare Förderungsprogramme. In den letzten Jahren neu hinzugekommen ist in diesem Zusammenhang beispielsweise die Beratung von Existenzgründern.

Die GfH beschäftigt gegenwärtig 5 Berater, die ein Studium als Diplom-Kaufmann, Diplom-Volkswirt oder als Architekt absolviert haben und zudem über eine langjährige Großhandelspraxis verfügen. Hinzu kommen mehrere freie Mitarbeiter, die beispielsweise in den Bereichen Energieberatung, Mitarbeiterschulung, Fertigungs-Logistik oder Kommunikationstechnologien eingesetzt werden.

Das verbandliche Rechenzentrum in Nürnberg

Das Leistungspaket in der Betriebsberatung wird ergänzt durch ein verbandliches Rechenzentrum, das als eigenes Unternehmen in Nürnberg existiert: die d-v-h DATENVERARBEITUNGSDIENST DES HANDELS GMBH. Diese Tochtergesellschaft gründete der Landesverband 1965. Sie erhielt die Aufgabe, neben der Betriebsberatung speziell die Probleme der EDV im Großhandel für die Umsetzung in die Praxis zu entwickeln. Der d-v-h diente den Beratern oftmals als „Lehrwerkstatt“, um die Inhalte der angewandten EDV kennenzulernen und auf die Organisationsbereiche im Großhandel zu transportieren.

Neben den Standardprogrammen wie Lohn- und Gehaltsabrechnung, über die inzwischen über 15.000 Mitarbeiter unserer Betriebe abgerechnet werden, der Fakturierung, der Lagerbestandsrechnung, statistischen Auswertungen (Handelspaket) überwiegen individuelle Rahmenlösungen, die teilweise in Zusammenarbeit mit

den Beratern der GfH konzipiert worden sind. Im Frühjahr 1981 ist erstmals die Datenfernverarbeitung im Dialogverkehr über eine eigens installierte Post-Standleitung realisiert worden. Zwei Anwendern steht damit die Groß-EDV des Rechenzentrums permanent zur Verfügung. Die Kapazität wird nach Bedarf genutzt und bezahlt.



Der d-v-h hat insgesamt 8 Mitarbeiter, die künftig durch eine neue Software-Abteilung ergänzt werden sollen. *Geschäftsführer des d-v-h ist Herr Dipl.-Kfm. Walter Odörfer, seit 1969 im d-v-h. Im 20. Jahr seiner Betriebszugehörigkeit feierte Herr Odörfer im Januar 1989 seinen 50. Geburtstag. Vor seiner Tätigkeit im Rechenzentrum war er Unternehmens- und Organisationsberater.*

In den Zeiten des rasanten wirtschaftlichen und technischen Wandels wird das einzelne Unternehmen in hohem und eher noch zunehmendem Maße vor existentielle Entscheidungen gestellt, was insbesondere für mittelständische und kleinere Betriebe zutrifft. Die Mehrzahl der Firmeninhaber, die zwangsläufig etliche Funktionen in ihren Unternehmungen selbst ausüben, können wegen dieser Überlastung nicht immer alle wesentlichen Informationen auf betriebswirtschaftlichen oder technischen Gebieten werten. Sie sind bei unternehmerischen Entscheidungen auf guten Rat oft angewiesen. Genau hier kann durch die Heranziehung eines erfahrenen externen Beraters wirksam geholfen werden. Gute Berater sind in der Lage, dem Unternehmer Entscheidungshilfen an die Hand zu geben und Wege zu einer gesunden und rationalen Betriebsentwicklung aufzuzeigen. Das häufige Argument, Beratungen verursachen zu hohe Kosten, trifft bei der Wahl des richtigen Beraters nicht zu. Eben deshalb hat der Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels frühzeitig durch die Schaffung von Selbsthilfeeinrichtungen in eigenen Tochtergesellschaften dafür Sorge getragen, daß Spezialisten für die unternehmerische Führungspraxis und für die Lösung betrieblicher Organisationsprobleme zur Verfügung stehen, die „ihr Geld wert“ sind, für deren absolute Zuverlässigkeit der Verband sich verbürgen kann und deren Erfahrung aus inzwischen Tausenden von Großhandelsbetrieben jedem Verbandsmitglied offenstehen.

**GfH GESELLSCHAFT FÜR HANDELSBERATUNG MBH,
Max-Joseph-Straße 4, 8000 München 2, Telefon: 0 89/59 44 31, Telefax: 0 89/59 30 15, Telex: 5-28 115**

**d-v-h DATENVERARBEITUNGSDIENST DES HANDELS GMBH,
Königstorgraben 7, 8500 Nürnberg, Telefon: 09 11/22 47 66, Telefax: 09 11/24 30 87**

Berufsausbildung und -förderung

Duale Ausbildung attraktivster Bildungsweg

72 % aller Schulabgänger schließen im Verlauf ihres Bildungsweges einen betrieblichen Ausbildungsvertrag ab. Dies ist die höchste Ausbildungsquote, die je im dualen System von betrieblich/berufsschulischer Ausbildung erreicht wurde. Jeder zweite Schulabgänger aus allgemeinbildenden Schulen hat sechs Monate nach Schulende, d. h. nach einer Such- und Orientierungsphase, eine duale Ausbildung begonnen. Weitere 22 % schließen später nach dem Besuch weiterführender Schulen oder nach einer praktischen Tätigkeit einen Ausbildungsvertrag ab.

Das sind erste Ergebnisse einer vom Bundesinstitut für Berufsbildung durchgeföhrten repräsentativen Erhebung bei etwa 1000 Jugendlichen im Alter von 18 bis unter 25 Jahren, die zum Jahreswechsel 1987/88 durchgeföhr wurde.

Stark angenähert haben sich die Anteile von Frauen (69 %) und Männern (74 %) in einer dualen Ausbildung. Allerdings weisen die Übergangswege ins duale Ausbildungssystem deutliche geschlechtspezifische Unterschiede auf: Während von allen Schulabgängern, die eine duale Ausbildung beginnen, 70 % direkt und 30 % erst ein oder mehrere Jahre nach der Schule einen Ausbildungsvertrag abschließen, münden 37 % der Frauen über Umwege ins duale System ein, während dies nur bei 23 % der Männer der Fall ist. Wichtigste Zwischenstation auf dem Weg in eine betriebliche Berufsausbildung ist bei jungen Männern (15 %) und bei jungen Frauen (24 %) eine berufliche Vollzeitschule.

Vergleicht man die Auszubildenden nach ihrer Vorbildung, so steht die duale Ausbildung unter Hauptschulabsolventen (86 %) nahezu konkurrenzlos da. Schulabgänger mit Realschul- oder vergleichbarem Schulabschluß wählen ebenfalls mit einem sehr hohen Anteil (81 %) diese Ausbildungsform. Allerdings besuchen rd. 20 % der Hauptschüler und Schüler mit mittlerem Bildungsabschluß vor Ausbildungsbeginn eine berufliche Vollzeitschule.

Nach der Erhebung schließen ca. 36 % der Studienberechtigten (einschließlich Fachhochschulreife) einen Vertrag für eine betriebliche Berufsausbildung ab. Dies ist ein neuer Höchststand. Bei dieser Gruppe erfolgen 66 % der Übergänge direkt nach Schulabschluß. Der hohe Wert für den Anteil der späteren Übergänge ins duale System ist auf die Ableistung des Wehr- und Zivildienstes der jungen Männer zurückzuführen. Viele Studienberechtigte sehen in einer betrieblichen Berufsausbildung eine nützliche Zwischenstation auf dem Weg zum Studium, von der sie eine Verbesserung ihrer Chancen auf dem Arbeitsmarkt nach Studienabschluß erwarten.

Weiterer Anstieg der vorzeitigen Lösung von Ausbildungsverträgen

Auch im Jahre 1987 hat sich der seit 1983 zu verzeichnende Anstieg von Vertragslösungen fortgesetzt. Insgesamt wurden 114 582 Ausbildungsverträge vorzeitig gelöst, das sind 4 362 oder 4,0 % mehr als im Vorjahr. Entsprechend stieg der Anteil der gelösten Verträge an den neu abgeschlossenen Verträgen. Betrug 1986 die Lösungsrate eines Jahrgangs von Auszubildenden 16,1 %, so waren es im Berichtsjahr 17,7 %.

Ein Viertel (25,4 %) der Vertragslösungen entfiel 1988 auf die Probezeit. Unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Zahl von Auszubildenden in den einzelnen Ausbildungsjahren werden im ersten Ausbildungsjahr gut die Hälfte (52 %) der Verträge gelöst, im zweiten ein Viertel (25 %) und im dritten ein Achtel (13 %). Der Rest entfällt auf das vierte Ausbildungsjahr. Mit fortschreitender Ausbil-

dung nimmt die Tendenz, den Ausbildungsvertrag zu lösen ab. Näherungsweise halbiert sie sich von Jahr zu Jahr.

Besonders geringe Anteile gelöster Verträge an neuen Ausbildungsverträgen ergeben sich für den öffentlichen Dienst, hohe für das Handwerk und die sonstigen Bereiche (Hauswirtschaft, Seeschiffahrt). Während im Durchschnitt etwa jeder sechste Ausbildungsvertrag vorzeitig gelöst wird, ist es im öffentlichen Dienst jeder zwanzigste, im Bereich von Industrie und Handel jeder achtte, in den freien Berufen jeder siebente, in der Landwirtschaft jeder sechste und im Handwerk jeder vierte Vertrag.

Offenkundig bestehen größere Möglichkeiten zum Betriebs- und Berufswechsel aufgrund der Entspannung am Ausbildungsstellenmarkt, die auch genutzt werden. Eine Zunahme der Vertragslösungen signalisiert — nur unter diesem Aspekt — keinen Mangel, weist vielmehr auf eine Zunahme an Berufswahlfreiheit hin. Kritisch wäre es, wenn gleichzeitig die Zahl der gewachsenen wäre, die nach einer Vertragslösung ihre Ausbildungs- oder Bildungsbemühungen nicht fortsetzen und schließlich ohne Berufsbildung ins Erwerbsleben einmündeten. Empirische Untersuchungen belegen indes eher das Gegenteil: Ein wachsender Anteil der Jugendlichen erwirbt auch nach einer Vertragslösung auf betrieblichem oder schulischem Wege einen beruflichen Abschluß.

Eine Schwierigkeit von langfristig zunehmender Bedeutung entsteht aus dem seit Jahren sinkenden Anteil der ohne Berufsausbildung ins Erwerbsleben eintretenden Jugendlichen. Daraus resultieren höhere Anforderungen an die Jugendlichen, die sich nunmehr einer Berufsausbildung unterziehen, und höhere Anforderungen auch an die Ausbildungsbetriebe, die diese Jugendlichen zu einem Ausbildungsabschluß führen. Wachsende Vertragslösungs-raten sind unter diesem Gesichtspunkt ein Indiz, daß die Qualifizierung bisher nicht beruflich Ausgebildeter mit größeren Schwierigkeiten auf Seiten der Betriebe und der Auszubildenden verbunden ist.

Die auffallenden Unterschiede zwischen den Ausbildungsberufen hinsichtlich der Vertragslösungs-raten lassen sich teilweise erklären, wenn auf die Berufsberatungsstatistik zurückgegriffen wird. Hohe Anteile nicht besetzter Ausbildungsstellen gehen tendenziell mit hohen Vertragslösungs-raten in den jeweiligen Berufen einher ($r=0,75$) Berufe, die gemessen am Ausbildungsstellenangebot weniger nachgefragt werden, haben also höhere Vertragslösungs-raten als die begehrten Berufe. Dieser statistische Zusammenhang verweist auf einen während der Berufseinniedigung ablaufenden selektiven Prozeß, bei dem qualifiziertere Jugendliche günstigere Chancen haben, attraktive und zukunftssichere Berufe zu ergreifen. Hohe Anteile nicht besetzter Ausbildungsstellen weisen demgegenüber auf weniger günstige Bedingungen auf Seiten der Berufe wie der Auszubildenden hin; Bedingungen, die wiederum für Vertragslösungen ausschlaggebend sind.

Fast ein Drittel weniger Realschüler als 1981/82

121 372 Schüler, darunter 67 399 bzw. fast 56 % Mädchen, haben am 1. Oktober 1988 die 238 öffentlichen und 92 privaten Realschulen in Bayern besucht. Wie das Bayerische Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung mitteilt, ist die Realschülerzahl damit wiederum gesunken, und zwar um 4,9 % gegenüber dem vergangenen Schuljahr bzw. um 32,5 % gegenüber Herbst 1981; damals erreichte sie den bisherigen Höchststand von 179 934. Die rückläufige Entwicklung hat sich allerdings bereits seit Oktober 1986 jährlich etwas abgeschwächt.

Die Neuauflnahmen in die Eingangsklassen haben sich gegenüber Herbst 1987 um 715 bzw. 2,6 % auf 27 183 Schüler verringert. 38 644 Schüler, um 5,9 % weniger als im Vorjahr, haben 1987/88 die

Realschulen verlassen; 32 387 oder 83,8% von ihnen hatten den Realschulabschluß erreicht. Bezogen auf die Abschlußklassen sind 95,1% der Schüler mit der Mittleren Reife abgegangen, im Vorjahr waren es 94,9% gewesen. Während sich die Zahl der deutschen Realschüler seit letztem Schuljahr um 5,5% verringerte, wuchs die der ausländischen um 8,9% auf 5 356; ihr Anteil erhöhte sich dadurch von 3,9 auf 4,4%. Über die Hälfte der ausländischen Schüler sind türkisch (33,2%) oder jugoslawisch (27,2%).

Im Herbst 1988 wurden 4 873 Klassen gebildet; das waren um 3,4% weniger als vor einem Jahr. Die durchschnittliche Klassenstärke verringerte sich von 25,3 auf 24,9.

Die Zahl der hauptamtlichen und hauptberuflichen Lehrer an den Realschulen erhöhte sich seit Beginn des vergangenen Schuljahrs um 23 auf 8 704. Im gleichen Zeitraum stieg die Anzahl der teilzeitbeschäftigen Lehrer von 2 255 auf 2 383. 1988/89 werden in einer normalen Schulwoche fast 190 000 Unterrichtsstunden erteilt.

In den sechs zusätzlichen Realschulen für Behinderte wurden am 1. Oktober 1988 348 Schüler, darunter 148 Mädchen, von 83 hauptamtlichen und hauptberuflichen Lehrern betreut.

Das Bildungsziel der Realschule kann auch an den fünf Abendrealschulen erreicht werden. Diese Einrichtungen des Zweiten Bildungswegs wurden im Herbst 1988 von 606 Schülern, darunter 43% Mädchen, besucht.

Weitere Angaben können dem Statistischen Bericht des Landesamts „Realschulen in Bayern“ (B I 3 – j/88 Nr. 528) entnommen werden.

Differenzierte Beurteilung der Berufsschule durch Auszubildende

Die Berufsschule erhält überwiegend von den Auszubildenden gute Noten. Dies ist das Fazit einer vom Bundesinstitut für Berufsbildung im Rahmen des Forschungsprojekts „Jugend, Ausbildung und Beruf“ bundesweit durchgeföhrten repräsentativen Befragung, die u. a. Aufschluß darüber geben sollte, wie die Auszubildenden die Berufsschule beurteilen.

Eine differenzierte Auswertung der Ergebnisse zeigt, daß der schulische Teil der dualen Ausbildung mehrheitlich den Ansprüchen der Auszubildenden gerecht wird:

- 58% der Befragten geben ein positives Gesamurteil über die Berufsschule ab;
- 61% halten die bestehende Form des dualen Systems mit der Aufteilung in Betrieb und Berufsschule für richtig;
- 70% der Auszubildenden empfinden die von der Berufsschule an sie gestellten Leistungsanforderungen als angemessen;
- 66% der befragten Jugendlichen sind zufrieden mit der inhaltlichen Abstimmung des Unterrichtsstoffes der Berufsschule und dem jeweiligen betrieblichen Ausbildungsabschnitt.

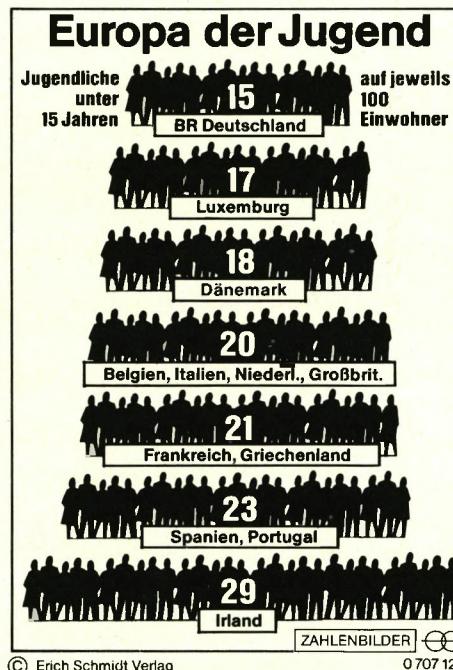
Doch es gibt auch Klagen und weniger positive Bewertungen:

- Jeder sechste Hauptschüler fühlt sich durch die Berufsschule überfordert, jeder zweite Abiturient unterfordert;
- Insbesondere von Auszubildenden des Handels und aus Betrieben mittlerer Größe wird über eine schlechte Abstimmung zwischen Betrieb und Berufsschule geklagt;
- 32% aller Auszubildenden empfinden die Berufsschule als „notwendiges Übel“;
- Weitere 10% haben ernsthafte Schwierigkeiten – die Hälfte dieser Gruppe würde „lieber heute als morgen“ die Berufsschule verlassen.

Die Studie von Sabine Davids, „Die Berufsschule im Urteil von Auszubildenden und Ausbildern“ ist als Heft 100 der „Berichte zur beruflichen Bildung“ erschienen und kann gegen eine Schutzgebühr bezogen werden beim Bundesinstitut für Berufsbildung, K3/ Veröffentlichungswesen, Fehrbelliner Platz 3, 1000 Berlin 31, Tel.: (030) 86 83-520/516.

Grundsteinlegung in Goslar

Das Großhandelsschulungsheim Goslar konnte am 1. Dezember 1988 bei Eis- und Schneeregen den Grundstein für den Erweiterungsbau legen. Im Beisein von 50 Unternehmern des deutschen Baustoffhandels, die zum 23. traditionellen Unternehmerkursus des Baustoffhandels in Goslar zusammengekommen waren, führte der 2. Vorsitzende des Großhandelsschulungsheims Goslar e.V., **Otto Fricke**, aus, daß mit diesem Erweiterungsbau für den gesamten deutschen Groß- und Außenhandel neue Möglichkeiten der Aus- und Weiterbildung sowohl für den Nachwuchs als auch für die Unternehmer geschaffen werden soll. Präsident **Klaus Richter** wies vor der Presse darauf hin, daß der BGA beabsichtige, das Großhandelsschulungsheim Goslar zu einem „Bildungszentrum des Groß- und Außenhandels“ auszubauen, das auch Unternehmen und Nachwuchs aus anderen europäischen Ländern offenstehen solle. HGF **Dr. Göke Frerichs** sprach die Erwartung aus, daß die Mitgliedsverbände des BGA, die heute noch nicht zu den Trägern dieser Schulungsstätte gehören, in den kommenden beiden Jahren die Mitgliedschaft erwerben sollten, damit bei der Einweihung dieses Bildungszentrums 1990 der gesamte deutsche Groß- und Außenhandel nach außen als Träger in Erscheinung treten könnte.



Europa der Jugend

In den zwölf Mitgliedsländern der Europäischen Gemeinschaft leben mehr als 320 Millionen Menschen, die mit der Vollendung des Binnenmarkts in den neunziger Jahren wieder ein Stück näher zusammenrücken werden. Große Unterschiede bestehen aber zum Beispiel im Altersaufbau der zwölf Teil-Bevölkerungen, so daß daraus auch unterschiedliche Anforderungen an die Bildungs-, Beschäftigungs- und Sozialpolitik erwachsen.

Auf die Bundesrepublik kommen ernste Nachwuchssorgen zu: Nur knapp 15% ihrer Bevölkerung sind Kinder und Jugendliche unter 15 Jahren. Ein ganz anderes Altersprofil weist dagegen die Republik Irland auf, die mit einem Anteil von 29% Unter-15-Jährigen das mit Abstand „jüngste“ EG-Land ist. Im EG-Durchschnitt gehören 19% der Bevölkerung zu dieser Altersklasse.

Der LGA war dabei...

1. Dezember

Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn: *Deutsch*

5. Dezember

Sitzung des Bildungspolitischen Ausschusses der VAB: *Deutsch*

6. Dezember

Sitzung des Bürgschaftsausschusses der Kreditgarantiegemeinschaft: *Taffel, Sattel*

Jahresempfang der Industrie- und Handelskammer München und Oberbayern für die Bayerische Staatsregierung und das Konsularische Korps: *Präsident Braun, Dr. Wolfrum, mehrere Vorstandsmitglieder, Sattel*

8. Dezember

Vorstandssitzung Bundesverband Kunstgewerbe, Geschenkartikel, Frankfurt: *Sattel, Schwarz*

13. Dezember

Vorstandssitzung des LGA, München

Sitzung des Garantieausschusses der Kapitalbeteiligungsgesellschaft: *Sattel*

14. Dezember

Sitzung Arbeitskreis „Recht“ der VAB in München: *Frankenberger*

16. Dezember

Arbeitssitzung IHK/LGA zum Großhandelszentrum München: *Sattel, Heim*

28. Dezember

Wirtschaftspolitisches Gespräch im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr: *Ministerialrat Fleck, Sattel*

11. Januar

Sitzung des Süddeutschen Arbeitskreises Technische Chemikalien: *Sauter*

19. Januar

Sitzung des Ausstellerbeirates der Frankfurter Messe: *Adler, Sattel*

Bayerische Unternehmertage

26. Januar

Sitzung der Großen Tarifkommission unter Leitung unseres Präsidialmitgliedes Dipl.-Kfm. Rudolf Schmidt, in München

27. Januar

Klausurtagung der Hauptgeschäftsführer in der Vereinigung der Arbeitgeberverbände Bayern, in Grainau: *Sattel*

31. Januar

Sitzung des Fachzweigs Elektro im LGA unter Leitung seines Vorsitzenden: *Brandl*

Sitzung der LGA-Erfra-Gruppe, Augsburg, unter Leitung von Vizepräsident Helmut Hartmann

Verbandsnachrichten

Spielwaren-Fachhandel zeichnet Deutsche Verkehrswacht aus

Zum 9. Mal wurde während der 40. Internationalen Spielwarenmesse in Nürnberg der vom Spielwaren-Fachhandel gestiftete Preis „Alle Sicherheit dem Kind“ verliehen. Preisträger des Jahres 1989 ist die Deutsche Verkehrswacht.

Erstmals ist in diesem Jahr neben dem Spielwaren-Fachhandel auch die Spielwarenmesse an dem Preis, der mit DM 5.000,— dotiert ist, beteiligt. Der Preis wurde am 10. Februar 1989 im Tagungsgebäude des Messezentrums, Nürnberg, durch den Bundesminister für Verkehr, Dr. Jürgen Warnke, übergeben.

Mit der Wahl des Preisträgers würdigte der Stiftungsrat die außerordentlichen Verdienste der Deutschen Verkehrswacht um die Verkehrserziehung von Kindern. Die Bemühungen um einen sicheren Weg zur Schule und das Bewußtsein für die Gefahren im Straßenverkehr werden den Kindern schon im Vorschulalter vermittelt. Unter Verwendung pädagogisch konzipierter Verkehrsspiele und in praktischen Übungen werden die Kinder spielerisch an die täglichen Verkehrsprobleme herangeführt und darüber aufgeklärt. Die unmittelbare Verbindung zwischen dem Spiel und der Sicherheit für das Kind kann kaum deutlicher werden.

Der Deutsche Spielwaren-Fachhandel wird repräsentiert durch den Hauptverband des Spielwaren-, Modellbau-, Kinderwagen- und Korbwaren-Einzelhandels e.V. und den Großhandelszentralverband für Spielwaren und Geschenkartikel e.V. GSG.



Präsident Dr. F. Mottl (2. v. l.) nimmt den Preis für die Deutsche Verkehrswacht aus der Hand von Verkehrsminister Warnke entgegen. Ganz links der Präsident des GSG Breimeir, rechts Präsident Schrörs (Einzelhandel).

Bitte schon heute notieren:

Verbandstag 1989
5. Juli 1989 in Nürnberg

Staatsminister August Lang – 60 Jahre



Am 26. Februar konnte der Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr, **August Richard Lang**, seinen 60. Geburtstag feiern. Er war am 26. Februar 1929 als viertes von 11 Kindern ganz nahe der bayerisch-tschechischen Grenze geboren worden.

Die Familie übersiedelte ins nahegelegene Weiden, wo der Vater eine Stelle als Justizbeamter angenommen hatte. Dort besuchte Lang auch die Schule und machte 1949 das Abitur. Als gerade

Sechzehnjähriger wurde er in den letzten Kriegswochen auch noch zum Volkssturm eingezogen.

Von 1949 bis 1953 studierte Lang in Erlangen Rechtswissenschaften und Volkswirtschaftslehre. Nach dem 1. juristischen Staatsexamen war Lang einer der ersten Absolventen der damals gerade voll ausgebauten Verwaltungshochschule in Speyer. Während der Referendarzeit arbeitete Lang bereits als bestellter Anwaltsvertreter, um dann nach der in München abgelegten großen juristischen Staatsprüfung selbst den Rechtsanwaltsberuf zu ergreifen. 1959 gründete Lang in Weiden eine eigene Anwaltskanzlei. Der junge Anwalt, zugelassen beim Landgericht Weiden und beim Oberlandesgericht Nürnberg, machte sich rasch einen Namen als Konkurs- und Vergleichsverwalter.

Die politische Laufbahn Langs beginnt 1966 auf der kommunalen Ebene mit der Wahl in den Stadtrat von Weiden. Von 1966 bis 1970 ist er Vorsitzender der CSU-Stadtratsfraktion. 1970 zieht Lang als direkt gewählter Stimmkreisabgeordneter für den Landkreis Neustadt a. d. Waldnaab in den Bayerischen Landtag ein, wo er zunächst dem Ausschuß für Verfassungs-, Rechts- und Kommunalfragen angehört.

Nach nur 4 Jahren wird Lang 1974 zum Vorsitzenden der CSU-Fraktion im Landtag gewählt, deren Leitung er über 8 Jahre bis 1982 innehat. 1982 beruft ihn Ministerpräsident Franz Josef Strauß zum Staatsminister der Justiz. Am 30. Oktober 1986 wird ihm das Amt des Staatsministers des Innern übertragen.

Bereits 1967 wird Lang stellvertretender Vorsitzender des CSU-Bezirks Oberpfalz. Am 11. Juni 1983 wird er als Nachfolger von Franz Sackmann zum Bezirksvorsitzenden der CSU-Oberpfalz gewählt. Dem Landesvorstand und dem Präsidium der CSU gehört Lang seit 1974 an.

Als Stimmkreisabgeordneter und als Bezirksvorsitzender hat sich Lang intensiv für die Ansiedlung neuer Industriebetriebe in der Oberpfalz eingesetzt. Besonders bemüht hat er sich in den letzten Jahren um die Rettung der Arbeitsplätze beim Bundesbahnhausbesserungswerk in Weiden. Die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens PFA der Flachglas AG und der Deutschen Bundesbahn kann als ein Erfolg seiner Bemühungen angesehen werden. Auch die Ansiedlung der Firma Sonnenschein in Weiden ist zu einem wesentlichen Teil der Initiative von Minister Lang zu verdanken. In der Person von Minister Lang erhält die Wirtschaft des Grenzlands einen engagierten Verfechter ihrer Sorgen und Nöte gegenüber Bonn und Brüssel.

Verkehr

Zentralruf der Autoversicherer: Schnellere Schadenregulierung für eine halbe Million Autofahrer

Rund eine halbe Million Autofahrer suchten 1988 nach Autounfällen Hilfe bei einer der 13 Zentralrufstationen der deutschen Autoversicherer, weil der Unfallgegner nicht wußte, wo sein Fahrzeug versichert ist. Damit haben die Zentralrufe bei etwa jedem achten Unfall die Schadenregulierung beschleunigt.

Der Zentralruf ist eine seit 1972 bestehende Serviceeinrichtung der Autoversicherer. Bei Angabe des polizeilichen Kennzeichens, von Namen und Anschrift des Fahrzeughalters, des Fahrzeugtyps

sowie des Unfalldatums ermittelt der Zentralruf innerhalb weniger Stunden über die jeweilige Zulassungsstelle Versicherungsgesellschaft und Versicherungsnummer des Autofahrers, der den Unfall verursacht hat. Darüber hinaus meldet der Zentralruf den Schaden unmittelbar an die zuständige Versicherung weiter.

Die meisten Anrufe werden am Vormittag zwischen 10 und 12 Uhr registriert. In dieser Zeit kann es daher – insbesondere bei einer örtlichen Häufung von Unfällen z. B. wegen Glatteis oder Nebel – zu gelegentlichen Überlastungen der Telefonleitungen kommen. Hilfesuchende Autofahrer können in solchen Fällen entweder auf andere Zentralrufe oder auf die „anrufärmeren“ frühen Morgen- oder Abendstunden ausweichen.

Bei Unfall-schaden:

Aachen	0241
Berlin	030
Dortmund	0231
Essen	0201
Frankfurt	069
Hamburg	040
Hannover	0511
Köln	0221
Mannheim	0621
München	089
Nürnberg	0911
Saarbrücken	0681
Stuttgart	0711

19213

Personalien

wir gratulieren

Herrn Herbert **Lindner**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Farben-Lindner GmbH in Schweinfurt, der mit Wirkung vom 1. Februar 1989 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen wurde. Ihm gilt unser herzlicher Glückwunsch.

Herrn **Klaus Schöner**, Firma Franz Schöner, Tabakwarengroßhandlung in Weiden, der mit Wirkung vom 1.12.1988 an für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Weiden berufen wurde.

Unseren herzlichen Glückwunsch zu dieser ehrenvollen Berufung.

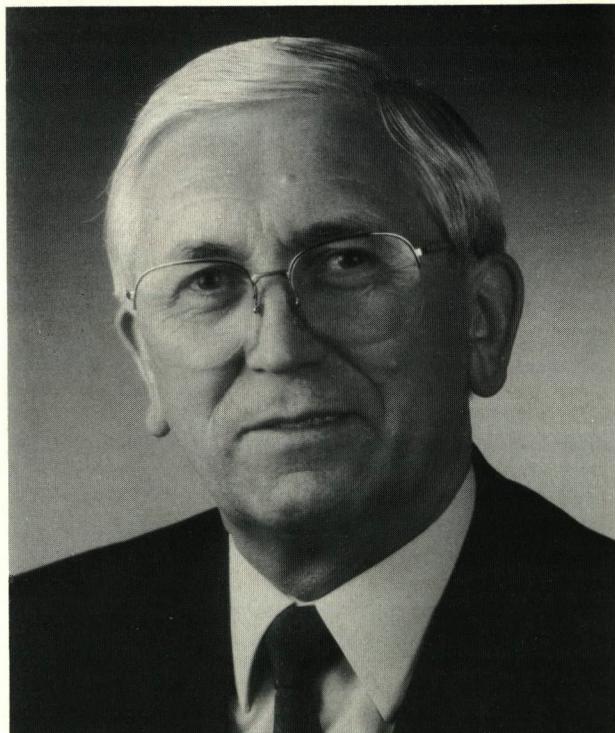
Herrn **Werner Sattel**, Diplom-Kaufmann, Hauptgeschäftsführer unseres Landesverbandes. Herr **Sattel** ist mit Wirkung vom 1.1.1989 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Landesarbeitsgericht München berufen worden. Wir gratulieren sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Unsere herzlichen Glückwünsche gelten auch Herrn **Jürgen Streit**, Fa. Kunststoff-Zentrale-Streit, Passau, der ebenfalls vom Januar 1989 an für vier Jahre zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Regensburg berufen wurde.

Herzlichen Glückwunsch auch für

Herrn **Gerhard Schumann**, Fa. Alfred Schumann in Würzburg. Er wurde ebenfalls für eine neue Amtsperiode vom Januar 1989 an für vier Jahre zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen.

**Anton Thomann –
40jähriges Betriebsjubiläum**



Unser Vorstandsmitglied, **Direktor Anton Thomann**, Mitglied des Vorstands der Otto Stumpf AG in Nürnberg, beginnt im Januar 1989 sein 40jähriges Dienstjubiläum. Wir gratulieren diesem hervorragenden und beispielhaften Unternehmer auch an dieser Stelle noch einmal sehr herzlich zu diesem seltenen Jubiläum und wünschen ihm noch viele Jahre erfolgreichen Schaffens.

Rudolf Georgi – 60 Jahre

Am 6. Dezember 1988 konnte **Rudolf Georgi**, Mitgesellschafter der Firma Eberhart Reinshagen GmbH & Co. in Nürnberg, sein 60. Lebensjahr vollenden.

Der Jubilar ist außerdem persönlich haftender Gesellschafter der Firma August Kajewicz in Nürnberg, einer Tochter der Firma Eberhart Reinshagen. Herr Georgi ist ein Urenkel des Gründers der Firma, die 1868 in Leipzig gegründet worden war. Über seine rein geschäftlichen Aktivitäten hinaus ist Rudolf Georgi auch ehrenamtlich tätig bei der Industrie- und Handelskammer Nürnberg als Vorsitzender des für den Großhandel mit Gummi- und Kunststofferzeugnissen zuständigen Prüfungsausschusses. Darüber hinaus ist Herr Georgi weiterhin im gesellschaftspolitischen Raum als 2. Vorsitzender des Verbandes der Heimkehrer e. V. (VdH) im Kreis Nürnberg aktiv.

In seiner Gemeinde Rückersdorf engagiert sich Herr Georgi im Bund Naturschutz für die Erhaltung des Ortsbildes und der geschlossenen Waldumgehung. Außerdem ist der Jubilar Mitglied vieler örtlicher Vereine. Als einzigem Gemeinderat der FDP sind ihm besonders Positionen wie die Erhaltung des Ortsbildes, die Stärkung der finanziellen Situation des Ortes, ohne Steuererhöhung sowie die Verbesserung der Kanalisation (Überlaufbecken) besonders wichtig.

Wir gratulieren dem überaus aktiven Jubilar auch an dieser Stelle noch einmal sehr herzlich und wünschen ihm noch viele weitere glückliche Lebensjahre.

Richard Schahl – 60 Jahre



Richard Schahl, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der gleichnamigen GmbH, die ihren Sitz in Pullach/München hat, konnte am 24. November 1988 seinen 60. Geburtstag begehen.

Bei einer betriebsinternen Feier, an der aber auch einige enge Geschäftsfreunde, denen das Jubiläum nicht entgangen war, teilnahmen, würdigte Mitgesellschafter Heinz Rätsch die Unternehmerspersönlichkeit des Jubilars, der nach einem 10-jährigen Aufenthalt in Bogota/Kolumbien 1964 die damalige Einzelfirma Richard Schahl in Württemberg gründete.

Die Firma Richard Schahl liefert heute Speziallampen der verschiedensten Anwendungsbereiche nicht nur an Tausende von Kunden in Deutschland und Europa, sondern praktisch in die ganze Welt und nimmt nicht zuletzt für die großen Konzernfirmen eine wichtige Distributionsfunktion wahr.

Richard Schahl übt seit mehr als 10 Jahren das Ehrenamt eines Handelsrichters aus, in das er wegen seiner großen unternehmerischen Erfahrung berufen wurde.

Walter Luther aus BAUSTOFF UNION ausgeschieden

Zum 31. Januar dieses Jahres ist Herr **Walter Luther** aus der aktiven Geschäftsführung der BAUSTOFF UNION ausgetreten und als Gesellschafter in den Beirat der BAUSTOFF UNION übergewechselt, wo er den Vorsitz dieses Gremiums übernommen hat.

Ab 1. Februar 1989 liegt die Geschäftsführung in den Händen von Herrn **Dieter Streng** (Vors.) und Herrn **Klaus Willers**.

50 Jahre Erfahrung bei Gebr. Maser, Nürnberg

Ihr 50jähriges Geschäftsjubiläum konnte unsere Mitgliedsfirma Gebr. Maser, hochwertige Qualitätsschleifmittel für alle Anwendungen in Nürnberg, Anfang Oktober vergangenen Jahres feiern. Die Firma wurde am 1.10.1938 gegründet und befindet sich auch heute noch – in der dritten Generation – in Familienbesitz. Gegründet wurde das Unternehmen von Friedrich und Karl Maser, hervorgegangen ist es aus der Firma Papier-Müller (dieses Jahr bereits 150 Jahre alt), das schon seit über 100 Jahren mit Schleifmitteln handelte.

Schleifmittel auf flexibler Unterlage – so die Fachbezeichnung – sind heute als hochwertige Werkzeuge überall da im Einsatz, wo Oberflächen spanabhebend kalibriert, entgratet, gereinigt oder aus dekorativen Gründen bearbeitet werden müssen.

Wurden vor dem Kriege überwiegend englische Schleifpapiere vertrieben, so sind es heute Produkte deutscher Hersteller, mit denen in Süddeutschland und im angrenzenden Ausland gehandelt wird.

Erfahrung auf dem Gebiet der Oberflächenbearbeitung und flexibles Einstellen auf die Wünsche der Kunden aus Industrie, Handwerk und Handel sind die traditionellen Stärken dieses mittelständischen Unternehmens.

Dies auch in Zukunft sicherzustellen, ist das Ziel der Mitarbeiter und der heutigen Geschäftsführer Gottlob und Wolf Maser.

Auf diesem Wege begleiten die besten Wünsche des LGA dieses traditionsreiche Unternehmen.

Fa. Kaeppel auf der Heimtextil '89

Für 'kaeppel' war nach einem erfolgreichen Jahr 1988 die heimtextil 89, vom 11. – 14. Jan. 89 in Frankfurt/M. was Besucherzahlen und Umsatzergebnis betrifft, eine erfreuliche Fortschreibung des Trends nach oben seit 1986.

Die neue Standkonzeption, deren äußeres Erscheinungsbild allgemein großen Anklang fand, kam mit der Vergrößerung der Standfläche und einer erheblichen Erhöhung des Standpersonals gerade rechtzeitig für die enormen Anforderungen.

Die Kollektion, die weiter modisch aktualisiert und zielstrebig ausgebaut wurde, fand großes Interesse bei allen Besuchern.

Die preisliche Leistung bei uni und hochmodisch bedruckten Maco-Satins wurde als echte 'kaeppel'-Leistung bezeichnet, da sie nicht zu Lasten der Grundqualität geht.

Bei den Cretonnes waren neben den neuen und aktuellen Lizenzien wie die süßen und originellen Dasha-Katzen, die Ducktales und Donald Duck von Walt Disney, Dingsda und der unverwüstliche Pumuckl neben der Augsburger Puppenkiste ein großes Thema.

Der von 'kaeppel' besonders ausgeweitete Bereich 'Junges Wohnen' fand mit aparten und sportlichen sowie romantischen Themen sehr viel Anklang.

Neu gezeigt wurde eine elegante Druckserie bis zu 280 cm breit für alle europäischen Größen. Sie fand guten Anklang.

Zusatzartikel wie Frottiersets mit den Dasha-Katzen und ein Tischdeckenprogramm mit einem Rosenmuster waren ein gelungener Versuch.

Der seit letztem Jahr konsequent weiter ausgebaute Jerseybereich wird voll angenommen.

Eine besondere Leistung ist es, daß dem Trend entgegen die Preise gehalten wurden.

Beim Auslandsgeschäft scheint sich eine Trendwende nach oben abzuzeichnen.

RAGALLER KG baut in München neues Betriebs- und Verwaltungsgebäude

Im Sommer 1983 bezog die RAGALLER KG mit ihrer Servietten-Produktionsgesellschaft Karin Ragaller Inh. Werner Schmidt ihr neu errichtetes Gebäude im Münchener Norden an der Freimanner Bahnhofstraße. Mit 1200 Palettenplätzen im modernen Hochregallager und großzügigen Büroräumen schien man ausreichende Raumkapazitäten für das Wachstum der folgenden 10 und mehr Jahre zu haben.

Die dynamische Entwicklung erforderte jedoch die Entscheidung zu einem neuen und wesentlich größeren Neubau nach nur 6 Jahren.

Im Gewerbegebiet „Am Moosfeld“ (Nähe Flughafen Mü-Riem) wurde ein geeignetes Grundstück gefunden. Auf ihm erstellen die Eigentümer der RAGALLER KG, Werner Schmidt und Dr. Sylvia Stüssgen-Schmidt, in diesem Jahr ein beeindruckendes Betriebs- und Verwaltungsgebäude. Neben durchdachter Funktionalität wird hierbei größter Wert auf Schönheit des Baukörpers und landschaftliche Gestaltung gelegt.

Neben dem viergeschossigen Verwaltungsgebäude (zwei Etagen werden vermietet) mit zusammen 1300 qm entsteht ein Hochregallager (10 m lichte Höhe) für 3000 Palettenplätze in 6 Etagen. Des Weiteren wird ein Produktionsgebäude errichtet, von welchem ein Teil vermietet wird. Eine Tochtergesellschaft der RAGALLER KG kann nun hier die Produktion von Servietten (mit Werbedruck), von Bestecksets und den Offsetdruck für Geschäftsdrucksachen konzentrieren. Bislang mußte aus Platzgründen an zwei Standorten produziert werden.

Der Neubau bringt für RAGALLER weitere Vorteile: das moderne Lagersystem rationalisiert die Warenlagerung und Warenausgabe. EDV-gestütztes Kommissionieren wird zur schnelleren Auslieferung mit geringer Fehlerquote führen. Der Neubau liegt günstig am Münchener Autobahnnetz und doch nur etwa 10 Minuten bis zur Innenstadt. Ein Gleisanschluß mit großzügiger Rampe läßt das gleichzeitige Be- und Entladen von bis zu 4 Bahnwaggons zu. An der LKW-Rampe können zugleich 4 bis 5 LKWs abgefertigt werden.

RAGALLER plant vor diesem Hintergrund Sortimentsverdichtungen und -erweiterungen.

Das neue Betriebs- und Verwaltungsgebäude ist für weiteres dynamisches Wachstum ausgelegt.

Buchbesprechungen

Der GmbH-Geschäftsführer im Gesellschafts-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht

von Dr. jur. Gerhard Brandmüller, Fachanwalt für Steuerrecht, vereidigter Buchprüfer

1988 – 92 Seiten – kartoniert – DM 35,80 –
ISBN 3-08-315888-2 – Stofffuß Verlag Bonn

Alle Fragen rund um den GmbH-Geschäftsführer werden verständlich, kurz und praxisnah dargestellt: Von den Aufgabenbereichen und seinen Bezügen bis hin zu seiner Haftung und seiner strafrechtlichen Verantwortung. Er enthält wichtige Hinweise für die Bestellung eines Geschäftsführers, die Ausgestaltung des Anstellungsvertrages, aber auch Hinweise auf mögliche Fehlerquellen. Von besonderer Bedeutung ist die ausführliche Behandlung möglicher Haftungsrisiken des Geschäftsführers, sei es vor Eintragung der Gesellschaft, im Insolvenzfall oder bei Forderungen des Finanzamtes oder sonstiger Gläubiger.

Ein umfassender Ratgeber für den GmbH-Geschäftsführer und seinen steuerlichen Berater, mit vielen Beispielen, Gestaltungshinweisen und Musterverträgen.

Ab 1. Januar 1989 neue Gesamttabzugs-Tabellen

Wichtige Gründe für die neuen Stofffuß Tabellen 1989

- Anhebung der Beitragsbemessungsgrenzen in den Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherungen
- Einführung einer Krankenversicherungspflichtgrenze auch für Arbeiter
- Krankenversicherungsfreiheit für weiterbeschäftigte Pensionäre und Beamte mit Zeitbeschäftigung
- Neuregelung des Beitragseinzugs für Ersatzkassen
- 19 weitere Kombinationssätze (stufenlos von 10,4 bis 16 %) in der Krankenversicherung sowie Anhebung der Endbeträge bei Löhnen und Gehältern

Darum brauchen Sie auch ab 1.1.1989 die neuen Stofffuß Tabellen mit den gültigen Zahlen und den aktuellen Erläuterungen.

Gesamttabzugs-Tabelle 1989 Monat – DIN A 4 – 200 Seiten – ISBN 3-08-333 – DM 37,30 – Stofffuß Verlag Bonn

Erfolgreiche Anfechtung von Haftungs- und Beitragsbescheiden.

Aktuelle Fragen der Lohnsteuer- und Krankenkassenprüfung

Von Dr. Hartmut Hahn, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht.

1988 – DIN A 4 – kartoniert – 92 Seiten – DM 39,80
ISBN 3-08-315088-1 – Stofffuß Verlag Bonn

Die Finanzverwaltung und die Sozialversicherungsträger haben ihre Prüfungstätigkeit intensiviert. Im Jahr 1986 ergaben sich alleine

- über 690 Mio. DM Lohnsteuernachforderungen nach durchgeführten Außenprüfungen und
- über 500 Mio. DM Beitragsnachforderungen nach Prüfungen der Sozialversicherungsträger.

Meist wird es dem Arbeitgeber nicht möglich sein, die haftungsweise entrichtete Lohnsteuer beim Arbeitnehmer wieder hereinzuholen, bei den Sozialversicherungsbeiträgen ist dies sogar durch ausdrückliche gesetzliche Anordnung eingeschränkt. Das führt dazu, daß Arbeitgeber in zunehmendem Maße für unrichtig oder zu gering eingehaltene Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge in Anspruch genommen werden, ohne zu wissen, daß in vielen Fällen die Steuer- und Beitragsnachforderungen begrenzt oder abgewehrt werden können.

Der aktuelle stv-Ratgeber im bewährten Leitfadenkonzept bietet dem Berater und seinen Mitarbeitern sowie den betroffenen Unternehmen eine effektive und praktikable Arbeitshilfe durch

- eine Anleitung zur systematischen Überprüfung von Haftungs- und Beitragsbescheiden.
- Prüfungsschemata für alle Anfechtungsmöglichkeiten mit zahlreichen Beispielen und Praxistips sowie
- Musterschreiben und Arbeitshilfen.

Der Leitfaden enthält zusätzlich alle einschlägigen Gesetzesvorschriften, die neueste Rechtsprechung und Verwaltungsregelungen und bietet damit auch Rechtssicherheit bei der Prüfung der rechtlichen Grundlagen.

Einzelhandel und Baunutzungsverordnung

Herausgegeben von Prof. Dr. ERWIN DICHTL und Prof. Dr. WOLF-RÜDIGER SCHENKE, Mannheim

Mit Beiträgen von Hans Christian Bremme, Erwin Dichtl, Karl Gleisberg und Wolf-Rüdiger Schenke

1988, 178 Seiten, kartoniert DM 56,–
ISBN 3-8005-6799-7

Schriften des Betriebs-Beraters, Band 72

Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, Heidelberg

Wenn einem Handelsunternehmen von 200 beantragten Bauvorhaben nur drei genehmigt werden, so zeigt dies deutlich, in welch starkem Maße vor allem die Baunutzungsverordnung den Lebensnerv dieses Wirtschaftszweiges berührt. Obwohl es sich hierbei primär um eine städtebaulichen Zielen dienende Normierung handelt, wirkt sie sich doch in einer außerordentlich tiefgreifenden Weise auf Handel und Verbraucher aus.

Das Buch geht auf ein Symposium zurück, das im Herbst 1987 in Mannheim stattgefunden hat. Die Autoren arbeiten in ihren Beiträgen die recht unübersichtliche Rechtslage heraus, die sich heute für jeden darbietet, der einen großflächigen Betrieb des Einzelhandels zu errichten beabsichtigt. Die rechtliche Beurteilung wird dabei durch ein Prüfungsschema erleichtert, das den Leser durch das Ge- strüpp der zu beachtenden Bestimmungen führt.

Zu Wort kommen Vertreter der Rechtswissenschaft, der verwaltungsbehördlichen Praxis und des Handels, die mit der Materie von ihrer täglichen Arbeit her besonders gut vertraut sind. Abgerundet wird das Bild durch den Beitrag eines Ökonomen, in dem die weitreichenden wirtschaftlichen Konsequenzen aufgezeigt werden, die sich aus den unter einer ganz anderen Zielsetzung getroffenen gesetzlichen Bestimmungen ergeben.

Reservisten der Bundeswehr

Der Bundesminister der Verteidigung, Herr Professor Dr. Rupert Scholz, hat die Konzeption

„Reservisten der Bundeswehr“

vorgestellt.

Die wichtigen Aussagen zu diesem Thema und deren Erläuterungen sind in einem Heft zusammengefaßt.

Die Ausgestaltung der Wehrpflicht, bestehend aus dem allgemeinen Grundwehrdienst und den Wehrübungen unserer Reservisten, hat in den 90er Jahren eine erhöhte Bedeutung, die in ihrer Auswirkung über den militärischen Bereich hinausgeht und weit in zivile Planungsfelder hineinreicht.

Das vorliegende Heft soll der persönlichen Information dienen und bei der Beantwortung von Fragen aus dem zivilen und dienstlichen Umfeld unterstützen.

Für weitere Fragen stehen – auch telefonisch – gerne zur Verfügung:

Herr Major Machalowsky und
Herr Küpper.
Bundeswehr/Streitkräfteamt
Telefon: 0 22 25/26 49 oder 30 58.

„Weiterbildung im zwischenbetrieblichen Verbund“

von Günther Sielmann

Herausgegeben vom Institut der Deutschen Wirtschaft im Deutschen Instituts-Verlag GmbH, Gustav-Heinemann-Ufer 84-88, 5000 Köln 51, Postfach 51 06 70.

Der Einsatz neuer Technologien fordert in den Betrieben ein neues Verständnis der Weiterbildung. Durch permanente Entwicklung der Qualifikationspotentiale in enger Abstimmung mit der technischen und organisatorischen Planung können die Gestaltungsspielräume des technischen Fortschritts genutzt werden.

Diese Personalentwicklung bezieht alle Gruppen von Mitarbeitern im Betrieb ein. Besonders Klein- und Mittelbetriebe sind dabei auf die Unterstützung externer Bildungsträger angewiesen. Das Bil-

dungswerk der hessischen Wirtschaft hat diese Aufgabe übernommen. Mit dem Konzept des zwischenbetrieblichen Verbunds werden in externen Angeboten zugleich die Stärken des Lernorts Betrieb genutzt. Die in diesem Band vorgestellten Konzepte einer integrierten Schulung und Beratung sind gemeinsam mit sechs namhaften Unternehmen in Hessen entwickelt und für zahlreiche Mitarbeiter kleiner und mittlerer Betriebe durchgeführt worden. Die Beiträge sollen zeigen, daß Weiterbildung als Personalentwicklung ein Umdenken erfordert. Erfolgsvoraussetzungen sind:

Praxisbezug, räumliche Nähe, modernste technische Ausstattung und das Renommee großer Ausbildungsbetriebe als „Know-How-Träger“ die positiven Erfahrungen der Modellversuche bestätigen Idee und Konzept des zwischenbetrieblichen Verbundes. Besonders gelobt wurde von den Beteiligten das gute Ineinandergreifen von Theorie und Praxis, was wesentlich dazu beitrug, daß der Qualifikationstransfer vom Lern- ins Arbeitsfeld gelang. Die Ergebnisse haben inzwischen mehrere Betriebe veranlaßt, den zwischenbetrieblichen Verbund als selbständige Einrichtung anzubieten.

Die Broschüre kann beim obengenannten Verlag bezogen werden.

MARKTFORSCHUNG

— Praktische Anwendung mit zahlreichen Arbeitsblättern, Checklisten und Fallbeispielen —

von Jakob Wolf, 268 Seiten, DM 98,-, Verlag Moderne Industrie, Landsberg, 1988

ISBN: 3-478-21850-0

Der Stellenwert der Marktforschung wird heute von vielen, insbesondere mittelständischen Betrieben, nicht erkannt. Dies führt dazu, daß die marketingpolitischen Instrumente häufig relativ unsystematisch, ohne die notwendige Kenntnis der Marktforschung (Kundenstrukturen, Konkurrenz u. dgl.), eingesetzt werden. Dadurch werden unter Umständen erhebliche finanzielle Mittel fehlinvestiert.

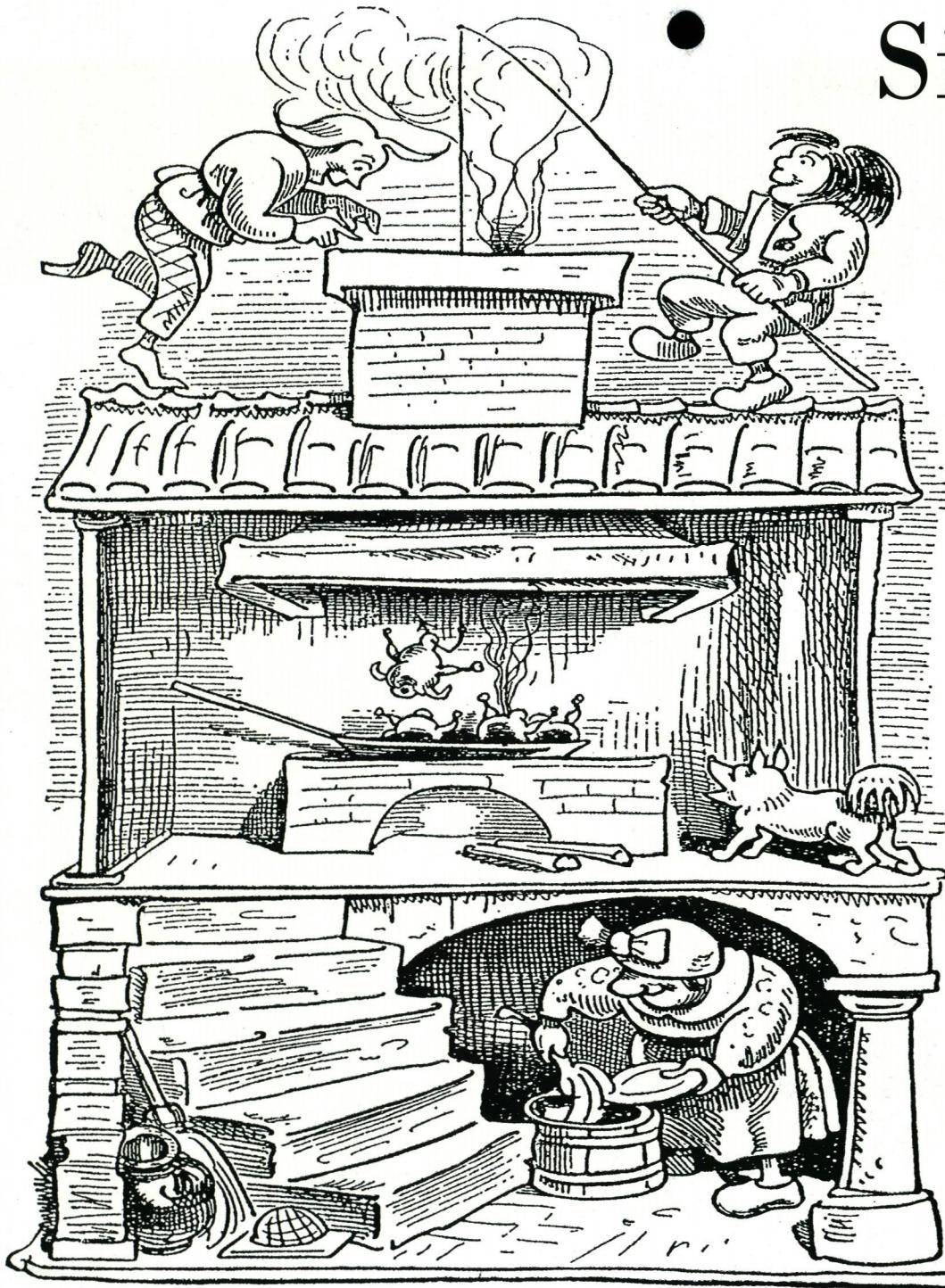
Das vorliegende Buch will die bei vielen Unternehmen leider noch bestehende Reserviertheit gegenüber der Marktforschung abbauen helfen.

Der Leser wird in die vielfältigen Methoden der Marktforschung in verständlicher Form eingeführt und mit den dabei auftretenden Problemen vertraut gemacht. Das Buch zielt vor allem auf die verantwortlichen Praktiker des Marketing, die in die Lage versetzt werden sollen, eigenständig, d.h. ohne die Hilfe von Marktforschungsinstituten, Sekundär- und Primärforschung zu betreiben. Das umfangreiche Instrumentarium und die Anwendungsgebiete der Marktforschung werden anhand von dem Autor selbst durchgeführter konkreter Marktforschungsprojekte erläutert. Die Hilfsmittel der Marktforschungspraxis, wie Fragebogen, Beobachtungsbogen u. dgl. werden demonstriert, so daß der Leser imstande ist, durch unmittelbare Anwendung oder Übertragung eigene Marktforschungsaufgaben anzugehen.

Das Buch ist zugleich eine Kompakteinführung für die Studierenden an den Universitäten und Fachhochschulen in das vielfältige Gebiet der Informationsgewinnung mit Hilfe der Marktforschung, das in der späteren Berufspraxis immer größere Bedeutung erlangen wird.

Autor:

Jakob Wolf ist Professor für Marketing und Handelsbetriebslehre an der Fachhochschule Regensburg. Er ist Unternehmensberater für Marketing und Marktforschung und führt zahlreiche Unternehmerseminare durch.



Sie können so viele...

...Reserven haben, wie sie wollen. Wenn Ihnen die anderen immer die besten Stücke wegschnappen, bleibt für Sie aber nicht mehr viel übrig.

Lassen Sie es erst gar nicht dazu kommen. Sorgen Sie lieber dafür, daß Sie den anderen immer eine Nasenlänge voraus sind. Das nötige Kapital hierzu ist mehr Initiative, mehr Können und vor allem auch mehr Wissen, meint Ihr Bildungszentrum des Bayerischen Handels.

**Wir beraten und informieren Sie gerne:
Bildungszentrum des Bayerischen Handels
Postfach 370243 8000 München 37
Telefon 089/55 145-0**



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft

Postvertriebsstück
Gebühr bezahlt
Landesverband des Bayerischen
Groß- und Außenhandels
Max-Joseph-Str. 4 · 8000 München 2



Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV



Telefax München 0 89/59 30 15
Telefax Nürnberg 09 11/22 16 37

43. Jahrgang 1989 · München
März/April 1989 · Nr. 2/1989

Das aktuelle Thema	3	Exporte via Handelshäuser und Firmenkontaktbörsen
Arbeitgeberfragen	4	Forderung zur Stärkung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen
	5	Neuer Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel
	6	Ausbildung ist der Start ins lebenslange Lernen!
Verkehr	7	Die neuen Post- und Fernmeldegebühren
Personalien	11	
Buchbesprechungen	12	

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Kfm. Sauter (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Bethcke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiniger Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01/02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, München 2, Max-Joseph-Straße 4. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Druck: typobierl, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 359 60 66-68.

Das aktuelle Thema

Exporte via Handelshäuser und Firmenkontaktbörse

Exportleistung und -förderung standen im Mittelpunkt des gemeinsam von der Confederation of International Trading Houses Associations in Zusammenarbeit mit unserem LGA und der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Industrie- und Handelskammern veranstalteten Seminars über „Exporte via Handelshäuser“.

Dr. Dieter Wolfrum, 1. Vizepräsident des LGA sowie Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern eröffnete das Seminar. In seiner Begrüßungsrede betonte er, daß nicht nur Vertreter der bayerischen Wirtschaft, sondern auch Unternehmer aus der ganzen Bundesrepublik sowie zahlreichen europäischen Ländern zusammengekommen waren. Die Bedeutung der Veranstaltung könne man auch daran ermessen, daß die europäische Gemeinschaft diese Veranstaltung finanziell unterstützt und das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr die Schirmherrschaft übernommen habe.

Europa und die Bildung eines europäischen Binnenmarktes seien heute das zentrale Thema sowohl auf der politischen wie auch auf der wirtschaftlichen Ebene. Sowohl in der Bundesrepublik wie auch in allen übrigen EG-Mitgliedsländern. Es dürfe jedoch bei aller Euphorie nicht vergessen werden, daß die EG kein isoliertes Gebilde in der Weltwirtschaft, sondern einer ihrer Bestandteile sei. Die Aufrechterhaltung und der Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zur übrigen Welt sollten daher parallel zu den Integrationsbemühungen Europas konsequent betrieben werden. Dies gelte um so mehr, als kein Erdteil so stark auf Rohstofflieferungen des Auslandes angewiesen sei wie Europa und kaum eine andere Ländergruppe eine so hohe Exportquote aufzuweisen hat wie die EG — von der Bundesrepublik Deutschland ganz zu schweigen.

Es sei daher sehr zu begrüßen, daß die CITHA sich zum Ziele gesetzt habe, über die Handelshäuser neue Wege des Warenaustausches aufzuzeigen und Türen zu Märkten aufzustoßen, die bisher vielen Unternehmen verschlossen geblieben seien. Als Beispiel seien das bayerische mittelständische Messeprogramm besonders erwähnt sowie die Vorbereitung von Wirtschaftsdelegationen ins Ausland.

Ausdrücklich wies **Dr. Wolfrum** auch noch einmal darauf hin, daß alle diese Bemühungen in erster Linie darauf ausgerichtet seien, die Außenhandelsaktivitäten der mittelständischen Wirtschaft zu unterstützen. Insbesondere die am Nachmittag stattfindende Firmen-Kontaktbörse werde konkrete Möglichkeiten eröffnen.

Für das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr hielt Staatssekretär **Alfons Zeller** die Ansprache: Für die kommenden Jahre stellten sich zwei wesentliche Herausforderungen, denen sich die bayerische Exportwirtschaft stellen müsse, wenn sie ihre gute Marktposition halten oder sogar ausbauen wolle:

Der Europäische Binnenmarkt werfe bereits seine Schatten vor. Stichworte wie

- Beseitigung aller Grenzkontrollen
 - Angleichung nationaler Vorschriften und Normen
 - Harmonisierung der indirekten Besteuerung
 - gemeinsamer Markt für die öffentliche Beschaffung
 - Liberalisierung der Kapitalmärkte und Finanzdienstleistungen
- kennzeichneten das anspruchsvolle Deregulierungs- und Harmonisierungsprogramm, das nach Auffassung der EG-Kommission zur Erreichung dieses Ziels notwendig sei.

Wir müßten uns darüber bewußt sein, daß der Weg hin zum größten Binnenmarkt der Welt mit mehr als 320 Mio. Verbrauchern un-

umkehrbar sei. Zu der Europäischen Gemeinschaft gebe es keine sinnvolle Alternative.

Eine zweite Herausforderung sei die Verschärfung des Wettbewerbs auch außerhalb der EG.

Die amerikanische Exportwirtschaft sei durch den niedrigeren Dollarkurs wieder erstarkt.

Japan habe vor allem im Elektronikbereich und im Kraftfahrzeugbau, aber auch auf anderen Feldern seine enorme Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt.

Darüber hinaus sind Korea, Taiwan, Hongkong und Singapur — die „vier kleinen Tigar Asiens“ vor allem durch Niedrigpreise bei deutlich verbesserter Qualität zu einer immer stärkeren Konkurrenz für die alten Industrieländer geworden.



Neben Staatssekretär Alfons Zeller Vizepräsident Dr. Dieter Wolfrum (ganz rechts).

Auch Länder wie z.B. die Volksrepublik China und Indien werden auf den internationalen Märkten in immer stärkerem Maße als Anbieter auftreten.

Vor allem im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen lägen noch beträchtliche ungenutzte Exportpotentiale. Das außerordentlich große Interesse, das der Mittelstand dem Export widmet, werde eindrucksvoll durch eine erneute Rekordnachfrage nach dem 1977 vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr aufgelegten Mittelständischen Außenwirtschaftsberatungs-Programm dokumentiert. Das Programm ermögliche mittelständischen Unternehmen, Freiberuflern und Handwerksbetrieben durch die Gewährung von Zuschüssen eine qualifizierte und individuelle Beratung durch anerkannte Außenwirtschaftsexperten oder die deutschen Außenhandelskammern. Mit dem Messebeteiligungsprogramm werde vor allem dem Mittelstand eine nachhaltige Hilfestellung bei der Erschließung neuer Absatzmärkte gewährt.

Dieses Seminar soll wertvolle Hilfestellungen durch international tätige Handelshäuser geben. Gerade auf weit entfernt liegenden Märkten, wo sich für kleine und mittlere Unternehmen zu den häufig bestehenden Verständigungsschwierigkeiten all die Fragen im verstärktem Umfang summieren, die ein unbekannter Markt mit seinen Eigenheiten aufweise, dürfte diese Hilfestellung besonders effektiv und notwendig sein. Die 12 renommierten Handelshäuser, mit Sitz in den verschiedensten Staaten der Gemeinschaft gewährleisteten auf diesem Kongreß, daß jeder interessierte Unternehmer einen höchst kompetenten Gesprächspartner haben werde.

Arbeitgeberfragen

Forderung zur Stärkung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen

Vor dem Steuerausschuß der IHK Nürnberg hielt unser Vorstandsmitglied und bildungspolitische Sprecher, **Karl-Friedrich Müller-Lotter** am 1. Februar 1989 folgendes Grundsatzreferat:

Die Kräfte, die auf einen Wandel drängen, sind stärker und vielfältiger geworden, die Geschichte läuft schneller ab. Der technische Fortschritt, neue Technologien, EUROPA '92, die demographische Entwicklung, der sektorale Trend von der Industrie zur Dienstleistung, die psychologischen und greifbaren Umschichtungen politisch-wirtschaftlicher Potentiale im RGW- und Ostasienbereich, der rasante Strukturwandel insgesamt verlangt von jeder Firma, jedem Unternehmen, wollen sie im harten und immer härter werdenden Wettbewerb bestehen, eine gesunde Eigenkapitalbasis.

Gesund heißt – möglichst mehr als 30 % der Bilanz-Summe.

Zu hohe Ertragsteuern, antiquierte Abschreibungsmöglichkeiten, Steuern auf gewinnunabhängige Segmente, die Besteuerung von Scheingewinnen, alles das hat als eine wesentliche Auswirkung des langjährigen, anhaltenden Distributionskonfliktes dazu geführt, daß heute von 100 Unternehmen

17 weniger als 10% Eigenkapital haben,

18 zwischen 10 und 15%,

35 zwischen 15 und 18%,

12 zwischen 18 und 25%,

8 von 100 zwischen 25 und 30%,

6 zwischen 30 und 35%,

nur 4 mehr als 35%

(nach einer Untersuchung Creditreform vom 30.6.1988).

Ist das Eigenkapital so niedrig, wie bei ca. 70% der deutschen Unternehmen, dann gibt es unüberwindbare Grenzen für die Geldmittelbeschaffung und damit für Expansion, die Einführung neuer Produkte und Verfahren, die Entwicklung neuer Technologien, für den Umweltschutz, insgesamt für Investitionen, Innovationen, Umstrukturierungen.

Weitere Konurse, auf hoher Ebene, sind vorprogrammiert.

Die Konsequenz, ist die bitter-notwendige Verbesserung der Ertrags- und Kapitalbildungskraft unserer Betriebe, heute und hier auf dem Wege über die Steuerpolitik.

Wie können wir das erreichen?

1. Bei der Einkommen-/Körperschaftssteuer nur durch eine wirklich deutliche Senkung der Spitzensteuersätze unter 40%.

Ich denke vor allem an die sichtbare Begünstigung der thesaurierten, also aus den Betrieben nicht entnommenen Gewinne und ich meine, hier bestünde eine hervorragende Möglichkeit für alle erfolgreich arbeitenden Firmen, ihr Eigenkapital sukzessive zu erhöhen. Nicht nur Kapitalgesellschaften, auch Personengesellschaften sollten entsprechend berücksichtigt werden.

Über die notwendige Anpassung der Standortbedingungen in Europa durch eine entsprechend ausfallende Steuersenkung auch durch die Harmonisierung der Gewinnermittlung sollte ich in diesem Zusammenhang nicht mehr sprechen müssen.

2. Über kürzere Abschreibungszeiten: Die Verdoppelung gängiger AFA-Sätze wäre angebracht!

Die bereits geltende Sonderabschreibung für kleine Betriebe in Höhe von 20% war der erste Schritt in die richtige Richtung. Aber warum Sonderabschreibung? Erhöhte Abschreibungssätze für alle! Zumindest für die Firmen, die mit ihren Eigenkapital-Quoten unter 20% liegen.

Und in diesem Zusammenhang: Eine Erhöhung der Grenze für geringwertige Wirtschaftsgüter auf mindestens DM 2.000,–. Sie

Bundeskanzler würdigt das Wirken Walter Brauns

Mit den Worten, die Tätigkeit **Präsident Walter Brauns** sei „ein Beispiel von staatsbürgerlichem Patriotismus“ dankte **Bundeskanzler Helmut Kohl** Präsident **Walter Braun** für seine herausragende, erfolgreiche Tätigkeit. Anlässlich eines Besuches des Bundeskanzlers in Nürnberg und einer Rede vor der Industrie- und Handelskammer rief **Helmut Kohl** Unternehmer, Gewerkschaften und Bürger zu einer großen Kraftanstrengung im Hinblick auf den gemeinsamen Markt auf. Kohl nannte den Stichtag in drei Jahren eine Chance für alle Länder der Gemeinschaft. Die Bevölkerung zu flexibleren Arbeitszeitregelungen, erhöhten Qualifizierungsanstrengungen in Lehre und Hochschulausbildung und ein gemeinsamer Kurs von Bund und Ländern seien erforderlich, um die große Aufgabe zu bewältigen.

Walter Braun wies in seiner Rede auf die Gefahr einer Randlage für Franken innerhalb der EG hin. Doch begegne dem die fränkische Wirtschaft durch verstärkte Aktivitäten. **Walter Braun** rief den Kanzler auf, die wirtschaftlichen Verflechtungen mit dem zweiten deutschen Staat und den anderen europäischen Nachbarländern beharrlich weiter auszubauen.

wissen alle selbst, daß der Grenzbetrag von DM 800,— für ein geringwertiges Wirtschaftsgut nicht nur antiquiert, sondern nach all den Preissteigerungen geradezu lächerlich erscheint. Ich fordere also eine entsprechende Anpassung, die – auch im Blick auf Europa – notwendig werden wird.

Die oft vom Handwerk gewünschte Investitionsrücklage lehne ich im übrigen ab. Sie paßt nicht ins System. Der gezeichnete Weg über Steuersenkung und verbesserte Abschreibung wäre gangbar und letztlich erfolgreicher.

3. Ich plädiere für die uneingeschränkte Abschaffung der 197 Jahre alten Gewerbesteuer.

Es sind die ertragsunabhängigen Komponenten dieser Steuer, die das Eigenkapital belasten: Die Steuer auf das Gewerbe-Kapital mit der für viele unverständlichen Hinzurechnung der Dauerschulden, die jeden zusätzlich belastet, der einen Kredit aufnimmt, um zu investieren und die Gewerbesteuer auf den Ertrag, die auch noch die Zinsen für den Kredit erfaßt.

Hier wird nicht die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens besteuert, sondern ein Sammelsurium von Kriterien. Ich wünschte mir als Ersatz – wenn überhaupt – dann eine Kommunalsteuer, die sich an der Leistung orientiert, dann würden Kommunen von sich aus ganz eigennützig mehr für die Unternehmen tun, um sie leistungsfähig und damit steuerstark zu halten.

4. Eine weitere Steuer belastet, wenn auch meistens weniger wirksam, das Gewerbe-Kapital: die Vermögensteuer.

Auch hier könnte ich mir eine Modifikation vorstellen, eine weitere Anhebung des Freibetrages, als mittelständische Komponente meinetwegen auf DM 250.000,– und/oder eine eventuelle Senkung des Anrechnungssatzes auf 50%.

5. Zu wenig gesprochen wird über die Erbschaftsteuer auf Betriebsvermögen.

Die schwerwiegende Belastung betrieblicher Vermögen durch die Erbschaftsteuer (und Schenkungsteuer), vor allem, wenn die Erwerber nicht Kinder sind, hat schon manchen florierenden Betrieb in den Untergang getrieben.

Unter der Voraussetzung, daß ein Betrieb nach Eintreten des Erbfalles fortgeführt würde, sollte – egal in welcher Steuerklasse

— ein z.B. mit der Vermögensteuer korrespondierender Freibetrag eingeführt werden.

6. Für den Groß- und Außenhandel ist weiterhin die Bewertung der Warenlager von großer Wichtigkeit, weil für ihn Teile davon anlageähnlichen Charakter haben. Die Besteuerung von Scheingewinnen bei steigenden Preisen führt zu Substanzverlusten, deshalb sind auch hier entsprechende Abschreibungs- und Bewertungsmöglichkeiten lebensnotwendig. Ich begrüße daher die Zulassung des LIFO-Verfahrens, trete aber ebenso entschieden für eine Beibehaltung des Importwarenabschlages ein. Es gäbe weitere Gesichtspunkte, Rückstellungen, Variationen der Vor- und Rückträge usw. um vor allem auch den Existenzgründern und anderen, die längere Zeit mit Verlust arbeiten eine verbesserte Möglichkeit der Eigenkapitalbildung zu gewähren. Jede DM, die wir an Steuern zahlen, fehlt uns für Investitionen! Auch deshalb zielen alle meine Vorschläge auf „Deregulation“, eine Senkung der Staatsquote, in der Absicht, interventionistische Komponenten unseres Steuersystems zu schwächen und marktwirtschaftlichen Perspektiven, damit der wirtschaftlichen Dynamik ein erweitertes Feld zu öffnen und durch die in den vorgeschlagenen Maßnahmen anformulierten Änderungen alldem die sichere Basis nämlich größere Ertragskraft, bessere Selbstfinanzierung und höheres Eigenkapital zu geben.

Arbeitgeberpräsident Klaus Murmann appelliert an die Unternehmer:

Melden Sie alle offenen Stellen!

In der deutschen Wirtschaft sind viel mehr Arbeitsplätze unbesetzt als beim Arbeitsamt gemeldet. Schätzungen gehen bis zu einer Million freier Stellen, während nur 200.000 gemeldet sind. Bisher ist es nicht gelungen, dieses für unsere Wettbewerbsfähigkeit wichtige Potential zu erschließen. Ich appelliere darum an die Unternehmen der deutschen Wirtschaft:

Helfen Sie, diese Stellen zu besetzen! Schaffen Sie mehr Klarheit über den Personalbedarf Ihrer Unternehmen. Melden Sie alle offenen Stellen dem Arbeitsamt. Sie finanzieren mit Ihren Beiträgen die Arbeitsämter. Sie einzuschalten, ist kaum Aufwand. Melden Sie Ihren Personalbedarf auch dann, wenn Sie zusätzlich andere Wege der Personalsuche verfolgen. Dies liegt in Ihrem Interesse. Aber auch die Öffentlichkeit sollte wissen, wie viele offene Stellen tatsächlich vorhanden sind.

Suchen Sie den Kontakt zum Arbeitsamt, auch wenn Sie im konkreten Fall die Erfolgsaussichten gering bewerten. Möglicherweise gibt es den Wunschkandidaten nicht; aber häufig kann Ihnen das Arbeitsamt Hinweise und auch Hilfen geben, wie Sie durch gezielte Einarbeitung und Qualifizierung doch noch zum Zielen kommen.

Ihre Meldung beim Arbeitsamt dient allen. Sie schafft eine bessere Kenntnis des Bedarfs:

So werden realistischere Einschätzungen des Arbeitsmarktes möglich.

So werden die qualitativen und quantitativen Entwicklungen des Arbeitskräftebedarfs deutlicher.

So werden Weiterbildungs- und Qualifizierungserfordernisse klarer.

So werden bessere Voraussetzungen für das Funktionieren des Arbeitsmarktes geschaffen.

Jede Meldung verbessert die Vermittlungschancen und schafft mehr Klarheit.

Walter Braun Ehrenpräsident auf Lebenszeit

Zum Ehrenpräsidenten auf Lebenszeit wurde **Präsident Walter Braun** durch die Vollversammlung der Kammer Nürnberg mit Wirkung vom 1. Juli 1989 an ernannt.

Als Nachfolger Brauns, der Präsident der Kammer seit 1971 ist, wurde **Dr. Gustl Drechsler** gewählt. Von 80 gültigen Stimmen entfielen 48 auf Dr. Gustl Drechsler, 32 Stimmen auf Albert Geyer, der ebenfalls für dieses Ehrenamt kandidiert hatte.

Neuer Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel

Ulrich Stumpf

Immer wieder erreichen uns Anfragen über den neuen Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel. Ausführlich dargestellt wurde der neue Kontenrahmen bereits in unserer Beilage „Der Großhandelskaufmann in der Ausbildung“ Nr. 3/88. Eine Kurzfassung finden Sie jetzt noch einmal an dieser Stelle, um denjenigen Mitgliedsfirmen, die die Beilage übersehen haben, noch einmal eine Information zu bieten:

Der Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel ist neu gefaßt worden. Damit wird der bisher in der Praxis angewandte Kontenrahmen aus dem Jahr 1937 abgelöst. Die vielfältigen neuen Aufgaben der Unternehmensführung und der Betriebskontrolle haben eine solche Weiterentwicklung erforderlich gemacht. Der neue Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel wurde jetzt vom Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA), Bonn, in einer Broschüre veröffentlicht.

Der Kontenrahmen ist in einer Übersicht (Kontenklassen und Kontengruppen) sowie einer weitergehenden Gliederung der Kontenarten übersichtlich dargestellt.

Die Neugestaltung des Kontenrahmens für den Groß- und Außenhandel (1987) berücksichtigt die gesetzlichen Änderungen für den Jahresabschluß (Bilanzrichtliniengesetz) und die modernen betriebswirtschaftlichen Erfordernisse. Er ist eine Empfehlung an die Unternehmen des Handels, ihre Buchführung mittelfristig diesen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Entwicklungen anzupassen. Auch die kaufmännische Berufsausbildung kann sich nun an diesem neuen Kontenrahmen orientieren. Es ist besonders wichtig, daß die betriebliche Praxis und die berufliche Ausbildung zukünftig Hand in Hand gehen können.

Der Kontenrahmen stellt einen Organisations- und Gliederungsplan der Buchführung im betrieblichen Rechnungswesen dar. Den Bedürfnissen eines Groß- und Außenhandelsunternehmens entspricht ein prozeßgegliederter Kontenrahmen, weil dieser den Prozeß der betrieblichen Leistungserstellung bis zur Leistungsverwertung im Handel widerspiegelt. Das bewährte Prozeßgliederungsprinzip wurde deshalb beibehalten.

Da der Kontenrahmen das Gerüst für das Rechnungswesen darstellt und in der Praxis recht unterschiedliche Anforderungen gestellt werden, enthält der Kontenrahmen flexible Gestaltungsmöglichkeiten für die Unternehmen. So ist sowohl für den Wareneinkauf wie für den Warenverkauf jeweils eine besondere Kontenklasse (3 bzw. 8) vorgesehen, die nach den betrieblichen Erfordernissen gestaltet werden kann. Die im bisherigen Kontenrahmen in Kontenklasse 4 erfaßten Boni und Skonti werden nunmehr direkt den Wareneingängen und Warenverkäufen zugeordnet. Bei der Gliederung der Konten der Kostenarten (Kontenklasse 4) wurde eine eindeutige Unterteilung nach Kostenarten vorgenommen. Die bisher

vorhandenen Kostenstellengesichtspunkte wurden eliminiert; bei Bedarf können die Konten der Kostenstellen nunmehr in Kontenklasse 5 erfaßt werden. Die Abgrenzungen gegenüber dem reinen Warenhandelsgeschäft als dem eigentlichen Betriebszweck werden nach wie vor in Kontenklasse 2 erfaßt. Durch diese gesonderte Erfassung von Aufwendungen und Erträgen kann das außerordentliche Ergebnis und das Finanzergebnis, aber auch das gewohnte sog. neutrale Ergebnis erstellt werden.

Mit diesem Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel (1987) kann das betriebliche Rechnungswesen die Grundlage sowohl für die Kosten- und Leistungsrechnung wie den Jahresabschluß, aber auch für die Planungsrechnung, die Statistik und den Betriebsvergleich liefern. Eine Übersicht der Zuordnungen der Kontengruppen/-arten zu den Positionen der gesetzlichen Gliederungsvorschriften für die G + V und Bilanz erleichtert die praktische Handhabung.

Der neue Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel kann bei der Bundesbetriebsberatungsstelle für den Deutschen Groß- und Außenhandel GmbH, Kaiser-Friedrich-Str. 13, 5300 Bonn 1, Tel.: 02 28/21 39 58, zum Preis von 19,80 DM bezogen werden. Bei größeren Abnahmemengen werden Staffelpreise auf Anfrage gewährt.

Dipl.-Volksw. U. Stumpf ist Geschäftsführer im Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA), Bonn. .

!Aufgespielt!

Ich bin keine Quotenfrau!

von Ingrid Frömming

Meine Abneigung gegen die Quotenregelung der SPD möchte ich an dieser Stelle noch einmal begründen:

- Die Quoten-Regelung diskriminiert die Frauen! Männer müssen sich qualifizieren, bei (SPD-)Frauen genügt die Tatsache, daß sie Frauen sind, um auf die Kandidatenliste oder in Parteiämter zu gelangen. Auf dem SPD-Parteitag in Münster gab es auch ernsthafte Argumente gegen die Quote, aber sie gingen in einer riesigen „Befrauungs-Euphorie“ unter.
- Die SPD hat auch die Tatsache nicht bedacht, daß es Frauen – aus den verschiedensten Gründen – viel weniger stark zur Politik zieht als Männer. Das ist eigentlich eine Frage der Quantität, für die SPD wird es jetzt aber zur Frage der Qualität. Denn wenn von 10 Plätzen, auf welcher Ebene auch immer, vier an Frauen vergeben werden müssen, so entscheiden eben nicht mehr demokratische Mehrheiten, Engagement oder Leistung, sondern letztendlich Geschlechtsmerkmale.
- Es wird also in Zukunft Politikerinnen erster und zweiter Klasse geben. Nämlich die, die es aufgrund eigener Initiative und Tüchtigkeit im freien Wettbewerb mit den Männern geschafft haben – und die Quotenfrauen. Und das haben auch die wirklich engagierten SPD-Frauen nicht verdient.

Ich persönlich würde mich diskriminiert fühlen, wenn ich nicht wegen meiner Leistung, sondern nur zur Erfüllung einer Quote in meine Ämter gewählt worden wäre.

Freundeskreis der Auslandsschulen wählte Braun erneut zum Vorsitzenden

Konsul Senator Walter **Braun** wurde erneut zum Vorsitzenden des Freundeskreises deutscher Auslandsschulen e.V. gewählt. Der stellvertretende Vorsitzende ist Dr. Franz **Schosser**, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT).

Die Vereinigung unterstützt Schulen und andere Bildungseinrichtungen, die mit der Pflege der deutschen Sprache im Ausland den kulturellen Beziehungen der Gastländer zur Bundesrepublik Deutschland dienen.

In den letzten 5 Jahren wurden rd. 40 deutsche Schulen in Lateinamerika, Europa, Asien, Afrika, Nord-Amerika, im Ostblock und in Australien mit Spenden vorwiegend für technische Unterrichtshilfen gefördert, bei Gesamtausgaben von mehr als 1,5 Mio. DM.

Ausbildung ist der Start ins lebenslange Lernen!

Gleich nach der Facharbeiter- bzw. Gesellenprüfung beginnt die Weiterbildung. Dies gilt für immer mehr Berufsanfänger. Der Weiterbildunganteil in den ersten Berufsjahren steigt.

1.800 junge Fachkräfte aller Berufsbereiche, die zwischen 1980 und 1984 eine Ausbildung abgeschlossen haben und in ihrem erlernten Beruf eine Beschäftigung fanden, wurden vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) befragt, ob und wie sie sich nach Abschluß ihrer betrieblichen Ausbildung weiterqualifiziert haben. Das Ergebnis: von den Befragten, die im Durchschnitt 2 1/2 Jahre Berufserfahrung aufwiesen, war knapp ein Viertel (23%) der Meinung, daß sie erst in der Praxis nach der Ausbildung das für ihre Tätigkeit Wichtigste gelernt hätten.

Eine differenzierte Auswertung der Antworten dieser Gruppe ergibt außerdem:

- 46 % der Groß- und Außenhandelskaufleute, 39 % der Bürokaufleute und 31 % der Industriekaufleute halten das Weiterlernen in den ersten Berufsjahren für die wichtigste Grundlage ihrer beruflichen Entwicklung – bei den Maschinenschlossern/-innen sind es dagegen erst 14 %, bei den Friseuren/-innen 13 %.
- Die häufigsten Meldungen zur Weiterbildungsteilnahme kamen aus dem öffentlichen Dienst (33%) und Großbetrieben (29%); bei Kleinbetrieben liegt der Anteil bei 20 %, beim Handwerk bei 15 %.
- Frauen bezeichnen mit 25 % etwas häufiger als Männer (21 %) die ersten Berufsjahre als für sie wichtigste Qualifizierungsphase.
- Absolventen des Gymnasiums und der Realschule lernen nach der Ausbildung häufiger weiter (28 %) als Hauptschulabgänger (18 %).
- Die Erweiterung der EDV-Kenntnisse ist das am häufigsten genannte Ziel des Lernens in den ersten Berufsjahren – gefolgt von Fremdsprachen, Waren- und Produktkenntnissen, Elektrotechnik und Elektronik sowie Kenntnissen in Betriebsführung und Organisation; gewerbl.-technische Fachkräfte erwerben zusätzlich auch kaufmännische und pädagogische Qualifikationen.

Formalisierte Weiterbildung spielte bei denjenigen, die die ersten Berufsjahre als wichtigste Qualifizierungsphase bezeichnen, allerdings die geringste Rolle: Mehr als die Hälfte gab an, daß Kollegen/-innen sie angelernt hätten, fast ein Drittel lernte eigenständig im

Arbeitsvollzug und nur ein Achtel besuchte formalisierte Weiterbildungsveranstaltungen.

Die Studie von Peter-Werner Klosas „Lernen nach der Lehre – Die ersten Berufsjahre als Qualifizierungsphase“ ist als Heft 103 der „Berichte zur beruflichen Bildung“ erschienen. Sie kann gegen eine Schutzgebühr bezogen werden beim Bundesinstitut für Berufsbildung, K3/Veröffentlichungswesen, Fehrbelliner Platz 3, 1000 Berlin 31, Telefon: (0 30) 86 83-520/516.

Hilfen für die Aus- und Weiterbildung

Arbeits- und Übungsmappen:

U — Form Verlag
Cronenberger Straße 58
5650 Solingen 1
Telefon 02 12/160 72
Telex 8 514 680

Programmierte Aufgaben zum schriftlichen und mündlichen Abschluß:

Verlag Ausbildung + Wissen GmbH
Postfach 24 25
6380 Bad Homburg v.d.H.

Betriebswirtschaftliche Fachbücher:

Verlag Europa-Lehrmittel
Nourney, Vollmer GmbH & Co.
Kleiner Werth 50, Postfach 20 18 15
5600 Wuppertal 2
Telefon 0 20 2/55 40 04

Projektionsfolien, Video Programme, Vortragsfolien:

Jünger Verlag
Schumannstraße 161, Postfach 580
6050 Offenbach/Main
Telefon 0 69/84 00 03-0
Telex 4 152 889

Verkehr

Die neuen Post- und Fernmeldegebühren

Der Verwaltungsrat der Deutschen Bundespost hat am 1.7.1988 Gebührenänderungen bei den Post-, Postbank- und Fernmelddiensten beschlossen. Die **wichtigsten neuen** Gebühren sind in der nachfolgenden Übersicht zusammengestellt.

Die wichtigsten Gebührenänderungen bei den Fernmelddiensten

Telefongespräche (Inland)

Die Tarife für Inlands Gespräche sollen jeweils zum 1.4. der Jahre 1989, 1990 und 1991 in drei Schritten verbilligt werden.

1. Ab 1.4.89 wird der Zeittakt für die Fernzone 1 (20 bis 50 km) in den Normaltarifzeiten (Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr) von 45 auf 60 Sekunden und in der Fernzone 3 (über 100 km) von 12 auf 15 Sekunden verlängert. In den Billigtarifzeiten am Wochenende und von 18 bis 8 Uhr wochentags gibt es in der Fernzone 1 fast eine Verdoppelung der Gesprächsdauer für jeweils 0,23 DM (von 67,5 auf 120 Sekunden). Gleichzeitig entfällt der einprozentige Nachlaß auf die Telefonrechnung. An allen Münzfernspichern kostet die Einheit in Zukunft 0,30 DM.

2. Ab 1.4.90 soll dann im zweiten Schritt der Zeittakt in Normaltarifzeiten für Gespräche über 100 km (Fernzone 3) von 15 auf 18 Sekunden verlängert werden.

3. Schließlich sind im dritten Schritt ab 1.4.91 weitere Gebührensenkungen für alle Ferngespräche über 50 Kilometer geplant. Außerdem werden die Fernzone 2 (50 bis 100 km) und die Fernzone 3 (über 100 km) zu einer einheitlichen Zone zusammengefaßt. Das bedeutet, daß künftig bei Telefongesprächen über 50 km im Normaltarif 21 Sekunden (heute 12 bzw. 20 Sek.) für eine Einheit von 0,23 DM und im Billigtarif 42 Sekunden (heute 38 Sekunden) telefoniert werden kann.

Gleichzeitig wird der Zeittakt für Orts-, bzw. Nahgespräche von 8 auf 6 Minuten in den Normaltarifzeiten gekürzt. In Billigtarifzeiten

bleibt es bei einer Gesprächsdauer von 12 Minuten pro Einheit. Diese Zeittaktverkürzung im Normaltarif wirkt sich allerdings nur für weniger als 8 Prozent der Gespräche im Orts- und Nahbereich aus.

Telefongespräche (außereuropäisches Ausland)

Im internationalen Telefondienst werden ab 1.9.88 Gebührensenkungen vorgenommen. Wesentlich betroffen ist der Verkehr nach den USA, der rund $\frac{2}{3}$ des interkontinentalen Verkehrs ausmacht. Hier wird der Zeittakt von 3,762 auf 4,420 Sekunden verlängert. Ein 3-Minuten-Gespräch in die USA wird statt 11,04 DM nur noch 9,43 DM kosten.

Telefonanlagen

Die Bereitstellungs- und Änderungsgebühren und die Gebühren für post- und teilnehmereigene Telefonanlagen nach Ausstattung 1 (sogenannte Anlagen alter Technik) werden ab 1.1.89 erhöht. Gesenkt werden dagegen die monatlichen Instandhaltungsgebühren für neue, erstmalig betriebsfähig bereitgestellte, teilnehmereigene Telefonanlagen der mittleren und großen Baustufen.

HAMBURGER TECHN. EXPORTKAUFMANN, ungekündigt, 32 J., verh., seit 13 Jahren im Investitionsgüterexport tätig. (Maschinen- u. Anlagenbau, Hochbau) 7 Jahre NL-/Projektleiter in West- und Nordafrika, Akquisition und Kundenbetreuung von Projekten und Handelsgeschäften, Aufbau von Auslandsbüros, Projektabwicklung vom Angebotsstadium bis Übergabe/Inbetriebnahme, organisationsstark, Logistik u. Materialbeschaffung, Bank-, Garantie u. Finanzwesen, gute EDV-Kennt., Mitarbeiterführung, Englisch. Sucht langfristige Aufgabe im außereuropäischen Ausland als NL-Leiter, Repräsentant oder Delegierter.

Modems

Ab 1.9.88 werden in das Angebot der Deutschen Bundespost neue Modem-Typen für die Übertragungsgeschwindigkeit 2.400 bit/s aufgenommen, deren Gebühren nur noch etwa 30 Prozent der bisherigen Gebühren für vergleichbare Modems betragen. Für die vorhandenen Modems (2.400 bit/s), die größtenteils bereits abgeschrieben sind, sollen die Gebühren entsprechend gesenkt werden.

Eurosignal

Ebenfalls zum 1. September 1988 wird für Eurosignal im Inlandsbereich statt bisher 30 DM künftig nur noch 25 DM monatlich erhoben. Für Eurosignal im Inlands- und Auslandsbereich werden die Gebühren von 40 DM auf 35 DM monatlich gesenkt. Für die Kunden, die mehrere Eurosignal-Nummern über ihren Funkruf-Empfänger benutzen, kommt eine Gebührensenkung von 15 DM (nationale Eurosignal-Nummer) bzw. von 20 DM (internationale Eurosignal-Nummer) auf einheitlich 7 DM pro Monat für die weiteren Funkrufnummern hinzu.

Datenübermittlung

Festgeschaltete Inlands-Datenverbindungen (Direktrufverbindungen 64 kbit/s) werden in bestimmten Fällen rückwirkend zum 1. Januar 1987 verbilligt; über die Voraussetzungen geben die Fernmeldeämter Auskunft.

Telegramme

Ab dem 1. September 1988 wird für jedes Telegramm innerhalb der Bundesrepublik Deutschland und ab dem 1.4.89 für jedes Telegramm in den Bereich der Deutschen Post der DDR eine feste Gebühr von 5 DM berechnet. Die Gebühr von 0,80 DM für jedes übermittelte Wort wird nicht verändert. Die feste Gebühr für Auslandstelegramme wird ab 1. September 1988 von 5 DM auf 8 DM erhöht.

Kabelanschlüsse

Die monatlichen Grundgebühren für Kabelanschlüsse (1. – 10. Wohneinheit) werden zum 1.1.89 von 9 DM auf 12,90 DM angehoben. In diesem Betrag ist die Zusatzgebühr von 2,40 DM für geplante, künftig zusätzlich ausgestrahlte Programme von Rundfunk-Satelliten schon enthalten. Die einmalige Anschlußgebühr bleibt von der Anhebung unberührt.

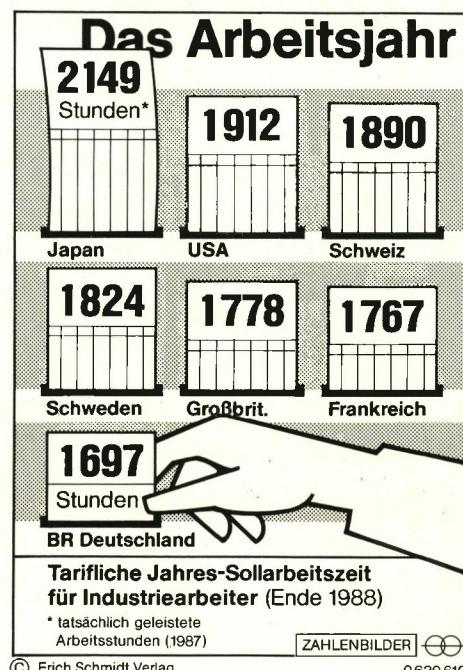
Wie bisher ist die Gesamtgebühr mit steigender Zahl von angeschlossenen Wohneinheiten degressiv. Allerdings wird noch eine zusätzliche Degressionsstufe von 500 – 1.000 Wohneinheiten eingereicht. Die Gebührenersparnis beim Pauschaltarif wird von 25 Prozent auf 30 Prozent gesteigert. Zudem wird das Angebot einer „Schnupperphase“ speziell für größere Wohnanlagen verbessert. Für Kunden in Berlin bleibt bis zum 31.8.90 die alte Gebühr von 9,- DM für die 1. – 10. Wohneinheit.

Die wichtigsten Gebührenänderungen bei den Post- und Postbankdiensten

Die Gebühren für Postdienste sowie für Postbankdienste werden zum 1. April 1989, für Inlandspaketsendungen (im folgenden mit *) gekennzeichnet jedoch erst zum 1. September 1989 geändert. Die Gebühren für Inlandspostkarten und Wurfsendungen bleiben stabil.

	neue Gebühren in DM
Standardbrief	1,00
Standardbrief (Berlin)	–,60
Standardbrief (Ausland)	1,40
Standardbrief (Ausland, ermäßiger Bereich)	1,00

	neue Gebühren in DM
Brief	
bis 50 g	1,70
über 50 bis 100 g	2,40
über 100 bis 250 g	3,20
über 250 bis 500 g	4,00
über 500 bis 1000 g	4,80
Postkarte	–,60
Postkarte (Berlin)	–,40
Postkarte (Ausland)	–,80
Postkarte (Ausland, ermäßiger Bereich)	–,60
Standarddrucksache	–,60
Drucksache	
bis 50 g	1,00
über 50 bis 100 g	1,40
über 100 bis 250 g	1,80
über 250 bis 500 g	2,40
Standardbriefdrucksache	–,80
Briefdrucksache	
bis 50 g	1,40
über 50 bis 100 g	2,00
über 100 bis 250 g	2,60
über 250 bis 500 g	3,20
Standardmassendrucksache in Form einer einfachen Postkarte	
a) Sortierung nach den ersten drei Ziffern der Postleitzahl	–,30
b) Sortierung nach allen vier Ziffern der Postleitzahl	–,25
Standardmassendrucksache	
a) Sortierung nach den ersten drei Ziffern der Postleitzahl	–,38
b) Sortierung nach allen vier Ziffern der Postleitzahl	–,33



	neue Gebühren in DM		neue Gebühren in DM
Massendrucksache			
a) Sortierung nach den ersten drei Ziffern der Postleitzahl			
bis 30 g	-,55	Standardwarensendung	-,60
über 30 bis 40 g	-,60	WarenSendung	1,00
über 40 bis 50 g	-,65	bis 50 g	1,40
über 50 bis 60 g	-,70	über 50 bis 100 g	1,80
über 60 bis 70 g	-,75	über 100 bis 250 g	2,40
über 70 bis 80 g	-,80	über 250 bis 500 g	
über 80 bis 90 g	-,85	Päckchen	3,50
über 90 bis 100 g	-,90		
über 100 bis 150 g	-,95	Paketsendungen	
über 150 bis 200 g	1,00	a) Standardpaket*)	
über 200 bis 250 g	1,05	1. Zone (bis 150 km)	
über 250 bis 300 g	1,10	bis 5 kg	5,20
über 300 bis 350 g	1,20	über 10 bis 12 kg	9,40
über 350 bis 400 g	1,30	über 18 bis 20 kg	15,40
über 400 bis 450 g	1,40	2. Zone (über 150 bis 300 km)	
über 450 bis 500 g	1,50	bis 5 kg	5,50
über 500 bis 1000 g	1,70	über 10 bis 12 kg	10,30
über 1000 bis 1500 g	1,90	über 18 bis 20 kg	16,70
über 1500 bis 2000 g	2,10	3. Zone (über 300 km)	
über 2000 bis 2500 g	2,30	bis 5 kg	5,80
über 2500 bis 3000 g	2,50	über 10 bis 12 kg	11,20
		über 18 bis 20 kg	18,00
Massendrucksache			
b) Sortierung nach allen vier Ziffern der Postleitzahl			
bis 30 g	-,45	b) Selbstgebuchtes Standardpaket*)	
über 30 bis 40 g	-,50	1. Zone (bis 150 km)	
über 40 bis 50 g	-,55	bis 5 kg	3,90
über 50 bis 60 g	-,60	über 10 bis 12 kg	8,10
über 60 bis 70 g	-,65	über 18 bis 20 kg	14,10
über 70 bis 80 g	-,70	2. Zone (über 150 bis 300 km)	
über 80 bis 90 g	-,75	bis 5 kg	4,10
über 90 bis 100 g	-,80	über 10 bis 12 kg	8,90
über 150 bis 150 g	-,85	über 18 bis 20 kg	15,30
über 150 bis 200 g	-,90	3. Zone (über 300 km)	
über 200 bis 250 g	-,95	bis 5 kg	4,30
über 250 bis 300 g	1,00	über 10 bis 12 kg	9,70
über 300 bis 350 g	1,10	über 18 bis 20 kg	16,50
über 350 bis 400 g	1,20		
über 400 bis 450 g	1,30	c) Paket/Selbstgebuchtes Paket*)	
über 450 bis 500 g	1,40	zusätzliche Gebühr für ein Paket/Selbstgebuchtes Paket, das keine Standardmaße hat	1,50
Massendrucksache			
c) mindestens 100 000 Sendungen, Sortierung nach allen vier Ziffern der Postleitzahl			
über 500 bis 1000 g	1,60		
über 1000 bis 1500 g	1,70		
über 1500 bis 2000 g	1,80		
über 2000 bis 2500 g	2,00		
über 2500 bis 3000 g	2,20		
Massendrucksache			
d) Nachlieferung ungeordneter Sendungen über 2000 bis 3000 g innerhalb von 6 Monaten	4,00		
Büchersendung			
bis 50 g	-,60		
über 50 bis 100 g	-,60		
über 100 bis 250 g	-,80		
über 250 bis 500 g	1,20		

Büro- und Lagerflächen

In 8508 Wendelstein-Röthenbach ab 1. 7. 1989 oder früher zu vermieten. Nutzfläche insgesamt 4500 m². Erweiterung möglich und bereits genehmigt. Grundstücksfläche 8600 m².

Produktionshalle (Fleischwarenfabrik)
In 8540 Schwabach ab 1. 3. 1989 zu vermieten. Nutzfläche 1500 m². Grundstücksfläche 4100 m². Bei beiden Objekten ist die Verkehrsanbindung hervorragend.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an die Zentrale Süd der KODI GmbH, Gruber Str. 70, 8011 Poing, Telefon 0 81 21 / 80 32 49

	neue Gebühren in DM	neue Gebühren in DM
d) Postgut (neu)*		
bis 2 kg	3,60	Einschreibgebühr für eine Sendung
über 2 bis 4 kg	4,90	Nachnahmegebühr für eine Sendung
über 4 bis 6 kg	6,20	Werbeantwortgebühr für eine Sendung
über 6 bis 8 kg	7,50	-,05
über 8 bis 10 kg	8,80	
über 10 bis 12 kg	10,10	bis 10 DM
über 12 bis 14 kg	11,40	über 10 bis 10.000 DM
über 14 bis 16 kg	12,70	für jede weiteren 1.000 DM
über 16 bis 18 kg	14,00	-,60
über 18 bis 20 kg	15,30	
Wertgebühr für eine Sendung		
a) Briefe		
bis 500 DM der Wertangabe	6,00	Kontoführungsgebühren
für jede weiteren 500 DM der Wertangabe	1,20	(monatliche Gebühr für Postgirokonten)
b) Pakete		
bis 1000 DM der Wertangabe	9,00	mit 0 bis 5 Buchungen
für jede weiteren 500 DM der Wertangabe	1,20	mit 6 bis 15 Buchungen
		mit 16 bis 30 Buchungen
		mit 31 bis 100 Buchungen
		mit 101 bis 300 Buchungen
		mit mehr als 300 Buchungen

Der LGA war dabei...

2. Februar

Für den Großhandel Teilnahme an der Nürnberger Spielwarenmesse-Presse-Konferenz: *Herr Breimeir, Herr Sattel*

7. und 8. Februar

Sitzung im Bundesinstitut für Berufsbildung Berlin, *Frau Deutsch*

Vorstandssitzung unseres Großhandelszentralverbandes für Spielwaren und Geschenkartikel

10. Februar

Handelspresse-Konferenz Spielwaren, Nürnberg. *Herr Breimeir, Herr Sattel*

14. Februar

Diskussion der Münchner Ausbilder-ErfA-Gruppen mit Vertretern der Berufsberatung vom Münchner Arbeitsamt, *Frau Deutsch*

16. und 17. Februar

Sitzung des Sozialpol. Ausschusses (BGA), Königstein, *Dipl. Kfm. Schmidt und Frankenberger*

20. Februar

Planungsbeirat, Ingolstadt, *Köppel*

21. Februar

Bundesinstitut für Berufsbildung, *Frau Deutsch*

22. Februar

Sitzung des Ausstellerbeirates der Frankfurter Messe: *Herr Adler, Herr Sattel*

23. und 24. Februar

Arbeitskreis Recht (VAB), Garmisch, *Frankenberger*

24. Februar

Tarifverhandlungen mit der Gewerkschaft HBV: Kleine LGA-Tarifkommission unter Leitung von Herrn Schmidt

27. Februar

Empfang zum 60. Geburtstag von Staatsminister August R. Lang: *Präsident Braun, Herr Sattel*

28. Februar

Tarifverhandlungen mit der Gewerkschaft DAG: Kleine Verhandlungskommission unter Leitung von *Herrn Schmidt*,

Sitzung des LGA-Berufsbildungsausschusses, *Frau Deutsch*

1. März

Empfang der Bayerischen Staatsregierung für die anwesenden Referenten eines von uns veranstalteten EG-Seminars: *Herr Dr. Wolfrum, Herr Sattel*

2. März

EG-Seminar, München

6. März

Geschäftsführersitzung des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels in Nürnberg: *Herr Sattel*

7. März

Vorstandssitzung des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels in Nürnberg: *Herr Scheuerle, Herr Sattel*

8. März

Süddeutscher Arbeitskreis Technische Chemikalien

15. März

Sitzung des BGA-Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Bonn, *Frau Deutsch*

21. März

Sitzung der Großen Tarifkommission und Tarifverhandlungen mit der Gewerkschaft DAG: Kleine Tarifkommission unter der Leitung von Herrn Schmidt.

Personalien

Wir gratulieren

Herrn **Gerhard Oberländer**, persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Adolf Christian Weber KG, der mit Wirkung vom 12. März 1989 an auf die Dauer von drei Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Augsburg ernannt wurde.

Unsere Glückwünsche gelten ebenfalls Herrn **Ottmar Vogel**, Augsburg, Geschäftsführer der Firma Richard Kathan GmbH. Auch er wurde auf die Dauer von drei Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Augsburg ernannt.

Beim Arbeitsgericht München wurde berufen, mit Wirkung vom 1.3.1989 an auf die Dauer von vier Jahren, Herr **Klaus Schroeder**, Geschäftsführer der Ferrostahl Süd GmbH in München.

Allen genannten Herren gratulieren wir sehr herzlich zu der ehrenvollen Berufung.

Unsere Glückwünsche gelten ebenfalls

Herrn **Dipl.-Ing. (FH) Friedrich Ruf** in Höhenkirchen, persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Wilhelm Ruf KG, der vom Mai 1989 an auf die Dauer von drei Jahren zum Handelsrichter am Landgericht München I ernannt wurde.

Herrn Helmut **Keller**, Fa. Hans Keller GmbH & Co. KG in Schwabach, der mit Wirkung vom 1.1.1989 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Nürnberg berufen wurde. Ihm gelten unsere Glückwünsche ebenso wie Herrn Heinz **Fenzel**, Firma G. Baumüller Holzhandels GmbH in Nürnberg, der ebenfalls mit Wirkung vom 1.1.1989 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Nürnberg berufen wurde.

Beim Sozialgericht Nürnberg wurde Herr **Norbert Rauh** für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter benannt. Norbert Rauh ist Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma STARA Elektrohandels GmbH in Nürnberg. Unseren herzlichen Glückwunsch.

Zu seiner Ernennung gratulieren wir auch Herrn **Peter Schimmer**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Ludwig Schimmer GmbH & Co., Wolle-, Textil-, Kurz-, Spiel- und Schreibwarengroßhandlung in Würzburg. Herr Schimmer wurde vom 1. April 1989 an für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg wieder berufen.

Hans Wedel – 60 Jahre

Wenn **Hans Wedel** am 28. März 60 Jahre alt ist, kann er auf 40 Jahre erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit zurückblicken. In diesem Zeitraum führte er das Unternehmen zu seiner internationalen Bedeutung und verschaffte **Martin Bauer** das heutige Renomme.

Hans Wedel wurde am 28. März 1929 als Sohn der Eheleute Johann und Anna Wedel geboren. Er besuchte in Vestenbergsgreuth die Volks- und Berufsschule, anschließend war er bis 1949 in der Gemeindekanzlei von Vestenbergsgreuth tätig und unterstützte dort seinen Vater, der insgesamt 39 Jahre lang das Bürgermeisteramt inne hatte.

Nach der Währungsreform gründete er eine Tabakwarengroßhandlung. Im Jahre 1952 heiratete er Frau Sofie Wedel, geborene Bauer und trat in die Vegetabilien- und Kräutergrößhandlung seines Schwiegervaters ein. Er erkannte rasch die Möglichkeiten der Heilkräuterverarbeitung und verfolgte seine Ziele mit viel Geduld, Hartnäckigkeit und Ausdauer.

Als sein Schwiegervater, Herr Martin Bauer, zum 1. Bürgermeister der Marktgemeinde Vestenbergsgreuth gewählt wurde und sich mehr der Lokalpolitik widmete, übernahm er die alleinige Unternehmensleitung. Mit Talent und Unternehmergeist meisterte er die schwierige Aufbauphase. Dabei unterstützte ihn seine Frau Sofie nicht nur in Büro und Betrieb. Bis heute hat kaum ein Besucher aus dem In- und Ausland Martin Bauer besucht, ohne ihre Gastfreundschaft genossen zu haben. Daneben war und ist sie der gute Geist in Familie und Unternehmen.



Frühzeitig erkannte Hans Wedel den Trend zu verbraucherfreundlichen Produkten. Konsequent spezialisierte er sich auf die Herstellung von Kräutertee-Feinschnitten für Aufgußbeutel. Durch Kompetenz, Flexibilität und hohes Qualitätsniveau erlangte sein Unternehmen schnell Anerkennung. Hieran hatten auch sein Bruder Adolf Wedel und sein Neffe Helmut Hack, die seit mehr als 25 Jahren im Unternehmen tätig sind, maßgeblichen Anteil.

Als der Raubbau an seiner Gesundheit zunehmend Tribut forderte, übertrug Hans Wedel seinem Neffen mehr und mehr Verantwortung. In den Jahren bis zum Eintritt der beiden Söhne Martin und Adolf, Ende der siebziger Jahre, war Hans Wedel gesundheitlich stark gehandikapt und es zeigte sich, daß er in Helmut Hack einen sehr umsichtigen und erfolgreichen Fortführer seines Werkes gefunden hatte. Mit viel Fingerspitzengefühl gelang es, den Eintritt der nächsten Generation ohne jegliche Reibungsverluste zu gestalten. Voller Vertrauen und nicht ohne Stolz übertrug er die Verantwortung für das Unternehmen dem neuen Führungstrio.

Als sich in den letzten Jahren sein Gesundheitszustand rapide verschlechterte, entschloß er sich zu einer schweren Herzoperation. Diesen kürzlich erfolgten Eingriff überstand er gut und befindet sich zur Zeit auf dem Wege der Genesung.

Hans Wedel karin heute zufrieden auf ein erfülltes Leben als erfolgreicher und geachteter Unternehmer zurückblicken. Für seine Verdienste wurde er im letzten Jahr mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande geehrt. Er ist Ehrenmitglied beim TSV Vestenbergsgreuth und hat maßgeblichen Anteil an den großartigen Leistungen dieses Vereins.

Trotz seiner Erfolge ist er in seinem Wesen einfach und bescheiden geblieben. Durch seine stets freundliche und hilfsbereite Art hat er viele Freunde in der ganzen Welt gewonnen. Das schönste ist für ihn jedoch die Tatsache, daß er sein Lebenswerk in guten Händen weiß und sich jetzt auch einmal zurücklehnen und in Ruhe und Zufriedenheit eine Zigarette anzünden kann. Dies wünschen wir ihm noch für viele Jahre, verbunden mit unseren besten Geburtstagsgrüßen und Gesundheitswünschen.

Buchbesprechungen

Untersuchung „Servicepolitik im Großhandel“

Der Groß- und Außenhandelsverband Baden-Württemberg e.V. hat eine Untersuchung mit dem Titel „Service-Politik im Großhandel“ in Auftrag gegeben, deren Ergebnisse jetzt als Broschüre erhältlich sind.

Wichtiges Resultat dieser Studie ist, daß Servicepolitik häufig gleichgesetzt wird mit Lieferbereitschaft. Es wird übersehen, daß gerade in Märkten, in denen sich Großhandlungen nur noch wenig in ihren Sortimenten voneinander unterscheiden können, das Angebot von Serviceleistungen gerade auch mittelständischen Unternehmen die Chance bietet, sich gegenüber Mitbewerbern zu profilieren. Aber selbst wenn ein Unternehmen Dienstleistungen anbietet, wird kein Marketing hierfür betrieben. Es fehlt auch eine Analyse des Bedarfs an Serviceleistungen bei Kunden und den Lieferanten sowie eine geplante Serviceorganisation.

Mit dem Ziel, die „Schwachstelle Serviceleistung“ in den Großhandelsunternehmen zu beseitigen, enthält der Ergebnisbericht eine Reihe von Checklisten, die es den Unternehmen und Führungskräften ermöglichen soll, den Bedarf an Serviceleistungen für ihr eigenes Unternehmen zu ermitteln, daraufhin Servicestrategien auszuarbeiten und eine entsprechende Serviceorganisation aufzubauen.

Diese 120seitige Broschüre kann zum Preis von DM 21,80 (incl. MwSt. und Versandkosten) über die Geschäftsstelle des Groß- und Außenhandelsverbandes Baden-Württemberg e.V., Postfach 12 07 51, 6800 Mannheim 1, bezogen werden.

55 Methoden und Fallbeispiele zur Durchsetzung höherer Verkaufspreise und niedrigerer Rabatte

von Jens Graumann. Marketing-Report 32.
173 Seiten, Großformat 21 x 30 cm, DM 180,— (+ MwSt),
Verlag Norbert Müller GmbH, Postfach 81 06 05, 8000 München 81

Jüngste Untersuchungen beweisen es: 4 von 10 Unternehmen begehen teils schwerwiegende Fehler in der Preispolitik. Die Folge: Gewinneinbußen bis zu 30%.

Wie man bei Einkäufern höhere Preise und niedrigere Rabatte „durchboxt“, sagt Dr. Jens Graumann in der Neuerscheinung. Der bekannte Preismanagement-Berater zeigt, wie Preiskonferenzen richtig eröffnet und wie Preise, Rabatte und Boni taktisch klug präsentiert werden.

Das Handbuch gibt Hinweise, wie man Preise optisch verkleinert – Preiserhöhungen und -senkungen optimal timt – höhere Renditen durch Nutzenbündelung erzielt – Preislisten wirksamer gestaltet – Sonderangebote wirkungsvoll vorstellt – mit gebrochenen Preisen operiert – mit Hilfe einer Bonustreppe die Rabatte kürzt – Verkaufsgebiete segmentiert – Preisangriffe abwehrt.

Das Handbuch „55 Methoden und Fallbeispiele zur Durchsetzung höherer Verkaufspreise und niedrigerer Rabatte“ ist Ratgeber für Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter.

Dr. Winfried Risse

Wie wird der Betrieb nach mir erfolgreich weitergeführt?

– Ratgeber zum optimalen Geschäftsübergang für Unternehmer und Nachfolger –

1988, 156 Seiten, Kunststoff-Einband, DIN A 5,
ISBN 3-7719-6324-9, DM 39,80

Jeder Unternehmer muß sich heutzutage mit Führungsfragen auseinandersetzen. Das Know-how hierfür kann er sich in den meisten Fällen aneignen. Nur bei der Nachfolge besteht keine Möglichkeit, aus der Praxis zu lernen.

Doch gerade dieses Problem ist für Unternehmer und Nachfolger enorm wichtig. Das Buch will hier eine Lücke füllen. Personelle, rechtliche, steuerliche, zwischenmenschliche und betriebswirtschaftliche Fragen zum Thema Geschäftsübergang werden herausgestellt und Lösungen hierzu aufgezeigt.

Es kann kein fertiges Rezept entwickelt, sondern nur ein Einstieg und Überblick geschaffen werden.

Der Leser soll in der Lage sein, Spezialfragen einzuordnen und weiterzuverfolgen, die Einschaltung eines Beraters zu beurteilen und dessen Arbeit zu begleiten.

Der Titel wendet sich vor allem an mittelständische Unternehmen, die die Nachfolge sichern wollen, auch wenn noch kein Wechsel in der Unternehmensführung ansteht. Sich frühzeitig mit diesem Problem vertraut zu machen, ist sowohl für den Unternehmer als auch für mögliche Nachfolger unerlässlich!

IHK-Firmenhandbücher – neu für Mittelfranken

Soeben erschienen sind in aktualisierter Auflage nach dem Stand Januar 1989 die mittelfränkischen IHK-Firmenhandbücher „Industrie“, „Einzelhandel“, und „Großhandel“. Auf insgesamt 1200 Seiten enthalten diese drei Bände neben den Anschriften auch Informationen über Rechtsform, Betriebsgrößenklasse nach Beschäftigtenzahl, Wirtschaftszweig bzw. Branche sowie über die Art der Außenhandelstätigkeit (Export/Import). Die Aufgliederung nach Betriebsgrößenklassen und Stadt- und Landkreisen ermöglicht dem Benutzer den raschen Zugriff zu den gewünschten Informationen.

Aufgeführt sind alle mittelfränkischen Unternehmen, soweit sie im Handelsregister eingetragen sind und ihre Anschriften für eine Weitergabe nicht gesperrt haben. Der Branchenschlüssel orientiert sich an der vom Statistischen Bundesamt in Wiesbaden herausgegebenen „Systematik der Wirtschaftszweige“, wobei für die Sortierung jeweils der wichtigste Wirtschaftszweig des Unternehmens maßgeblich ist.

(Bezugsquellen nachweis der IHK Nürnberg, Hauptmarkt 25/27, Telefon 09 11 / 13 35-367/370, Preis je 50,— DM.)

Aushilfslöhne 1989 für Teilzeit- und Aushilfskräfte

Neuausgabe 1989 – DIN A 4 – 40 Seiten – ISBN 3-08-317689-9 – DM 23,30, Stofffuß Verlag Bonn

Wer „Mitarbeiter auf Zeit“ beschäftigt, weiß, wie schwierig es ist, alles richtig zu machen. Welche Grenzen zu beachten sind, damit die Lohnsteuerpauschalierung klappt, keine Beiträge zur Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung zu zahlen sind. Auch das Arbeitsrecht hat seine Klippen. Denken Sie nur an die Fragen: Überstunden, Feiertagsarbeit und Urlaub. Und was ist mit den vermögenswirksamen Leistungen?

Einfach unentbehrlich für Sie ist der Stofffuß Leitfaden Aushilfslöhne für Teilzeit- und Aushilfskräfte. Ihre Praktiker-Lösung, wie Sie in Betrieb oder Praxis das Thema „Aushilfskräfte“ ohne Beanstandungen in den Griff kriegen.



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft

Postvertriebsstück
Gebühr bezahlt
Landesverband des Bayerischen
Groß- und Außenhandels
Max-Joseph-Str. 4 · 8000 München 2



Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV



Telefax München 0 89/59 30 15
Telefax Nürnberg 09 11/22 16 37

43. Jahrgang 1989 · München
Mai / Juni 1989 · Nr. 3/1989

Das aktuelle Thema	3	Stichwort: Arge Alp
Arbeitgeberfragen	4	Keine Rettung des Urwalds durch Tropenholzboykott
	5	Wirtschaft erfüllt Bildungsauftrag
Berufsausbildung und -förderung	5	EG-Richtlinie zur Anerkennung von Hochschulabschlüssen für den Berufszugang
	6	FEWITA-Ausschuß „Berufsbildung“ unter BGA-Vorsitz
	7	Probleme des Ausbildungsabbruchs
	9	Ausbildereignungsverordnung
Personalien	9	

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Kfm. Sauter (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Bethcke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiniger Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01 / 02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, München 2, Max-Joseph-Straße 4. Jede Entnahme von Text — auch aus den Beilagen — ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.
Druck: typobierl, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 359 60 66-68.

Das aktuelle Thema

Stichwort: Arge Alp

Die „Arbeitsgemeinschaft der Alpenländer“ (Argo Alp) wurde 1972 in Innsbruck gegründet. Dort entschlossen sich die Regierungschefs Bayerns, Tirols, Südtirols, Graubündens, Vorarlbergs, Salzburgs und der Lombardei, sich regelmäßig zu treffen, um nach Lösungen für die ihre Länder „verbindenden“ aktuellen Schwierigkeiten zu suchen. 1973 folgte Trient, 1982 St. Gallen und 1985 das Tessin der Einladung zur Mitarbeit. Damit umfaßt die Arge Alp heute zehn Länder dreier Nationalstaaten und vertritt damit die Anliegen von mehr als 23 Millionen Menschen in Zentraleuropa.

Als ihre wichtigste Aufgabe betrachtet die Arge Alp eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit zur Sicherung und Entwicklung des Alpengebietes für seine Bewohner und als zentraleuropäischer Erholungsraum. Besonderes Augenmerk gilt dem Umweltschutz, der Erhaltung des ökologischen Gleichgewichts, der Koordination der Raumordnungsbestimmungen, dem alpenüberschreitenden Straßen- und Schienenverkehr, der wirtschaftlichen Kooperation und dem Schutz des kulturellen Erbes. Die Basis dafür ist eine nach Jahrhunderten zählende gemeinsame Geschichte.

Die wichtigste Gemeinschaftsaufgabe ist gegenwärtig die Lösung der immensen Verkehrsprobleme, die durch den ständig wachsenden transalpinen Waren- und Güteraus tausch entstehen. Dabei tritt aber auch die Schwäche der Arge Alp zutage. Die Befugnisse der Bundesländer, Kantone oder Regionen hinsichtlich ihrer „Außenbeziehungen“ sind in der Bundesrepublik, in Italien, in Österreich und in der Schweiz unterschiedlich. Den großzügigen Regelungen der deutschen Bundesländer oder schweizerischen Kantone stehen die relativ eng gefaßten Befugnisse der österreichischen Bundesländer und italienischen Regionen gegenüber. Dennoch hat die Arge Alp seit 1972 das „gemeinsame Europa von unten“ vorgelebt, der „europäische Regionalismus“, den sie propagiert, ist keine Phrase mehr.

Denn die Arge Alp war auch ein Vorbild für andere regionale Länderzusammenschlüsse. 1978 wurde die „Argo Alpen-Adria“ aus der Taufe gehoben. Ihr gehören Friaul-Julisch, Venezien, Trentino-Südtirol, Kärnten, Oberösterreich, Steiermark und die jugoslawischen Teilrepubliken Kroatien und Slowenien an. Bayern, Salzburg, die Lombardei und Ungarn genießen „Beobachterstatus“ bei dieser Gemeinschaft der Ostalpenländer. Enge Verbindungen hält die Arge Alp auch mit der 1982 gegründeten „Arbeitsgemeinschaft der Regionen und Kantone der Westalpen“ (Cotrao), in der sich die französischen Regionen Provence-Alpes-Côte d'Azur und Rhône-Alpes, das italienische Ligurien, Piemont und das Aostatal sowie die schweizerischen Kantone Genf, Wallis und Waadt zusammengeschlossen haben. Alle regionalen Vereinigungen arbeiten in einer „Arbeitsgemeinschaft europäischer Grenzregionen“ zusammen und schufen 1985 als Dachorganisation einen „Rat der Regionen Europas“.

Der Schwarze Peter wurde ständig weitergereicht. Mal hielten ihn die Bayern, dann die Österreicher, einmal landete er bei den Italienern, und schließlich wurde er der Schweiz zugeschoben. Schauspiel des Spiels: Sterzing, ein Stauplatz südlich des Brenners. In den ehrwürdigen Saal des alten Rathauses hatte die ARGE-ALP der Gewerkschaften zu einem „Experten-Hearing“ geladen. Kaum eine Problematik, für die sich die Gewerkschaften nicht zuständig fühlen; so auch für „die Probleme des Lkw-Verkehrs im Transit durch Nicht-EG-Länder und die Belastung der davon betroffenen Alpentäler.“

Und wie es sich für richtige Gewerkschaften gehört, wurden unter der Federführung des Landesbezirks Bayern des DGB auch gleich Forderungen an die Arbeitgeber auf den Tisch gelegt. Sie sollten ihre Tourenpläne dergestalt ändern, „daß die Fahrer zu den Zeiten die Grenze der nicht zur EG gehörenden Länder passieren können, an denen deren Zollämter geöffnet sind.“ Die Disponenten werden sich verwundert die Augen reiben, daß sie darauf noch nicht selbst gekommen sind. Auch einen weiteren Vorschlag der Gewerkschafts-Strategen werden sie erstaunt zur Kenntnis nehmen: „Tourenplanungen, die davon ausgehen, daß keinerlei Verzögerungen auf einer Tour auftreten, dürfen nicht mehr länger zulässig sein“. So blauäugig dürfte wohl heute kein Spediteur mehr sein, daß er nicht wüßte, wie sehr seine Planungen oftmals durch unplanmäßige Staus ad absurdum geführt werden. Dazu braucht er wohl kaum ein besonderes Experten-Hearing.

Daß trotz des dreißigjährigen Krieges um eine verbesserte Abfertigung am Brenner, dem Brenn-Punkt des Alpentransits, nach wie vor „archaische Zustände mitten in Europa“ herrschen, ist auch für Wilhelm Heise, Hauptgeschäftsführer des Landesverbandes Bayerischer Transportunternehmen, unumstritten. Daran werde sich auch nach 1992 nichts ändern, wenn es nicht gelänge, die bürokratischen Barrieren abzubauen, prognostizierte Heise in Sterzing. Nur ein Beispiel sind die Mittagspausen im Zollamt Sterzing: Die Siesta der Azzuri findet hier zwischen 14.00 und 16.00 Uhr statt. Inzwischen wartet der Verkehr auf der Hauptschlagader des europäischen Nord-Süd-Verkehrs. Auch das komplizierte italienische Zollgesetz ist für eine ähnlich „rasante“ Abfertigung prädestiniert.

Sehr geehrter Herr Staatsminister Lang,

der Tiroler Landtag hat ein Maßnahmenpaket gegen den Transitverkehr verabschiedet, das u. a. ein Nachtfahrverbot für LKW und höhere Gebühren vorsieht. Die hierzu beschlossenen Einzelmaßnahmen sind Ihnen bekannt.

Eine Vielzahl unserer mittelständischen Großhandelsbetriebe aus allen Branchen sind wegen dieser drohenden, restriktiven Maßnahmen tief besorgt. Für den Fall einer Umsetzung der Beschlüsse in die Praxis, was nach Äußerungen der österreichischen Bundesregierung nicht mehr auszuschließen ist, werden sich die Transportbedingungen für unsere Firmen, sei es als Verlader oder im Werkverkehr, so drastisch verschlechtern, daß deren Marktposition unter den Gesichtspunkten der zeitlich bedingten Lieferbereitschaft und der kostenrelevanten Wettbewerbsfähigkeit in Frage gestellt ist.

Wir bitten Sie, sehr geehrter Herr Staatsminister, die der Bedeutung dieses Problemreiches angemessenen Schritte zu unternehmen und dürfen Ihnen hierzu die im Rahmen unserer Möglichkeiten liegenden Hilfestellungen anbieten.

Mit freundlichen Grüßen

Konsul
Senator Walter Braun

Dipl.-Kaufmann
Werner Sattel

Etwas guter Wille der Österreicher, so Heise, könne dazu beitragen, Staus zu vermeiden. Vermutungen, diese könnten bewußt in Kauf genommen werden, um mit Hilfe von mehr Druck den Bau eines Eisenbahntunnels durch den Brenner zu beschleunigen, sind nicht von der Hand zu weisen. Die Tiroler, fraglos Hauptleidtragende der Verkehrslawine in Richtung Süden, praktizieren, so ein Vertreter des Tiroler Transportgewerbes, „bereits jetzt mehr Europa als beispielsweise die EG-Mitglieder Griechenland oder Portugal“.

Besondere Belastungen hängen heute nicht mehr nur von der Kapazität der Verkehrswege, sondern zunehmend auch von der Akzeptanz der Bevölkerung ab. Spätestens hier droht jede Arge Alp zur Arge Alpträume zu werden. Denn während sich die Tiroler auf der Nordseite der Alpen für einen am Wochenende in Udine von den Verkehrsministern der Schweiz, Österreichs, Italiens und der Bundesrepublik befürworteten, 55 Kilometer langen Brenner-Tunnel zwischen Innsbruck und Franzensfeste stark machen und darin auch von den Bayern unterstützt werden, formiert sich im Süden bereits der Widerstand. Von einer Vervierfachung der Eisenbahn-Kapazität befürchtet man hier verstärkte Lärm-Beeinträchtigungen. Auch über den Aushub werden bereits Bedenken geäußert: Umwelt heißt auf italienisch „Ambiente“ und wird nicht in Dezibel oder Mikrogramm gemessen.

Um das zweifellos verbesserungswürdige Ambiente der leidgeprüften Fernfahrer ging es in Sterzing ebenfalls. Für die Gewerk-

schaft scheint es „unerlässlich“, daß die Europäische Gemeinschaft eine „Sozialcharta“ verabschiedet, die „die Rechte und Leistungen für die europäischen Arbeitnehmer verbindlich feststellt“. Damit wären sicher auch Unternehmer einverstanden, wenn beispielsweise die Sozialvorschriften, wie in der Bundesrepublik, auch in anderen EG-Ländern penibel überwacht würden. Einig sind sie sich mit den Gewerkschaften sicherlich auch darin, daß mit Verbots- und Einschränkungen – von den jeweiligen Regierungen verordnet – das Problem des grenzüberschreitenden Güterverkehrs nicht gelöst werden kann.

Da helfen keine EG-Erlasse und Politiker-Pamphlete. Auch ein Brenner-Tunnel, der, falls morgen der erste Spatenstich getan würde, frühestens in zehn bis fünfzehn Jahren fertig wäre, kann den Lkw nicht ersetzen. Zudem müßten riesige Terminals gebaut werden, ebenfalls eine nicht unproblematische Sache. Eine Entlastung wird das Jahrhundert-Bauwerk durch die Alpen sicherlich bringen, jedoch bietet auch die Straße noch genügend Zukunft. Bessere Straßenbeläge könnten zusammen mit neuen, leisen Motoren das Geräuschniveau deutlich senken. Die Abgase der Lkw's werden hoffentlich in absehbarer Zeit kein Thema mehr sein. Kleinliches Gerangel um Tonnage und Prestige sollten ebenfalls auf dem Weg nach Europa bald der Vergangenheit angehören, ebenso wie die Alpträume der Pessimisten.

Stefan Beyer

Keine Rettung des Urwalds durch Tropenholzboykott

Seit drei Jahrzehnten wächst der Druck auf die Regenwälder der dritten Welt ständig an. Jährlich werden schätzungsweise 100 000 bis 200 000 Quadratkilometer Regenwald vernichtet. Das sind zwei bis vier Fünftel der Fläche der Bundesrepublik Deutschland. Eine bedrückende Entwicklung, mit schwerwiegenden wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Auswirkungen! Entwicklungsländer und Industrieländer müssen die tropischen Wälder erhalten, um eine sich anbahnende weltweite Katastrophe zu verhindern. Mit Ideologie und falschen Zahlen kommen wir hier aber nicht weiter.

Wichtigste Ursachen der Tropenwaldvernichtung sind die Armut und fehlende Einkommensalternativen für 300 Millionen Menschen in Asien, Afrika und Lateinamerika. Sie sind der Grund dafür, daß riesige Flächen der Brandrodung zum Opfer fallen und daß diese Menschen ihren Energiebedarf ausschließlich oder überwiegend mit Hilfe von Brennholz befriedigen.

Zunehmend aber gerät der Tropenholzimport in das Kreuzfeuer der Kritik. Einzelne Länder und Kommunen haben hieraus voreilige Schlußfolgerungen gezogen.

Die bremische Umweltbehörde etwa hat die Verwendung von Tropenhölzern bei öffentlichen Bauvorhaben untersagt. Auch ein genereller Boykott der Tropenholzeinfuhr wird diskutiert. Solche Droggebärden mögen im Einzelfall das Gewissen beruhigen, sie helfen aber nicht, den Tropenwald zu retten. Derlei Verbote würden von den Entwicklungsländern als kolonialistischer Befehl betrachtet, ihren Wald nicht anzutasten.

Der Holzeinschlag in den Tropen dient zu 85 Prozent dem Feuerholzbedarf und zu 10 Prozent der lokalen Verwendung als Nutzholz. Nur fünf Prozent des gesamten in den Tropen genutzten Holzvolumens wird exportiert.

Viele Länder mit einer starken Verringerung des Tropenwaldes exportieren kein oder kaum Holz. Südamerika mit dem besonders gefährdeten Amazonaswald ist beim Holzexport auf dem Weltmarkt bedeutungslos. Wir importieren jährlich aus diesem Gebiet weniger

als den Zuwachs eines Forstamtes. Das insulare Südostasien bestreitet weltweit mehr als 80 Prozent aller Tropenholzexporte. Am Rückgang des Tropenwaldes ist aber diese Region nur mit sieben Prozent beteiligt.

Daß Waldnutzung nicht mehr der Vernichtung von Wald einhergehen muß, zeigt auch das Beispiel der deutschen Forstwirtschaft. Hier werden jährlich mehr als 30 Millionen Kubikmeter Holz geschlagen. Das ist mehr als sämtliche Tropenländer zusammen an die Industrieländer liefern. In Deutschland wächst bei einer auch erst seit knapp 200 Jahren eingeführten planvollen Holzwirtschaft mehr Holz nach als geerntet wird.

Sicherlich gilt, daß in zahlreichen Entwicklungsländern die Auflagen und Kontrollen unzureichend sind, um eine geregelte Bewirtschaftung der Wälder zu gewährleisten. Aber: Wenn das so ist, muß es darum gehen, einen Weg der Holznutzung zu finden, der den berechtigten wirtschaftlichen Anliegen der Entwicklungsländer dient und gleichzeitig den Tropenwald nicht gefährdet. Und hier sind die deutschen Holzeinfuhrhäuser wegweisend. Sie haben weltweit als erste einen Verhaltenskodex verabschiedet, mit dem sie sich verpflichten, zur Erhaltung der Tropenwälder beizutragen. Und dies ist kein Lippenbekenntnis. Eine umweltschonende und gleichzeitig substanzerhaltende forstliche Bewirtschaftung ist die einzige Chance, die Existenz der Tropenwälder langfristig zu sichern. Und wichtige Importländer organisieren und überwachen inzwischen die Ausfuhr und die Aufforstung in ökologisch sinnvoller Weise. Ein genereller Boykott trüfe aber die Falschen und würde keinen Quadratmeter Tropenholz retten.

Die Waldwirtschaft ist für viele Länder Lebensgrundlage. Wird diese entzogen, nimmt die Notwendigkeit der intensiven landwirtschaftlichen Nutzung der Wälder und damit die Gefahr der Brandrodungen nur noch zu. Einfache Rezepte für ein komplexes Thema sind selten die richtige Lösung.

Aus: Wirtschaft in Bremen 6/89

Wirtschaft erfüllt Bildungsauftrag

Ein Gespräch der Nürnberger Zeitung mit dem Präsidenten der Bundesanstalt für Arbeit, **Heinrich Franke**, hat der Präsident unseres Landesverbandes, Konsul Senator **Walter Braun** zum Anlaß genommen, Stellungnahme zu den von Präsident Franke gemachten Äußerungen zu beziehen und die Position der Wirtschaft in Bildungsfragen deutlich zu machen:

Sehr geehrter Herr Präsident,

der Artikel „Die Betriebe entlassen Fußkranke und wollen später Olympiakämpfer“ in der NZ Nr. 97 vom Donnerstag, 27. 04. 1989 veranlaßt mich, an Sie zu schreiben. Dort fragen Sie nämlich „Was habt Ihr Unternehmer mit den Leuten gemacht? Habt Ihr sie nicht genügend qualifiziert?“ Mit diesen Fragen verbinden sie zugleich den Vorwurf, die Wirtschaft, das heißt die Unternehmen, hätten in den zurückliegenden Jahren nicht alles getan, um entsprechende Fachkräfte heranzubilden.

Sicher ist es richtig, daß in erster Linie die Wirtschaft die Aufgabe hat, auszubilden und zu qualifizieren. Ich bin aber davon überzeugt und die Zahlen belegen es, daß sie besonders in den zurückliegenden Jahren diese Aufgabe voll erfüllt hat. Ich darf Sie daran erinnern, daß es auch in den Jahren des Überangebotes an Lehrstellenbewerbern gelungen ist, praktisch alle interessierten bildungswilligen und bildungsfähigen Jugendlichen beruflich im betriebs- und berufsbezogenen dualen Ausbildungssystem auszubilden. Der Vorwurf, der aus dem Artikel über Ihr NZ-Gespräch deutlich hervorzuhören ist, entbehrt deshalb jeglicher Grundlage. Auch in den zurückliegenden Jahren vor dem „Lehrlingsberg“, haben die Unternehmen qualifizierte Nachwuchskräfte ausgebildet. Allerdings konnten in früheren Jahren die neuen Technologien in die Berufsausbildung noch nicht im gewünschten Umfang einbezogen werden. Damals war die Mikroelektronik noch nicht so weit entwickelt. Aber auch schon vor dem Inkrafttreten neuer Ausbildungsordnungen haben die Ausbildungsbetriebe die erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten auch auf diesem Gebiet an die Nachwuchskräfte vermittelt.

Bekanntlich gelingt es seit nunmehr bald zwei Jahren aber nicht mehr, die offenen Ausbildungsplätze zu besetzen. Der „Schülerist“ abgetragen. Die Unternehmen sind vielfach auf der vergeblichen Suche nach bildungswilligen und geeigneten Lehrstellenbewerbern. Sie wissen wie ich, daß es einige Branchen gibt, die darunter besonders leiden, daß sie seit Jahren ihre Ausbildungsplätze nicht mehr besetzen können. Ich denke da insbesondere an die Bauwirtschaft.

Die Betriebe können heute nicht mehr ohne weiteres davon ausgehen, die betrieblich benötigten Qualifikationen durch Anwerbung auf dem Arbeitsmarkt direkt zu erhalten. Zudem genügt eine fundierte berufliche Ausbildung heute nicht mehr zur Bewältigung der sich ständig verändernden Anforderungen in der Arbeitswelt. Der Qualifizierungsbedarf nimmt zu. Weiterbildung ist deshalb eine betriebliche Notwendigkeit, aber zugleich auch für die Arbeitnehmer von ausschlaggebender Bedeutung. Ein möglichst hohes Qualifikationsniveau der Mitarbeiter ist eine „conditio sine qua non“ für die Wettbewerbsfähigkeit. Aus dieser Erkenntnis heraus geschieht berufliche Weiterbildung überwiegend in den Unternehmen selbst. Die wenden jährlich Milliardenbeträge dafür auf.

Ich bedauere sehr, daß mit dem Bericht über Ihr NZ-Gespräch in der Öffentlichkeit der Eindruck entstehen kann, die Wirtschaft würde ihrem Auftrag früher und auch jetzt nicht nachkommen. Sie würden die Qualifizierung der Jugendlichen und ihrer Mitarbeiter vernachlässigen. Sie haben sicher Verständnis, wenn ich mich dagegen mit allem Nachdruck wende. Dankbar wäre ich Ihnen, wenn Sie bei nächster Gelegenheit die hervorragenden Leistungen der Wirtschaft auf dem Gebiete der beruflichen Aus- und Weiterbildung herausstellen würden.

Berufsausbildung und -förderung

EG-Richtlinie zur Anerkennung von Hochschulabschlüssen für den Berufszugang

Einigung im „Binnenmarktrat“ über Richtlinienentwurf

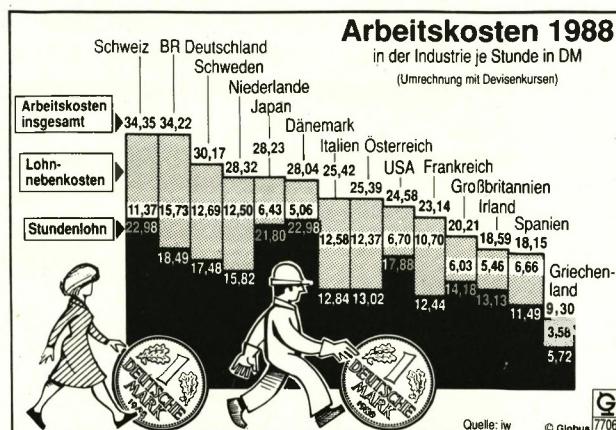
Der Rat der EG-Wirtschaftsminister (sogenannter „Binnenmarktrat“) hat sich am 22. Juni 1988 unter Vorsitz von Bundeswirtschaftsminister Bangemann über den von der EG-Kommission vorgelegten Entwurf für eine Richtlinie des Rates über eine „Allgemeine Regelung zur Anerkennung von Hochschuldiplomen, die eine mindestens dreijährige Berufsausbildung abschließen“ geeinigt. Nach der Zustimmung des Europäischen Parlamentes wurde die Richtlinie am 21. Dezember 1988 endgültig verabschiedet.

Die Mitgliedstaaten müssen die Bestimmungen dieser Richtlinie binnen zwei Jahren nach ihrer Bekanntgabe in die nationalen Rechtsvorschriften umsetzen. Das bedeutet in erster Linie, daß deutsche Berufszugangsregelungen so umgestaltet werden müssen, daß sie nicht nur Deutschen, sondern auch qualifizierten Angehörigen anderer EG-Mitgliedstaaten den Berufszugang nach den Bestimmungen der Richtlinie ermöglichen.

Fortsetzung S. 6

Bundesrepublik mit den höchsten Lohnnebenkosten

Beim internationalen Vergleich der Arbeitskosten in der Industrie schneidet die Bundesrepublik Deutschland schlecht ab; 1988 kostete hier die Arbeitsstunde durchschnittlich 34,22 DM. Dabei ist die Bundesrepublik nicht nur ein Land mit hohen Stundenlöhnen (im Durchschnitt 18,49 DM, sondern auch mit den höchsten Lohnnebenkosten: 15,73 DM). Nur Schweizer Industrieunternehmen mußten mit 34,35 DM noch höhere Arbeitskosten einkalkulieren. Sind also Deutsche und Schweizer auf dem Weltmarkt Niedriglohnländer wie Spanien oder Griechenland unterlegen? Keineswegs, denn es sind nicht nur die Arbeitskosten, die über die internationale Wettbewerbsfähigkeit entscheiden. Ebenso wichtig ist die Produktivität. Wenn in einer Stunde viel geleistet wird, kann für diese Stunde auch viel bezahlt werden. Die Bundesrepublik schneidet trotz hoher Arbeitskosten im Wettbewerb mit „billigen“ Ländern gut ab, weil die hohe Produktivität den Nachteil bei den Kosten wieder ausgleicht.



Bereits vorhandene Regelungen gelten fort

Die Allgemeine Regelung steht im Zusammenhang mit einer Reihe anderer, bereits seit längerem bestehender EG-Richtlinien zur gegenseitigen Anerkennung von Befähigungsnachweisen für einzelne Berufe (z. B. Ärzte, Pharmazeuten und Architekten). Sie stellt jedoch insoweit einen wichtigen Schritt nach vorn dar, als sie allgemein angelegt, auf alle noch nicht in Einzelrichtlinien geregelten Berufe Anwendung findet und auf jedwede vorherige Harmonisierung von Studiengängen in den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft verzichtet. Die bestehenden speziellen EG-Anerkennungsrichtlinien für einzelne Berufe gelten auch nach Erlass der Allgemeinen Richtlinie fort. Soweit aber spezielle Bestimmungen nicht bestehen, wird in Zukunft die Anerkennung der „Diplome, Prüfungszeugnisse oder sonstigen Befähigungsnachweise“ nach mindestens dreijährigem Hochschulstudium für Zwecke des Berufszuganges oder der Berufsausübung innerhalb der EG nach den Vorschriften der Allgemeinen Regelung erfolgen.

Fachhochschuldiplome in vollem Umfang einbezogen

Die Richtlinie gilt für alle Befähigungsnachweise, die nach mindestens dreijähriger Hochschulausbildung erworben wurden. Sie erfaßt damit die Abschlüsse sämtlicher bei uns existierender Hochschulstudiengänge, d. h. Fachhochschuldiplome ebenso wie die Abschlüsse an Universitäten, Technischen Hochschulen und anderen Hochschulen.

Die Anerkennungsregelung stützt sich auf den Gedanken des gegenseitigen Vertrauens der Mitgliedstaaten in die Ausbildungen der anderen Mitgliedstaaten. Sie geht von dem Grundsatz aus, daß ein Berufsangehöriger, der im Heimat- oder Herkunftsland die für den Berufszugang erforderliche Ausbildung erworben hat, seinen Beruf auch in den anderen EG-Mitgliedstaaten zufriedenstellend ausüben kann. Natürlich gilt die Regelung nur für sogenannte „reglementierte“ Berufe, d. h. für solche, deren Aufnahme oder Ausübung in einem Mitgliedstaat an den Besitz eines Diploms gebunden ist. In Bereiche, in denen solche Reglementierungen nicht bestehen, greift die Richtlinie nicht ein.

Anpassungsinstrumentarien bei wesentlichen Unterschieden in den Ausbildungen

Wegen des umfassenden Anwendungsbereichs der Richtlinie sieht diese zum Ausgleich größerer Unterschiede in den Ausbildungen der Mitgliedstaaten gewisse „Anpassungsinstrumentarien“ vor, die die Mitgliedstaaten zur Anwendung bringen können (nicht müssen). Im einzelnen handelt es sich um folgende mögliche zusätzliche Anforderungen:

- a) Wenn die Ausbildungsdauer, die der Zuwanderer nachweist, um mindestens ein Jahr unter der im Aufnahmestaat geforderten Ausbildungsdauer liegt, kann der Aufnahmestaat zusätzlich zum Diplom Berufserfahrung verlangen, die – bis zu einer Höchstdauer von vier Jahren – das doppelte der fehlenden Ausbildungszeit nicht überschreiten darf. Hierbei handelt es sich um die normale Ausübung des Berufs zu den gleichen Bedingungen, zu denen Berufsanfänger auch sonst üblicherweise tätig sind.
- b) Wenn die Ausbildung des Zuwanderers Fächer umfaßt, die sich inhaltlich wesentlich von den im Aufnahmestaat geforderten unterscheiden oder wenn die Berufsprofile im Herkunftsstaat und im Aufnahmestaat wesentlich unterschiedlich sind, dann kann der Aufnahmestaat vom Zuwanderer einen höchstens dreijährigen Anpassungslehrgang oder eine Eignungsprüfung verlangen. Nach einer zusätzlichen Klarstellung bestehen solche „wesentlichen Unterschiede“ nur dann, wenn in der Ausbildung des Zuwanderers Fächer fehlen, ohne die die zufriedenstellende Ausübung des Berufs im Aufnahmestaat unmöglich ist. Sofern diese Voraussetzungen erfüllt sind, entscheidet der

Bewerber selbst, ob er den Lehrgang oder die Prüfung vorzieht. Lediglich für die rechtsberatenden Berufe kann der Aufnahmestaat das eine oder andere bindend vorschreiben. Will ein Mitgliedstaat dieses Bestimmungsrecht für weitere Berufe in Anspruch nehmen, kann er dies nur im Rahmen eines Gemeinschaftsverfahrens (Zustimmung der EG-Kommission).

Diese Anpassungsmechanismen gelten für alle Mitgliedstaaten und für alle Hochschulausbildungen in gleicher Weise. Sonderbestimmungen für die Abschlüsse bestimmter Hochschulformen, z. B. für Diplome deutscher Fachhochschulen, enthält die Regelung nicht. In jedem Fall muß der Aufnahmestaat durch einen Vergleich der Ausbildung des Bewerbers mit der bei ihm für den entsprechenden Beruf erforderlichen Ausbildung feststellen, ob eine Anerkennung ohne zusätzliche Bedingungen möglich ist oder ob zuvor einer der vorgesehenen Ausgleichsmechanismen zum Tragen kommt. Bei dieser Prüfung erfordert der Grundsatz des gegenseitigen Vertrauens in die Ausbildungen der Mitgliedstaaten eine liberale Handhabung und damit eine zurückhaltende Anwendung der möglichen Ausgleichsmechanismen.

Von diesen Regelungen werden nur diejenigen Angehörigen einer Berufsgruppe betroffen sein, die in einem anderen Mitgliedstaat der EG tätig werden wollen. Innerstaatliche Berufszugangsregelungen für Absolventen deutscher Hochschulen werden durch die Richtlinie nicht verändert werden.

Einheitliche Anwendung der Richtlinie und Information sicher gestellt

Die zukünftige Anwendung der Richtlinie wird von der EG-Kommission und den Regierungen der Mitgliedstaaten aufmerksam begleitet werden. Bei der Kommission soll eine aus Vertretern der Mitgliedstaaten bestehende Koordinierungsgruppe eingerichtet werden, die die Durchführung der Richtlinie erleichtern soll. Außerdem müssen die Mitgliedstaaten die erforderlichen Maßnahmen ergreifen, um Interessenten alle Auskünfte über die Anerkennung der Diplome zur Verfügung stellen zu können. Die Bundesregierung wird zu gegebener Zeit darüber informieren, bei welchen Anlaufstellen diese Informationen eingeholt werden können.

FEWITA-Ausschuß „Berufsbildung“ unter BGA-Vorsitz

Der neue FEWITA-Ausschuß „Berufsbildung“ trat zu seiner konstituierenden Sitzung am 12. 05. 1989 in Brüssel zusammen. Der Ausschuß wählte das BGA-Präsidentenmitglied und den Vorsitzenden des BGA-Berufsbildungsausschusses, Herrn Rolf Hofmann, Siegen, einstimmig zum Vorsitzenden. Der Vorsitzende unterstrich in seiner Eröffnungsrede die Notwendigkeit, über Fragen der Berufsbildung und Bildung in Europa nach 1992 nachzudenken und neben die Konzepte, z. B. zur politischen, wirtschaftlichen und sozialen Weiterentwicklung, auch europäische Bildungskonzeptionen zu stellen, damit ein geistiges und kulturelles Bewußtsein entstehe, das den neuen Dimensionen gerecht werden. Gerade dieser Aspekt sei in der bisherigen europapolitischen Diskussion noch zu wenig beachtet worden. Damit sei jedoch nicht die Übertragung neuer Kompetenzen auf die EG verbunden. Mit Blick auf die berufliche Aus- und Weiterbildung sei weiterhin das Prinzip der **Subsidiarität** zu befürworten. Eine unmittelbare Einflußnahme der europäischen Organe auf nationale Bildungssysteme sei weder gut noch – wegen fehlender Rechtsgrundlagen – möglich. Der Vorsitzende unterstrich den großen Praxisbezug und hohen Standard des deutschen Ausbildungssystems und setzte sich dafür ein, in diesem Sinne weiterzuarbeiten, damit „Qualified in Germany“ ein ebenso international anerkanntes Gütesiegel werde wie „Made in Germany“.

Probleme des Ausbildungsabbruchs

Der Hauptausschuß des Bundesinstituts für Berufsbildung hat die gesetzliche Aufgabe, die Bundesregierung in grund-sätzlichen Fragen der Berufsbildung zu beraten.

Das viertelparitätisch mit Beauftragten der Arbeitgeberorganisationen, der Gewerkschaften, des Bundes und der Länder besetzte Gremium hat in seiner Sitzung am 12. Mai 1989 über das Thema „Probleme des Ausbildungsabbruchs“ beraten und folgende Empfehlung verabschiedet:

Seit 1985 brachen bei einem Gesamtbestand von rd. 1,8 Mio Ausbildungsverträgen jährlich etwa 100.000 Jugendliche die Berufsausbildung vorzeitig ab. Seitdem steigt die Anzahl jährlicher Vertragslösungen weiter an. Ob sich diese Entwicklung mit der zunehmenden Entspannung auf dem Ausbildungsstellenmarkt fortsetzt, ist ungewiß. Aufgrund einschlägiger empirischer Untersuchungen kann davon ausgegangen werden, daß etwa die Hälfte aller Jugendlichen, die ihren Vertrag lösen, eine neue Ausbildung beginnt, während die andere Hälfte ohne weitere Ausbildung bleibt.

Die Größenordnung des Problems sowie seine Folgewirkungen signalisieren bildungspolitischen Handlungsbedarf, weil sich hier negative Konsequenzen für die betroffenen Jugendlichen, für die Betriebe und für die Volkswirtschaft ergeben:

- Aus der Sicht der Jugendlichen, weil der Abbruch selbst sowie seine Folgewirkungen häufig zu nachteiligen Veränderungen ihres beruflichen Lebensweges führen;
- aus betrieblicher Sicht wegen finanzieller Verluste durch Investitionen in nicht beendete Ausbildungen;
- aus volkswirtschaftlicher Sicht aufgrund der sozialen Kosten, die entstehen, weil die Personengruppe der Nichtqualifizierten größeren Arbeitsmarktrisiken ausgesetzt ist und weil ein Großteil der infolge von Ausbildungsabbrüchen freien Ausbildungsplätze kurzfristig nicht wiederbesetzt werden kann und somit dem Ausbildungsstellenmarkt nicht zur Verfügung steht.

Von welcher Seite das Problem auch betrachtet wird, die Verringerung von Ausbildungsabbrüchen und die Verbesserung der Möglichkeiten einer qualifizierten anschließenden Ausbildung in Fällen nicht vermeidbarer Abbrüche liegt im wirtschaftlichen und sozialen Interesse.

Gründe für den Abbruch einer Berufsausbildung

Ausbildungsabbrüche sind — rechtlich gesehen — Kündigungen des Ausbildungsvorvertrages, die nur aus vom Gesetzgeber zugelassenen Gründen erfolgen dürfen oder Lösungen in gegenseitigem Einvernehmen. Nach § 15 BBiG werden folgende Kündigungsgründe unterschieden:

- Kündigung während der Probezeit,
- Kündigung aus wichtigem Grund durch den Ausbildenden,
- Kündigung aus wichtigem Grund durch den Auszubildenden,
- Kündigung wegen Berufsaufgabe oder Berufswechsel durch den Auszubildenden.

In der Praxis erfolgen Vertragsauflösungen am häufigsten in gegenseitigem Einvernehmen.

Die rechtlichen Gründe für eine vorzeitige Vertragslösung vermögen jedoch nicht die tatsächlichen Gründe für den Abbruch deutlich zu machen. Nur diese bieten eine hinreichend verlässliche Basis für Empfehlungen zur Entschärfung des Problems.

Da die amtliche Statistik sich ausschließlich auf die rechtlichen Vertragslösungsgründe bezieht, muß auf empirische Studien zurückgegriffen werden, um die tatsächlichen Gründe zu ermitteln. Die vorliegenden empirischen Studien weichen hinsichtlich ihrer

Zielsetzung, Datenbasis und Erhebungsformen voneinander ab, sie ermöglichen jedoch einen gewissen Überblick über Abbruchgründe:

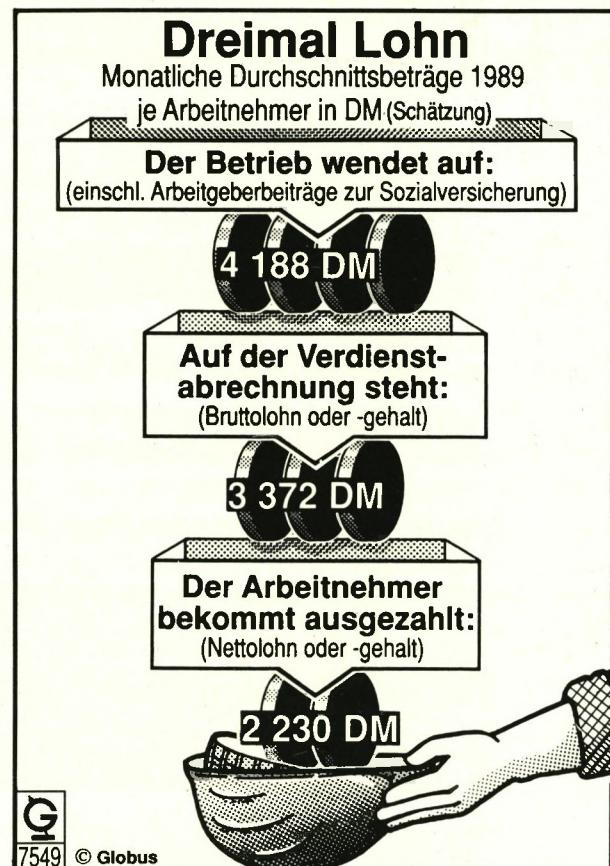
1. Aus der Sicht der Auszubildenden:

- a) Abbruchgründe aus dem betrieblichen Bereich
 - Schwierigkeiten mit Ausbildern und Kollegen;
 - fachliche und pädagogische Mängel in der Ausbildung;
 - Beschäftigung mit ausbildungsfremden Tätigkeiten/Überschreitung der zulässigen Arbeitszeit (Ausbildungsbedingungen).
- b) Abbruchgründe aus dem schulischen Bereich
 - fachliche Überforderung;
 - nicht mehr aufholbare Wissenslücken.

Fortsetzung S. 8

Aus einer Mark werden 53 Pfennig

Was der Arbeitnehmer am Monatsende erhält, ist weit weniger als das, was sein Arbeitgeber für ihn zahlt. Denn von den 4188 DM im Monat, die im Durchschnitt jeder Betrieb für jeden seiner Beschäftigten aufwendet, gehen zunächst einmal 816 DM an betrieblichen Sozialabgaben (die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung) weg. Auf der Verdienstbescheinigung, die dem Arbeitnehmer ausgehändigt wird, stehen nur noch 3372 DM Bruttoverdienst verzeichnet. Von diesem Betrag sind noch Steuern zu zahlen und die Arbeitnehmeranteile zur Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung abzuführen — durchschnittlich 1142 DM. Netto bleiben schließlich vom Lohnkostenaufwand des Betriebes ganze 2230 DM übrig. Von jeder Mark, die der Betrieb für Löhne und Gehälter ansetzt, landen also nur 53 Pfennig auf den Konten der Arbeitnehmer.



Der LGA war dabei

4. April

Mitgliederversammlung, Sitzung von Vorstand und Kuratorium des Bildungszentrums: *Herr Müller-Lotter, Herr Kaeppele, Frau Deutsch, Herr Sattel*

5. April

Tarifverhandlungen mit der Gewerkschaft HBV unter der Leitung des Vorsitzenden der Kleinen Tarifkommission, *Herrn Schmidt*

Sitzung des Planungsbeirates Südostbayern beim Planungsverband in Traunstein: *K. Köppel*

6. April

Vorstandssitzung des Bundesverbandes Kunstgewerbe, Geschenkartikel, Frankfurt: *Herr Adler, Herr Sattel, Herr Schwarz*

7. April

Mitgliederversammlung Heim und Farbe: *Herr Sauter*

10. April

Geschäftsführerbesprechung der Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel: *Herr Sattel*

Eröffnung der Berufskundlichen Ausstellung, *Frau Deutsch*

11. April

Projektdiskussion über Gewerbeförderungszuschüsse mit dem Wirtschaftsministerium in Baden-Württemberg, Stuttgart: *Herr Sattel*

14./15. April

Jahrestagung Schule Wirtschaft, *Frau Deutsch*

17. April

Sitzung der BGA-Etat-Kommission unter der Leitung unseres ersten Vizepräsidenten, *Herrn Dr. Wolfrum*, Bonn

Erfa-Gruppe Regensburg: *Herr Sauter*

Sitzung des Planungsbeirates beim Planungsverband in Ingolstadt: *K. Köppel*

18. April

BGA-Präsidiumssitzung, Bonn: *Präsident Walter Braun*

Geschäftsführerkonferenz der Vereinigung der Arbeitgeberverbände, München, *Herr Sattel*

19. April

Sitzung des Verwaltungsrates der Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel unter Vorsitz von *Herrn Dr. Dieter Wolfrum* und mit *Herrn Sattel*

19./20. April

Sitzung des BGA-Berufsbildungsausschusses, *Frau Deutsch*

20. April

Tarifverhandlungen mit den Gewerkschaften HBV und ÖTV unter der Leitung des Vorsitzenden der Kleinen Tarifkommission, *Herrn Schmidt*

LBTA Mitgliederversammlung: *Herr Sauter*

21. April

Verbandstag des CDH in München: *Herr Sattel*

26. April

Kooperationsgespräch mit dem Groß- und Außenhandelsverband, in Stuttgart, an der Spitze der bayerischen Delegation *Präsident Walter Braun*

8. Mai

VEG Jahresmitgliederversammlung in Rottach-Egern: *W. Frankenberger*

9. Mai

Handelsfachwirte-Prüfung, *Frau Deutsch, Herr Sauter*

12. Mai

Sitzung des Bürgschaftsausschusses der Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel: *Herr Sattel*

18. Mai

Tarifverhandlungen mit den Gewerkschaften DAG, HBV und ÖTV unter der Leitung des Vorsitzenden der Kleinen Tarifkommission, *Herrn Schmidt*

19. Mai

BGA-Berufsbildungsausschuß, *Frau Deutsch*

22. Mai

Sitzung des Planungsbeirates beim Planungsverband Region Ingolstadt in Ingolstadt: *K. Köppel*

26. Mai

Bundesinstitut für Berufsbildung, *Frau Deutsch*

29. Mai

Gesellschafterversammlung der Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel unter dem Vorsitz von *Dr. Dieter Wolfrum* und mit *Herrn Sattel*

31. Mai/1. Juni

ELTEC-Elektrofachschau in Nürnberg: *W. Frankenberger*

Fortsetzung v. S. 7

c) Abbruchgründe aus dem persönlichen Bereich

- Ausbildungsberuf war nicht Wunschberuf;
- andere Vorstellungen über die Ausbildungsinhalte;
- mangelnde Zukunftsperspektiven für die künftige Berufstätigkeit;
- Wohnortwechsel, Probleme im Elternhaus, eigene Familie;
- gesundheitliche Gründe;
- Aufnahme eines Studiums.

2. Aus der Sicht der Ausbildenden:

- mangelnde Leistungen der Auszubildenden, einschließlich fehlender Motivation und/oder häufige Abwesenheit vom Betrieb und/oder von der Berufsschule;
- Verfehlungen des Auszubildenden;
- Betriebsaufgabe oder Wegfall der Ausbildungseignung.

Insgesamt gilt, daß der Ausbildungsabbruch selten auf eine Abbruchursache allein zurückzuführen ist, vielmehr ist meist ein ganzes Bündel von Ursachen ausschlaggebend. Ausbildungs-

abbrüche sind zudem nicht die Folge spontaner Entscheidungen, sondern Folge von länger andauernden und sich verschärfenden Schwierigkeiten in der Ausbildung.

Lösungsansätze/Maßnahmenkatalog

Die vorliegenden Erkenntnisse über den Ausbildungsabbruch liegen überwiegend im analytischen Bereich (d. h. bei der Anzahl der Vertragslösungen, der Gründe und der Folgen) und weniger im Bereich konkreter Lösungsansätze. Erfahrungen mit Maßnahmen zur Lösung des Problems liegen nicht vor. Deshalb kann zunächst nur eine Übersicht über zweckmäßige Maßnahmen gegeben werden:

1. Maßnahmen im Bereich allgemeinbildender Schulen:
 - Verbesserung der Information über die Berufs- und Arbeitswelt,
 - Betriebspрактиka für alle Schüler,
 - verstärkte Einbeziehung von Fragen der Berufs- und Arbeitswelt in die Aus- und Fortbildung der Lehrer,
 - umfassende Informationen für die Schulen von der Bundesanstalt für Arbeit und von der Wirtschaft.
2. Maßnahmen im Bereich der Berufsberatung:
 - qualifizierte, gezielte und praxisnahe Informationen und Beratung bei der Berufswahl,
 - frühzeitige und umfassende Klärung der Eignung, insbesondere auch in gesundheitlicher Hinsicht,
 - jugendgerechte und aktuelle Informationen über Berufsaussichten und Weiterbildungsmöglichkeiten,
 - verstärkte Zusammenarbeit der Berufsberater mit Ausbildungsberatern und den Trägern der Jugend- und Sozialhilfe,
 - schnelle und unbürokratische Beratung und Vermittlung der Ausbildungsabrecher.
3. Beitrag der Auszubildenden zur Vermeidung von Ausbildungsabbrüchen:
 - frühzeitige Inanspruchnahme von Beratungsangeboten vor und während der Ausbildung (durch Berufsberater, Ausbildungsberater/Lehrlingswarte und Ausbilder),
 - intensivere Nutzung der Probezeit zur Überprüfung der Eignung und Neigung.
4. Maßnahmen im Bereich der Ausbildungsbetriebe:
 - verstärkte Berücksichtigung des Aspektes „Ausbildungsabbruch“ in der Ausbilderqualifizierung,
 - Intensivierung der Gesprächsbereitschaft bei der Entstehung und Bewältigung von Konflikten, Übergangshilfen seitens des Ausbilders zu Beginn der Ausbildung für den Übergang von der Schule in den Beruf und zur Integration der Auszubildenden in den Ausbildungs- und Betriebsablauf,
 - Steigerung der Ausbildungsmotivation durch den Einsatz moderner Lehr- und Lernmethoden,
 - Steigerung der Ausbildungseffektivität durch weitere Verbesserung des betrieblichen Lernangebots sowie der personalen und sachlichen Rahmenbedingungen für die Durchführung der Berufsausbildung,
 - verstärkte Nutzung ausbildungsbegleitender Hilfen für die Vermeidung von Ausbildungsabbrüchen bei lernschwachen und ausländischen Jugendlichen,
 - rechtzeitiger Einsatz von Ausbildungsberatern und Lehrlingswarten (Informations- und Beratungsangeboten für die Jugendlichen),
 - zeitlich flexible Einstellung von Auszubildenden nach erfolgtem Ausbildungabbruch,
 - Verbesserung der Abstimmung mit den Berufsschulen vor Ort.

5. Maßnahmen im Bereich der Berufsschulen:

- Intensivierung der Kontakte zwischen Berufsschullehrern, Ausbildern, Ausbildungsberatern und Eltern,
- Verbesserung der Abstimmung mit den Ausbildungsbetrieben vor Ort,
- Stütz- und Fördermaßnahmen,
- Sicherung des Berufsschulbesuchs nach erfolgtem Ausbildungsabbruch, insbesondere unverzügliche Aufnahme bei neuem Ausbildungsvertrag.

Ausbildereignungsverordnung

Der Rahmenstoffplan zur Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung ist jetzt überarbeitet worden. An ihm orientieren sich Inhalte und Themen der Pädagogik-Seminare für Ausbilder. Neu aufgenommen in den Seminarplan wurden die Aspekte „Mädchen in der Berufsausbildung“ und „Integration ausländischer Jugendlicher“. Überdies wird auf das gestiegene Eintrittsalter der Bewerber und die altersgerechte Berufsausbildung eingegangen.

Personalien

Wir betrauern

Frau Wiltrud Heindl

Im Alter von 67 Jahren verstarb die Seniorchefin unserer Mitgliedsfirma Hoegner & Comp., Lacke- und Farbengroßhandel, Rosenheim, Frau **Wiltrud Heindl**.

Die Verstorbene war eine weitblickende, souveräne Unternehmerspersönlichkeit. Nach dem frühen Tod ihres Ehemannes, Sepp Heindl, seinerzeit Oberbürgermeister von Rosenheim, führte sie das nunmehr über 230 Jahre alte Familienunternehmen mit Umsicht, Fleiß und Tatkraft erfolgreich weiter und schuf durch ihren unermüdlichen Einsatz die Voraussetzung dafür, daß die stolze Familientradition durch ihren Sohn Christoph Heindl nunmehr in der siebenten Generation fortgesetzt werden kann. Ihr unternehmerisches Werk wird weiterleben, ihre ausgleichende, warmherzige Persönlichkeit wird uns unvergänglich sein.

Wir gratulieren

Herrn Günther **Carl**, persönlich haftender Gesellschafter der Firma Wilhelm Carl KG in Weidhausen b. Coburg, der auf die Dauer von drei Jahren mit Wirkung vom 26. Oktober 1989 an zum Handelsrichter am Landgericht Coburg ernannt wurde.

Unsere herzlichen Glückwünsche zu dieser ehrenvollen Berufung.

Herrn Georg **Holzheimer**, Firma Anton Holzheimer, Eisen- und Röhrengroßhandel in Würzburg, der für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Würzburg berufen wurde.

Wir gratulieren sehr herzlich.

Herr Klaus **Köppel**, Geschäftsführer unseres Landesverbandes

Klaus **Köppel** wurde mit Wirkung vom 1.6.1989 an zum ehrenamtlichen Richter aus den Kreisen der Arbeitgeber beim Bayerischen Landessozialgericht wieder berufen.

Ihm gilt unser herzlicher Glückwunsch.

Herrn Wolfgang **Ramming**, Diplom-Ingenieur, persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Hermann Leupold GmbH. Herr Ramming wurde mit Wirkung vom 12. Juli 1989 an auf die Dauer von drei Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Bayreuth ernannt. Ihm gelten unsere herzlichen Glückwünsche zu dieser ehrenvollen Berufung.

Herrn Heinrich **Sieber**, Fa. Simba Toys Michael Sieber KG in Fürth-Stadeln. Herr Sieber wurde mit Wirkung vom 1.6.1989 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Nürnberg berufen. Wir gratulieren auch ihm sehr herzlich.

Bundesverdienstkreuz 1. Klasse an Alfons Schiessl verliehen

Auf Vorschlag des Herrn Ministerpräsidenten hat der Bundespräsident unserem Vorstandsmitglied und Vorsitzenden des Öffentlichkeits-Ausschusses, Herrn Dipl.-Kfm. **Alfons Schiessl**, mit dem Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet.



Staatsminister Lang (l.) überreicht die Auszeichnung an A. Schiessl (r.)

Der Bayerische Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr, Herr **August R. Lang** hat am 7. April 1989 die Ordensinsignien persönlich überreicht.

In seiner Laudatio führte Lang aus: „Mit Tatkraft und Fleiß haben Sie seit 1946 Ihre Firma des Buch-, Zeitungs- und Zeitschriftenvertriebs zu einem in seiner Branche auf dem bayerischen Markt führenden Unternehmen ausgebaut und für über 200 Mitarbeiter sichere Arbeitsplätze geschaffen. Dabei schenkten Sie der Qualifikation Ihrer Mitarbeiter, insbesondere der Berufsausbildung Jugendlicher, höchste Aufmerksamkeit. Allein im Jahr 1987 stellten Sie 18 Auszubildende ein, die bei der Kammerprüfung mit überdurchschnittlichen Ergebnissen abgeschlossen haben. Sie haben es ermöglicht, daß fast alle Auszubildenden nach der Prüfung von Ihrer Firma übernommen werden konnten. Darüber hinaus haben Sie für Ihre Mitarbeiter eine Unterstützungseinrichtung geschaffen, die bei Krankheitsfällen Beihilfen gewährt. Durch die Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung wird Ihrer Belegschaft nach Erreichen des Rentenalters eine Betriebsrente zuerkannt.“

Über Ihr unternehmerisches Wirken hinaus haben Sie sich jahrelang der Verbandsarbeit gewidmet. Bereits seit 1963 leiten Sie den Öffentlichkeitsausschuß beim Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels. Seit 1971 sind Sie auch Vorstandsmitglied in diesem Verband.

Von 1958 bis 1985 waren Sie als 2. Vorsitzender des Verbandes Deutscher Pressegrossisten in Köln tätig. Ferner sind Sie Mitglied der Distripress in Zürich, die sich die Förderung des internationalen Vertriebs von Zeitschriften und Taschenbüchern zur Aufgabe gestellt hat. Seit 1980 haben Sie sich als Handelsrichter am Landgericht Regensburg zur Verfügung gestellt.

Herr Schiessl!

Nachdem Sie im Jahre 1982 bereits mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande ausgezeichnet wurden, haben Sie Ihr Engagement verstärkt fortgeführt. Der Herr Bundespräsident hat Ihnen nunmehr das Verdienstkreuz 1. Klasse verliehen. Ich gratuliere Ihnen herzlich zu dieser Ehrung und überreiche Ihnen hiermit die Ordensinsignien.

Wir freuen uns sehr mit Herrn Schiessl über diese hohe Auszeichnung, daß seine außerordentlichen Verdienste auch auf diese Weise ihre öffentliche Würdigung erfahren haben.

Auch an dieser Stelle noch einmal unsere sehr herzlichen Glückwünsche.

Hermann Frank – 80 Jahre alt

Hermann **Frank** wurde am 16. Juni 1909 80 Jahre alt. Immer noch als geschäftsführender Gesellschafter der Firma Staub & Co. Chemiehandelsgesellschaft aktiv tätig, bringt er seine über 60jährige Betriebserfahrung im Handel und sein Wissen ein.

1927 trat er in das elterliche Unternehmen ein. Er war Kriegsteilnehmer, zuletzt als Hauptmann der Artillerie in Rußland und kehrte von dort 1948 aus der Gefangenschaft heim. Unmittelbar nach seiner Rückkehr nahm er die Tätigkeit im kriegszerstörten Unternehmen wieder auf.

Auch ehrenamtlich hat sich Hermann **Frank** betätigt. So war er Mitglied unserer Tarifkommission und in weiteren verschiedenen Gremien des Chemiehandelsverbandes tätig.

Wir gratulieren dem Jubilar auch an dieser Stelle auf das herzlichste.

Dieter Suberg – 60 Jahre

Der Geschäftsführer unseres Kooperativverbandes, des Bayerischen Frucht-Import- und -Großhandelsverbandes, **Dieter Suberg**, wurde am 31. März 1929 60 Jahre alt.

Die fundierte Berufsausbildung des gebürtigen Essener begann mit dem Abitur, dem anschließenden Abschluß der Höheren Handelschule sowie dem Studium der Rechts- und Staatswissenschaften an der Universität Freiburg i. Br., wo er 1953 sein Staatsexamen als Dipl.-Volkswirt absolvierte. Sprachstudien führten ihn später nach Lausanne und St. Lö in Frankreich.

Nach verschiedenen Tätigkeiten als Großhandelskaufmann in Essen und später als Außenstellenleiter einer Baufinanzierungs- und Betreuungsgesellschaft in Mülheim begann seine berufliche Karriere zunächst als Referent und dann als Abteilungsleiter der Offiziellen Deutsch-Französischen Handelskammer in Paris. In vier Jahren sammelte er umfangreiche Auslandserfahrungen und knüpfte zahlreiche freundschaftliche Bande zu unseren französischen Nachbarn.

Im Jahre 1962 kam Dieter Suberg nach München, wo er einen neuen Aufgabenbereich als Leiter der Auslandsabteilung der Münchner Messegesellschaft übernahm.

Als Messefachmann fand er Jahre später die ersten Kontakte zum deutschen und europäischen Fruchthandel. Als er im Sommer 1969 zum Geschäftsführer des bayerischen Fruchthandels bestellt

wurde, kannte er als früherer Generalsekretär des NORCOFEL-Kongresses bereits viele Fruchthändler und Vertreter der einschlägigen Behörden und Verbände. Sein Amtsantritt fiel im übrigen noch in jene bedeutsame Zeit des Fruchtgeschäfts mit Griechenland, als der Münchner Großmarkt und Umschlagplatz den enormen Waggonzulauf kaum bewältigen konnte. Häufig stauten sich nach den Wochenenden auf der Bahnstrecke bis Rosenheim mehr als 500 Eisenbahnwaggons, die dennoch alle reibungslos durch die tüchtigen Münchner Importeure vermarktet worden sind.

Der Jubilar kann in diesem Jahr auf eine nahezu 20jährige Tätigkeit als Verbandsgeschäftsführer zurückblicken. Bedeutung und Ansehen des Bayern-Verbandes verbinden sich eng mit seinem erfolgreichen Wirken, das u.a. auch durch die Verleihung des Offizierskreuzes des Nationalen Verdienstordens der Französischen Republik sowie des Bundesverdienstkreuzes am Bande Anerkennung und Würdigung erfahren hat.

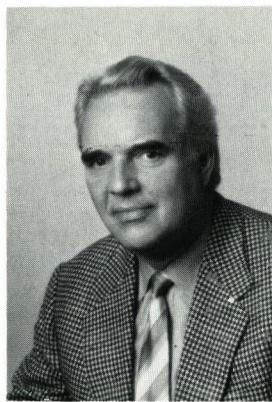
Werner Schäffer — 40 Jahre bei Cochius

Herr Werner Schäffer, Prokurist unserer Mitgliedsfirma Max Cochius GmbH in Nürnberg.

Herr Schäffer kann am 1. 7. 1989 auf sein 40-jähriges Dienstjubiläum zurückblicken. Nach der 1949 begonnenen Ausbildung im Berliner Stammhaus wechselte er 1955 als Ein- und Verkaufsleiter in die Nürnberger Zweigniederlassung. 1968 wurde ihm Handlungsvollmacht und 1978 Prokura erteilt. Besondere Verdienste erwarb sich der Jubilar im Export.

Wir gratulieren an dieser Stelle Herrn Werner Schäffer ebenfalls zu diesem herausragenden Jubiläum.

Günter Späth — 25jähriges Arbeitsjubiläum



Seine 25jährige Betriebszugehörigkeit zur „jäklechemie“ in Nürnberg, Großhandel mit Säuren, Lösungsmittel und Chemikalien konnte der Geschäftsführer Günter Späth in diesen Tagen feiern.

Nach dem Abitur und seinem Jurastudium trat Günter Späth 1964 in die Firma Wilhelm Jäkle ein. Dort wurde er 1970 zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt und ab 1986 nimmt er dort die Aufgaben als Geschäftsführer war.

Wir gratulieren Herrn Späth sehr herzlich zu seinem Jubiläum und wünschen ihm auch weiterhin alles Gute.

100 Jahre BULLNHEIMER & CO. = 100 Jahre Leistung, Erfahrung, Kenntnis

Die Firma Bullnheimer & Co. GmbH & Co. KG hat sich in der 100jährigen Firmengeschichte aus kleinsten Anfängen heraus zu einem bedeutenden Partner des internationalen Fachgroßhandels entwickelt.

Die Gründung der Firma erfolgte im Mai 1889 durch den Kaufmann **Conrad Bullnheimer** und den Techniker **Albert Storch**. Der erste Firmensitz war am Vogeltorplatz in Augsburg, einem Gebiet im Zentrum des damaligen Handwerks. Der erste Weltkrieg hemmte die expansive Entwicklung des Unternehmens enorm. In der Zeit zwischen 1920 – 1930 entwickelte sich die Firma vom Produktionsbetrieb zum Handelsunternehmen. Die schweren Zeiten der Weltwirtschaftskrise sowie der zweite Weltkrieg zwang die Firmenleitung, durch eiserne Sparsamkeit und aufopferungsvollen Einsatz dem harten Überlebenskampf zu begegnen. Es war in dieser Zeit vor allem Frau **Gertrud Bullnheimer**, der Tochter des Gründers, zu verdanken, daß die Firma fortbestand.

Nach dem zweiten Weltkrieg traten **Justus Bullnheimer** und **Kurt Hoffmann** in die Firma ein. Im Laufe des nun wiedereinsetzenden Aufschwunges wurden neue Geschäftsräume gesucht und die Firma zog schließlich in das jetzige Geschäftsgebäude in der Schaezlerstr. 6.

Als erstes Unternehmen in der Branche führte Bullnheimer & Co. im Jahr 1961, mit Unterstützung der Firma NCR in Augsburg, die Selbstbedienung als verkaufunterstützendes Element ein. Ebenfalls auf Initiative der Firmenleitung wurde eine Interessengemeinschaft von führenden Großhandelsunternehmen, die heutige Cooperation Technic report, ins Leben gerufen. Seit nunmehr fast 24 Jahren ist diese Cooperation durch die gemeinsame Zeitung „Technic report“, ein wichtiges Informations- und Angebotsblatt, weit über die Grenzen Deutschlands hinaus den Fachhändlern bekannt.

Neben dem traditionellen Sektor der Uhren- und Schmucktechnik entwickelte sich der Geschäftsbereich Elektronik als weiteres Standbein. Im Zuge der Weiterentwicklung und der europaweiten Reisetätigkeit wurden seit 1968 laufend nationale und internationale Fachmessen besucht, wobei die Firma neuerdings auch auf asiatischen Messen vertreten ist. Hierdurch stieg der Bekanntheitsgrad der Firma über die europäischen Grenzen hinaus an und der Exportanteil konnte zunehmend vergrößert werden. Durch diese vorausblickende Planung war eine Verbindung von bewährter Tradition und neuen Ideen durch modernes Management in der Geschäftsführung gewährleistet.

Die Firma hat seit vielen Jahren die Vertretung von bedeutenden Herstellern und bedient als sogenannter Haupthändler und Service-Zentrale den interessierten Fachgroßhandel. Diese Handelsmarken der vertretenen Firmen komplettierten das Angebotssortiment, das unter dem firmeneigenen Markennamen „AUGUSTA“ schon seit den Anfängen bekannt ist. Das weitere Wachstum des Umsatzes erforderte eine Vergrößerung der Geschäftsräume und eine Umorganisation des Betriebsablaufes mit Hilfe der neuen EDV Anlage.

Das bewährte Team stützt sich auf die über 40jährige Erfahrung des Branchen-Kenners **Kurt Hoffmann** und des gesamten Mitarbeiter-Stabs und bringt, mit **Dieter Bullnheimer** und **Hubert Zitzmann** an der Spitze, frischen Schwung durch Know-how und Kreativität in das jahrhundertalte, immer jung gebliebene Unternehmen.

Mit dem Können und der Erfahrung eines 100jährigen Unternehmens, den vorausschauenden Entscheidungen und dem engagierten Einsatz der Belegschaft ist der weitere Erfolg der Firma vorgezeichnet.

Präsident **Walter Braun** hielt anlässlich dieser seltenen Jubiläumsfeier einen Vortrag und überbrachte die Glückwünsche des Bayerischen Groß- und Außenhandels für ein weiteres erfolgreiches unternehmerisches Wirken.

Walter **Braun** befaßte sich in seinen Ausführungen auch mit dem Europäischen Binnenmarkt. Er sagte, die Bundesrepublik Deutschland gehöre zu den Nationen der Welt, die in der Wohlstandspyramide ganz oben angesiedelt seien. Daß dieser Wohlstand jedoch nicht selbstverständlich ist oder gar vom Himmel fällt, sondern das Ergebnis langjähriger und zäher Leistung ist, sollte eigentlich außer Zweifel stehen. Trotzdem gebe es einige, die das nicht wahrhaben wollten. Die Investitionen seien wieder zur motorischen Kraft der Konjunktur geworden. Der Zuwachs der realen Bruttoverdienste betrage seit 1986 bis 1988 fast 9 % und der Arbeitsmarkt entwickle sich positiv, so daß die 2 Mio.-Grenze der Arbeitslosen vermutlich dauerhaft unterschritten werden könne. Und schließlich löse der Europäische Binnenmarkt gerade für die deutsche Wirtschaft zusätzliche Investitionsschübe aus. „Europa“ sei einzigartig, weil es einerseits eine riesige wirtschaftliche Macht darstelle, andererseits aber ohne militärische Vormachtansprüche auftrete. Aber gerade dies sei der Vorteil, denn noch nie sei eine Nation oder ein Kontinent durch Handel ruiniert worden!

Trotz der Schön-Wetter-Periode in der deutschen Wirtschaft solle man aber nicht die Augen verschließen. Es warteten noch große Aufgaben auf unsere, nicht weniger große aber auch auf die kommende Generation. Einerseits müsse eine stabile und tragfähige europäische Harmonisierung nach innen erreicht werden, andererseits dürfe dabei aber die Grenze nach außen nicht verbarrikiert werden. Die viel zitierte „Festung Europa“ dürfe nicht entstehen.

Wohlstand setze wirtschaftliche „Vernunft“ voraus. Manche Gruppierungen würden jedoch leider nicht müde, immer wieder eine ganze Menge Störfaktoren ins Feld zu führen. An vorderster Stelle stünden gefährliche Tendenzen in der Tarif- und Sozialpolitik sowie ein vollkommen aus dem Ruder gelaufenes Arbeitsrecht. Man müsse achtgeben, daß die bisherigen Wachstums- und Beschäftigungserfolge nicht wieder durch Maßlosigkeit zunichte gemacht würden.

Braun überbrachte die Grüße des bayerischen Groß- und Außenhandels und betonte: „Familienkontinuität im Verein mit Firmenkontinuität – es gibt kein besseres Fundament für eine stabile Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung“.



Präsident Braun (rechts) im Gespräch mit Herrn Zitzmann und Herrn Bullnheimer jun.

Wilhelm E. H. Biesterfeld 25 Jahre

Wir gratulieren unserer Mitgliedsfirma **Wilhelm E. H. Biesterfeld**, Chemikalien-Großhandel zum 25jährigen Bestehen ihrer Niederlassung Feldkirchen bei München.

In einer rundherum gelungenen Festveranstaltung gab Herr **Manfred Schein**, der Niederlassungsleiter unserer Mitgliedsfirma, zunächst einen Überblick über die in den letzten 25 Jahren geleistete Arbeit und stellte besonders die Leistungen des Chemikalien-Großhandels im Hinblick auf die steigenden Anforderungen des Umweltschutzes in den Mittelpunkt seiner Ausführungen. Der Gemeinde Feldkirchen stiftete die Firma aus diesem Anlaß 25 Bäume. Die Grüße der Bayerischen Staatsregierung überbrachte der Amtschef des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Verkehr, Herr Ministerialdirektor Jepsen, der in einer umfassenden Darstellung die Leistungen, Marktgelung und die Bemühungen der Firma Biesterfeld zur Förderung des Nachwuchses würdigte. Die Glückwünsche der gesamten Kollegenschaft übermittelte in un Nachahmlich treffsicherer und humoriger Weise Herr **Dr. Fischer-Bothof**, Präsident des Verbandes des Deutschen Chemikalien Groß- und Außenhandels, Köln.

Die zahlreich erschienenen Gäste ließen sich bei einem Rundgang durch den gesamten Betrieb von fachkundigen Mitarbeitern die hochmodernen Umschlageinrichtungen erläutern. Sie konnten sich einen umfassenden Eindruck von den Anstrengungen der Geschäftleitung und der gesamten Belegschaft machen, durch planmäßige Investitionen, technische Innovationen und sorgfältigsten Umgang mit gefährlichen Gütern ein Höchstmaß an Rationalität und Sicherheit beim Abtanken, Lagern und Transport zu gewährleisten.

Gerne schließen wir uns den zahlreichen Gratulanten mit den besten Wünschen für eine erfolgreiche Weiterentwicklung an.

Bruno Goerigk – 25jähriges Firmenjubiläum

Ihr 25jähriges Firmenjubiläum konnte unsere Mitgliedsfirma **Bruno Goerigk**, sanitäre Fachhandlung in Fürth, in diesen Wochen feiern. Bruno Goerigk hatte den Sanitärfachhandel im April 1964 in Fürth mit einem kleinen Lager und drei Mitarbeitern gegründet. Im Laufe der nächsten Jahre wurden weitere Geschäftsräume angemietet und das Sortiment erweitert. Das Geschäft expandierte und da keine Ausweitung in der Friedrichstraße mehr möglich war, wurde 1974 ein Geschäftshaus gekauft und umfangreich renoviert. Dies schuf die Möglichkeiten größerer Lagerräume und ein weiterhin vergrößertes Sortiment. 1979 konnte bereits das Nebenanwesen dazuerworben werden – modernisierte Büroräume, in denen Buchhaltung und Verwaltung untergebracht sind. Heute präsentiert sich die Sanitärfachhandlung Bruno Goerigk mit 20 Mitarbeitern, bestens geschultem Personal und einer umfangreichen Lagerhaltung, geführt wird nur erste Qualität aller namhaften deutschen Hersteller der Sanitärbranche. Das 1974 erworbene Anwesen wurde, nachdem es schon 1982 renoviert worden war, 1986 noch einmal vergrößert und total modernisiert.

Es ist Bruno Goerigk und seinem Team Verpflichtung, stets zuverlässiger und leistungsstarker Partner für Handwerk, Handel und Industrie zu sein.

Trotz vielfach schwieriger Wirtschaftslage – besonders auf dem Bausektor – erfüllt dieses Unternehmen alle Funktionen eines Fachgroßhandels und sorgt für erstklassige Bedienung seiner Kunden.

Wir wünschen diesen dynamischen Unternehmen auch weiterhin den gleichen Erfolg und Aufschwung für die nächsten 25 Jahre.



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft

Postvertriebsstück
Gebühr bezahlt
Landesverband des Bayerischen
Groß- und Außenhandels
Max-Joseph-Str. 4 · 8000 München 2



Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV



Telefax München 0 89/59 30 15
Telefax Nürnberg 09 11/22 16 37

43. Jahrgang 1989 · München
Juli/August 1989 · Nr. 4/1989

	3	Zurückgeblickt: Verbandstag 1989
Arbeitgeberfragen	7	Harmonisierung technischer Vorschriften in Europa
	9	BGA: Schengener Abkommen — Prüfstein für den Binnenmarkt
Berufsausbildung und -förderung	9	Die Schule braucht Sie als Partner
	10	Spezielles Sprachprogramm für den Handel
	11	Bayer. Messebeteiligungsprogramm 1990
	11	Vorbereitung auf die schriftliche Abschlußprüfung vor der IHK
Personalien	12	
Buchbesprechungen	14	

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Kfm. Sauter (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Bethcke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiniger Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01 / 02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, München 2, Max-Joseph-Straße 4. Jede Entnahme von Text — auch aus den Beilagen — ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.
Druck: typobierl, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 3 59 60 66-68.

Zurückgeblickt: Verbandstag 1989

Zu einem vollen Erfolg gestaltete sich die „Auftakt-Veranstaltung“ zum Verbandstag 1989, einen Tag vor der offiziellen Veranstaltung am 5. Juli 1989. Unter dem Titel „Perspektiven nach 1992 – ausgewählte Themen zum EG-Binnenmarkt und seine Auswirkungen auf den Groß- und Außenhandel“ fand eine sehr anregende Podiumsdiskussion unter Leitung von Herrn **Maier-Mannhart**, leitender politischer Redakteur der Süddeutschen Zeitung, statt. Teilnehmer auf dem Podium waren neben Herrn **Ficke** vom Deutschen Industrie- und Handelstag, Vertretung bei der EG in Brüssel, **Dr. Konrad Scharl**, Geschäftsführer des Landesverbandes Bayerischer Transportunternehmer, Hans-Jürgen **Müller**, Geschäftsführer des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels (BDEX), sowie Hans-Andreas **Siemann**, Leiter des Bonner Büros des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels (BDEX).



Präsident Walter Braun in der Meistersingerhalle

Die Eröffnungsrede hielt **Präsident Konsul Senator Walter Braun**. Braun führte aus, daß ein einheitlicher Binnenmarkt mit über 320 Mio. Menschen für die Wirtschaft in der Gemeinschaft eine großartige Möglichkeit darstelle, im Wettbewerb untereinander und im Miteinander der Wirtschaftsregionen der Welt besser bestehen zu können. Der Abbau von Schranken zwischen den europäischen Ländern, die den Marktzugang und den freien Wettbewerb hemmten, werde Wachstum bewirken, Arbeitsplätze schaffen, positive Struktureffekte auslösen und negative beseitigen.

Es werde natürlich Anpassungsprobleme geben, die Dynamik eines einheitlichen europäischen Marktes werde letztlich jedoch selbst international als Antriebsmotor wirken, um den Abbau von Handelshemmnissen nach innen und außen voranzutreiben.

Die Struktur des Groß- und Außenhandels innerhalb der EG sei nirgendwo so leistungsstark und tiefgestaffelt in den Wirtschaftsprozeß eingebunden wie in der Bundesrepublik. Der Deutsche Groß- und Außenhandel dürfe sich daher also eher als Vorreiter denn als Nachzügler der Entwicklung verstehen, die in den 90er Jahren auf uns zukommen.

In der anschließenden sehr lebhaften und von hohem Sachverständ getragenen Diskussion konnten sich unsere Mitgliedsfirmen ausführlich über spezielle Probleme informieren.

Festzu stellen bleibt, daß dieses Europa Konturen gewinnt, daß aber auch ein klarer Drift in der Wirtschaftspolitik von Bonn nach Brüssel stattfinden wird. Über die Hälfte der Vorschläge und Gesetze seien bereits verabschiedet, wenn auch ebenso viele große Bereiche, wie z.B. der der Steuerreform, noch nicht gelöst seien. Allerdings werde die Mehrwertsteuer-Diskussion bis 1993 an Gewicht verlieren, da eine Einigung im Bereich der Verbrauchssteuern geschaffen werden müsse. Trotz der noch unendlich vielen nicht gelösten Detailprobleme müsse man sich aber immer wieder vor Augen halten, daß, gleichgültig ob der Binnenmarkt nun 93, 94 oder 95 realisiert werde, komme. Man müsse sich darauf einstellen.



Für den Groß- und Außenhandel: Staatsminister August Lang

Hauptredner Präsident Braun und Staatsminister Lang

Am 5. Juli fand dann, im Anschluß an die Mitgliederversammlung, die öffentliche Veranstaltung statt. Die beiden Hauptredner, **Präsident Konsul Senator Walter Braun** und **Staatsminister August R. Lang** hielten ihre stark beachteten Ansprachen, die wir Ihnen hier nur in der Kurzfassung wiedergeben können. **Präsident Braun** äußerte sich unter dem Thema „Orientierung 90: Groß- und Außenhandel Bekenntnis zu Freiheit und Leistung“ mit folgenden Schwerpunkttaussagen:

Die Bundesrepublik Deutschland gehöre zu den reichsten Nationen der Welt, bei einer auf hohen Touren laufenden Konjunktur. Alle Indikatoren seien nach oben gerichtet:

- Die Investitionen sind wieder zur tragenden Kraft der Konjunktur geworden,
- die Bruttoverdienste sind von 1986 – 1988 um fast 9 % gestiegen,
- der Arbeitsmarkt hat sich positiv entwickelt und
- der europäische Binnenmarkt wird zusätzliche Investitionschübe auslösen.

Es gilt, die Zukunft zu gestalten. Dazu bedarf es eines Kataloges gut abgestimmter und harmonischer Maßnahmen, die in erster Linie an den Erfordernissen kleinerer und mittlerer Unternehmen zu orientieren sind.

Arbeitsmarktpolitik von entscheidender Bedeutung

Besondere Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang einer konstruktiven und sonnenen Arbeitsmarkt- und Beschäftigungs- politik zu. Eine besondere Rolle spielt das Beschäftigungsförde- rungsgegesetz, das es bis zum 1. Januar 1990 gestatte, befristete Arbeitsverträge abzuschließen.

Dieses Gesetz habe positive Auswirkungen gehabt. Befristete Neueinstellungen hätten vielen Arbeitslosen zu Arbeitsplätzen ver- holfen und in hohem Maße seien befristete Arbeitnehmer in ein Dauerarbeitsverhältnis übernommen worden. Ein Paradebeispiel für die Bereitschaft der Betriebe, vermehrt Arbeitsplätze anzubieten. Einige Voraussetzung sei die Einsicht, den Unternehmern den Handlungs- und Gestaltungsfreiraum einzuräumen, der sich an betrieblichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten orientiere. **Eine Verlängerung und Erweiterung dieses Gesetzes seien daher dringend geboten!**



Vizepräsident Dr. Dieter Wolfrum begrüßt die Gäste

Auf dem Stellenmarkt lägen Ungleichgewichte vor, die beseitigt oder zumindest besser interpretiert werden müßten. Um so bedauerlicher sei, daß einige Politiker starr und uneinsichtig immer wieder staatliche Beschäftigungsprogramme forderten. Man könne sich nur wundern über ein Wirtschaftsverständnis, das zu Ergänzungs- und Wertschöpfungsabgaben degeneriert sei. Konstruktiver sei ein ausgewogenes Instrument zur Förderung von Existenzgründern und mittelständischen Firmen. Beispielhaft sei hier das Mittelstandskreditprogramm als Kernstück einer ganzen Reihe von Finanzierungsprogrammen, die auch in Kombination mit Bundesmitteln wirksam eingesetzt werden könnten. Der Groß- und Außenhandel trage unter erheblicher Eigenbeteiligung die Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern mit, ohne deren Bürgschaftsvergabe eine Vielzahl von Existenzgründungen und Investitionsvorhaben im mittelständischen Handel gar nicht denkbar gewesen wäre. In diesem Zusammenhang sei auch noch die Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Bayern zu nennen und die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Landesanstalt für Aufbaufinanzierung.

Natürlich gebe es noch offene Wünsche wie z.B. die Forderung nach Einbeziehung des Groß- und Außenhandels in die Maßnahmen der regionalen Wirtschaftsförderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“.

In den Förderprogrammen würden grundsätzlich nur Investitionen gefördert. Der Großhandel investiere aber im Warenlager und – noch wichtiger – er müsse seine Außenstände finanzieren. In der Beschränkung der Förderung auf eine Investition sehe der Groß- und Außenhandel eine eindeutige Benachteiligung vor dem Hintergrund der Chancengleichheit im Wettbewerb. Der Groß- und

Außenhandel fordere keine neuen Mittel, sondern, ganz im Gegen- teil, sei gegen Subventionen und zähle zu den leidenschaftlichsten Verfechtern einer marktwirtschaftlichen Ordnung.



Ein herzliches „Dankeschön“

Ruhe an der „Kartell-Front“ wünschenswert

Dieser Grundsatzposition folge der Groß- und Außenhandel auch bei der anstehenden 5. Kartellgesetznovelle. Das Wettbewerbsrecht eigne sich nicht für hektische Änderungsaktivitäten. Typisches Beispiel hierfür sei die Einführung eines Freistellungstatbestandes für Einkaufskooperationen gem § 5 c. Nach Auffassung des Groß- und Außenhandels führe diese Vorschrift zu einer Schlechterstellung der Kooperationen und gehöre nicht in das Gesetz.

Der Groß- und Außenhandel habe mit Bedauern zur Kenntnis genommen, daß sich die Bundesregierung der durch den Bundesrat befürworteten Streichung nicht angeschlossen habe.

Zu hoffen bleibe, daß jetzt für einen längeren Zeitraum Ruhe an der „Kartellfront“ eintreten werde. Der Wettbewerb in Europa und auf den Weltmärkten müsse optimiert werden. Wir müßten deshalb unser eigenes „Fitness-Programm“ absolvieren und Ballast loswerden.

Hierzu zähle obenan die Reform der Unternehmensbesteuerung. Das Kernstück der Steuerreform 1990 – die Steuertarifreform – sei ein großer Wurf. Der Groß- und Außenhandel sehe deshalb mit Zuversicht auf die Reform der Unternehmensbesteuerung 1992, die zuletzt von der Bundesregierung im Jahreswirtschaftsbericht 1989 zugesagt worden sei.

Die Unternehmen müßten von einer übermäßigen Steuerlast befreit werden

- weil nach wie vor erheblicher Mangel an risikobereitem Eigenkapital bestehe
- weil der internationale Wettbewerb der Steuersysteme dazu führe, den Standort Bundesrepublik Deutschland zu benachteiligen
- weil die Schaffung des Binnenmarktes 1992 annähernd gleiche Wettbewerbsbedingungen fordere und
- weil das Steuersystem immer komplizierter und nahezu unübersichtlich werde.

Auf längere Sicht müsse die Gesamtsteuerbelastung der Unternehmensgewinne auf ca. 40 % herabgefahrene werden.

Schlüsselproblem Gewerbesteuer

Ein Schlüsselproblem für die Reform der Unternehmensbesteuerung sei die **Gewerbesteuer**. Ihre Beseitigung bedeute eine Nettoentlastung von 20 bis 25 Mrd. DM pro Jahr.

Bei der **Vermögensteuer** sollten zumindest Korrekturen durch Einführung der Abzugsfähigkeit und durch die Übernahme der Ertragsteuerwerte bei der Vermögensaufstellung stattfinden. Aber auch die **Erbschaftsteuer** müsse in die Überlegung mit einbezogen werden. Nach dem derzeit gültigen Erbschaftsteuerrecht werde das Betriebsvermögen alle 30 Jahre einem rigorosen Steuerschnitt durch die Erbschaftsteuer unterworfen, obwohl doch Betriebsvermögen eine andere Funktion als privates Geldvermögen besitze, und nicht nur die Basis des Einkommens der Unternehmerfamilie sei, sondern Arbeitsplätze sichere und nicht zuletzt als eine unerschöpfliche Steuerquelle für den Fiskus sprudele.

Bedeutende Aus- und Weiterbildung

Eine der wichtigsten Aufgaben sei die **Aus- und Weiterbildung**. Die Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland basiere zu einem wesentlichen Teil auf dem hohen Qualifikationsniveau der deutschen Arbeitskräfte und dem gut ausgebauten Berufsbildungssystem. Der Groß- und Außenhandel bekenne sich deshalb zum dualen System der beruflichen Ausbildung in Betrieb und Berufsschule. Dieses System hätte sich bei der Bewältigung des Lehrberges nicht besser bewähren können, besser als jeder Staat und jede Gesetzgebungsmaßinerie. Investitionen in Human-Kapital seien die wesentlichen Grundlagen für die Bewältigung des strukturellen Wandels, für Arbeitsplatzsicherheit, einen hohen Beschäftigungsstand sowie die Sicherung des wirtschaftlichen Fortschritts im Rahmen des Europäischen Binnenmarktes.

Neben der Einführung modernster Mikroelektronik lege der Groß- und Außenhandel jedoch immer wieder Wert auf die Feststellung, daß Verhaltenstraining und Verkaufsschulung von mindestens gleichrangiger Bedeutung seien.



Staatsminister Lang – eingerahmt von Präsident Walter Braun und HGF Werner Sattel

Neben der Ausbildung habe die Weiterbildung enorm an Gewicht gewonnen. Der Großhandel befürworte eine konsequente Weiterbildung, lehne jedoch eine Tarifierung der Weiterbildung strikt ab. Er vertrete die Linie einer pluralistisch strukturierten, flexiblen und bedarfsoorientierten Weiterbildung. Kategorisch abgelehnt wird der Anspruch auf bezahlte Freistellung für alle Arbeitnehmer als Bildungsurlaub.

Die Kriterien für Investitions- und Standortscheidungen würden sich ab 1993 in Europa neu orientieren. Kostengesichtspunkte würden angesichts eines vervielfachten Leistungsangebotes eine noch größere, dann aber auch regional differenziertere Bedeutung bekommen. Dies sei der Hauptgrund dafür, daß die Ergebnisse der aktuellen Tarifpolitik von so fundamentalem Gewicht seien. Die Tarifpolitik sei geprägt von der zentralen Forderung der Gewerkschaften auf Verkürzung der Wochen-Arbeitszeit auf 35

Stunden. Nach der Verkürzung auf 38,5 Stunden lehne der Groß- und Außenhandel jede weitere Verkürzung der Wochenarbeitszeit ab! Das künftige gemeinsame Europa mit seinen neuen Wettbewerbsstrukturen werde diesen Standpunkt voll bestätigen.

Die soziale Dimension im Rahmen des EG-Binnenmarktes dürfe nicht als Aufforderung mißverstanden werden, in die unterschiedlich gewachsenen Sozialstrukturen der einzelnen Mitgliedsstaaten einzutreten. Eine Annäherung der unterschiedlichen sozialen Ausgangswerte werde sich im Zuge eines großen funktionierenden Marktes dadurch von selbst ergeben, daß die wirtschaftlich weniger fortgeschrittenen Länder der Gemeinschaft ökonomisch aufholen und im Zuge dessen auch ihr soziales Niveau verbessern würden. Zu einer Annäherung werde und könne es aber nur dann kommen, wenn die Mitgliedsstaaten mit den höchsten sozialen Standards eine zeitlang kürzer zu treten bereit seien.

1988 habe der Export zu den stärksten Antriebskräften der Konjunktur gehört. Dies gelte für den Bund, mit kleinen Abstrichen aber auch für Bayern, da die bayerische Exportwirtschaft überdurchschnittlich stark vom Dollar abhänge. Über 14% der bayerischen Ausfuhren gingen allein in die USA gegenüber 9,5% im Bundesdurchschnitt. Im bayerischen Großhandel sei es 1988 jedoch gelungen, flexibel auf die veränderten Rahmenbedingungen durch erhöhte Lieferungen in den EG-Raum zu reagieren.

Europäischen Binnenmarkt verwirklichen

Außenhandel werde es mit den EG-Staaten nach 1992 nicht mehr geben. Gleichwohl würden die Inhalte innereuropäischer Handelsgeschäfte und des damit verbundenen Austausches von Gütern und Leistungen unverändert fortgelten. Die Unternehmen des bayerischen Groß- und Außenhandels seien bereit und gerüstet, das ihrige zu einer Verwirklichung des Europäischen Binnenmarktes beizutragen. Allerdings seien hiermit ganz konkrete Erwartungen verknüpft:

- Die Inkraftsetzung der im „Weißbuch zur Vollendung des Binnenmarktes“ vom Juni 1985 enthaltenen rd. 300 verschiedenen gesetzgeberischen Einzelmaßnahmen mit dem Ziel, die materiellen Schranken, die technischen Handelshemmnisse und die Beseitigung der Steuerschranken zügig anzugehen.
- Die Fortführung der außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie eine Verbesserung der Informationssysteme ebenso wie möglichst frühzeitige Hinweise auf Förderprogramme der EG.
- Die Bundesrepublik müsse international einer Begrenzung von Wettbewerbsverzerrungen in den Finanzierungskonditionen entgegentreten. Hierzu gehöre, daß der OECD-Konsens über öffentlich unterstützte Exportkredite erhalten und ausgebaut werde, ebenso die Flexibilität des Instruments der Hermes-Bürgschaften. Auftretende Konditionsverzerrungen im Rahmen der EG seien sofort „einzuheben“.
- Eine offene Handelspolitik nach Präambel und Artikel 110 EWG-Vertrag sei zu garantieren, d.h. nach wie vor bestehende Fälle des EG-Protektionismus seien abzubauen.

Fazit: Öffnung der Binnengrenzen ja, Abschottung der EG-Grenzen und Abkapselung vom Welthandel nein.

Eine „Festung Europa“ dürfe es nicht geben!

Danach sprach **August R. Lang**, Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr über die „Perspektiven Bayerischer Wirtschaftspolitik“.

Zur aktuellen Konjunkturlage führte Lang aus, daß die deutsche Wirtschaft voll im Saft stehe. Auftragseingang, Produktion und Kapazitätsauslastung ließen nicht zu wünschen übrig. Lage und Stimmung seien gut. Der Geschäftsklima-Index erreiche seit 1980 nicht mehr bekannte Höchststände.

Die gute Geschäftslage gelte auch für den Bereich des Groß- und Außenhandels. Neben dem privaten Verbrauch habe dazu die verbesserte Investitionsbereitschaft beigetragen.

Weniger Erfreuliches braue sich an der Preisfront zusammen. 3% Inflation bei steigendem „Druck in der Pipeline“ seien ernst zu nehmen. Es müsse beizeiten verhindert werden, daß aus dem soliden und stetigen Aufschwung mittelfristig eine harte, inflationsverursachte Bruchlandung werde.

Lang appellierte deshalb eindringlich an die **tarifpolitische Vennunft** aller Tarifpartner. Spürbare Lohnsteigerungen und dazu noch die endgültige Durchsetzung der 35-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich seien nicht zu verkraften. Ein weiterer Preisschub wäre die Folge, Lohn-Preis-Spiralen seien aber noch niemals „Fahrstühle nach oben“ gewesen. Vernünftiges Verhalten aller sichere dagegen den weiteren Aufschwung.



Gäste und Mitglieder füllten die Meistersingerhalle bis auf den letzten Platz

Besonders erfreulich sei, daß der Aufschwung auch auf dem **Arbeitsmarkt** weiter spürbar greife. Über 1 Mio. Arbeitsplätze seien seit dem Höhepunkt der Beschäftigungskrise geschaffen worden. 300.000 weitere in diesem Jahr dazugekommen.

Keine „Wachstums-Automatik“

Trotzdem dürfe man nicht an eine „Wachstums-Automatik“ glauben. Weiterhin müßten die Rahmenbedingungen verbessert werden **und** internationale und nationale Konjunkturrisiken in Schach gehalten werden.

Sorge bereite vor allem der zunehmende Fachkräftemangel. Zudem werde der Geburtenrückgang das Arbeitskräfteangebot sinken lassen.

Der tatsächliche Fachkräftemangel spreche dafür, daß es also vielfach nicht an Arbeit fehle, es fehle an Arbeitnehmern, die das können, was die Wirtschaft an beruflicher Qualifikation brauche. Der Europäische Binnenmarkt 93 werde dieses Problem noch verschärfen.

Beschäftigungsprogramme oder weitere Arbeitszeitverkürzungen seien der falsche Weg. Helfen könne nur folgende Strategie:

1. Ungenutzte qualifizierte Beschäftigungsreserven stärker zu nutzen, z.B. durch stärkere Flexibilisierung der Arbeitszeit und
2. durch Umschulung, Fortbildung und Weiterqualifizierung.

Die Technologieschübe verlangen stetige Weiterbildung. Experten behaupteten, daß sich die Informationsmenge etwa alle 6 Jahre verdopple.

Bis zum Jahre 2.000 träten erhebliche Veränderungen ein. Die Wirtschaftsstruktur ändere sich durch eine stärker werdende Verlagerung zugunsten des Dienstleistungssektors. Die Produktionsstruktur wandele sich durch die verstärkte Anwendung neuer Technologien und die Erzeugung „intelligenter Produkte“. Hiervon seien alle Wirtschaftsbereiche betroffen.

Forderung nach qualifizierten Arbeitskräften

Diese geänderte Arbeitswelt verlange **qualifizierte Arbeitskräfte**. Die traditionellen Berufsbilder würden sich überschneiden, Mehrfachqualifikationen seien gefragt, Fortbildungsmaßnahmen zwingendes Gebot.

Die 90er Jahre brächten weitere Herausforderungen

- Die Herausforderung durch Fernost,
- die wiedererstarkte amerikanische Exportwirtschaft und den
- vom Europäischen Binnenmarkt ausgehenden Wettbewerbsdruck.

Dabei könne die **Ausgangslage des deutschen Großhandels** grundsätzlich als günstig angesehen werden, da der Großhandel in vielen Bereichen und Branchen in die Warenströme eingeschaltet sei und ein sehr breites Angebot von Handelsleistungen aufweise. Zudem habe der Großhandel seine Leistungskraft durch nachhaltige Steigerung der Unternehmens- und Betriebsgrößen, produktivitätsfördernde innerbetriebliche Organisationsmaßnahmen und durch marktbezogene Maßnahmen in bezug auf Logistik, Information und Beratung sowie Service und Kundendienst verbessert.

Die Außenhandelsunternehmen hätten ihre Bedeutung insbesondere im Drittländergeschäft. Ihre Bedeutung sei größer als in den anderen EG-Ländern. Damit bestehe für die Außenhandelsunternehmen eine gute Chance, sich auch verstärkt in die internationalen Handelsbeziehungen der anderen EG-Länder einzuschalten. Hierzu sei es allerdings notwendig, auf europäischer Ebene verstärkt Investitionen zu tätigen.

Wichtige Weichenstellungen würden heute schon in Brüssel getroffen. Bayern stelle dabei drei grundlegende Anforderungen an die europäische Rahmengestaltung:

1. Einfache Richtlinien, durchschaubar auch für den Mittelstand.
2. Wegen der hohen Exporte in Länder außerhalb der EG dürfe keine Festung Europa entstehen.
3. Brüssel solle sich auf Aufgaben von wirklich europäischer Bedeutung konzentrieren und keine Allzuständigkeit erhalten.

Bayern sei zur Einheit in Vielfalt bereit.

Reform der Unternehmensbesteuerung

Die wichtigste Aufgabe der nächsten Jahre sei die Stärkung unserer Wirtschaft, zumal des Mittelstandes, durch eine venuftige Standortpolitik auf Bundes- und Landesebene. Zu den Hausaufgaben gehöre nicht nur die Eindämmung der gesetzlichen Lohn-Nebenkosten, wie sie mit der Gesundheitsreform und mit der Rentenreform bereits in Angriff genommen worden seien. Wichtig vor allem sei die **Reform der Unternehmensbesteuerung**. Bayern habe im Rahmen des „Tarif 90“ richtungsweisende Vorschläge gemacht. Mit der Senkung des Spitzenteuersatzes und der vollständigen Beseitigung des „Mittelstandsbauches“ der Einkommensteuer sowie der Senkung der Körperschaftsteuer im Rahmen der dritten Stufe der Steuerreform seien Eckpfeiler dieses Konzepts schon ganz oder teilweise gesetzgeberisch realisiert worden.

Die Staatsregierung habe am 20. Juni dieses Jahres das Reformkonzept zur Unternehmensbesteuerung unter der Bezeichnung „Bayern-Modell“ gebilligt. Dadurch sollen vor allem mittelständischen Unternehmen unter Wiederherstellung der Rechtsformneutralität bei der Gewinnbesteuerung nachhaltig entlastet werden. Die wichtigsten Elemente des „Bayern-Modells“ seien:

- Senkung der Körperschaftsteuer- und Einkommensteuer.
- Senkung der Gewerbesteuerbelastung durch Beseitigung der Gewerbekapitalsteuer und Senkung der Gewerbeertragsteuer.
- Senkung der Vermögensteuer.
- Senkung der Erbschaftsteuer.
- Beseitigung der Gesellschaftsteuer und der Börsenumsatzsteuer.

Die Schaffung des Europäischen Binnenmarktes erfordere ein leistungsgerechtes und umweltverträgliches **Verkehrssystem**. Der Ausbau der Straßeninfrastruktur in Bayern sei ein vorrangiges Ziel.



Das Schlußwort, HGF Werner Sattel

Nötig für die Bewältigung des wachsenden Verkehrs in den 90er Jahren sei auch eine leistungsfähige Eisenbahn. Schwachpunkte im internationalen Verkehr seien unübersehbar. Bayern fordere deshalb auch die grundlegende Modernisierung der Bahn bei uns, aber auch in den benachbarten Ländern. Im Güterverkehr müsse die Bahn ein attraktiver Partner für die Wirtschaft werden. Vor allem im kombinierten Verkehr sei ein entscheidender Ansatz zur Entlastung unserer Straßen und zur Optimierung unseres Verkehrssystems gegeben. Den kombinierten Verkehr halte Bayern auch für den Schlüssel zur Überwindung der Schwierigkeiten, wie sie sich z.Zt. im alpenquerenden Verkehr zugesetzt hätten. Es müßten Voraussetzungen dafür geschaffen werden, größere Verkehrsanteile von der Straße auf die Schiene zu verlagern. Langfristig erwarte Bayern von der grundlegenden Modernisierung der Eisenbahnstrecke München – Verona mit ihrem Kernstück, dem Brennerbasistunnel, eine erhebliche Verbesserung des alpenquerenden Verkehrs. Der Verbesserung der internationalen Verkehrsabbindung Bayerns dienten auch zwei weitere Verkehrsgroßprojekte, nämlich der Münchener Verkehrsflughafen und der Main-Donau-Kanal.

Man könne sich dem Fortschritt nicht verweigern, notwendig sei es vielmehr, sich mit dem politischen, technischen und wirtschaftlichen Wandel auf der Grundlage von Leistung und Kreativität offensiv zu verbünden. Die 90er Jahre müßten für Wirtschaft, Politik und Verwaltung **unternehmerische** Jahre werden auf der Grundlage unserer freiheitlichen Wirtschaftsordnung.

Aus Inventar noch abzugeben

Gegen Gebot Elektronischer Fernschreiber SEL LO 3000
(mit Bildschirm und Speicher)
Angebote richten Sie bitte an die Hauptgeschäftsstelle.

Arbeitgeberfragen

Harmonisierung technischer Vorschriften in Europa

Chancen und Risiken für den Handel

Die Harmonisierung der technischen Normen und Vorschriften betrifft einen Bereich, den man als „verwaltungsrechtliche Produkthaftung“ bezeichnen kann. Er umfaßt die vielfältigen, in allen Ländern der Gemeinschaft bestehenden Vorschriften zum Schutze von Verbrauchern und Arbeitnehmern gegen Unfälle durch sicherheitstechnisch fehlerhafte Produkte. Beispielhaft sei das Gerätesicherheitsgesetz genannt, das nicht nur Arbeitsmaschinen erfaßt, sondern auch Haushaltsgeräte, Sport- und Bastelgeräte, ja sogar Spielzeuge. Durch Vorbeugung, d.h. Verbote und behördliche Eingriffe (Untersagungsverfügung) soll verhindert werden, daß es überhaupt zu Schäden kommt. Es ist das Gegenstück zur eigentlichen Produkthaftung, die als zivilrechtliche Schadensersatzleistung erst eingreift, „wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist“.

Es leuchtet ein, daß die unterschiedlichen Vorschriften der einzelnen Staaten ein erhebliches Handelshemmnis darstellen und der Verwirklichung eines Binnenmarktes, der einen freien Warenverkehr voraussetzt, entgegenstehen. Der dem Cassis de Dijon – Urteil des Europäischen Gerichtshofes zugrundeliegende Gedanke, daß ein Produkt, das in einem Lande zugelassen ist, in allen Ländern der Gemeinschaft frei verkehrsfähig sein muß, ist – wenn es um die Sicherheit technischer Produkte geht – nur begrenzt anwendbar. Das Problem wird noch dadurch verkompliziert, daß zwischen den Ländern der Gemeinschaft oft weniger ein unterschiedliches Niveau der Sicherheit besteht als unterschiedliche Sicherheitskonzepte, die historisch gewachsen sind.

Konzept der Kommission

Der ursprüngliche Weg der Harmonisierung aller Detailvorschriften eines Produkts erwies sich als nicht gangbar. Seit 1985 wird daher eine neue Konzeption verfolgt, wonach in einer Richtlinie nur die grundlegenden Sicherheitsanforderungen festgelegt und bestimmt wird, daß ein Staat das Inverkehrbringen eines Produkts, das diesen Anforderungen genügt, nicht behindern darf. Das gilt auch für Importprodukte aus Drittländern. Ein Produkt kann den grundlegenden Sicherheitsanforderungen dadurch genügen, daß es entweder harmonisierten europäischen Normen entspricht (die in den europäischen Normenorganisationen CEN und CENELEC erarbeitet werden) oder – soweit solche noch nicht vorhanden sind – einschlägigen nationalen Normen, die diese Anforderungen erfüllen. Letztere erhalten dadurch ihre „Anerkennung“, daß ihre Übereinstimmung mit den grundlegenden Anforderungen in einem gemeinschaftlichen Kontrollverfahren geprüft wird. Ein Hersteller (auch Drittlandhersteller) muß sich aber nicht nach den vorgenannten Normen richten; sein Produkt ist auch dann zuzulassen, wenn es auf andere Weise den grundlegenden Sicherheitsanforderungen genügt. Die Erfüllung der Anforderungen wird durch Anbringung des EG-Zeichens (CE) auf dem Produkt erklärt. In diesem Falle müssen die Behörden davon ausgehen, daß das Produkt verkehrsfähig ist.

Der Nachweis der Erfüllung der grundlegenden Sicherheitsanforderungen erfolgt durch Zertifizierung. Zertifizierung bedeutet im weitesten Sinne die Bestätigung, daß die einschlägigen technischen Regeln in ihrer jeweils neuesten Fassung berücksichtigt und eingehalten sind. Je nach Gefahrenneigung des Produkts wurden unterschiedliche Verfahren gewählt, die in einer Richtlinie nebeneinander vorkommen:

- vorherige Überprüfung eines Baumusters auf seine Übereinstimmung mit den grundlegenden Anforderungen durch eine unabhängige Prüfstelle,
- Prüfung im Einzelfalle bei Zweifeln durch unabhängige Prüfstelle,
- die Hersteller-Bescheinigung, mit der der Hersteller (auch ein Drittland-Hersteller) selbst zertifiziert, daß sein Produkt den harmonisierten oder den einschlägigen nationalen Normen entspricht.

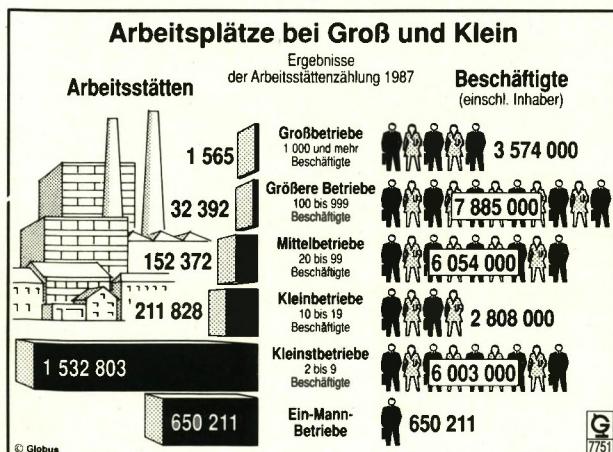
Von besonderem Interesse ist die Hersteller-Bescheinigung, die das Regelverfahren bei der Maschinen-Richtlinie werden soll: Der „Hersteller oder sein in der Gemeinschaft niedergelassener Bevollmächtigter“ hat zunächst eine Dokumentation in bezug auf das Produkt zu erstellen, die dann Grundlage einer förmlichen Erklärung (EG-Konformitäts-Erklärung) dahingehend ist, daß das Produkt den Anforderungen der jeweiligen Richtlinie entspricht. Man hat in Deutschland die Hersteller-Bescheinigung belächelt; hierzu besteht jedoch kein Anlaß, denn aus einer falschen Erklärung kann sich eine ganz erhebliche Haftung ergeben.

Chancen und Risiken

Die Kostenersparnis der Harmonisierung liegt auf der Hand: Nur ein Sicherheitssystem muß beachtet werden; nur einmal ist der Nachweis zu erbringen, daß die einschlägigen Sicherheitsnormen beachtet wurden. Daraus ergibt sich aber auch ein verstärkter Wett-

Die meisten sind Kleinstbetriebe

Wie viele Beschäftigte gibt es in der Bundesrepublik Deutschland? Arbeiten sie in Großbetrieben, oder sind sie in einem mittelständischen Unternehmen beschäftigt? Die Arbeitsstättenzählung 1987, deren Ergebnisse jetzt vom statistischen Bundesamt veröffentlicht wurden, gibt genaue Antworten auf diese Fragen. Danach arbeiteten 26 974 000 Beschäftigte (einschließlich Inhaber) in 2581171 Arbeitsstätten – vom Ein-Mann-Betrieb bis zum Großunternehmen. Zwar gibt es im Vergleich zur Gesamtzahl aller Betriebe nur wenige größere und Großunternehmen, nämlich zusammen 33 957 (= 1,3 Prozent). Sie bieten jedoch Arbeitsplätze für 42 Prozent aller beschäftigten Männer und Frauen in der Bundesrepublik. Rund anderthalb Millionen Arbeitsstätten (60 Prozent) gehören mit zwei bis neun Beschäftigten zu den Kleinstbetrieben; dort arbeiten rund sechs Millionen Menschen. Sein eigener Chef und einziger Angestellter zugleich ist, wer einen Ein-Mann-Betrieb führt. Davon gab es zum Stichtag der Arbeitsstättenzählung genau 650 211.



Goldene Ehrennadel der Steuerzahler für Walter Braun

Der Bund der Steuerzahler hat beschlossen, Walter Braun auf Beschuß des Verleihungsausschusses mit der goldenen Ehrennadel, der höchsten Verbandsauszeichnung für Verdienste um die Steuerzahler, auszuzeichnen.

Wir freuen uns mit Präsident Braun über diese Auszeichnung.

bewerb, denn Konkurrenz-Produkte können leichter über die Grenze strömen; sie brauchen ja nicht mehr den nationalen Vorschriften zu entsprechen und können damit gegebenenfalls billiger sein. Der Händler, der nur deutsche Produkte vertreibt, kann in wettbewerbliche Bedrängnis geraten. Es kommt hinzu, daß gerade bei technischen Produkten die Leistung des Händlers nicht nur in der Erschließung des Marktes sondern auch der Beratung seines Lieferanten besteht.

Der Händler ist es vielfach, der sich mit der Gewerbeaufsicht „herumschlägt“, das Produkt Prüfstellen vorführt, und den Hersteller berät, welche Änderungen zur Erreichung der Verkehrsfähigkeit des Produktes erforderlich sind. Im Binnenmarkt werden solche Leistungen an Bedeutung verlieren. Wer nach einschlägigen anerkannten Normen seines Landes produziert, kann nicht mehr zurückgewiesen werden, weil das Produkt nicht den Normen des Importlandes genügt. Durch Anbringung des CE-Zeichens schafft der Hersteller die Voraussetzungen für eine freie Vermarktung.

Für den Drittlandhersteller, der in die gesamte Gemeinschaft exportieren will, ist es auch eine erhebliche Vereinfachung und Kostenersparnis, wenn er nur einmal das gesamte Prüf- und Zertifizierungsverfahren durchlaufen muß, anstatt sich diesem Verwaltungsaufwand in zwölf Ländern stellen zu müssen. Aus Sicht des Importeurs, der nur seinen nationalen Markt im Auge hat, kann es ein Ärgernis sein, wenn dieser bisher „liberaler“ war und keine Kontrollen und Vorschriften bei dem betreffenden Produkt hatte. Das überwiegend vorgesehene System, das nur dem Hersteller oder seinem in der Gemeinschaft niedergelassenen Bevollmächtigten die Initiative zur Zertifizierung überträgt, kann für manche Importeure auch nachteilig sein, weil sie damit auf weitgehende Mitwirkung des Herstellers angewiesen sind.

Drittlandhersteller könnten auch versucht sein, die Auswahl des Importeurs (Bevollmächtigten) davon abhängig zu machen, welches Land die geringste Prüf- und Zertifizierungsbürokratie aufweist. Andererseits wird der Drittlandhersteller stärker als bisher auf Hilfe und Beratung des fachlich versierten Importeurs angewiesen sein, wenn er den einschlägigen Vorschriften und den Prüf- und Zertifizierungsverfahren genügen will.

Die Harmonisierung führt zwar zu einem Abbau von Handelsbarrieren in Europa – es ist jedoch nicht auszuschließen, daß damit ein Mehr an Bürokratie einhergeht, das in Deutschland im Importgeschäft bisher nicht existierte. Ursache hierfür könnte sein, daß die gegenseitige Anerkennung von Normen und Prüfvorschriften eines Vertrauens bedarf, das langsam wachsen muß, aber auch, daß andere autarkiebewußte Mitgliedsländer der Gemeinschaft auf Abwehr von Drittlandsimporten drängen.

Um Handelsbarrieren gegenüber Drittländern zu vermeiden, muß der Handel übertriebenen Bestrebungen entgegentreten.

RA Dr. Bernd Lindemeyer
Leiter der BGA-Rechtsabteilung

BGA: Schengener Abkommen – Prüfstein für den Binnenmarkt

Die Einhaltung des im Schengener Abkommen vereinbarten Zeitplans für den Abbau der Personenkontrollen zum 1. Januar 1990 sei ein Prüfstein für die ernsthafte Bereitschaft der EG-Mitgliedstaaten zur vollständigen Beseitigung der Grenzkontrollen bis Ende 1992.

Im Schengener Abkommen, das nach Auffassung des BGA die Rolle eines Vorreiters für den Abbau von Grenzkontrollen habe, streben die Vertragspartner (Belgien, Niederlande, Luxemburg, Frankreich und die Bundesrepublik Deutschland) die Angleichung des Betäubungsmittelrechts, des Waffen- und Sprengstoffverkehrs, des Melderechts und die Verbesserung politischer Zusam-

menarbeit an und wollen Beschränkungen des Reiseverkehrs aufheben. Für die Exportwirtschaft von besonderer Bedeutung sind darüber hinaus Bestrebungen, beim Handel mit Produkten und Technologien von strategischer Bedeutung untereinander auf Ausfuhr genehmigungen (Cocom) zu verzichten. Dies würde letztlich auch das Bundesamt für Wirtschaft entlasten und eine effektivere Kontrolle des Dritt handels ermöglichen.

Sollte es nicht einmal den fünf Abkommenspartnern gelingen, bis zum 1.1.1990 trotz dreijähriger Vorbereitungszeit diese Maßnahmen in Kraft zu setzen, müsse bezweifelt werden – so der BGA – ob es dann noch den zwölf Mitgliedstaaten gelinge, den Abbau der Kontrollen für den gesamten Personen-, Waren- und Kapitalverkehr spätestens bis Ende 1992 zu schaffen.

Berufsausbildung und -förderung

Die Schule braucht Sie als Partner!

Aufruf der unternehmerischen Wirtschaft

Sehr geehrte Damen und Herren,

die unternehmerische Wirtschaft hat in den letzten Jahren ihr Engagement gegenüber der Jugend erfolgreich unter Beweis gestellt, indem sie über den Bedarf hinaus Ausbildungsplätze geschaffen und den Jugendlichen eine qualifizierte Berufsausbildung ermöglicht hat. Sie baut auch in Zukunft auf die Jugend. Deshalb ist es ihr nicht gleichgültig, welches Bild von den Unternehmen in der Schule vermittelt wird, wie die Jugend über die Soziale Marktwirtschaft denkt und welche Einstellung sie zu Arbeit und Leistung hat. Die Schüler von heute sind die Mitarbeiter und Führungskräfte in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft von morgen.

Wirtschaft und Gesellschaft brauchen eine leistungsbejahende, engagierte und fachlich qualifizierte Jugend, um die vor uns liegenden sozialen, wirtschaftlichen und technischen Herausforderungen zu bewältigen. Schulische Allgemeinbildung ist neben beruflicher Erstausbildung und Weiterqualifikation eine wichtige Investition für die Zukunft des Einzelnen und der Gesellschaft.

Die Schulen haben ihren Bedarf an Wirtschaftsinformation erkannt und sind mehr als früher zum Dialog bereit. Jetzt bietet sich die Chance, verstärkt mit den Schulen ins Gespräch zu kommen.

Ziel der Zusammenarbeit mit den Schulen ist es,

- bei den Schülern ein besseres Verständnis für betriebliche Belange, Abläufe und gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge zu erreichen,
- ein realistisches Urteilsvermögen über Arbeitsbedingungen und Qualifikationsanforderungen der Betriebe zu entwickeln,
- das Interesse und die Fähigkeit der jungen Generation für Berufsorientierung und Berufswahl zu fördern,
- die Bereitschaft zu verantwortungsbewußtem Handeln in Wirtschaft und Gesellschaft aufzubauen und

– den Jugendlichen eine positive Wertperspektive zu vermitteln.

Unterstützen Sie die Schulen, indem Sie in bestehenden Arbeitskreisen Schule/Wirtschaft mitwirken oder neue Arbeitskreise gründen. Gehen Sie auf die örtlichen Schulen zu, bieten Sie ihnen dauerhafte partnerschaftliche Kontakte an, fördern Sie die projektbezogene Zusammenarbeit und Maßnahmen, wie Betriebserkundungen, Betriebspрактиka, Expertengespräche, Plan- und Rollenspiele, Informationsveranstaltungen, Arbeitsgemeinschaften, Studientage und Fortbildungsmaßnahmen für Lehrer.

Beziehen Sie alle Schulformen in diese Arbeit ein und entwickeln Sie Schwerpunkte, über die Ihr Unternehmen besonders gut informieren kann.

Aus einer langjährigen Zusammenarbeit von Schule und Wirtschaft liegen umfangreiche praktische Erfahrungen über deren inhaltliche und methodische Ausgestaltung vor, an denen Praktiker aus Schule und Betrieb mitgewirkt haben. Nutzen Sie diese bewährten Praxishilfen. So setzen Sie in Ihrer unternehmerischen Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit neue und wichtige Akzente für die Zukunft.

Sie leisten in der Zusammenarbeit mit den Schulen einen wichtigen Beitrag für die Jugend, die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft und eine zukunftsorientierte marktwirtschaftliche Ordnung.

Die Schule braucht Sie als Partner!

Präsident der Bundesvereinigung
der Deutschen Arbeitgeberverbände

Dr. Klaus Murmann

Vorsitzender des Instituts
der Deutschen Wirtschaft

Dr. Manfred Lennings

Spezielles Sprachprogramm für den Handel

Die Schaffung des Europäischen Binnenmarktes zum Ende des Jahres 1992 wird auch für den Handel neue Bedingungen schaffen:

Außenhandel wird zum Binnenhandel, bisherige nationale Marktgrenzen werden hinfällig, die Expansionen in andere europäische Regionen werden erleichtert, das Warenangebot zeigt europäische Vielfalt, neue Mitbewerber werden auftreten ...

Diese Änderungen der Märkte braucht Menschen, die in europäischen Dimensionen denken und sich bewegen können. Deshalb ist es wichtig, daß Handelskaufleute die Kommunikation in der Fremdsprache lernen, vor allem das Sprechen in den verschiedenen Situationen, die sich im Handelsalltag ergeben. Das Bildungszentrum des Bayerischen Handels bietet mit seinem speziell entwickelten Sprachprogramm für den Handel etwas, was es in dieser Form noch nicht gibt, nämlich ein Sprachprogramm, das speziell auf den Bedarf des Handels zugeschnitten ist. D.h. in erster Linie, daß der Schwerpunkt auf der mündlichen Kommunikation liegt, die in der Handelspraxis im Vordergrund steht. Das Sprechenlernen wird von Anfang an geübt, die Hemmschwelle zum Sprechen überwunden. Von Stufe zu Stufe werden dann die Sprachkenntnisse auf die kommunikativen Fähigkeiten ausgeweitet.

Das Programm ist in fünf Stufen aufgebaut, die einerseits jeweils die Grundlage legen für die nächste Stufe. Andererseits ist das Programm flexibel in der Aufnahme der Teilnehmer: Personen, die andererseits bereits Sprachkenntnisse erworben haben, werden in einem Eignungstest eingestuft und können so die Stufen besuchen,

die ihrem Kenntnisstand entsprechen und ihnen am meisten Nutzen bringen.

Austauschprogramm – Auslandspraktika

In vielen Tätigkeiten im Handel ist es erforderlich, daß die Fremdsprachenkenntnisse sicher und perfekt sind – in einer Weise, wie man sie nur im Land selbst lernen kann. Gelenkte Auslandspraktika von 6 Monaten Dauer sollen die Praxis im Umgang mit der Fremdsprache und Erfahrungen mit den Gegebenheiten des Landes vermitteln.

Hierzu gehören: die Tätigkeit in einem Partnerbetrieb, weiterführende Sprachkurse, Kurse und Vorträge über Landesgegebenheiten und Exkursionen.

Zertifikate

Nach Abschluß der Stufen 1, 2 und 4 werden Teilnahmebescheinigungen mit einer Erfolgsbestätigung, nach Abschluß der Stufen 3 und 5 wird ein Abschlußzeugnis aufgrund einer Prüfung am Ende des Seminars erteilt.

Lehrgangsort ist München, bei Bedarf auch in anderen Städten. Die Teilnehmerzahl pro Seminar ist auf 12 begrenzt, die Unterrichtsdauer beträgt 150 Unterrichtsstunden (à 45 Minuten).

Die Seminare können auch für einzelne Firmen durchgeführt werden.

Sollten Sie an dieser Sprachqualifizierung für den Handel interessiert sein, fordern Sie bitte das komplette Programm in unserer Hauptgeschäftsstelle in München an.

Bayer. Messebeteiligungsprogramm 1990

Projekt-Nr.	Veranstaltung	Ort	Zeit	Art der Beteiligung
1	BIJORHCA	Paris	12.01. – 16.01.	B
2	International Conference and Exhibition on Energy Supply and Utilisation	Manila	23.01. – 26.01.	A
3	Philipine International Trade Fair	Manila	27.01. – 31.01.	IZ
4	Glastechnik	Moskau	08.03. – 15.03.	B
5	Leipziger Frühjahrsmesse	Leipzig	11.03. – 17.03.	B
6	Taipei International Industrial Machinery Show	Taipei	06.04. – 12.04.	B
7	Technology Japan	Tokyo	16.04. – 19.04.	A
8	SIMTOS	Seoul	24.04. – 30.04.	A
9	Sitev '90	Genf	15.05. – 18.05.	A
10	Intermach '90	Bangkok	17.05. – 21.05.	A
11	Budapester Frühjahrsmesse	Budapest	23.05. – 31.05.	A
12	TECHNOVA	Graz	06.06. – 08.06.	A
13	Internationale Messe	Posen	10.06. – 17.06.	IZ
14	Autotechnik '90	Moskau	23.06. – 29.06.	A
15	STROJTECHNIKA '90	Moskau	25.06. – 02.07.	B
16	Welser Messe	Wels	01.09. – 09.09.	B
17	Internationale Maschinenbaumesse	Brünn	12.09. – 19.09.	A
18	Internationale Mustermesse	Bozen	15.09. – 24.09.	B
19	Saudi Medicare	Riyadh	14.10. – 18.10.	A
20	SIAL	Paris	22.10. – 26.10.	B
21	Expoquimia	Barcelona	04.11. – 09.11.	B
22	PACK-EXPO	Chicago	12.11. – 16.11.	A
23	Metal Asia	Singapur	20.11. – 23.11.	A

LGA-Stenogramm für die Monate Juni/Juli 1989

1. Juni

Jahrestagung kaufmännischer Ausbilder: *Deutsch*
ELTEC Nürnberg: *Frankenberger*

2. Juni

100-Jahr Feier Bullheimer + Co. Augsburg: *Deutsch*

2./3. Juni

Verbandstag des uns in Organisationsgemeinschaft ange-
schlossenen Bundesverbandes Kunstgewerbe Geschenk-
artikel, in Rüdesheim

Teilnahme am Verbandstag unseres Schwesterverbandes
in Baden-Württemberg, Stuttgart: *Sattel*

8. Juni

Schlichtungsausschuß, IHK München: *Deutsch*

12. Juni

Sitzung des Bürgschaftsausschusses unserer Kredit-
garantiegemeinschaft: *Sattel*

12./13. Juni

Presse-Seminar BGA, Bonn: *Deutsch*

Sitzung des Unterausschusses des sozialpolitischen Aus-
schusses des BGA, *Frankenberger*

14. Juni

Tarifverhandlungen mit den Gewerkschaften HBV und
ÖTV: LGA-Verhandlungskommission unter Leitung des
Vorsitzenden *Rudolf Schmidt*

15. Juni

Gesellschafterversammlung der Bundesbetriebsbe-
ratungsstelle, Frankfurt: *Sattel*

16. Juni

Jahresversammlung des Verbandes Bayer. Elektrizitäts-
werke, Berchtesgaden: *Frankenberger*

21. Juni

Sitzung des Berufsbildungsausschusses der VAB:
Deutsch

26. Juni

Mitgliederversammlung des von uns mitgetragenen
Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels, in Bonn:
Sattel

27. Juni

Sitzung des Verwaltungsrates des Solidaritätsfonds im
LGA: *Präsident Braun, Dr. Wolfrum, Hartmann, Nimbs und
Roiss mit LGA-Geschäftsführung*

28. Juni

Sozialgericht München: *Deutsch*

29. Juni

Sitzung des Bürgschaftsausschusses der Kreditgarantie-
gemeinschaft: *Sattel*

30. Juni

vormittags Verabschiedung von Geschäftsführer Suberg
unseres korporativ verbundenen Bayerischen Frucht-
Import-Großhandelsverbandes, in Aschbach: *Sattel*
nachmittags feierliche Amtsübergabe des Präsidenten-
amtes der IHK Nürnberg von Ehrenpräsident *Braun* auf
Präsident *Dr. Drechsler*, Nürnberg.

4. Juli

LGA-Podium über den EG-Binnenmarkt, Nürnberg, zum
Aufpunkt unseres Verbandstages

5. Juli

LGA-Verbandstag mit Mitgliederversammlung und öffent-
licher Kundgebung, Nürnberg

12. Juli

Sitzung des Süddeutschen Arbeitskreises „Technische
Chemikalien in München“

13. Juli

Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft präsentiert Gut
Schwarzenbach als neue Begegnungsstätte: *Sattel*

19. Juli

Gemeinsame Sitzung unserer Ausschüsse für Berufsbil-
dung und Öffentlichkeitsarbeit, München, unter der Leitung
der Herren *Schiessl und Kaeppele*

20. Juli

Teilnahme an Pressekonferenz unseres Bildungszentrums
zum Fremdsprachenangebot

21. Juli

Sitzung des Vorstandes des uns in Organisationsgemein-
schaft verbundenen Bundesverbandes für Kunstgewerbe,
Geschenkartikel unter der Leitung von Herrn *Adler*

27. Juli

Planungsgespräch mit der Frankfurter Messe: *Adler, Sattel*

31. Juli

Abschiedsempfang für Herrn Dr. *Flessa*, Landesanstalt für
Aufbaufinanzierung, München: *Sattel*

Vorbereitung auf die schriftliche Abschlußprüfung vor der IHK

Während einer zwei- bis dreijährigen Ausbildungszeit geht
manches an Gelerntem wieder verloren, wird vergessen. Bei der
Abschlußprüfung wird es jedoch wieder dringend gebraucht.

Hier helfen unsere Vorbereitungslehrgänge. Sie sollen in einem
Intensivtraining bereits vergessenes Wissen wieder auffrischen,
den Lernstoff wiederholen und die Teilnehmer auf die schriftliche
Abschlußprüfung intensiv vorbereiten. Der Lehrgang bietet also ein
echtes Prüfungs-Training.

Das Programm umfaßt 26 Unterrichtsstunden in denen der Lehr-
stoff der Berufsschule wiederholt wird. Dabei werden Auf-
gabenmappen benutzt, die in Anlehnung an zurückliegende IHK-
Prüfungen zusammengestellt wurden. Sie sind nach Prüfungs-
fächern gegliedert und entsprechen im Aufbau und Schwierigkeits-
grad den typischen Prüfungsfragen.

Auskunft über Lehrgangsort und Termine gibt Ihnen das
Bildungszentrum des Bayerischen Handels, Postfach 370243,
8000 München 37, Tel.: (089) 55145-22, Telefax: (089) 5514512.

Personalien

Wir betrauern

Rudolf Ostermeier verstorben

Am 2. April 1989 ist im Alter von 60 Jahren Rudolf Ostermeier, Seniorchef der gleichnamigen Tabakwarengroßhandlung in München, verstorben.

Rudolf Ostermeier war eine dynamische Unternehmerpersönlichkeit. Im Jahre 1959 gründete er seine Firma und fand mit der ihm eigenen Zielstrebigkeit Erfolg. Er entwickelte seine Firma zu den bedeutendsten Betrieben der Branche in Bayern. Der weitblickende Unternehmer erkannte schon bald, daß die Sicherung der Existenz mittelständischer Betriebe einer engagierten Mitarbeit der fähigsten Köpfe in den Verbänden bedarf. Bereits 1968 wählten ihn seine Kollegen in den Vorstand des Landesverbandes Bayerischer Tabakwarengroßhändler, 1971 wurde er Vorsitzender seines Fachverbandes. Gleichzeitig gehörte er dem Vorstand und seit 1979 dem Präsidium des Bundesverbandes Deutscher Tabakwarengroßhändler und Automatenaufsteller an, dessen Ehrenvorstandsmitglied er bis zu seinem Tode war.

Auch unserem Landesverband war Rudolf Ostermeier eng verbunden. Als Mitglied des Tarifausschusses des Landesverbandes und als Vorstandsmitglied des LGA arbeitete er viele Jahre zielstrebig und engagiert in unseren Gremien mit.

Wir werden Rudolf Ostermeier stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Wir gratulieren

Frau Elisabeth **Aldefeld**, Geschäftsführerin unserer Mitgliedsfirma Engert GmbH in Amberg. Frau **Aldefeld** wurde mit Wirkung vom 1. Juli 1989 an für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zur ehrenamtlichen Richterin beim Arbeitsgericht Weiden wieder berufen.

Bundesverdienstkreuz für Karl-Friedrich Müller-Lotter

Mit dem Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland hat der Bundespräsident die vielfältigen Verdienste unseres Vorstandsmitgliedes und bildungspolitischen Sprechers, Karl-Friedrich **Müller-Lotter**, gewürdiggt.

Herr **Müller-Lotter** ist seit 1981 Mitglied des Vorstands unseres Landesverbandes und hat sich seit dieser Zeit insbesondere der Berufsbildung gewidmet und hier sein entscheidendes Engagement gefunden. Neben seinem Amt als bildungspolitischer Sprecher ist er erster stellvertretender Vorsitzender unseres Bildungszentrums und stellvertretender Vorsitzender des Bildungswerks der Bayerischen Wirtschaft sowie der beruflichen Fortbildungszentren. Zudem ist er Mitglied im Berufsbildungsausschuß unseres Landesverbandes und vertritt die Interessen des Groß- und Außenhandels im Bildungsausschuß der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern. Überdies bekleidet er das Amt des Vorsitzenden des Prüfungsausschusses 392 der IHK Nürnberg. Als Vorsitzender des Handelsausschusses der IHK Nürnberg und Mitglied im Handelsausschuß des DIHT widmet er sich insbesondere handelspolitischen Fragen. Sein besonderes Engagement gilt auch der Einigungsstelle für Wettbewerbsfragen der IHK Nürnberg sowie seinem Amt als alternierender Vorsitzender des Arbeitskreises Kirche/Wirtschaft in Nürnberg.

Als Lehrbeauftragter der Fachhochschule München, Fachbereich Betriebswirtschaft, widmet sich Herr Müller-Lotter auch der Pflege des Nachwuchses. Weiterhin ist er Handelsrichter, Beiratsmitglied der Gesellschaft der Opern- und Konzertfreunde in Nürnberg sowie Beiratsmitglied und Kassenprüfer der Altstadtfreunde Nürnberg.



Die Würdigung – überreicht durch Staatssekretär Dr. Vorndran (r.)

Hervorzuheben ist insbesondere, daß durch Herrn **Müller-Lotter** durch die gleichzeitige Wahrnehmung von ehrenamtlichen Spitzenfunktionen im Verbands- und Kammerbereich die Inhalte unternehmenspolitischer Zielsetzungen beispielhaft koordiniert und branchen- sowie stufenübergreifend aufeinanderabgestimmt werden können. Seine Arbeit ist gekennzeichnet durch das Verantwortungsbewußtsein und die gesellschaftspolitische Verpflichtung eines mittelständischen Unternehmers.

Wir freuen uns, daß diese vielfältigen Aktivitäten und das überaus große Engagement Herrn **Müller-Lotters** mit dieser hohen und ehrenden Auszeichnung gewürdigt wurde, und gratulieren auch an dieser Stelle noch einmal sehr herzlich.

Alfred Pröschel in Ruhestand getreten

Herr Alfred Pröschel, Direktor im Hause BÖTTCHER & RENNER, Nürnberg, mit Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften in München und Wien, ist nach 60jähriger Tätigkeit für das Unternehmen in den Ruhestand getreten.

Direktor Pröschel war mehr als drei Jahrzehnte die „rechte Hand“ der Geschäftsführer und Gesellschafter Link und Renner, wobei er maßgeblich an der Entwicklung des Unternehmens zu einem namhaften Zulieferer für die Druckindustrie beteiligt war.

Wir wünschen ihm einen langen und erfüllten „Ruhestand“.

50 Jahre Slatina – Schweißtechnik

SLATINA SCHWEISSTECHNIK GMBH, das überregional bekannte Fachhandelshaus mit schweißtechnischen Geräten wurde 1939 von **Wilhelm Slatina** (geb. 1906), dem heute noch tätigen Seniorchef und Mitgesellschafter gegründet.

Weiterer Gesellschafter und Geschäftsführer ist sein Sohn **Manfred Slatina**, Handelsfachwirt. Jürgen Slatina – die dritte Generation – ist seit 1986 im Betrieb mit tätig.

Die ersten bescheidenen Anfänge in den damaligen Privaträumen in Nürnberg Johannis wurden bald von Erfolg gekrönt, da Wilhelm Slatina sich seine ersten Lorbeeren in jahrelanger Außendienst-Tätigkeit für autogene Schweißgeräte schon verdient hatte.

Wilhelm Slatina war einer der ersten, der mit viel „Pioniergeist“ in den 50er Jahren die damals revolutionären in den USA entwickelten Schutzgas-Schweißverfahren eingeführt hat.

Bald wurden die Privaträume zu klein und die Einzelfirma zog 1950 endlich in separate Geschäftsräume in die Ludwigstraße 1. Nach acht Jahren wurde es auch hier zu eng und man flüchtete aus der Parkplatznot in die Südstadt (Endterstraße 11) am Aufseßplatz. Aber auch hier zeigte das ständige Wachstum seine Schattenseiten: Raumnot und permanente Parkprobleme.

1974 zog die SLATINA SCHWEISSTECHNIK KG dann mit auf das Werksgelände der LINDE AG in der Vogelweicherstraße mit einer fünffachen Erweiterung der Räumlichkeiten und eigenem Firmenparkplatz. Hier wurde dann die SLATINA SCHWEISSTECHNIK GMBH gegründet mit den Gesellschaftern Wilhelm und Manfred Slatina.

Da weitere ständige Expansion abzusehen war, wurde dann der entscheidende Schritt gewagt: Kauf des Grundstücks Sandreuthstraße 50 und ein moderner Betriebsneubau wurde in der Rekordzeit von vier Monaten bezugsfertig. Nach drei Jahren konnte das angrenzende Grundstück in doppelter Größe dazugekauft werden und jetzt bereits beginnen die Planungen für einen dringend notwendigen Erweiterungsbau.

Die Unternehmensentwicklung war in den letzten Jahrzehnten stetig expandiert und zeigte in den letzten sechs Jahren eine Umsatzverdoppelung. In Würzburg besteht darüber hinaus noch die Schwestergesellschaft SLATINA-LANGELS GMBH, die 1975 als Zweigniederlassung gegründet wurde und ebenfalls einen rasanten Aufstieg vorweisen kann.

Diese über dem Branchendurchschnitt liegende Expansion bringt natürlich ständige Veränderungen besonders in organisatorischer Hinsicht mit sich. Durch den kooperativen Führungsstil der Geschäftsleitung wurde aber deshalb keine „Betriebsverfassung“ statuiert, sondern notwendige Veränderungsmaßnahmen und Neuerungen werden nicht den geheimnisvollen Gedankengängen des Chefs vorbehalten, sondern bei Mitarbeiterbesprechungen und Schwachstellen-Analysen gemeinsam erarbeitet. SLATINA orientiert seine Arbeit am Kunden und dessen Problemen. Das ist der oberste Grundsatz der Firmenphilosophie. Weitere Stichworte für den Erfolg sind Können und Qualität, absolute Zuverlässigkeit und überdurchschnittliches persönliches Engagement.

Manfred Slatina hat 1988 eines seiner großen Ziele verwirklichen können: Absoluter Marktführer und Fachplaner für schweißtechnische Lehrwerkstätten in ganz Bayern. Im Dezember wurde das fünfzigste Großobjekt dieser Art eingerichtet. Von der Bedarfsermittlung über Einrichtungsplanung, Etat-Ermittlung bis zur Installation und Inbetriebnahme reicht die komplette Dienstleistung. Im vergangenen Jahr konstruierte Manfred Slatina aus der Summe seiner Erfahrungen einen Universal-Schweißtisch, der hydraulisch höhenverstellbar ist für Rechts- und Linkshänder, für alle Schweißverfahren incl. Prüfungsabnahme. Selbst für Rollstuhlfahrer ist diese Spezialkonstruktion geeignet.

Manfred Slatina gilt auch als geistiger Urheber der SCHWEISS-RING Handels GmbH, ein Zusammenschluß führender Fachgroßhändler bundesweit. Diese Vereinigung ist aus einer von Slatina 1985 initiierten Katalog-Gemeinschaft hervorgegangen.

Das Vollsortiment des Handelshauses SLATINA erstreckt sich von der einfachen Lötgarnitur über preiswerte Schutzgas-Schweißgeräte bis hin zu den hochtechnisierten thyristorgesteuerten Schweißgeräten mit elektronischer Programmvorwahl u.v.a.m. Arbeitssicherheit und Umweltschutz im schweißtechnischen Bereich gehören ebenso zur Abrundung des Programms.

Eine objektive, fachmännische Beratung sowie ein gut funktionierender Kundendienst mit werksgeschultem Personal gehören

zum Perfekt-Service. Eigene Reparatur-Werkstätten für alle Fabrikate, Leihgeräte und Austauschsysteme für Reparaturen sowie ein Eil-Zustelldienst runden das Service-Paket ab.

Wir wünschen diesem erfolgreichen Unternehmen auch weiterhin eine gedeihliche Geschäftsentwicklung.

Wilhelm Slatina, der Gründer und Senior-Chef kann mit Stolz auf sein Lebenswerk zurückblicken und bereits heute sicher sein, daß sein Unternehmen auch von der dritten Generation getragen und in die Zukunft wachsen wird.

40 Jahre im Dienste der Chemie – Firma Wilhelm Graën

Rechtzeitig zum 40. Firmenjubiläum kontierte die Fa. Wilhelm Graën von der Landsberger Straße 430 zu ihrem lagerhaltenden Betrieb in die Rupert-Bodner-Straße 20 übersiedeln.

Die Chemie bestimmt unser Zeitalter und gewinnt immer mehr an Bedeutung. Was in großen bekannten Werken des In- und Auslandes produziert wird, muß zuverlässig abgefüllt, abgepackt und verteilt werden.



Paul Schumacher vor dem neuen Betriebsgebäude

Als Dienstleistungsunternehmen übernimmt dieses der Chemiegroßhandel. Als ein bedeutendes Handelshaus dieser Branche gehört die Fa. Wilhelm Graën, die jetzt auf eine 40jährige Tätigkeit im Handel mit Chemikalien und Lösemittel zurückschauen kann.

Aber Erfahrung allein genügt nicht, ein umfangreicher technischer Apparat ist erforderlich um diese Verteilerfunktion sinnvoll und sicher durchführen zu können. So verfügt Graën über die nötigen Gleisanlagen, Fahrzeuge und Spezialankünfte für die Verteilung der Chemikalien. Hierfür ist ein Stab von Spezialisten nötig, um die Transporte nach GGVS vorschriftsmäßig abzuwickeln.

Dieser moderne Betrieb verfügt über ein modernes Pumpen- und Zuleitungssystem und gibt die Gewähr dafür, daß die Tanklager zuverlässig gefüllt werden. Dabei müssen alle Einrichtungen den Sicherheitsvorschriften entsprechen – Material und Ausführung von Tanks und Leitungen sind auf die unterschiedlichen chemischen Eigenschaften der Säuren, Laugen und Lösemittel abgestimmt.

Nicht zuletzt gehört zum Kundendienst der techn. Service bei der Lösung manigfältiger Probleme, die mit der Lagerung und den innerbetrieblichen Umschlag von Chemikalien und Lösemittel zusammenhängen. Die Gesetzgebung hat gerade in den letzten Jah-

ren eine Flut von neuen Verordnungen auferlegt, die sowohl für die Lagerung als auch für den Transport der Chemikalien zu berücksichtigen sind.

Die Fa. Wilhelm Graen wurde am 7.7.1949 von Herrn Wilhelm Graen gegründet.

Der bisherige Alleinhaber veräußerte sein Unternehmen im Jahre 1971 an die 4 Süd-Pentisten.

1977 wurde der Betrieb von der Landsberger Straße 428 in die Rupert-Bodner-Straße 20 verlegt.

Das Unternehmen beschäftigt 60 Mitarbeiter.

Es werden in diesem Unternehmen täglich mehr als 200 ts Chemikalien umgeschlagen.

Um so mehr freuen sich alle Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und die Geschäftsleitung, daß wir termingerecht zu unserem 40jährigen Firmenjubiläum Verwaltung und Betrieb vereinen können.

Funk – Sanitätkomfort mit einzigartiger Glaspassage

Ein herausragendes Ereignis konnte Nürnberg-Langwasser in den letzten Wochen erleben: Die Firma Funk Sanitätkomfort weihte in der Breslauer Straße ihre zweigeschossige Ausstellungspassage mit über zwanzig Einzel-Shops sowie einem Restauranttrakt mit Pylon-Bar und Galerie ein.

Der Gebäudekomplex wurde als „Hängehaus“ konzipiert und realisiert. Auf einem schmalen, außerhalb der Mitte liegenden Erdgeschoß, das nur aus einem Treppenhaus mit Aufzugschacht besteht, legt sich eine zweigeschossige weit ausladende Stahlkonstruktion auf, die über Zugseile an einem über 40 Meter hohen Pylon in Balance gehalten wird. Im zweiten Obergeschoß des Ausstellungsgebäudes führt ein breiter Übergang in den über dem jetzigen Bestand errichteten Restauranttrakt.

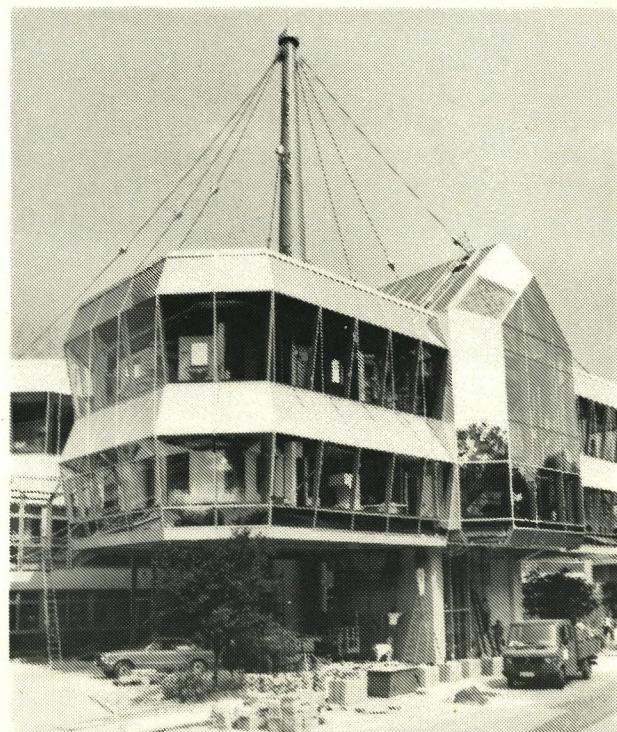
Der Handel im Sanitär- und Heizungsbereich umfaßt heute hochtechnische sowie hochqualitative Produkte, die in bezug auf das Gut Wasser, dessen Reinheit es zu schützen gilt, sowie auf Umweltschutz und Energieeinsparung einer hohen Verantwortung bei Verkauf, Einrichtung und Installation bedürfen, weshalb sich die Absatzstruktur des Hauses Funk Sanitätkomfort, bei allem für die Montage erforderliche anschluß- und installationspflichtigen Produkten auf das Handwerk stützt.

Das Haus Funk Sanitätkomfort wurde im Jahre 1904 gegründet, Büro und Lagerräume befanden sich zu jener Zeit in der Vorderen Sterngasse 1. Die ständige Erweiterung des Warenangebots sowie die zunehmende Bedeutung des Gesundheitswesens führten zu einem Wechsel in das Anwesen Sulzbacher Straße. Neben Baustoffen und Fliesen erfolgte eine weitere Aufnahme der Produktbereiche sanitärer Einrichtungen, Heiz- und Kochgeräte. Nach dem Kriege konnte das völlig zerstörte Unternehmen wieder aufgebaut werden.

Ein weiterer Wechsel erfolgte nach Langwasser, aber auch hier machte ständig steigender Geschäftsumfang den Neubau von weiteren Lagerhallen notwendig. Die gestiegene Mitarbeiterzahl – derzeit sind es 180 Beschäftigte – erforderte weiteren Ausbau.

Auf einem Grundstück von über 14.000 qm stellt Funk Sanitätkomfort insgesamt mehr als 10.000 qm Lagerfläche sowie 1.300 qm modernster Ausstellungsfläche dar. Die Entwicklung des zentralen Verkaufs- und Ersatzteil-Centers wurde zu einem Zeitpunkt vollzogen, als sich die moderne Wegwerf-Gesellschaft noch nicht mit Problemen der Entsorgung in einem Maße beschäftigt hat, wie es heute im Rahmen des Umweltschutzes getan wird. Zur richtigen Zeit also hat Funk Sanitätkomfort Voraussetzungen geschaffen, den Markt im Bereich Reparatur, Renovierung und Sanierung kurzfristig zu versorgen.

In der Verpflichtung und Verantwortung, das Übernommene zu erhalten, zu prägen und weiter auszubauen, wurde vor Jahren der Generationswechsel im Hause Funk vollzogen.



Nach entsprechender Umstrukturierung und Neuorganisation, neuer Zielsetzung und einer von den Mitarbeitern anerkannten und getragenen Zukunftsvisionen stellt sich das Unternehmen dem heutigen Käufermarkt. Dem entspricht auch die eigene Schöpfung der Gebäudekonstruktion, die die Entwicklung und die Voraussetzungen der Unternehmensphilosophie der Zukunft baukörperlich fundamental darstellt – in einem frei schwebenden, elementaren und plastischen Komplex.

Verändertes Kaufverhalten, mehr Freiheit und engerer persönlicher Kontakt sind Faktoren des heutigen Lebens, die immer mehr Einzug in die Verkaufswelt halten. So sieht sich Funk Sanitätkomfort mit seinem Team herausgefordert, sich veränderten Gegebenheiten anzupassen.

Eine Verbindung von Althergebrachtem und Zukunftsvisionen prägen das Miteinander auf allen Ebenen des Unternehmens, das sich der Herausforderung einer sicheren Zukunft stellt, um sich somit ein bleibendes Interesse zukünftiger Käuferschichten zu erobern. Dienstleistung am Kunden ist ein wesentlicher Faktor auf dem Schritt ins Jahr 2000.

Buchbesprechungen

Steuer-Ratgeber

mit Einkommensteuergesetz 1989,
Amnestiegesetz und Anwendungserlaß

Bearbeitet von B. Bals, Bundesministerium der Finanzen
12. Auflage DIN A 4 – kartoniert – 208 Seiten – DM 32,–
ISBN 3-08-317789-5 – Stollfuß Verlag Bonn

Wollen Sie feststellen, was die Steuerreform Ihnen bei der Einkommensteuer und Lohnsteuer an Steuerersparnissen bringt?

Dann ist der „Steuer-Ratgeber 1989“ die ideale Information. In ABC-Form, von „Abschreibungen“ bis „Zukunftssicherungsleistungen“, alle wichtigen Tips und Hinweise für Sie vor allem auf Steuerersparnismöglichkeiten.

Zum Beispiel: Steuerersparnis 1989 zur **Einkommensminderung**. Einkommensteuer- Be- und Entlastung 1987/1988/1990.

Brutto-/Netto-Lohn 1989 unter Berücksichtigung der Steuerabzüge und der Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung.

Steuerklassenwahltabellen, die Aufschluß geben, ob bei unbeschrankt steuerpflichtigen Ehegatten die Steuerklassenkombination III/V oder IV/IV günstiger ist.

Der vollständige Wortlaut des Einkommensteuergesetzes in der für 1989 gültigen Fassung, mit Hervorhebung der Rechtsänderungen, wird Sie freuen, wenn Sie gern zusätzlich mit dem Gesetzes- text arbeiten.

Alles in allem ein Stofffuß Leitfaden, der dem Fachmann und seinen Helfern wertvolle Hinweise auf Neuerungen gibt und dem interessierten Laien durch eine Fülle von Beispielen hilft, alle Steuerersparnismöglichkeiten zu entdecken.

Dr. Helmut Krabbe

Vollverzinsung im Steuerrecht

124 Seiten, Kunststoff-Einband, DIN A 5

ISBN 3-7719-6354-0 — DM 35,—

Mit der Einführung der Vollverzinsung durch das Steuerreformgesetz 1990 wird das seit der Reform der Abgabenverordnung verfolgte Ziel einer zeitlich möglichst gleichzeitigen Heranziehung zur Steuer verwirklicht.

Steuernachforderungen oder -erstattungen werden künftig nach Ablauf von 15 Monaten seit Entstehung der Steuer bis zu ihrer erstmaligen Fälligkeit verzinst.

Die Regelung betrifft eine große Zahl von Steuerpflichtigen und wird zum Normalbestandteil unseres Steuerrechts gehören.

Dieses Buch zeigt die Hintergründe der Regelung auf und erläutert sie anhand zahlreicher Beispiele. Der Rechtsanwender wird in die Lage versetzt, sich schnell und sicher über die neue Regelung zu informieren.

Forkel-Verlag, Felsenstraße 23, 6200 Wiesbaden 1,
Telefon 0 61 21 / 4 27 85

EDV-Recht

Herausgegeben im Auftrage der INTERPARLAMENTARISCHEN ARBEITSGEMEINSCHAFT von Wolfgang E. BURHENNE und Klaus PERBAND.

Ergänzbare Ausgabe, einschließlich 56. und 57. Lieferung, 4.906 Seiten und 3 Ausschlagtafeln, DIN A 5, DM 164,—, zuzüglich 3 Spezialordner je DM 11,80. Ergänzungen von Fall zu Fall.

ERICH SCHMIDT VERLAG · 4800 Bielefeld · Postfach 73 30

Zum Inhalt:

Die 56. Lieferung enthält das neue Bundesarchivgesetz und die Laborberichtsverordnung sowie die Fortschreibung der 2. Datenerfassungs- und 2. Datenübermittlungsverordnung sowie des Sozialgesetzbuches X. Teil und die einschlägigen Bestimmungen der Telekommunikationsordnung, ferner im Dokumententeil die Allgemeinen Verwaltungsvorschriften zur Durchführung des Paßgesetzes, die Richtlinien des Kultusministers N-W zum Schülerstammblatt und zum sonstigen Datenbestand in der Schule sowie die Vorauslösungen Richtlinien für die Planung und Durchführung von Automationsvorhaben in der Landesverwaltung Rh/Pf, schließlich werden

im Rechtsprechungsteil weitere Urteile zum Bundesdatenschutzgesetz zusammen mit einem neuen alphabetischen Stichwort- und Paragraphenregister veröffentlicht.

Die 57. Lieferung konzentriert sich auf die Veröffentlichung von Rechtsvorschriften. Sie bringt neu die Fahrzeugregisterverordnung des Bundes, das Landesarchivgesetz von Baden-Württemberg, das Gesetz zum Datenschutz im Schulwesen und die Verordnung über die Erhebung personenbezogener Daten zum Personalausweis sowie die Landesstatistikgesetze von Hessen und Rheinland-Pfalz, ferner einschlägige Bestimmungen der Hochschulgesetze von Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz, der Ausführungsge setze zum Gesetz über den Personalausweis von Niedersachsen und dem Saarland, den Krankenhausgesetzen von Nordrhein-Westfalen und dem Saarland, des Schulverwaltungsgesetzes und der Landeshaushaltsgesetze von Bremen, des Landeswahlgesetzes und des Zweiten Abschlußgesetzes zur Entnazifizierung von Berlin sowie der Schul- und Prüfungsordnung für Automatisierungs- und Computertechnik des Saarlandes, schließlich die Anpassung folgender Vorschriften an das geltende Recht: Die Neufassung des Bremischen Datenschutzgesetzes sowie der Änderung des Bremischen Polizeigesetzes und des Landesdatenschutzgesetzes von Rheinland-Pfalz.

Die Neu-Besteuerung des Hausbesitzes

Einschneidende Änderungen für Ein- und Zweifamilienhäuser, Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser nach dem Wohnungseigentumsförderungsgesetz

Der Wohnungs begriff im Steuerrecht

Aktuelle Entscheidungshilfen für Hausbesitzer, Bauwillige und Steuerberater

Die neue Rechtslage ab 1987

Bearbeitet von Ministerialrat Dr. G. Stuhrmann und Dipl.-Finanzwirt H.-G. Christoffel, beide im Bundesministerium der Finanzen.

3. Auflage 1989 — DIN A 4 — 95 Seiten — ISBN 3-08-317989-8 — DM 34,80 — Stofffuß Verlag Bonn

Die Neubesteuerung des selbstgenutzten Wohnungseigentums ab 1.1.1987 hat vor allem angesichts der komplizierten Übergangsregelung zu Schwierigkeiten in der Anwendung des neuen Rechts geführt. Auch die Finanzverwaltung mußte sich erst mit dem neuen Recht auseinandersetzen; hiervon zeugen verschiedene bisher ergangene BMF-Schreiben.

Die Neuauflage enthält eine umfangreiche Überarbeitung der einkommensteuerlichen Erläuterungen; die bewährte praxisnahe Form der Darstellung ist unverändert beibehalten. Berücksichtigt wurden die seit der letzten Auflage eingetretenen Klärungen von Zweifelsfragen insbesondere bei der Anwendung des § 10e EStG durch die Finanzverwaltung. Wesentlich erweitert wurden auch die Ausführungen über die Behandlung selbstgenutzter Wohnungen im Betriebsvermögen; insbesondere die mit der steuerfreien Entnahme verbundenen Fragen sind ausführlich erläutert. Selbstverständlich sind die neuen Einkommensteuer-Richtlinien berücksichtigt.

Auch die 3. Auflage berücksichtigt alle bewertungsrechtlichen Abgrenzungsfragen zum Begriff „Wohnung“. Dieser Begriff ist wichtig für die Einheitsbewertung des Grundvermögens, für die Grundsteuer und die Grundsteuervergünstigungen. Die zwischenzeitliche Rechtsprechung zum Wohnungs begriff bei Eigentumswohnungen ist in diesem Teil eingearbeitet, eine ausführliche Darstellung der Kostenmiete bei aufwendigen Ein- und Zweifamilienhäusern wird geboten. Die Fälle, in denen das Sachwertverfahren bei Ein- und Zweifamilienhäusern zum Zuge kommt, sind angesprochen.

Handel in Europa

Sprachqualifizierung für den Handel
ein Programm des Bildungszentrums
in Zusammenarbeit mit
The British Council
Instituto Español de Cultura
Institut Français
Goethe-Institut
Istituto Italiano di Cultura

des Bayerischen Handels

Stufenweiser Aufbau Das Programm ist in fünf Stufen aufgebaut, die einerseits jeweils die Grundlage legen für die nächste Stufe, also alle durchlaufen werden müssen, will man bis zu letzten Stufe gelangen, andererseits aber in sich auf ganz konkrete Ziele für die Anwendungsebene ausgerichtet sind; so hat jeder die Möglichkeit, bis zu der Anforderungsebene zu gehen, die er für seine Berufspraxis braucht. Da jedes fundierte Sprachlernen Zeit braucht, kann ein in dieser Weise kontinuierlich aufbauendes Lernen besser auf die Anforderungen und Bedingungen der Berufspraxis abgestimmt werden.

Seiteneinstieg Das Programm ist flexibel in der Aufnahme der Teilnehmer: Personen, die anderwärts bereits Sprachkenntnisse erworben haben, werden in einem Eingangstest eingestuft und können so diejenige Stufe besuchen, die ihrem Kenntnisstand entspricht und ihnen so am meisten Nutzen bringt.

Anforderungen des Handels Wir bieten mit unserem Programm etwas, was es in dieser Form noch nicht gibt: Ein Sprachprogramm, das speziell auf den Bedarf des Handels zugeschnitten ist. Das heißt in erster Linie, daß der Schwerpunkt auf der mündlichen Kommunikation liegt, die in der Handelspraxis im Vordergrund steht. Das Sprechenlernen wird von Anfang an geübt, damit nicht der häufige Effekt eintritt, daß manche zwar jahrelang eine Sprache gelernt haben, sie aber nicht sprechen können wenn's darauf ankommt, weil sie die Hemmschwellen zum Sprechen nicht überwinden können. Von Stufe zu Stufe werden dann die Sprachkenntnisse und die kommunikativen Fähigkeiten ausgeweitet. Dabei werden immer konkrete Situationen aus der Handelspraxis geübt: das Begrüßen, das Telefonieren, das Verkaufen, das Verhandeln, aber auch das Übersetzen von Gebrauchsanweisungen und Beschreibungen - um nur einige Beispiele zu nennen.

Beginn der Seminare:

Englisch und Französisch: Herbst 1989 und Frühjahr 1990

Italienisch und Spanisch: Frühjahr 1990

Information und Anmeldung:

Bildungszentrum des Bayerischen Handels

Postfach 370243

8000 München 37

Telefon 089/55145-0



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft

Postvertriebsstück
Gebühr bezahlt
Landesverband des Bayerischen
Groß- und Außenhandels
Max-Joseph-Str. 4 · 8000 München 2



Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV



Telefax München 0 89/59 30 15
Telefax Nürnberg 09 11/22 16 37

43. Jahrgang 1989 · München
September/Oktober 1989 · Nr. 5/1989

Das aktuelle Thema	3	Investitionsboom im Großhandel
Arbeitgeberfragen	5	Der Arbeitsmarkt im Groß- und Außenhandel
	6	Neue Spielregeln am Markt
	7	Dienstleistungen als Motor der Wirtschaftsentwicklung
	8	Die „Lohnquote“ – eine ungeeignete Waffe
		EG-Binnenmarkt Chancen und Risiken für Entwicklungsländer
Berufsausbildung und -förderung	10	Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel Wirtschafts- und Behördenvolontariat
Personalien	11	
Buchbesprechung	11	

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Kfm. Sauter (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Bethcke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiniger Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01 / 02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, München 2, Max-Joseph-Straße 4. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.
Druck: typobierl, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 3 59 60 66-68.

Das aktuelle Thema

Investitionsboom im Großhandel

An dem im Frühjahr dieses Jahres durchgeführten Ifo-Investitionstest beteiligten sich rund 1300 Unternehmen des einzelwirtschaftlichen und genossenschaftlichen Großhandels. Auf sie entfallen 20% des gesamten in diesem Bereich getätigten Umsatzes. Erhoben wurden neben den Anlagenzugängen in den vergangenen zwei Jahren die Investitionspläne für 1989, die Struktur der Investitionen sowie die Gründe für eventuelle Zurückstellungen bereits geplanter Investitionsvorhaben. Außerdem meldeten die Firmen die Anlagegüter, die sie sich auf dem Wege des Leasing oder anderer Formen der Anlagenmiete zusätzlich zu ihren selbstbilanzierten Investitionen beschafft haben. Wir geben die im Ifo-Schneldienst 23/89 veröffentlichten Ergebnisse hier in Auszügen wieder.

1988: Umsätze und Investitionen expandieren überdurchschnittlich

Im Jahre 1988 übertraf der Großhandel mit seinem Umsatzwachstum von nominal 6 und real 5% die gesamtwirtschaftliche Entwicklung deutlich.

Im Gegensatz zu 1987 konnte der Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren seine Geschäftstätigkeit im vergangenen Jahr stärker ausweiten als der Fertigwarenhandel. Umsatzspitzenreiter waren 1988 die Branchen Maschinen einschließlich Büromaschinen und ADV-Geräte (nominal +9,9%; real +13,2%), Metallwaren und Einrichtungsgegenstände (+8%; +8,5%) sowie feinmechanische und optische Erzeugnisse, Uhren und Schmuck (+6%; +7,4%). Einbußen beim mengenmäßigen Absatz mußten lediglich der Großhandel mit NE-Metallen und -Halbzeug (-16,4%), mit Landmaschinen (-6,1%) sowie mit Kraftwagen (-5%) hinnehmen. Die reale Umsatzausleistung pro Beschäftigten ist im Großhandel auch 1988 wieder gestiegen. Bei den am Ifo-Investitionstest beteiligten Firmen erhöhte sich der Personalbestand auf der Basis von Vollbeschäftigten (Teilzeitbeschäftigte sind auf die tarifliche bzw. branchenübliche Wochenarbeitszeit umgerechnet) gegenüber 1987 um 1,1%, der Realumsatz nahm indessen um 5% zu. Wegen des seit einiger Zeit zu beobachtenden Trends einer gegenläufigen Entwicklung von Voll- und Teilzeitbeschäftigten hat die Kopfzahl der im Großhandel beschäftigten Personen – wie sie vom Statistischen Bundesamt ausgewiesen wird – noch etwas stärker zugenommen (+1,3%).

Die Geschäftsflächen der am Investitionstest beteiligten Firmen wurden 1988 nur um knapp 1% ausgeweitet, das bedeutet, daß auch die Flächenproduktivität im Großhandel gesteigert wurde. Bei einem Vergleich der Zuwachsrate des Personalbestandes und der Geschäftsflächen mit der Expansion der Investitionsausgaben des Großhandels wird deutlich, daß bei den Investitionsentscheidungen der Unternehmen weniger das Erweiterungsziel im Vordergrund stand, sondern in erster Linie die Rationalisierung sowie die Optimierung von Unternehmensgrößen und Betriebsabläufen im Rahmen moderner Logistikkonzepte.

Nach den Ergebnissen des neuesten Ifo-Investitionstests steigerte der Großhandel seine Investitionsausgaben im Jahre 1988 um beachtliche 15,4% auf gut 10 Mrd. DM, was preisbereinigt ein Plus von rund 14% ergibt. Der Anteil der Investitionen am Umsatz erhöhte sich dadurch von 1,1 auf 1,3%.

Zusätzlich zu ihren eigenen Anlagenkäufen haben sich die Großhandelsunternehmen 1988 auch Investitionsgüter auf dem Wege des Leasings oder anderer Formen der Anlagenmiete beschafft. Die Leasinginvestitionen wurden 1988 etwas weniger gesteigert als die selbstbilanzierten Anlagenkäufe. Da die Anlagenmiete seit 1984 auch im Großhandel stark an Bedeutung gewinnt, sollten hier zur Beurteilung des aktuellen Investitionsgeschehens nicht nur die Anlagenzugänge nach dem Eigentümerkonzept (von Großhandelsunternehmen bilanzierte Investitionen), sondern auch diejenigen nach dem Benutzerkonzept (bilanzierte und neu angemietete Investitionsgüter) berücksichtigt werden. Die neuerdings recht schnelle Verbreitung des Leasing im Großhandel hängt vor allem mit den erheblichen Investitionen zusammen, die diese Unternehmen durchführen müssen, um ihre Leistungsfähigkeit zu erhalten bzw. zu steigern und nicht zunehmend Marktterrain an Vertriebsorganisationen und Unternehmen anderer Wirtschaftsbereiche und -stufen zu verlieren¹. Dieser Investitionsbedarf wirft zudem Fragen der Finanzierung auf.

Zwischen den einzelnen Umsatzgrößenklassen gab es zwar Unterschiede im Wachstumstempo der Investitionsausgaben, – die Firmen mit über 50 Mill. DM Jahresumsatz waren am expansivsten –, Zuwächse wurden aber auch von den Unternehmen mit Umsätzen von 2 bis 50 Mill. DM gemeldet. Auf Fachzweigebene waren die Meldungen über rückläufige Investitionen eindeutig in der Minderheit; sie stammen aus den Branchen Flachglas (-5%), Holz (-10%), Baustoffe (-15%), textile Rohstoffe und Lacke (-10%), technische Bedarfsartikel (-20%), Feinmechanik, Optik, Uhren und Schmuck (-20%) sowie Landmaschinen (-30%). Am umfangreichsten fielen die Budgetaufstockungen im Großhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln (+38%), mit technischen Chemikalien (+25%), mit Waren verschiedener Art (+30%), mit Installationsmaterial (+30%), mit Eisen und Stahl (+30%) sowie mit Altmaterial und Reststoffen (+28%) aus. Zwischen 10 und 25% lagen die Steigerungsraten in den Bereichen Textilien, Schuhe und Lederwaren, NE-Metalle, Papierwaren, Schul- und Büroartikel, Kraftfahrzeuge und Zubehör sowie Werkzeuge und Werkzeugmaschinen. Die restlichen Branchen erhöhten ihre Investitionsausgaben im Jahre 1988 zwischen 5 und 9%.

Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattungen auf Rekordhoch

Der Anteil der Investitionsausgaben für Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich Maschinen und Anlagen stieg 1988 – hochgerechnet für den gesamten Großhandel – von 38 auf 39% und erreichte damit einen Rekordwert. Das heißt, daß im Großhandel die Ausgaben für **Geschäftsausstattungen** gegenüber dem Jahr 1987 um 18% gesteigert wurden. Die höchsten Zuwachsrate sind bei den kleinen und mittelgroßen Unternehmen festzustellen. Auch diese müssen angesichts der hohen Wettbewerbsintensität im Handel ihre Rationalisierungspotentiale ausschöpfen. Dies gilt insbesondere für die Warenbewegung und die Warenlagerung, also die Logistik, aber auch für den Bereich der Telekommunikation.

Die Ausgaben des Großhandels für aktivierungsfähige bzw. -pflichtige Baumaßnahmen stiegen im Jahre 1988 um 15%, ihr An-

teil an den Gesamtinvestitionen belief sich unverändert auf 35%. Die **Fahrzeuginvestitionen** des Großhandels expandierten 1988 — nach dem Rekordjahr 1987 — mit 11% etwas moderater. Dadurch ging der Anteil der Kraftfahrzeugkäufe an den Gesamtinvestitionen des Großhandels von 27 auf 26% zurück.

Im Jahr 1988 entfaltete der einzelwirtschaftliche Großhandel (+16%) erneut eine wesentlich stärkere Investitionsdynamik als die Genossenschaften und Einkaufsvereinigungen (+11%).

Investitionskennziffern steigen weiter

Im Großhandel erhöhten sich im Jahre 1988 erneut die Investitionskennziffern. Im Durchschnitt stieg die **Investitionsquote von 1,1 auf knapp 1,3%**. Für den einzelwirtschaftlichen Großhandel errechnet sich wiederum eine höhere Investitionsquote (1,3%) als für die Genossenschaften und Einkaufsvereinigungen (1,0%). Die Investitionen je Beschäftigten nahmen dagegen nur bei den Unternehmen mit über 50 Mill. Jahresumsatz zu.

Auch 1988 zeigte sich wieder das gewohnte Bild, daß mit wachsender Firmengröße die Investitionsquoten tendenziell zurückgehen, die Investitionsausgaben je Beschäftigten aber steigen. Dieses Phänomen erklärt sich durch die stark differierenden Anteile des Streckengeschäfts am Gesamtumsatz in den einzelnen Unternehmensgrößenklassen. Die Streckenumsätze nehmen mit wachsender Firmengröße zu und erreichen bei den Großbetrieben (über 50 Mill. DM Jahresumsatz) rund die Hälfte des gesamten Geschäftsvolumens. Je höher der Anteil des Streckengeschäfts in einem Unternehmen ist, desto niedriger fällt die Investitionsquote aus, da für diese Umsätze nur wenig Sachkapital erforderlich ist. Auch der Personalbedarf je Umsatzeinheit ist geringer. Wenn die Investitionen je Beschäftigten hier trotzdem höher sind, so liegt das vor allem daran, daß der Gruppe der Großunternehmen auch die Zentral- und Kettengroßhändler sowie die Einkaufsvereinigungen angehören. Diese bilden häufig einen „Systemkopf“ für viele Firmen auf der Groß- und Einzelhandelsstufe und erbringen oft zahlreiche Dienstleistungen für ihre Abschlußfirmen und Franchisepartner auf den Gebieten Rechnungswesen, Marketing und insbesondere Logistik.

Gerade im Bereich der Warenlogistik, aber auch im Rechnungswesen werden nach wie vor Rationalisierungsinvestitionen durchgeführt, die häufig eine Substitution von Arbeitskräften zur Folge haben. Ziel der Maßnahmen ist, die in den vergangenen Jahren noch gestiegenen Leistungsanforderungen möglichst effizient zu erfüllen. Die Ausstattung von Arbeitsplätzen bzw. deren ständige Anpassung an den neuesten Stand der Technik ist mit hohen Investitionskosten für Datenverarbeitungsanlagen, Kommunikationstechnik und andere hochwertige Ausrüstungsgüter verbunden. Dadurch entstehen verhältnismäßig hohe Investitionsausgaben pro Beschäftigten.

1989: Investitionsdynamik ungebrochen

In den ersten sechs Monaten dieses Jahres setzten die Großhandelsunternehmen nominal um knapp 8% und real um 1% mehr um als im Vergleichszeitraum von 1988. Bei so wichtigen Determinanten für die Geschäftsentwicklung des Großhandels wie Industrie- und Bauproduktion, gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen sowie Außenhandel ist auch im zweiten Halbjahr mit ansehnlichen Wachstumsraten zu rechnen. Berücksichtigt man andererseits die etwas moderatere Entwicklung der Einzelhandelsumsätze sowie das voraussichtlich ruhigere Preisklima, so dürfte der institutionelle Großhandel im laufenden Jahr ein nominales Umsatzwachstum von rund 7% und ein reales Plus von etwa 3% erreichen. Bei den Investitionsausgaben ist nach den Plänen der am Ifo-Investitionstest beteiligten Großhandelsfirmen wieder mit einer deutlich stärkeren Expansion zu rechnen. Die Quantifizierung der gemeldeten Dispositionen ergibt einen nominalen Zuwachs der Bruttoanlageinvestitionen von 15,5%, der nach Abzug der voraus-

sichtlichen Preissteigerungen für Bauten und Ausrüstungen einem Plus von rund 13% entspricht. die Investitionsquote würde von 1,3 auf 1,4% ansteigen. Das Investitionswachstum fiele damit höher aus als im Durchschnitt aller volkswirtschaftlichen Sektoren (rund +10% nominal).² Demnach scheint die Rationalisierungs- und Modernisierungswelle im Großhandel auch im laufenden Jahr noch anzuhalten.

Die Analyse der Investitionspläne nach Unternehmensgrößen ergibt ein ähnliches Bild wie im Vorjahr. Die kräftigsten Budgetanhebungen planten zum Erhebungstermin im Frühjahr wieder die Großfirmen, während die übrigen Unternehmen etwas vorsichtiger disponierten. Umgekehrt beabsichtigen die kleinen und mittelgroßen Unternehmen im laufenden Jahr ihre Leasingengagements besonders stark auszuweiten. Dies dürfte dazu führen, daß die Leasinginvestitionen des Großhandels 1989 eine höhere Wachstumsrate aufweisen als die selbstbilanzierten; die Großhandelsinvestitionen werden also nach der Benutzerrechnung noch stärker expandieren als nach dem Eigentümerkonzept.

Nach Hauptgruppen und Fachzweigen differieren die Investitionspläne für 1989 noch deutlicher als im Vorjahr. Vor allem die Bereiche, die 1989 die höchsten Zuwachsraten hatten, erwarten im laufenden Jahr rückläufige Investitionsausgaben, und zwar in der Größenordnung von 10 bis 20%. Das sind der Großhandel mit Waren verschiedener Art, mit Nahrungs- und Genußmitteln, mit Textilien, Lederwaren und Schuhen sowie der Landhandel.

Die kräftigste Aufstockung der Investitionsbudgets plant für 1989, mit einem Plus von rund 30%, der Rohstoff- und Halbwarenhandel. Spitzenreiter in diesem Bereich ist mit einer Zuwachsrate in der Größenordnung von 50 bis 60% der Großhandel mit Eisen und Stahl sowie mit NE-Metallen. Als einzige Branchen dieser Gruppe erwarten der Großhandel mit Brennstoffen und Mineralölproduktions gegenüber 1988 stagnierende sowie der Großhandel mit textilen Rohstoffen und Leder leicht rückläufige Investitionsausgaben. Mit einem erwarteten Investitionswachstum von rund 25% behauptet der Großhandel mit sonstigen Fertigwaren im laufenden Jahr seine Rolle als bedeutendster Investor innerhalb des gesamten Wirtschaftsbereichs. Die Branchen mit Budgetanhebungen sind hier eindeutig in der Überzahl.

Die kräftigsten Aufstockungen ihrer Investitionsausgaben (zwischen 30 und 50%) planen für 1989 im Fertigwarenhandel die Branchen Papierwaren, Schul- und Büroartikel, Pharmazeutika, Lacke und Farben, Möbel, Metall- und Kunststoffwaren, Kraftfahrzeuge und Zubehör sowie Büromaschinen. Die Fachzweige des Fertigwarenhandels, die 1989 wesentlich weniger (zwischen 10 und 30%) als im Vorjahr investieren wollen, sind: Feinmechanik, Optik und Schmuck, Körperpflege- und Reinigungsmittel, Laborbedarf, Elektroerzeugnisse sowie Landmaschinen.

Im laufenden Jahr erwarten der einzelwirtschaftliche Großhandel ein Investitionswachstum von über 16% und die Genossenschaften und Einkaufsvereinigungen ein Plus von rund 10%.

Kaum noch zurückgestellte Projekte

Zum Zeitpunkt der Erhebung im März/April dieses Jahres hatten nur 10% (1988: 12%) der am Investitionstest teilnehmenden Großhandelsfirmen ursprünglich für 1989 eingeplante Investitionsprojekte zurückgestellt. Das ist der bisher mit Abstand nied-

Mittelständischer Sortimentsgroßhandel im Berchtesgadener Land infolge Todesfall zu verkaufen.

Angebote bitte an die Hauptgeschäftsstelle

rigste Anteil dieser Meldungen. Von daher ist das Potential für Revisionen der im Frühjahr geäußerten Pläne nach oben relativ gering. An der Rangfolge der Begründungen für die Zurückstellung von Projekten gegenüber 1988 ergab sich nur eine Veränderung: Nach dem traditionellen Spitzenreiter „schlechte Ertragslage bzw. Gewinnerwartungen“ mit 57% (1988: 70%) folgte auf dem zweiten Platz nicht – wie in der Regel – „eingetretene oder erwartete Nachfrageabschwächung“ (33%; 1988: 40%), sondern die „sonstigen Gründe“ mit 34% (1988: 20%). Bei letzteren dominierten wieder mit großem Abstand die Angaben über Schwierigkeiten bei der Standortsuche, beim Grundstückserwerb sowie bei Bauplanungen und -genehmigungen gefolgt von Terminunsicherheiten im Zusammenhang mit Umstrukturierungen und Fusionen.

Gegenüber dem Vorjahr fällt auf, daß wegen „schlechter Ertragslage oder Gewinnerwartungen“ wesentlich weniger Projekte auf Eis gelegt wurden als 1988. Bisher war dieser Meldeanteil erst einmal – im Jahr 1980 – unter 60% gelegen. Auch „Nachfrageabschwächung“ erwies sich 1989 weniger häufig als Investitionshindernis. Im Gegensatz zur „schlechten Ertragslage“, bei der die Meldeanteile mit sinkender Unternehmensgröße häufiger werden, sind hier keine großenklassenspezifischen Unterschiede festzustellen; dagegen ist die Betroffenheit nach Branchen offenbar sehr differenziert.

Arno Städtler

¹Vgl. J. Lachner, Finanzierungsverhältnisse und -erfordernisse im Großhandel in der Bundesrepublik Deutschland, Schriftenreihe des Ifo-Instituts „Struktur und Wachstum“, Reihe Absatzwirtschaft, Heft 12/1987.

²Vgl. A. Krumper und Mitarbeiter, Nach einem Jahrzehnt wieder Hochkonjunktur, in: Wirtschaftskonjunktur 7/1989.

Arbeitgeberfragen

Der Arbeitsmarkt im Groß- und Außenhandel

Von Dr. Christoph Ottow, Leiter der Abteilung Sozialpolitik und Berufsbildung im BGA

Nach jahrelangem Drängen des Bundesverbandes des Groß- und Außenhandels hat die Bundesanstalt für Arbeit die Beschäftigungsstatistiken im Dienstleistungsbereich jetzt stärker untergliedert. Damit liegen auch die Beschäftigtenzahlen im Großhandel quartalsweise vor, zuletzt zum 31. 12. 1988.

Von den knapp 1 Mio. sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmern waren 354 000 (35%) Frauen. Mehr als ein Viertel davon (282 000 bzw. 93 617) waren in Nordrhein-Westfalen tätig, die wenigsten im Saarland (12 000 bzw. 3 761). Bei den insgesamt 669 000 Angestellten (67%) erreichten die Frauen einen Anteil von 43%, bei den 322 000 Arbeitern (33%) einen Anteil von 20%. Mit 74 531 (7,5%) waren noch wenig versicherungspflichtige Teilzeitkräfte beschäftigt, obwohl ihr Anteil in manchen Ländern 10% übersteigt. Während die Beschäftigten von 1987 auf 1988 um 20 000 zunahmen, gingen die Arbeitslosen von 114 000 auf 109 000 zurück. Aus diesen Zahlen ergibt sich folgendes Bild für die Teilarbeitsmärkte: Gewichtigste Arbeitnehmergruppe im Groß- und Außenhandel blei-

ben die vollzeitbeschäftigte Fachangestellten. Zwar gibt es in den Bereichen Fuhrpark, Lager und Reinigung eine ganze Reihe von gewerblichen Tätigkeiten, die je nach Einweisung oder Einarbeitung auf verschiedene Lohngruppen aufgeteilt sind und mit dem vollausbildeten Handwerker oder Vorarbeiter enden. Ein weiterer Aufstieg zum Kraftfahrzeug- oder Lagermeister führt jedoch bereits in den Bereich der technischen Angestellten.

Den Gehaltsgruppen liegt die umfassende Ausbildung zum Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel zugrunde, die jährlich über 20 000 junge Menschen beginnen und je nach schulischer Vorbildung nach 2 oder 3 Jahren mit überdurchschnittlichen Ergebnissen abschließen. Die Chancen in allen Zweigen der Wirtschaft sind vielfältig; nach einigen Jahren Praxis sind weitere Fortbildungsfortgänge zum Fachkaufmann/-frau für Außenwirtschaft, Datenverarbeitung, Marketing, Rechnungswesen, Vorratswirtschaft oder zum Handelsfachwirt, nach erfolgreichem Studium auch zum Betriebswirt möglich. Dem wird im Aufbau der Gehaltsgruppen bis hin zu Führungskräften mit Verantwortung, Disposition- und Weisungsbefugnis Rechnung getragen.

Diese qualifizierten Berufsaufstiege verbieten über die für alle Arbeitnehmer geltenden Rahmenarifverträge über Arbeitszeit, Urlaubs- und Kündigungsbestimmungen hinaus die Zusammenfassung von Lohn- und Gehaltsgruppen zu Entgeltgruppen wie in der Chemischen Industrie. Sie verbieten aber auch weitere allgemeine Arbeitszeitverkürzungen, wie sie in der Industrie ebenfalls zu beobachten sind. In größeren Betrieben mit Hunderten von Beschäftigten mag eine solche stundenweise Verkürzung zu einigen gewerblichen Neueinstellungen führen, der mittelständische Großhandelsbetrieb kann im europäischen Wettbewerb auf seine qualifizierten Kaufleute kaum verzichten; denn sie stellen zugleich die erfahrenen Ausbilder, die jedes Jahr Fertigkeiten und Kenntnisse an neu eintretende Auszubildende vermitteln sollen. Deswegen eignen sich auch alle Vorruststandsregelungen eher für gewerbliche als für kaufmännische Mitarbeiter, die in Zukunft vielmehr mit einer Verlängerung der Lebensarbeitszeit rechnen müssen.

Angesichts der vielfältigen Qualifikationen und betrieblichen Anforderungen sollte die Bundesanstalt für Arbeit die Vermittlung von Kaufleuten nicht allein für sich reklamieren, sondern auch Vermittlungsagenturen überlassen (§ 23 AFG), die auf diese Wünsche mit zusätzlicher Beratung besser eingehen können. Etwaigen Auswüchsen gezielter Abwerbung könnte durch eine Zulassung auf Aufsicht der Bundesanstalt für Arbeit begegnet werden, wie sie sich bei Verleihfirmen bewährt hat. Die Transparenz des Arbeitsmarktes hat dadurch nicht gelitten. Bei dieser Subsidiarität staatlicher Versicherungsleistungen könnte sich die Bundesanstalt für Arbeit stärker um die eigentlichen Problemfälle des Arbeitsmarktes wie Schwerbehinderte und Aussiedler kümmern. Hier bedarf es ohnehin einer Reihe körperlicher und sprachlicher Hilfen, über deren Vergabe die Bundesanstalt nach konkreten Anweisungen wacht. Der BGA hat sich für eine solche Aufgabenverteilung auch gegenüber der beim Bundeswirtschaftsminister gebildeten Deregulierungskommission eingesetzt.

Wenn auch die Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel bei den Jungen nach wie vor die beliebteste Ausbildung ist, so haben die Mädchen doch einen gleichberechtigten Anteil daran. Sowohl bei den vermittelten, wie auch bei den noch nicht vermittelten Bewerberinnen um einen Ausbildungsplatz beträgt er 43 Prozent. Selbst bei der Fortbildung etwa zur speziellen Fachkauffrau für Außenwirtschaft liegt der Frauenanteil noch bei 40 Prozent, bei den Prüfungen für Handelsfachwirte bei über 30 Prozent. Es bedarf also weder staatlicher Benachteiligtenprogramme, noch tariflicher Frauenförderpläne, wie sie von den Gewerkschaften gewünscht werden.

Mit ihrer Beschränkung auf Betriebe mit 50 oder 100 Beschäftigten wie im Einzelhandel würde zudem eine kleine Gruppe privilegierter Frauen in Großbetrieben geschaffen, während die Masse in Kleinbetrieben mit durchschnittlich 11 Beschäftigten diskriminiert würde. Richtiger wäre es vielmehr, Frauen, die vorübergehend mit der Arbeit pausieren wollen, zu jährlichen Einsätzen bis zu 2 Monaten oder 50 Arbeitstagen (§ 8 Abs. 1 Nr. 2 SGB IV) zu verpflichten, um Urlaubs- und Krankheitszeiten überbrücken zu können und den Frauen die Verbindung zum Beruf im Hinblick auf eine spätere Wiederaufnahme zu gewährleisten.

Zutreffend ist, daß über 90 Prozent der sozialversicherungspflichtigen Teilzeitbeschäftigte Frauen sind. Dies entspricht jedoch durchaus ihren eigenen Wünschen, die Berufstätigkeit und Familienarbeit miteinander verbinden zu wollen. Dabei werden sowohl Vormittagsarbeit für Mütter von schulpflichtigen Kindern, wie Spätschichten für Frauen ohne Kinder im Haushalt angeboten. Hier liegt noch ein erhebliches Arbeitsplatzpotential, um das sich nicht nur die Bundesanstalt für Arbeit (15 000 registrierte Arbeitslose), sondern auch Arbeitnehmer-Verleihfirmen kümmern könnten.

Gerade bei Wiedereintritt in das Berufsleben kann es für Interessenten zweckmäßig sein, zunächst auf diesem Weg eine Reihe von Arbeitgebern kennenzulernen, ehe sie sich für einen davon für ein Dauerarbeitsverhältnis entscheiden. Über die gesetzlichen Verleihfristen von 6 Monaten hinaus bietet auch das demnächst verlängerte Beschäftigungsförderungsgesetz gute Möglichkeiten einer befristeten Arbeitsaufnahme zum Eingewöhnen.

Die Forderungen der Gewerkschaften in diesem Bereich müßten also weniger auf Mindeststunden der Teilzeitbeschäftigte, als auf deren Förderung durch Mindestzahlen gerichtet sein. Allerdings eignen sich Teilzeitbeschäftigtungen, noch weniger als Vollzeitarbeitsverhältnisse für kollektive Arbeitszeitregelungen, da betriebliche und individuelle Belange hier in Einklang gebracht werden müssen. Klar sollte nur sein, daß nicht jede geringfügige Beschäftigung neben einer bereits bestehenden sozialen Absicherung der Familien die vollen Ansprüche in allen Zweigen der Sozialversicherung auslösen können. Das gilt für den Krankenschutz ebenso wie für einen etwaigen Anspruch auf eine Mindestrente.

Informationstechnik

Neue Spielregeln am Markt

Die Informationstechnik verändert die Spielregeln aller Partner am Markt. Dabei wird vor allem die Schnelligkeit der Informationsbeschaffung, -verarbeitung und -weitergabe zur Trumpfkarte im Wettbewerb. Auch die Entwicklung im Handel wird nicht zuletzt durch die neuen Techniken nachhaltig beeinflußt. Zu dieser Thematik äußerte sich Konsul Klaus Richter, Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), Bonn.

Die Stellung des Großhandels auf den insgesamt langsamer wachsenden, teils stagnierenden oder gar schrumpfenden Märkten muß täglich neu erobert und behauptet werden. Dies erfordert ständige Anpassungsfähigkeit und Innovationsbereitschaft. Der Großhandel steht gegen Ende der 80er Jahre vor einer der größten strukturellen Herausforderungen der letzten Jahrzehnte. Die zunehmende Internationalisierung der Märkte und die weitere Ausdehnung der Warenströme verändern das Aktionsfeld gerade der mittelständischen Unternehmen. Insbesondere die weitere Entwicklung und der Ausbau der Europäischen Gemeinschaft eröffnen vor allem dem deutschen Binnengroßhandel neue Märkte.

Der Trend zur Dienstleistungsgesellschaft und die Anwendung neuer Informations- und Kommunikationstechniken fördern neue

Angebotsformen und Vertriebswege, wobei wir allerdings nicht übersehen können, daß die neuen Techniken auch die Konzentration fordern. Wie das Ifo-Institut vor einem Jahr in einer Untersuchung festgestellt hat, werden die neuen Techniken bisher überwiegend von den größeren Betrieben im Großhandel eingesetzt. Durch solche Rationalisierungseffekte verschaffen sich damit die großen zunächst Wettbewerbsvorteile gegenüber den kleinen und mittleren Unternehmen.



Präsident Klaus Richter

Durch seine spezifische Stellung in der Kette der Warendistribution ist der Großhandel in besonderer Weise mit Veränderungen seines Umfeldes konfrontiert. Auf der einen Seite ist es der zunehmende in- und ausländische Wettbewerb in der Industrie, der dort zu veränderten Marketing- und Vertriebsstrategien führt. Auf der anderen Seite verstärkt sich auch im Einzelhandel der Wettbewerb, was zu erheblichen Strukturveränderungen führt. Diese Entwicklungen führen zu Funktionsverlagerungen und zu wachsenden Anforderungen in den Bereichen Logistik, Information und Beratung, Markterschließung, Verkaufsförderung und Sortimentsgestaltung.

Die Anforderungen steigen insbesondere im Bereich der Logistik. Viele Abnehmer des Großhandels versuchen aus Kostengründen, ihre Lagerhaltung zu reduzieren und diese Funktion auf den Großhandel abzuwälzen. Der Großhandel versucht wiederum, die dadurch steigenden Kosten durch Erhöhung des Warenumschlags, Reduzierung der Bestellmengen und Erhöhung der Bestellhäufigkeit zu mindern. Die industriellen Lieferanten wünschen aber in der Regel die Abnahme großer Mengen bei geringer Bestellhäufigkeit. Der Großhandel gerät auf diese Weise in ein 'logistisches Dilemma', das insgesamt die Gefahr steigender Kosten in sich birgt und nur mit Hilfe umfassender Warenwirtschaftsinformationen bewältigt werden kann.

Nach den Ergebnissen der Ifo-Untersuchung mißt die überwiegende Zahl der Unternehmen dem Einsatz neuer Techniken eine entscheidende Bedeutung für die Durchführung sowohl der marketing- als auch der kostenorientierten Maßnahmen bei. Eine zentrale Rolle spielt dabei die Informationstechnik (Datenverarbeitung, Telekommunikation und Bildschirmtext), die zunehmend in die Bereiche Warenwirtschaft, Logistik und Absatzmarketing vordringt. Im Bereich der Lagerhaltung gewinnen darüber hinaus die EDV-gestützte Kommissionierung sowie teil- und vollautomatisierte Warenhandhabungssysteme an Bedeutung.

Sieht man von traditionellen Anwendungen in der Finanz- und Lohnbuchhaltung ab, so können im Großhandel drei fortgeschritte Anwendungsstufen der Datenverarbeitung unterschieden werden: die integrierte Auftragsabwicklung, geschlossene Warenwirtschaftssysteme und ein integriertes Warenwirtschaftssystem.

Wie Ifo weiter ermittelt hat, führt die Anwendung der Datenverarbeitung in Form der integrierten Auftragsabwicklung in den meisten Fällen zu den höchsten Rationalisierungseffekten. Der Grund dafür liegt darin, daß hier der Anteil formalisierbarer und redundanter Tätigkeiten am höchsten ist, also etwa bei Tätigkeiten wie Auftrags- und Lieferscheinschreibung oder Fakturierung. Eine wichtige Aufgabe ist im Großhandel dabei die Preissetzung, d.h. die Ermittlung des jeweiligen Kundenrabatts und dessen Notierung auf den Lieferscheinen. Integrierte Auftragsabwicklungsprogramme machen diese Tätigkeiten weitgehend überflüssig.

Die Wirkungen der fortgeschrittenen Anwendungsformen der Datenverarbeitung gehen in diesem Zusammenhang weit über reine Personalkosteneffekte hinaus. Etwa die Hälfte der von Ifo befragten Unternehmen nannte mindestens eines der folgenden Motive als vorrangiges Ziel für den Einsatz der Datenverarbeitung: die Reduzierung der Lagerbestände, die Beschleunigung der betrieblichen Abläufe und die Gewinnung von Entscheidungswissen.

Beim Strukturwandel im Großhandel durch den Wettbewerb der industriellen Lieferanten und durch Veränderungen beim Einzelhandel haben neue Informations- und Lagertechniken eine zentrale Bedeutung gewonnen. Sie werden neben Kosteneinsparungen auch Warenwirtschaftsinformationen für neue Marketingstrategien ermöglichen. Der Einsatz der elektronischen Datenverarbeitung ist hier schon heute relativ weit fortgeschritten. Schätzungsweise verfügten fast drei Viertel der Unternehmen mit über einer Million Jahresumsatz über einen EDV-Zugriff. In diesen Unternehmen sind 85 Prozent der im Großhandel tätigen Personen beschäftigt. Der Einsatz neuer Techniken stellt für sie weniger eine Bedrohung als vielmehr eine Chance dar. Der Technikeinsatz ist für die meisten Unternehmen die einzige Möglichkeit, den wachsenden Marktanforderungen gerecht zu werden."

Dienstleistungen als Motor der Wirtschaftsentwicklung

Während sich das Bruttoinlandsprodukt als umfassender Ausdruck der gesamtwirtschaftlichen Leistung in Bayern im Zeitraum von 1970 bis 1988 etwa verdreieinhalfacht hat (+ 253 Prozent), blieb der Anstieg der Wirtschaftsleistung im Bereich des Produzierenden Gewerbes mit 188 Prozent deutlich hinter der Gesamtentwicklung zurück. Dagegen hatten Handel und Verkehr mit + 243 Prozent etwa eine durchschnittliche Steigerung aufzuweisen. Erheblich stärker als die Gesamtwirtschaft erhöhte sich die Bruttowertschöpfung der Dienstleistungsunternehmen (+ 498 Prozent), die ihren Beitrag zur bayerischen Wirtschaftsleistung von 18,5 (1970) auf inzwischen 30,8 Prozent ausweiteten. Der Anteil des Produzierenden Gewerbes verringerte sich hingegen von 50,7 auf 40,7 Prozent. Gemessen an der Höhe der entstandenen Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit kommt dem Produzierenden Gewerbe nach wie vor eine dominierende Rolle zu, nachdem etwa jede zweite Mark an Löhnen und Gehältern aus diesem Bereich gezahlt wird. Dienstleistungsunternehmen spielen im Hinblick auf die Entstehung von Arbeitnehmereinkommen mit einem Anteil von 11,3 Prozent eine untergeordnete Rolle, wogegen hier in hohem Umfang Einkommen aus Unternehmer- bzw. selbständiger Berufstätigkeit entstehen.

Diese und ähnliche gesamtwirtschaftlichen Informationen sind seit jeher eine wichtige Grundlage zur Orientierung und Entscheidungsfindung in Politik, Wirtschaft und Verwaltung. Das Bayerische Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung hat sämtliche wichtigen Einzelergebnisse aus dem Gebiet der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen für Bayern und das Bundesgebiet in einer neuen, umfassenden Veröffentlichung aus der Reihe „Statistische Beichte“ zusammengestellt.

Der LGA war dabei...

1. August

Ausschuß für Betriebswirtschaft und Verkehr im LGA, München: Herr Dr. Wolfrum, Herr Sattel, Herr Sauter

2. August

Tarifverhandlungen mit der DAG in München: Herr Sattel, Herr Frankenberger

3. August

Sitzung des Planungsbeirates Südostbayern beim Planungsverband Traunstein: K. Köppel

8. August

Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit des BGA Bonn: Frau Deutsch

Gedankenaustausch und verbandspolitische Diskussion mit dem Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel, Hamburg: Herr Sattel

9. August

Sozialgericht München: Frau Deutsch

18. August

BGA-Gespräch in Frankfurt: Herr Sattel

22. und 23. August

Geschäftsführersitzungen des Bundesverbandes des Deutschen Exports, Düsseldorf: Herr Sattel

26. – 30. August

Teilnahme an der Frankfurter Herbstmesse, Messebüro des B.K.G.: Herr Sattel, Herr Schwarz

30. August

BIBB, Berlin: Frau Deutsch

31. August

Sitzung des Bürgschaftsausschusses der KGG

12. September

Sitzung Verkehrsausschuß, Bonn: Herr Sauter

13. September

Süddeutscher Arbeitskreis „Technische Chemikalien“, Stuttgart: Herr Sauter

18. September

Teilnahme an der Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft Spielzeug (GSG) in Bamberg: K. Köppel

26. September

Gespräch mit der Berufsberatung München: Frau Deutsch

27. September

Schlüchtungsausschuß IHK München: Frau Deutsch

28. September

Sitzung des Unterausschusses des Sozialpolitischen Ausschusses im Bundesverband Groß- und Außenhandel in München: W. Frankenberger

29. und 30. September

Bundestagung des Papier- und Schreibwaren-Großhandels in Nürnberg

Die „Lohnquote“ — eine ungeeignete Waffe

Von Peter J. Thelen

Im Vorfeld der tarifpolitischen Auseinandersetzungen im Jahre 1990 taucht in der Diskussion immer wieder der Begriff der „Lohnquote“ auf. Diese statistische Größe wird gerne zum Maßstab für die Behauptung genommen, die nicht selbstständig Beschäftigten hätten einen zu geringen Anteil am Volkseinkommen.

Seit 1981 ist die Lohnquote von 74,4 Prozent auf 67,1 Prozent (geschätzt) im Jahre 1989 gesunken. Die Zahl der Arbeitnehmer in der Bundesrepublik Deutschland ist auf der anderen Seite seit 1983 um über 1,1 Millionen gestiegen.

Die Aussagefähigkeit der Lohnquote ist allerdings eng begrenzt; die Veränderung der Lohnquote sagt nichts darüber aus, ob sich die Verteilung zwischen „arm und reich“ verändert hat. Die Lohnquote gibt lediglich eine Aufschlüsselung des Volkseinkommens nach Einkommensarten, nicht aber nach Einkommensklassen bzw. Beziehergruppen (Arbeiter, Angestellte, Selbständige) wieder. Eine sinkende Lohnquote darf daher in der Argumentation nicht dazu mißbraucht werden, den Nachweis zu versuchen, daß sich die Einkommensverteilung zu Lasten der Arbeitnehmer entwickle.

Man darf sich bei der Betrachtung der Einkommensverhältnisse allerdings nicht auf eine einzige Einkommensart beschränken. Auch abhängig Beschäftigte beziehen Zinsen, Dividenden, Pacht- oder Mieteinnahmen.

Die Aussagekraft der Lohnquote ist mithin sehr beschränkt, da die Zunahme des Grades der „Querverteilung“ nicht berücksichtigt ist. In den letzten Jahren ist festzustellen, daß die Zahl der Personen und erst recht die der Haushalte abnimmt, auf die nur eine Einkommensart entfällt. Von daher ist es nur natürlich, daß die gesamtwirtschaftliche Lohnquote fällt. Sie sagt also nur wenig über die relative Einkommensposition der Arbeitnehmer aus.

Die isolierte Betrachtung einer volkswirtschaftlichen Größe verleiht — wie so oft bei der Diskussion um Verteilungsfragen — zu Fehlschlüssen. Eine Erhöhung der Lohnquote bedeutet nicht automatisch eine Verbesserung der materiellen Lage der Arbeitnehmer; umgekehrt bedeutet eine sinkende Lohnquote keineswegs eine Verschlechterung der Lage der Arbeitnehmer.

Als Beispiele seien die Jahre zwischen 1979 und 1981 angeführt, in denen die Lohnquote um 2,2 Prozentpunkte gestiegen ist und sich die Bruttolöhne und Gehälter je Erwerbstätigen trotzdem real leicht zurückgebildet haben. Für das Wohlstands niveau der Arbeitnehmer ist indessen allein der Reallohn von Bedeutung, der wiederum von der allgemeinen Preisentwicklung geprägt wird.

Daß sich die Reallöhne nicht parallel zu den Nominallöhnen entwickeln, zeigt ein Vergleich der Zeitabschnitte 1975 bis 1982 und 1982 bis 1988. In den Jahren von 1982 bis 1988 war der Nominallohnanstieg geringer, die Lohnquote ist gesunken, aber die letztendlich entscheidenden Reallöhne haben spürbar stärker zugenommen als in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre.

Zudem muß man die Entwicklung der Lohnquote in den letzten beiden Jahren vor dem Hintergrund der 1987 vereinbarten Tarifabschlüsse sehen. In vielen Branchen wurden mehrjährige Tarifverträge abgeschlossen, die massive Arbeitszeitverkürzungen enthielten, die 1988 und 1989 in Kraft traten. Die Arbeitnehmer haben bewußt auf höhere Lohnsteigerungen verzichtet, um anstelle von mehr Einkommen mehr Freizeit zu bekommen. Das schlägt sich naturgemäß negativ in der Lohnquote nieder.

Hinzuweisen ist auch auf den höheren Beschäftigungsgrad, der in den letzten Jahren erreicht wurde. Das zeigt, daß sich die Langfristigkeit der derzeit laufenden Tarifverträge bewährt hat, weil sie den Unternehmen eine solide und verlässliche mittelfristige Planungsbasis gaben. Die Unternehmer haben verstärkt investiert, mit

der Folge eines stärkeren Wachstums des Sozialprodukts, so daß mittlerweile die Zahl der Beschäftigten bei über 27,6 Millionen liegt. Das ist der höchste Stand seit 1950.

Ein Versuch der Gewerkschaften, die Lohnquote im nächsten Jahr durch massive „Nachschlagsforderungen“ wieder zu erhöhen, wäre daher für die Gesamtwirtschaft und auch für die Arbeitnehmer insgesamt von Nachteil, weil damit nicht nur eine Dämpfung des Wirtschaftswachstums und eine Erhöhung der Preissteigerungsrate zu erwarten wären; es würden auch Arbeitsplätze gefährdet. Letztlich käme es wieder zu sinkenden Reallöhnen.

Im Blickfeld der nächsten Tarifverhandlungen sollte also die mittelfristige Sicherung eines hohen Beschäftigungsgrades stehen. Die demagogische Waffe „Lohnquote“ ist für eine sachliche Argumentation und eine solide Verhandlungsstrategie nicht geeignet.

EG-Binnenmarkt Chancen und Risiken für Entwicklungs länder

Dr. Joachim Schneider, Referent für Entwicklungsländerhandel im BGA

Die Realisierung des gemeinsamen Binnenmarktes ab 1993 führt besonders bei den Entwicklungsländern zu der Sorge, daß die Gemeinschaft sich in Zukunft verstärkt nach außen abschotten könnte. Betrachtet man die Dimension des Zusammenschlusses, so steht die Gemeinschaft als Exporteur und als Importeur weltweit an erster Stelle. Der Anteil ist zwar von 1958 bis 1987 von 23,3 auf 20 Prozent zurückgegangen, Europa konnte jedoch seine Stellung vor den USA und Japan behaupten. Der EG-Drittlandshandel nimmt mit durchschnittlich 42 Prozent eine beachtliche Größenordnung ein. Die zwölf Staaten der EG nehmen 34,9 Prozent der Weltimporte auf und liefern 32,1 Prozent der Weltexporte. Die Handelspolitik der EG steht somit in direkter Wechselbeziehung zur weltwirtschaftlichen Ordnungspolitik. Betrachtet man die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaft aus heutiger Sicht, so läßt sich feststellen, daß alle Veränderungen innerhalb der EG direkt und/oder indirekt Auswirkungen auf den Handel mit Entwicklungsländern gehabt haben und auch in Zukunft haben werden.

Das Ziel der EG ist nicht nur die Liberalisierung der Handelsbeziehungen innerhalb der Gemeinschaft, sondern es soll auch die für Europa stärkere wirtschaftliche Kraft nach Vollendung des Binnenmarktes dazu benutzt werden, internationale Handelsbeschränkungen zu beseitigen. Das Projekt Binnenmarkt ist somit nur als eine Vorstufe der weltweiten Handelsliberalisierung anzusehen. Neben dem Abbau der Grenzkontrollen bildet die Beseitigung der technischen Schranken eines der zentralen Ziele des europäischen Binnenmarktes. Diese nichttarifären Handelshemmisse sind in bezug auf ihre protektionistische Wirkung oft noch hemmender einzustufen als tarifäre Maßnahmen, z.B. in Form von Zöllen. Auch wenn bis 1993 nur ein Teil der Maßnahmen in dem Umfang realisiert werden kann, wie viele Prognosen vorhersagen, bietet sich dem einzelnen Unternehmen ein wesentlich größeres Marktsegment, als vor der Schaffung des Binnenmarktes. Die Unternehmen werden zunehmend gefordert sein, nicht in nationalen, sondern in europäischen Dimensionen zu denken und zu handeln. Das heißt im ein-

Abteilungsleiter und Einkäufer

(Heimtex-Aussteuerbereich), 40 Jahre, verh., Wirtschaftsabitur, Konzernausbildung, EDV-Erfahrung, sucht neue interessante Führungsaufgabe im Großhandel (nur Großraum München).

Angebote bitte an die Hauptgeschäftsstelle

zernen, daß der deutsche Hersteller nicht nur den deutschen Markt beobachten muß, sondern auch den italienischen, spanischen, französischen, etc.

Europäisch denken und handeln

Wer europäisch denken und handeln will, muß sich neben seinen ökonomischen Aktivitäten auch mit den Kulturen und den Personen der Partnerstaaten auseinandersetzen. Starres Denken nur in nationalen Bahnen und ohne Einfühlungsvermögen in die Probleme des Nachbarn steigern sicher nicht die Wettbewerbsfähigkeit und Sensibilität, die für eine erfolgreiche Teilnahme am Binnenmarkt notwendig sind.

Die vom Binnenmarkt zu erwartenden strukturellen Veränderungen werden bei vielen Unternehmen aufgrund komparativer Kosten- und/oder Know-How-Vorteile ein quantitatives Wachstum induzieren. Durch dieses Wachstum sind sogenannte Skalenerträge realisierbar, das heißt, durch die mengenmäßige Outputsteigerung vermindern sich die Stückkosten. Die Folge davon sind niedrigere Preise und verbesserte Wettbewerbsfähigkeit.

Durch die Beseitigung nicht-tarifärer Handelshemmnisse werden insbesondere Kleinunternehmen, deren Kostenstruktur es bisher nicht zuließ, international tätig zu werden, in den europäischen Binnenmarkt eintreten. Dies hat wiederum zur Folge, daß sich die Konkurrenzsituation massiv ausweitet, woraus letztlich wiederum erhebliche Rationalisierungs- und Produktivitätsschübe resultieren werden.

Besonders aufgrund der regionalen und staatlichen Unterschiedlichkeiten wird oft ein regionaler Ausgleich innerhalb der EG gefordert. Dies wird jedoch nicht soweit gehen, daß die „reichen“ Länder die „armen“ finanzieren. Hier müssen vielmehr Anreize geschaffen werden, um in erster Linie Wachstumsprozesse in diesen Ländern aus eigener Kraft zu ermöglichen.

Nach einer unerwartet kräftigen Aufwärtsentwicklung der Weltwirtschaft 1988 ist auch für die kommenden Jahre insgesamt mit einem kontinuierlichen Anstieg der internationalen Handelsverflechtung zu rechnen. Dabei zeichnet sich eine zunehmende konjunkturelle Verbesserung im Außenhandel der EG mit den Entwicklungsländern ab. So hat sich beispielsweise der Gesamtaußenhandel der Entwicklungsländer mit der EG 1988 um knapp 8 Prozent auf 262,2 Mrd. ECU erhöht. Aufgrund der weltwirtschaftlichen Konjunkturlage und den Perspektiven, die mit dem Projekt Binnenmarkt verbunden werden, ist deshalb für die kommenden Jahre neben einer Erhöhung des Gesamtaußenhandels mit einer leichten Expansion des Defizits zu rechnen.

Gestützt wird diese Prognose durch die Tatsache, daß in den letzten 3 Jahren die EG im Handel mit den Entwicklungsländern ein leichtes Defizit erwirtschaftete (1986: 3,7 Mrd. ECU, 1987: 6,4 Mrd. ECU, 1988: 5,6 Mrd. ECU). Dazu kam eine positive Veränderung der Terms of Trade zugunsten der Entwicklungsländer. Die Prosperität des internationalen Handels ist jedoch bei den Entwicklungsländern sehr unterschiedlich ausgestaltet und regionalen, teilweise stark differenzierenden Schwankungen unterworfen.

Die schwarzafrikanischen Staaten haben nach ihrer kolonialen Zeit nur ein Jahrzehnt – bis etwa Mitte der siebziger Jahre – nennenswerte Wachstumsraten ihres Bruttonsozialprodukts pro Kopf erlebt. Bereits nach dem ersten Ölschock 1973 ist diese Wachstumsrate unter ein Prozent gefallen; nach dem zweiten Ölschock wurde sie sogar negativ. Durch die besonderen sozio-ökonomischen Probleme ist z.B. die Produktion von Nahrungsmitteln pro Kopf im Trend rückläufig. Dies hatte zur Folge, daß zunehmend Lebensmittelimporte getätigt werden mußten, die entsprechende Handelsbilanzdefizite nach sich zogen. Eine Verschuldung im Ausland war zwangsläufig, um die ständig steigenden Importe zu finanzieren. Dazu kam ein Rückgang bei der Produktion im Industriesektor, beispielsweise von 1980 – 1986, von jährlich 2,4 Prozent.

Tätige Beteiligung

bei ggf. späterer Übernahmemöglichkeit von in Betriebs- und Geschäftsleitung erfahrenem Dipl.-Ingenieurökonom gesucht.

Angebote richten Sie bitte an die Hauptgeschäftsstelle.

Die Rohstoffexporte, die die Hauptexportgüter bilden, haben aufgrund des weltwirtschaftlichen Preisrückgangs seit 1980 zu jährlichen negativen Veränderungsraten geführt.

Besonders problematisch für die Entwicklungsländer Schwarzafrikas müssen auch die Auslandsschulden gesehen werden. Allein für die 44 Staaten südlich der Sahara wurde für 1987 eine Auslandsverschuldung in Höhe von 140 Mrd. Dollar registriert. Eine Steigerung für die nächsten Jahre ist zu erwarten. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt beträgt zur Zeit der Verschuldungsgrad über 70 Prozent. Zur Schuldenbedienung sind rund 25 Prozent der Exporterlöse notwendig.

Problematische Auslandsschulden

Die Lage in den Ländern Lateinamerikas und der Karibik war in den letzten Jahren überwiegend durch instabile politische und wirtschaftliche Verhältnisse gekennzeichnet. Zur größten Sorge des lateinamerikanischen Kontinents gehört die Auslandsverschuldung, die mittlerweile auf ca. 442 Mrd. US-Dollar geschätzt wird, deren Anstieg jedoch gegenüber dem Vorjahr (438 Mrd. US-Dollar) mit 0,7 Prozent die in den letzten Jahren geringste Steigerungsrate aufwies. Dazu kommen hohe Inflationsraten, insbesondere in Brasilien, Peru (Erwartungen liegen hier bei 10.000% für 1989) und Argentinien. Daneben haben verschiedene Konsolidierungsmaßnahmen einzelner Länder zu politischen und sozialen Spannungen geführt (z.B. Venezuela). Fast alle Länder Lateinamerikas stehen derzeit in Umschuldungsverhandlungen. So liegt beispielsweise die Verschuldung in bezug auf die Exporte dieser Länder derzeit zwischen ca. 600 Prozent in Bolivien und ca. 200 Prozent in Kolumbien mit weiterhin steigender Tendenz. Für die kommenden Jahre muß daher damit gerechnet werden, daß sich die vielseitigen wirtschaftlichen und politischen Probleme in dieser Region nur ansatzweise lösen lassen.

Trotz dieser scheinbar aussichtslosen Situation zeichnet sich eine positive Bilanz des Außenhandels der Mehrzahl der Staaten Lateinamerikas ab. Besonders 1988 war eine kräftige Steigerung der beispielsweise deutschen Einfuhren auf 13,4 Mrd. DM (+ 17,6%) zu verzeichnen. Demgegenüber sind die Exporte in die Region auf 9,7 Mrd. DM (- 8,9%) zurückgegangen, woraus letztlich ein Handelsbilanzdefizit der Bundesrepublik Deutschland mit Lateinamerika von ./ 3,7 Mrd. DM resultiert. Hier ist für die kommenden Jahre mit ähnlichen, wenn auch leicht abgeschwächten Entwicklungen zur rechnen.

Neben den Industrieländern haben die Entwicklungsländer Asiens in den letzten Jahren am meisten von der kräftigen Aufwärtsentwicklung der Weltwirtschaft profitiert. Insbesondere Länder wie Korea (Republik), Thailand, Malaysia, den Philippinen und Brunei ist es gelungen, sich zunehmend zu Schwellenländern zu entwickeln. Begünstigt wurde diese Entwicklung noch durch das japanische Engagement im asiatischen Raum, das sich in besonders hohen Entwicklungshilfezahlungen sowie in einem Importboom der japanischen Wirtschaft zugunsten der asiatischen „New Industrialized Countries“ (NIC's) ausdrückt. Die westlichen Industrienationen werden in Zukunft erkennen müssen, daß sich hier ein großes Konkurrenzpotential neben Japan entwickelt. In diesem Zusammenhang muß auch gesehen werden, daß bisher nahezu abgeschottete Länder wie Vietnam, Laos, Kambodscha, etc. sich in Zukunft stärker für ausländische Investoren öffnen werden.

Neues Konkurrenzpotential neben Japan

Verhaltener ist die wirtschaftliche Entwicklung der Länder Vorderasiens. Insbesondere Indien, Sri Lanka, Bangladesch und Nepal wurden in den letzten Jahren durch verschiedene Naturkatastrophen erschüttert, was zu wirtschaftlichen Rückschlägen geführt hat. Eine Ausnahme bildet Indien, das aufgrund vorsorgender Maßnahmen Dürre und Überschwemmungen relativ unbeschadet überstanden hat.

Allgemein muß jedoch auch hier für die kommenden Jahre eine zunehmende Konsolidierung der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse erwartet werden. Insofern wird sich auch die Außenhandelsstruktur der EG aufgrund des besonderen Interesses der Länder Asiens an Europa entsprechend positiv verändern.

Eine „Festung Europa“ wird es nach 1992 nicht geben. Dies gilt besonders für die Länder, die im Sinne einer europäischen Außenpolitik nicht förderungswürdig erscheinen, wozu zweifelsohne die Entwicklungsländer generell zu zählen sind. Die Abschottung gegenüber anderen Ländern würde die internationale Glaubwürdigkeit der Gemeinschaft in bezug auf einen liberalen Welthandel in Frage stellen. Auch die Errichtung der Zollunion der EG ist ja nicht zu Lasten des Handels mit Drittländern gegangen, weil das kräftige Wirtschaftswachstum in der Gemeinschaft belebend wirkte. Allerdings wurde damals gleichzeitig das Zollniveau gesenkt. Sicherlich ist es schwierig, die zur Zeit noch bestehenden Abschottungen abzubauen, insbesondere wenn man den Agrarmarkt (ähnliches gilt für den Textilhandel) betrachtet, denn hier kann von einer Festungsmentalität gesprochen werden.

Ein Abbau der noch bestehenden Hemmnisse erscheint in diesem Sektor, im Interesse der Entwicklungsländer, zwingend notwendig. Abhilfe könnten die Verhandlungen innerhalb der GATT-Runde schaffen.

Behinderungen werden abgebaut

Insbesondere bei der Preisgestaltung ist mit nachhaltigen Veränderungen zu rechnen. Auch wenn man unterstellt, daß Einsparungen in der Höhe der im Cecchini-Bericht genannten Zahlen nicht möglich sind, werden sich dennoch die Handelspreise reduzieren, da die Handelskosten sinken. Hauptgrund für diese Auswirkung ist die konzentriertere und verstärkte Konkurrenzsituation innerhalb des gemeinsamen Binnenmarktes.

Neben den genannten Problemen bringt der Binnenmarkt insbesondere für den Handel mit Entwicklungsländern zahlreiche Vorteile. Beispielhaft sei hier nur aufgeführt, daß eine einmal in die EG eingeführte Ware innerhalb des Binnenmarktes frei handelbar sein wird. Umständliche nationale Einfuhr genehmigungen bzw. Norm-überprüfungen entfallen. Dies könnte zur Folge haben, daß qualitativ geringer einzustufende Güter in den Ländern eingeführt werden, wo dies möglich ist, um sie anschließend in ein anderes Land der EG frei, „reexportieren“ zu können. Darüber hinaus ist festzuhalten, daß durch den Wegfall verschiedener administrativer Hemmnisse der Zugang zum Binnenmarkt auch für Drittländer wesentlich erleichtert wird.

Schon heute zeichnet sich ab, daß die „jüngeren“ Mitglieder der Gemeinschaft (Portugal und Spanien) aufgrund eines hohen Wachstumspotentials eine Alternative zu Investitionen gegenüber Drittländern darstellen werden. So stiegen beispielsweise 1988 die deutschen Exporte nach Spanien um 19,1% und nach Portugal sogar um 23,6%. die Investitionen können auch die Handelsbeziehungen der EG mit Entwicklungsländern betreffen, und dies umso stärker, je mehr die bestehenden Behinderungen im bilateralen Wirtschaftsverkehr in der EG abgebaut werden. Für die Entwicklungsländer könnte dies bedeuten, daß das Wirtschaftswachstum im eigenen Land nicht merklich gesteigert werden könnte, da ausländisches Investitionskapital fehlt.

Berufsausbildung und -förderung

Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel

Der vom BGA herausgegebene neue Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel ist zwischenzeitlich erfreulicherweise auch in den Schulbüchern auf breite Resonanz gestoßen. Zahlreiche Verlage haben überarbeitete oder neue Schulbücher für die kaufmännische Ausbildung im Rechnungswesen herausgegeben, weitere Verlage werden in Kürze folgen.

Wir geben Ihnen nachfolgend eine Übersicht der uns bekanntgewordenen neu erschienenen Schulbücher:

Buchführung und Kostenrechnung des Groß- und Außenhandels

Von Hahn/Werner
Verlag Dr. Max Gehlen, Bad Homburg vor der Höhe
1989

Buchführung und Kostenrechnung im Großhandel

Im Gründen
Von Bachmann/Neumann/Schneider
Verlag Holland + Josenhans, Stuttgart
7. Auflage 1989

Handelsbuchführung mit EDV-Kontierung

Von Manfred Bornhofen
Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden
1988

Rechnungswesen des Groß- und Außenhandels

Hochwürdigkeiten des alten und Neuen Testaments
Von Schmolke/Deitermann
Winklers Verlag Gebrüder Grimm, Darmstadt
5. Auflage 1989

Rechnungswesen im Groß- und Außenhandel

Von Jürgen Hermsen
Winklers Verlag Gebrüder Grimm, Darmstadt
1. Auflage 1989

Wirtschafts- und Behördenvolontariat

Ein Wirtschafts- bzw. Behördenvolontariat veranstaltet wie alljährlich das Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft auch 1990.

Es ist heute noch nicht abzusehen, welche Wirtschaftszweige von den Beamten gewünscht werden. Sollte Ihr Unternehmen Interesse haben, vom 19. März bis 6. April 1990 einen Beamten aufzunehmen, so teilen Sie dies bitte unserer Hauptgeschäftsstelle mit.

Das Behördenvolontariat findet statt vom 5. – 16. März 1990. Beim Behördenvolontariat sollen Führungskräfte der mittleren und oberen Führungsebene Einblick in Problemstellungen, Organisation und Entscheidungsabläufe der Ministerialverwaltung erhalten. Als Teilnehmer sind vor allem Führungskräfte der oberen Führungsebene geeignet, die Außenkontakte und Kenntnisse über das gesellschaftspolitische Umfeld für ihre Arbeit benötigen. Anmeldungen senden Sie bitte ebenfalls an die Hauptgeschäftsstelle.

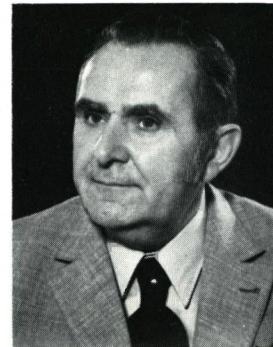
Ein Vorgespräch ist geplant für Dienstag, den 16. Januar 1990, 9.00 Uhr, im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, Sitzungssaal 1008, Prinzregentenstraße 28, 8000 München 22.

Vorläufiger Ablaufplan für das Behördenvolontariat:

16.1.1990, 9.00 Uhr Vorgespräch
im Bayerischen Staatsministerium
für Wirtschaft und Verkehr

2 Tage Bayerisches Staatsministerium
für Wirtschaft und Verkehr

½ Tag	Bayerischer Landtag
1 ½ Tage	Bayerisches Staatsministerium der Finanzen
1 Tag	Staatskanzlei
1 Tag	Bayerisches Staatsministerium für Landesentwicklung und Umweltfragen
1 Tag	Bayerisches Staatsministerium des Innern (mit OBB)
½ Tag	Bayerisches Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft, Forsten
2 Tage	Individualaufenthalt in ausgewählten Ressorts der verschiedenen Staats- ministerien
½ Tag	Abschlußveranstaltung im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr



Personalien

Wir betrauern

Reiner Göss

Am 30. August ist nach schwerer Krankheit Herr Direktor **Reiner Göss**, Geschäftsführer der Bayerischen Gärtnerei-Genossenschaft e.G. in München verstorben.

Wir trauern mit der Firma um Herrn Direktor Göss, dem wir als beispielhafte Unternehmerpersönlichkeit ein ehrendes Andenken bewahren werden.

Wir gratulieren

Herrn **Herbert Löffler**, Inhaber der Fa. Fruchthof Kurt Nagel GmbH & Co. in Neu-Ulm, der mit Wirkung vom 1. 9. 1989 an für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Augsburg wieder berufen wurde.

Wir gratulieren sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Willi Karl Höftmann – 75 Jahre

Der Seniorchef unserer Mitgliedsfirma **Willi Karl Höftmann KG**, Sanitär, Heizung, Bauspenglerei in Mitterteich, konnte am 3. September dieses Jahres seinen 75. Geburtstag feiern.

Der Jubilar, Träger der Verdienstmedaille des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland, ist mit zahlreichen Ehrungen für seine Arbeit im Dienste des Sports ausgezeichnet worden. So ist Höftmann Ehrenmitglied des Turn- und Sportvereins Mitterteich und des SV Mitterteich, dem er auch vorsteht. Der bayerische Fußballverband zeichnete den Jubilar mit der Verbands-Ehrennadel und dem Verbandsehrenzeichen in Gold aus. Weiter ist Höftmann Träger der Verbandschiedsrichter-Ehrennadel in Gold.

Neben diesen ungewöhnlichen Verdiensten ist der Jubilar jedoch als engagierter und erfolgreicher Unternehmer bekannt. Er hat den Sanitär- und Heizungsgroßhandel, die Willi Karl Höftmann KG aufgebaut. Als 1947 die Firma ihr erstes Gebäude in Mitterteich an der Marktredwitzer Straße bezog, ahnte wohl noch niemand, daß sich hier im Laufe der Jahre mit einer der größten Wirtschaftsbetriebe in Mitterteich etablieren würde.

Kontinuierlich entwickelte sich die Firma — Seniorchef Willi Karl Höftmann standen damals nur zwei Mitarbeiter zur Seite — aus bescheidenen Anfängen heraus und behauptet sich heute weit über das Stiftland hinaus. Ihm obliegt die optimale Versorgung der gesamten Kundschaft im Gebiet Bad Steben — Neumarkt — Grafenau. Rund 70 Mitarbeiter sorgen dafür, daß der Name Höftmann auch über diesen Bezirk hinaus einen hervorragenden Ruf genießt.

Das reichhaltige Lagersortiment umfaßt neben allen Artikeln des Sanitärbedarfs auch energiesparende Heizungsanlagen, Herde, Öfen, „weiße Ware“ sowie den Bauspenglereibedarf.

Dies alles ist der umsichtigen Firmenleitung durch Willi Karl Höftmann zu verdanken, dem zwei Söhne tatkräftig zur Seite stehen.

Der LGA freut sich mit dem in Bunzlau in Schlesien geborenen Jubilar über den erfolgreichen Aufbau der Firma und gratuliert ihm an dieser Stelle sehr herzlich zu seinem Ehrentag.

Buchbesprechung

Staatenimmunität und Schiedsgerichtsbarkeit

Verzichtet ein Staat durch Unterzeichnung einer Schiedsgerichtsvereinbarung auf seine Immunität?

Von Dr. JOCHEN LANGKEIT, LL. M.

1989, 307 Seiten, kartonierte DM 125,—
ISBN 3-8005-1024-3

Abhandlungen zum Recht der Internationalen Wirtschaft, Band 12
Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, Heidelberg

Die zunehmende Teilnahme von Staaten am internationalen Handel und an der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit hat in den letzten Jahren eine Fülle spezifischer Rechtsprobleme mit sich gebracht. Eines dieser Probleme besteht in der Behandlung der Immunitätseinrede, der sich Schiedsgerichte, aber auch staatliche Gerichte, die zur Unterstützung des Schiedsverfahrens oder zur Anerkennung und Vollstreckung von Schiedssprüchen angerufen werden, bisweilen ausgesetzt sehen.

Der Autor befaßt sich mit der Frage, ob der Immunitätseinwand eines beteiligten Staates in den verschiedenen Abschnitten des Schiedsverfahrens bis hin zur Zwangsvollstreckung aus einem Schiedsspruch berechtigt ist oder ob die zuvor von dem Staat unterzeichnete Schiedsabrede als Immunitätsverzicht betrachtet werden muß.

Die Untersuchung beschränkt sich dabei nicht auf eine Darstellung der Rechtslage in einschlägigen internationalen Abkommen und nationalen Rechtsordnungen, sondern versucht darüber hinaus auch zu ermitteln, ob eine völkerrechtliche Regelung des Problems existiert.

KREDITGARANTIEGEMEINSCHAFT FÜR DEN HANDEL IN BAYERN GMBH

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1988

Aufwendungen	DM
Zinsen und zinsähnliche Aufwendungen	81.949,11
Provisionen und ähnliche Aufwendungen für Dienstleistungsgeschäfte	404,50
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und Wertpapiere sowie Zulührungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	450.685,48
Gehälter und Löhne	315.928,61
Soziale Abgaben	38.231,08
Aufwendungen für Altersversorgung	38.200,68
Sachaufwand für das Bankgeschäft	171.436,85
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Grundstücke und Gebäude sowie auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.988,29
Steuern	—
Sonstige Aufwendungen	—
Jahresüberschuß	122.835,39
Summen der Aufwendungen	1.225.659,99

Jahresüberschuß	122.835,39
Verlustvortrag aus dem Vorjahr	81.018,48
Einstellung in Gewinnrücklagen	41.816,91
Bilanzgewinn	—

München, den 27. Februar 1989

Der vollständige Jahresabschluß ist mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers
Hugo Gabler, Stuttgart, versehen.

Jahresabschluß

Bilanz zum 31. Dezember 1988

Aktivseite		DM	DM
Kassenbestand			7,65
Postscheckguthaben			2.309,08
Forderungen an Kreditinstitute			
täglich fällig	110.720,81		
mit einer vereinbarten Laufzeit oder Kündigungsfrist		—,—	
von weniger als 3 Monaten		—,—	
mindestens drei Monate, aber weniger als vier Jahren		—,—	
vier Jahren oder länger		—,—	110.720,81
Anleihen und Schuldverschreibungen			
mit einer Laufzeit bis zu vier Jahren			
des Bundes und der Länder	311.400,—		
von Kreditinstituten		—,—	
Sonstige		—,—	
mit einer Laufzeit von mehr als vier Jahren			
des Bundes und der Länder	1.551.273,34		
von Kreditinstituten	4.063.576,46		
Sonstige		—,—	5.926.249,80
davon: belebbar bei der Deutschen Bundesbank DM 5.926.249,80			
Wertpapiere, soweit sie nicht unter anderen Posten auszuweisen sind:			
börsengängige Anteile und Investmentanteile	1.708.995,74		1.708.995,74
Forderungen an Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von			
a) weniger als vier Jahren	—,—		98.000,—
b) vier Jahren oder länger		98.000,—	98.000,—
Beteiligungen			62.000,—
Betriebs- und Geschäftsausstattung			9.333,—
Sonstige Vermögensgegenstände			212.159,22
Summe der Aktiven			8.129.775,30

Passivseite	DM	DM
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		
a) täglich fällig	32.979,51	
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von vier Jahren oder länger	1.329.575,08	1.362.554,59
Rückstellungen		
a) Pensionsrückstellungen	266.292,—	
b) andere Rückstellungen	3.145.600,—	3.411.892,—
Sonstige Verbindlichkeiten	38.982,55	
Gezeichnetes Kapital	200.000,—	
Kapitalrücklage	39.000,—	
Gewinnrücklage	3.077.346,16	

Forderungen aus unter § 15 Abs. 1 Nr. 1 bis 6, Abs. 2 des KWG fallenden Krediten 98.000,—
 Rückgriffsforderungen 31.364.997,75

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften sowie aus Gewährleistungsverträgen 46.728.958,—

München, den 27 Februar 1989



Groß + Außenhandel Drehscheibe der Wirtschaft

Postvertriebsstück
Gebühr bezahlt
Landesverband des Bayerischen
Groß- und Außenhandels
Max-Joseph-Str. 4 · 8000 München 2



LGA
nachrichten

Offizielles Organ des Landesverbandes
des Bayerischen Groß- und Außenhandels
(Unternehmer- und Arbeitgeberverband) eV



Telefax München 0 89/59 30 15
Telefax Nürnberg 09 11/22 16 37

43. Jahrgang 1989 · München
Nov./Dez. 1989 · Nr. 6/1989

	3	Seit 12. Dezember 1989 an der Spitze des LGA – Präsident Helmut Hartmann
	4	In memoriam Walter Braun
Arbeitgeberfragen	8	Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie im Binnenmarkt
	9	Finanzierungshilfen für den Großhandel
Allgemeine Rechtsfragen	9	BGA: Zuviel Bürokratie bei allgemeiner Produktsicherheit
Berufsausbildung und -förderung	10	Großhandel beim Spitzengespräch über die Arbeit der Konzertierten Aktion Weiterbildung
	11	Weiterbildungs-Datenbank
Verschiedenes	12	
Personalien	12	

Helmut Hartmann – der neue Präsident

Helmut Hartmann, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Hartmann & Mittler GmbH, Feinpapiergroßhandlung mit Stammsitz in Augsburg, wurde auf der Dezember-Sitzung des LGA-Vorstands zum neuen Präsidenten als Nachfolger von *Walter Braun* gewählt.

Dr. Dieter Wolfrum bleibt auf eigenen Wunsch 1. Vizepräsident, **Thomas Scheuerle** kommt als Leiter der Abteilung Außenhandel neu in das Präsidium. **Rudolf Schmidt** gehört dem Präsidium als Vorsitzender der Tarifkommission unverändert an.

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Kfm. Sauter (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Bethcke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiniger Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01/02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, München 2, Max-Joseph-Straße 4. Jede Entnahme von Text – auch aus den Beilagen – ist nur mit vorheriger Genehmigung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet. Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.
Druck: typobiel, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56, Telefon 359 60 66-68.

Seit 12. Dezember 1989 an der Spitze des LGA: Präsident Helmut Hartmann

Als **Helmut Hartmann**, damals noch Vizepräsident des LGA, Ende Oktober 1989 seinen 60. Geburtstag in Augsburg feierte, ahnte noch niemand, daß er knappe sechs Wochen später der neue Präsident des LGA als Nachfolger Konsul Senator **Walter Brauns** sein sollte. Der Vorstand wählte ihn auf Vorschlag des 1. Vizepräsidenten, Herrn Dr. Dieter **Wolftrum**, einstimmig.



Helmut Hartmann ist sozusagen in den Großhandel hineingebo- ren worden und von Kindesbeinen an mit ihm vertraut. Wenn es mit gutem Grund heißt, alle guten Dinge sind drei, so gilt dies bestimmt für **Helmut Hartmann**.

Er wurde als drittes Kind der Familie Hartmann in Augsburg, am 25.10.1929, geboren. Großvater Kommerzienrat Herrmann Hartmann und Vater Karl Hartmann führten das Unternehmen Hartmann & Mittler.

Seine Schulbildung verlief in den Kriegswirren den Umständen entsprechend in Etappen. Er mußte 1944 seine Schulausbildung unterbrechen, 1945 nahm er sie in Basel wieder auf und legte 1948 sein Abitur ab. Als „Lehrling“ begann er seine Ausbildung und Lauf- bahn im elterlichen Unternehmen.

Kaum 20 Jahre alt, ging er neben dem Vater und dem Bruder Günter tatkräftig an den Wiederaufbau der 1944 schwer beschädig- ten Firma. 1957 dann übernahmen die Brüder, nach dem Tode des Vaters, die gesamte unternehmerische Verantwortung.

Vier Jahre zuvor hatte **Helmut Hartmann** allerdings bereits die iba-plastic & karton gegründet, die Ringbücher und ähnliche Produkte herstellt, heute das Unternehmen von Dr. Günter Hartmann. Die iba-plastic & karton avancierte zur Marktführerin im Bereich der Ringbücher und artverwandter Sonderanfertigern.

1960 dann wandelte sich Hartmann & Mittler durch eine Straffung des Sortiments in eine Feinpapiergroßhandlung, neben der ein Lernmittelbetrieb besteht, in dem Schulhefte, Schreibblocks etc. hergestellt werden.

Im Stammhaus Hartmann & Mittler wurde weitergedacht und gehandelt mit der Gründung von Hartmann & Mittler-Filialen in Stuttgart und Vierneheim. Hierdurch entwickelte sich Hartmann & Mittler zu einer der führenden Feinpapiergroßhandlungen im süddeut- schen Raum.

Zur Philosophie der Hartmann & Mittler gehört es, Industrie und Handel als Partner zu verstehen und das Prinzip der Kooperation mit allen Marktpartnern und dem Grundgedanken einer konsequen- ten Produktpolitik, eine Firmenphilosophie, die sich in der Praxis erfolgreich bewährt hat.



Anlässlich des Empfangs zum 60. Geburtstag von Helmut Hartmann (mit Gattin) am 27. 10. 1989: letzte Begegnung mit Präsident Braun.

Mit unternehmerischem Weitblick hat **Helmut Hartmann** ange- sichts der Entwicklung auf dem Europäischen Binnenmarkt den holländischen Konzern Bührmann und Tetterode mit einem Anteil von 26 % als Minderheitsgesellschafter in sein Unternehmen auf- genommen. Diese Verbindung stellt eine hervorragende Aus- gangsbasis für „Europa 92“ und zur Lösung der damit verbundenen Aufgaben dar.

Neben dieser großen unternehmerischen Leistung engagierte sich **Helmut Hartmann** schon früh in ehrenamtlichen Tätigkeiten. 1966 wurde er in den Vorstand des LGA gewählt, 1971 dann als Vize- präsident in das Präsidium aufgenommen. 1976 war er auch in den Vorstand des Bundesverbandes des Deutschen Papiergroßhan- dels gewählt worden, dessen Vorsitzender er 1981 wurde. In Bayern leitete er viele Jahre als Vorsitzender den LGA-Fachzweig „Papier und Pappe“.

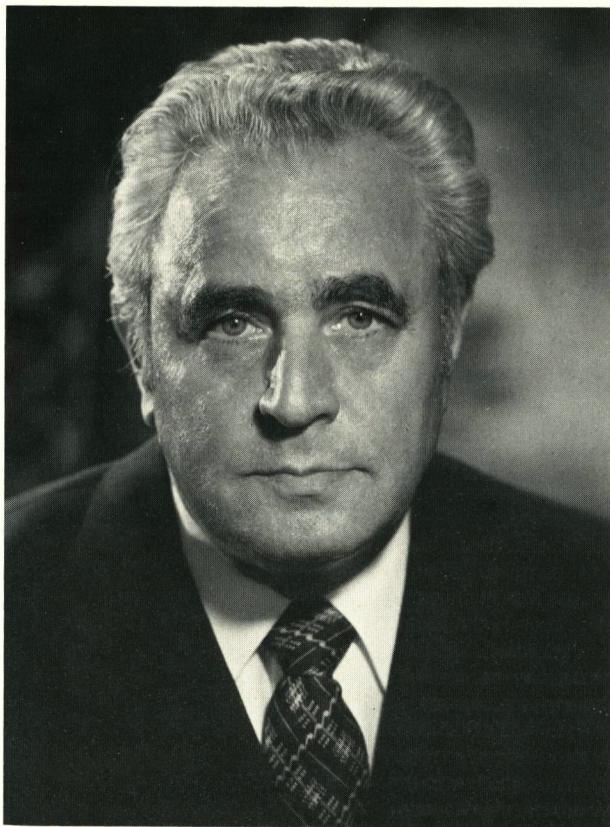
Seine Verdienste wurden mit der Verleihung des Bundesver- dienstkreuzes am Bande gewürdigt.

Wir danken Herrn **Hartmann**, daß er sich zur Übernahme dieses verantwortungsvollen und für den bayerischen Groß- und Außen- handel so wichtigen Amtes bereiterklärt hat. Für sein Wirken wün- schen wir ihm Glück und Erfolg. Unser aller Unterstützung ist ihm gewiß.

In memoriam Walter Braun

Der Name **Walter Braun** bleibt dem Deutschen Groß- und Außenhandel verbunden, auch über seinen Tod hinaus. Kaum ein anderer wurde so sehr ein Symbol für seinen Berufsstand, nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in der breiten Öffentlichkeit. Seine Stimme wird fehlen, uns ganz besonders, aber nicht nur uns.

Walter Braun verfügte über viele Talente, angeborene, wie auch im Laufe seines Lebens erworbene, die zusammen seine ungewöhnliche Persönlichkeit ausmachten. Walter Braun beeindruckte alle, die mit ihm zusammentrafen. Er strahlte heitere Ruhe und Zielstrebigkeit aus, er erworb und genoß Vertrauen. Ja, eine gewisse Verehrung, denn wie anders soll man die Stimmen des sog. „Mannes auf der Straße“ anders deuten, die im Anschluß an die Trauerfeier in Nürnberg von „unserem Herrn Walter“ sprachen, der so viel für Nürnberg und Mittelfranken bewirkt habe.



Walter Braun enttäuschte nicht. Fairneß gehörte zu seinen Grundüberzeugungen, so „altmodische“ Tugenden wie Gewissenhaftigkeit und Verlässlichkeit waren ihm selbstverständlich. Seine nie erlahmende Kraft schöpfte er aus der tiefen Ausgeglichenheit seines Wesens, die ihn zuhören lassen konnte und die die Grundlage seines Verhandlungsgeschickes darstellte.

Dabei war Walter Braun kein Wirtschaftstheoretiker, er argumentierte überzeugend aus einer jahrelangen praktischen Erfahrung und setzte auf wirtschaftliche Vernunft.

Walter Braun setzte aber auch auf die Kraft der Menschen, nicht zuletzt bei sich selbst, wenn er sagte: „Wenn man Ideen hat, die einem wert erscheinen, verwirklicht zu werden, dann muß man das ganz einfach selber tun“. Auch darauf baute sich seine besondere Glaubwürdigkeit, auch darauf basierte seine Überzeugungskraft in seinen zahlreichen Ehrenämtern.



Präsident Walter Braun führt dem Regierungspräsidenten von Mittelfranken Heinrich v. Mosch, das neu geschaffene Großhandels-Emblem vor.

Walter Braun war denn auch von ganzem Herzen und innerster Überzeugung Mittelständler und hat diese Überzeugung in ebenso unermüdlicher wie beispielhafter Standfestigkeit vertreten. Auch dann, wenn diese Überzeugung persönlichen Mut erforderte und es unbequem war, den berechtigten Interessen seines Berufsstandes Gehör und Beachtung zu verschaffen. Daß er dies fast drei Jahrzehnte mit unendlicher Vitalität, einer Fülle von Ideen und unge-



Immer wieder Impulse: Ministerpräsident Max Streibl und Walter Braun

wöhnlicher Konsequenz für unseren Berufsstand getan hat, verpflichtet uns zu höchstem Dank. Daß dies zudem in seiner persönlichen Liebenswürdigkeit und Aufgeschlossenheit geschah, nötigte auch seinen Verhandlungspartnern Respekt ab. Auch denen, die nicht so wie er voll auf dem Boden der sozialen Marktwirtschaft standen.

Walter Braun war ein Mann des Dialogs, ebenso aber auch ein Kämpfer für den Groß- und Außenhandel im System der sozialen Marktwirtschaft. Er wußte, daß es persönliche Freiheit ohne wirtschaftliche Freiheit nicht geben kann. Um so schöner, daß es ihm noch vergönnt war, in seinen letzten Tagen die Richtigkeit dieser Überzeugung in den Anfängen des Aufbruchs in der „DDR“ und den osteuropäischen Ländern zu erleben, schade, daß die Zeit für ihn nicht mehr ausreichte, den Fortgang dieser Entwicklung noch in voller Intensität und Breite beobachten zu können.



Zwei die sich verstanden: Ministerpräsident Franz Josef Strauß und Walter Braun

Ihn, der als junger Mensch seine kaufmännische Ausbildung in Berlin absolviert hatte, mußte die Öffnung der Mauer in besonderer Weise freuen. Die Öffnung nach Osten hätte der Kaufmann Walter Braun mit nicht weniger Engagement und Verve betrieben, wie die Schaffung eines Europäischen Binnenmarktes nach Westen. Grenzen für wirtschaftliches Handeln gab es für Walter Braun nicht, weder an Schlagbäumen, noch in den Köpfen der Kaufleute. Sein Erfolg als Unternehmer hat seinem Denken und Handeln recht gegeben, sein Erfolg im Ehrenamt nur bestätigt, daß Walter Braun angeborenes Charisma und angeborene Führungsqualitäten besaß. Dies spürte jeder, der mit ihm zusammentraf. Für neue Gedanken und Ideen immer offen, trafen sie auf seinen Willen, die Zukunft mitzustalten. Hielt er etwas für richtig, wurde ihm keine Mühe zuviel, dieser Überzeugung auch den nötigen Nachdruck zu verleihen. Auch deshalb sein ungewöhnlich großer Erfolg im Ehrenamt.

Diese „Karriere“ hatte 1957 im LGA seinen Anfang genommen, als Walter Braun in den Vorstand gewählt wurde, 1960 dann in das Amt des Präsidenten. Seit dieser Zeit wurde er in diesem Amt immer wieder bestätigt, eine Übung, die es bislang kein zweites Mal gegeben hat.

Als Vizepräsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels nahm er Einfluß auf die Geschicke des Bundesverbandes, als Mitglied des Vorstandes des DIHT im Kammerbereich. Die IHK Nürnberg, deren Präsident er seit 1971 bis vor wenigen Monaten war, nahm einen großen Teil seiner Zeit und seines Schaffens in Anspruch. Als Vorsitzender des Freundeskreises deutscher Auslandsschulen (FdA) agierte er weltweit in seiner Überzeugung um die Bedeutung einer qualifizierten Aus- und Weiterbildung für den Fortschritt. Dies galt ganz besonders aber auch für seinen Einsatz um den Ausbau der Universitäts- und



Anlässlich der Verbandstage führten sie gute Gespräche:
Regierungspräsident von Mosch (links), in der Mitte Finanzminister Waigel und Walter Braun

Hochschuleinrichtungen in Erlangen und Nürnberg. Die Helmut-Volz-Medaille und die Verleihung der Würde des Ehrensenators gaben diesen Bemühungen sichtbaren Ausdruck. Der Förderkreis für das bayer. Forschungszentrum für Wissensbasierte Systeme wählte ihn zu seinem Vorsitzenden. Auf diese Weise unterstützte Walter Braun auch für die weitere Zukunft die wirtschaftliche Fortentwicklung der Bundesrepublik Deutschland.

Dem Bayerischen Senat gehörte Walter Braun seit 1966 als Vertreter des Handels an, ein hohes politisches Amt, in dem er gerade wieder für weitere 6 Jahre bestätigt worden war.

Als Honorarkonsul von Österreich hielt er es für seine Aufgabe, die Kontakte zwischen Nordbayern und Österreich zu fördern. Als Präsident der Deutsch-Britischen Gesellschaft pflegte er die traditionelle Freundschaft zu Großbritannien.

Eine Fülle weiterer Aktivitäten entwickelte Walter Braun in den verschiedenen Gremien der Arbeitgeberverbände in Bayern. Damit jedoch nicht genug, Walter Braun widmete sich ebenso engagiert den schönen Künsten als Förderer des Nürnberger Musiktheaters und als Präsident der Gesellschaft der Opern- und Konzertfreunde. Als Präsident des Nürnberger Kirchenmusikvereins St. Sebald geht der Bau der neuen Orgel maßgeblich auf seine Initiative zurück. Als Träger des Ehrenpreises für besondere Verdienste um St. Sebald fand auch dieses Engagement seine öffentliche Würdigung.

Die Fülle der Auszeichnungen, die Walter Braun im Laufe der letzten Jahre und Jahrzehnte erhielt, läßt die Bedeutung um sein Wirken erahnen. Das Große Verdienstkreuz mit Stern und Schulterband des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ebenso wie der Bayerische Verdienstorden und die Bayerische Verfassungsmedaille in Gold. Die Republik Italien zeichnete Walter Braun mit dem „Commendatore al merito“ aus, die Republik Österreich verlieh ihm das Große Goldene Ehrenzeichen sowie den Großen Tiroler Adler-Orden. Außerdem erhielt Walter Braun die Staatsmedaille für besondere Verdienste um die bayerische Wirtschaft. Die Stadt Nürnberg würdigte seine Verdienste mit der Verleihung ihrer Bürgermedaille und der Bezirk Mittelfranken mit der Bezirksmedaille.

Walter Braun hat fast drei Jahrzehnte lang in entscheidender Weise die Geschicke unseres Landesverbandes geprägt. Wir sind ihm zu mehr Dank verpflichtet, als wir in diesen Zeilen zum Ausdruck bringen könnten. Unser Dank wird aber weiterleben in unserem Herzen, ebenso wie die „Ära Walter Braun“ in unseren Köpfen weiter existieren wird, denn die Geschichte des Landesverbandes ist ohne Walter Braun nicht zu schreiben. Ein erfülltes Leben ist, wenn auch zu bald, zu Ende gegangen.

Zum Jahreswechsel Auf in die 90er

Sehr geehrtes Mitglied,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

kein Verein, keine Partei, kein Unternehmen, ja, keine Familie, die an der Schwelle in das letzte Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts nicht ins Grübeln geraten, nicht gedankenschwerer als sonst üblich innehalten und sich bewußt werden würde, daß es doch nur noch wenige Jahre sind, bis die runde Zahl 2.000 den Ablauf unserer Zeit beherrschen wird. Dieses Jahr 2.000, das man immer soweit wegwähnte, wird plötzlich deutlich sichtbar, Barriere und Übergang zugleich.

Aber noch liegen 10 Jahre vor uns, die ein furioses Finale versprechen. Für den Groß- und Außenhandel enthält die Partitur des 10. Dezenniums einige Paukenschläge, die ihm in besonderer Weise gewidmet sind. Aber es gibt auch sehr positive Aspekte.

Die „Struktur-Revolution“, die schon in den 60er Jahren begann und von der nur allzuvielen glaubten, sie würde sich im wesentlichen auf den Nahrungsmittel-sektor beschränken, wird die noch verschont gebliebenen Branchen erfassen und im traditionellen Großhandel den Konzentrationsprozeß beenden. Das Leistungsangebot des Großhandels mit potenteren, selbständigen Markt- und Vertriebsschwerpunkten in logistischer Vernetzung wird dann besser sein als je zuvor. Der Großhandel wird aus den oft schweren Jahren der Wettbewerbsverschärfung, der Auslese und der Selbstbehauptung in neuen Unternehmensformen erheblich gestärkt hervorgehen. Die provokante Frage nach den Inhalten seiner Funktionen wird leiser werden und schließlich ganz verstummen. Groß- und Außenhandel, das heißt Zukunft, auch im europäischen Binnenmarkt.

Groß- und Außenhandel heißt auch zuverlässige Partnerschaft, nicht „großer Handel“, nicht Quantität also, sondern Qualität, als Profi in der Logistik, in Vertrieb und Service sowie im Produktmarketing mit aktuellem know how in der Warenwirtschaft.

Unter diesen Kriterien bietet der Groß- und Außenhandel nach wie vor aber auch eine Fülle von Chancen für kleinere Betriebe. 45% der Direktmitglieder des LGA beschäftigen heute weniger als 15 Mitarbeiter. Modernste Betriebe mit ebenso zeitgerechten Sortimenten liegen in diesen Größenklassen. Viele „Einsteiger“ sind darunter. So steht beispielsweise neben

dem bewährten Feinkost-Großhändler der Spezialist für Biokost, neben dem produktionsverbindenden Elektro-Großhandel der Spezialist für Elektronik, neben dem traditionellen Außenhändler der Spezialist für Kompensationsgeschäfte.

Die Perspektiven sind angenehmer aus der klaren Gipfelsicht der gegenwärtigen Konjunktur. Aber nicht nur bergerahmene Zeitgenossen wissen, daß sich das von heute auf morgen ändern kann.

Man mag es als wohltuend empfinden, daß im Geschrei um die Unternehmensgewinne (Unternehmergewinne ist eine bösartige Begriffsfälschung) immer lauter und zahlreicher auch Stimmen hörbar werden, die von der Notwendigkeit und der Selbstverständlichkeit der Gewinnbildung sprechen und unsere bekannten Argumente hierzu teilen. Aber diejenigen, die schon 1990 in die Stiefel der Mächtigen hineingewählt werden könnten sind unverändert anderer Meinung. Der Unternehmer wird seine Rolle als einer der „Buhmänner der Nation“ auch in den 90er Jahren nicht abgeben. Man darf nicht vergessen, daß schon einmal fast alles, was sich die Unternehmen „angearbeitet“ hatten, bedenkenlos abgezapft wurde. „Umverteilung von oben nach unten“ nannte man damals diesen Prozeß, dessen Folgen für immer in der schlechten Kapitalstruktur unserer Betriebe sichtbar bleiben werden. Das Wort einer ehemaligen Juso-Führerin und heute renommierten Abgeordneten des Deutschen Bundestages ist haften geblieben, der einfiel: „Es geht darum, wirtschaftliche Entscheidungen entsprechend den Bedürfnissen der Mehrheit der Bevölkerung **zu lenken**“.

Freilich haben die Entwicklungen der letzten Monate mit der grandiosen Rückeroberung der demokratischen Freiheit hinter dem eisernen Vorhang auf friedlichem Wege neue Maßstäbe gesetzt. Den ebenso dümmlichen wie gefährlichen Lästerern der sozialen Marktwirtschaft ist fürs erste der Mund gestopft. Ungeahnte Möglichkeiten im Binnenhandel sowie im Welthandel bahnen sich an, wenn sich die Marktpotentiale im Osten mit ihren wirklichen Bedürfnissen öffnen. In dieser wirtschaftlichen Aufbruchsstimmung wird es keine Gefährdung der unternehmerischen Positionen und ihrer Grundprinzipien geben. Aber die bewußten Fehlinterpretationen des wirtschaftlich und politisch Machbaren werden nicht aufhören, sie werden sich häufen und verschärfen.

Die wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute haben in ihren Gutachten wiederholt darauf hingewiesen, daß die Beschleunigung des Preisanstiegs, besonders in diesem Jahr, zu einem beträchtlichen Teil auf die Erhöhung von Verbrauchsteuern und Gebühren zurückzuführen ist. „Eine so bewirkte Umverteilung zu Gunsten des Staates ist keine Begründung für zusätzliche Lohnsteigerungen“. Alles spricht deshalb für Tariflohnvereinbarungen, die Anschluß an moderate Abschlüsse halten. Ebenso behutsam muß mit dem Instrument der Arbeitszeitverkürzung umgegangen werden. Angesichts des Mangels an qualifizierten Arbeitskräften und einer durch Arbeitszeitverkürzung drohenden Kaufkraftschwächung ist in keinem Wirtschaftsbereich die Forderung nach der 35-Stunden-Woche verständlich. Hinzu kommt, daß der Groß- und Außenhandel mit seinen vielen kleineren und mittleren Betrieben einfach nicht die schon allein rechnerisch notwendigen Einzelpotentiale der Betriebe bietet, die einen Ausgleich der entfallenden Stundenleistungen durch neue Arbeitskräfte möglich machen würde – wenn man sie denn finde.

Die Gewerkschaften haben ihre Forderungen zur Arbeitszeitverkürzung bei uns zwar vertagt, aber nicht aufgegeben. Es muß gelingen, dieses Thema ganz vom Tisch zu bringen, wenn wir die mittelständische Struktur unserer Wirtschaft als Nährboden für unsere gesunde Entwicklung behalten wollen. Es ist nicht Ausdruck einer modernen Sozialethik, an Forderungen zu Arbeitszeitverkürzung festzuhalten, sondern vielmehr ein Symptom der Verzweiflung und Hilflosigkeit, bessere gewerkschaftliche Argumente vorzutragen, die auch den Beifall und die Gefolgschaft der Arbeitnehmer finden. Es wird längst nicht mehr nur hinter vorgehaltener Hand ausgesprochen, daß die weit überwiegende Mehrzahl der Kolleginnen und Kollegen in den Betrieben in Wirklichkeit andere Sozialtaten einer Arbeitszeitverkürzung zu Lasten der Hektik am Arbeitsplatz vorzieht.

Der Europäische Binnenmarkt öffnet in Kürze seine Pforten und auch aus der Sicht dieses umfassenden Wirtschaftsgebietes sind alle Maßnahmen abzulehnen, die unsere Wettbewerbspositionen nach 1992 beeinträchtigen. Immerhin ist nach den heutigen Verhältnissen jeder dritte Groß- und Außenhändler auf dem Gebiet des Europäischen Binnenmarktes ein deutsches Unternehmen. Unsere Chancen stehen also nicht schlecht. Aber diese Chancen können nur genutzt werden, wenn unsere Betriebe nicht in den Start-

löchern sitzen bleiben. Es ist erwiesen, daß sich unsere Nachbarn, beispielsweise in Frankreich und Italien, wesentlich intensiver um Kenntnisse auf den europäischen Märkten bemühen als unsere Unternehmen.

Das darf nicht so bleiben. Der Landesverband wird im kommenden Jahr eine großangelegte Untersuchung mit Blick auf Europa durchführen und wir werden dann ein Instrumentarium entwickeln, das es den Betrieben ermöglichen soll, die richtigen Strategien für die 90er Jahre zu finden. Das kann aber nur dann geschehen, wenn die Bereitschaft zur Auseinandersetzung mit neuen Anforderungsprofilen gegeben ist.

Ähnliches gilt sicher auch für die Angebots- und Nachfragestrukturen in der DDR. Aber hüten wir uns davor, einen Entscheidungsschwerpunkt entweder im gesamtdeutschen Handel oder im europäischen Handel zu suchen. Es kann nur Aktivitäten geben, die sowohl in die eine wie in die andere Richtung gehen. Der LGA hat deshalb auch eine Kommission gebildet, die 1990 die Möglichkeiten zur Kooperation mit der DDR in der Praxis des Großhandels präzisieren und katalogisieren wird. Eine entsprechende Anlauf- und Beratungsstelle wird noch im Frühjahr ihre Arbeit aufnehmen.

Daneben stehen all die aktuellen Probleme in den traditionellen Bereichen der Steuerpolitik, der Bildungspolitik, der Betriebswirtschaft, des Kartellrechts, um nur einige zu nennen. Die 90er Jahre werden keineswegs belastungärmer oder unternehmerfreundlicher sein. Die Unternehmer werden keine neuen Verbündeten finden, denn es gibt sie nicht. Es wird, wie in der Vergangenheit, darauf ankommen, daß sich der Unternehmer über seine Verbände selbst in der Öffentlichkeit darstellt, daß die Entschlossenheit weiterwächst, von der Defensive zur Offensive überzugehen. „Partner im LGA – eine starke Gemeinschaft“, dieser Slogan besitzt nicht nur zum Jahreswechsel 1989/90, sondern ganz gewiß für die ganzen 90er Jahre großes und möglicherweise entscheidendes Gewicht.

Wir danken allen Mitgliedern des LGA für das Vertrauen und die Unterstützung, die sie ihrem Verband gewährt haben. Wir danken für Kollegialität ebenso wie für Solidarität. Allen Unternehmern, den Familien und den Mitarbeitern wünschen wir frohe und gesegnete Weihnachten sowie ein gesundes, erfolgreiches und friedliches Jahr 1990.

DER PRÄSIDENT
Helmut Hartmann

DER HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER
Werner Sattel

Arbeitgeberfragen

Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie im Binnenmarkt

Anlässlich eines Binnenmarktseminars in Bonn stellte **Manfred Wegner**, Ifo-Institut München, die Ergebnisse neuester Forschungen zum o. g. Thema vor. Das Ifo-Institut hat auf der Grundlage bisheriger sektoraler Untersuchungen versucht, Wettbewerbsstärken und Schwachstellen der deutschen Industrie im Vergleich zu ihren europäischen Konkurrenten zu ermitteln. Generell kommt das Institut zu dem Ergebnis, daß die deutsche Industrie mit einer starken Wettbewerbsfähigkeit in den Binnenmarkt geht. Für die vom Binnenmarkt besonders betroffenen Sektoren werden folgende Grundsatzaussagen gemacht:

- Die deutschen Industriezweige mit großer Wettbewerbsfähigkeit sind häufiger zu ermitteln (45%) als der Durchschnitt in den übrigen EG-Mitgliedstaaten (25%). Sie profitieren insbesondere vom Anstieg der Nachfrage in den Jahren 1980 bis 1987.
 - Als besonders stark herausgestellt werden die Branchen Maschinenbau, Automobilindustrie, Elektromotoren, Generatoren- und Transformatorenbau.
 - Zu den in der Bundesrepublik schwächeren Bereichen Teile der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, die Baumwoll-, Bekleidungs- und Schuhindustrie sowie Schmuck- und Teppichherstellung. „Höchst beunruhigende Schwachstellen“ macht das Ifo-Institut für die Computer- und Büromaschinenindustrie sowie den Luftfahrtzeugbau aus. Als gefährdet werden die Sektoren Fernmelde- und medizinische Gerätehersteller, das Brauereigewerbe, der Schiffbau und die pharmazeutische Industrie eingestuft.
 - Die Mehrzahl der Industriebranchen in der Bundesrepublik konnte auch in bisher schwachen Bereichen im vergangenen Jahrzehnt die Wettbewerbsfähigkeit verbessern, verschlechtert habe sich jedoch die Position wiederum bei Gartenverarbeitungsgeräten, Büromaschinen und im Flugzeugbau.
- In seinen Ausführungen wies Wegner insbesondere darauf hin, daß für das verarbeitende Gewerbe in der Bundesrepublik die Herausforderung weniger in der Schaffung des Binnenmarktes an sich, sondern weiterhin „in den technologischen Stärke Japans und teilweise auch der USA“ liegen. Ein großer Binnenmarkt als auch effiziente Industrien im Inland als Folge des zunehmenden Wettbewerbs werde zukünftig auch die Stellung der deutschen Wirtschaft als Anbieter auf den Weltmärkten stärken.

Nachfolgend eine Übersicht, die die dargestellten Ergebnisse wiedergibt.

Nachfrageentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit der sensiblen Industriezweige in der Bundesrepublik

Nachfrageänderung (laufende Preise) in 9 EG-Ländern
1980 – 87 in %

Nachfrageänderung	Wettbewerbsfähigkeit ^{a)}	NACE-Nr.	Industriezweige	Veränderung
unterdurchschnittlich	hoch	3260	Zahnräder, Getriebe	23,6
	durchschnittlich	2480 3610 3620 4210 4810	Keramikindustrie Schiffbau Schienenfahrzeuge Süßwaren Gummiverarbeitung	21,6 -28,4 28,7 27,2 26,0
	gering	4380 4910	Teppichherstellung Schmuckherstellung	18,6 -97,3
	hoch	3150 3210 3240 3250 3420	Kessel- und Behälterbau Landwirtschaftliche Maschinen Masch. f. d. Nahrungs-/Genußmittel- u. d. Chemische Industrie Masch. f. d. Eisen-/Stahlindustr. Elektrogeräte	37,8 38,4 52,1 50,9 53,0
	durchschnittlich	2470 2500 3460 3470 4270	Glasindustrie Chemische Industrie Elektro-Haushaltsgeräte Elektrische Leuchten Brauereien	37,6 47,4 40,9 53,5 35,3
überdurchschnittlich	gering	4250 4300 4510 4530 4550 4940	Traubenwein Textilgewerbe Schuhindustrie Bekleidungsindustrie Konfektion sonst. Textilwaren Spiel- und Sportwaren	50,0 33,3 34,6 38,0 42,2 31,2
	hoch	3220 3230 3270 3510	Metallbearbeitungsmaschinen Textilmaschinen Sonstige Maschinen Kfz-Industrie	57,8 80,5 66,3 83,3
	durchschnittlich	2570 3300 3440 3450 3640 3720	Pharmazeutische Industrie Büromasch./Datenverarbeitungsg. Fernmeldegeräte Rundfunk- und Fernsehgeräte Luftfahrtzeugbau Medizin-/orthopädiemech. Erz.	85,4 181,1 84,1 87,2 57,5 75,6
	gering	4170 4280	Teigwaren Alkoholfreie Getränke	81,2 67,6

^{a)} Entsprechend dem synoptischen Indikator: hoch = 3 + 4;
durchschnittlich = 2 + 1 + 0 + (-1) + (-2); gering = (-3) + (-4).

Quelle: SAEG-VISA; Berechnungen des Ifo-Instituts

*Wir wünschen allen Mitgliedsfirmen
ein glückliches, erfolgreiches Neues Jahr*

Finanzierungshilfen für den Großhandel

Nachstehend eine Übersicht über die Konditionen der von der Deutschen Ausgleichsbank (DA) bzw. der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gewährten Darlehen nach dem heutigen Stand.

Konditionen der für den Großhandel wichtigsten Darlehen der Hauptleihinstitute
Deutsche Ausgleichsbank (DA) und Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

	Laufzeit Jahre (bis zu)	tilgungsfreie Jahre (höchstens)	Zinssatz %	Auszahlung %	Darlehenshöhe DM (bis zu)
ERP-Standortprogramm (DA)	10 15 für Bauvorhaben	2	6,5	100	300.000,—
Eigenkapitalhilfeprogramm (DA)	20	10	7,5 – 8,5	100	300.000,—
ERP-Existenzgründungsprogramm (DA)	10 15 für Bauvorhaben	2	6,5	100	300.000,—
Ergänzungsprogramm I (DA)	10	2	6,75	96	bis zu 50% der förderungsfähigen Investitionskosten
ERP-Regionalprogramm (KfW)	10 15 für Bauvorhaben	2		zur Zeit Antragsstop	300.000,—
Mittelstandsprogramm (KfW)	10	2	6,75	96	10.000.000,—

Allgemeine Rechtsfragen

BGA: Zuviel Bürokratie bei allgemeiner Produktsicherheit

Vor einer überhasteten Verabschiedung des Richtlinienvorschlags der EG-Kommission über die allgemeine Produktsicherheit hat der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels in einer Eingabe an die Bundesregierung gewarnt. Der Vorschlag gehe weit über die gesteckten Ziele einer Angleichung der Rechtsvorschriften der EG-Mitgliedstaaten über vorbeugende Sicherheitsmaßnahmen gegen fehlerhafte Produkte hinaus und berge die Gefahr der Entstehung einer totalen Überwachungsbürokratie, deren Aufwand in keinem Verhältnis zum Nutzen stehe. Die Vorschläge bedürften daher einer gründlichen Überprüfung im Hinblick auf ihre Auswirkungen in der täglichen Wirtschaftspraxis.

Der BGA erinnert daran, daß schon heute jedes Unternehmen im eigenen Interesse ein Höchstmaß an Produktsicherheit anstrebe, um sich einerseits im Wettbewerb zu behaupten, andererseits aber auch einer Produkthaftung zu entgehen. Bereits jetzt bestünden genügend staatliche, halbstaatliche und private Organisationen, die Kontrollfunktionen in bezug auf Produktsicherheit wahrnehmen, so daß der vorgesehene Aufwand unnötig sei.

Das vorgesehene Überwachungssystem berge auch die Gefahr – so der BGA weiter – den freien Handel zu beeinträchtigen und zur Abschottung des Gemeinsamen Marktes gegen Konkurrenzprodukte aus Drittländern mißbraucht zu werden.

Für ungenügend hält der BGA den vorgesehenen Rechtsschutz der betroffenen Unternehmen, die durch falsche Produktwarnungen oder fehlerhafte behördliche Eingriffe Schaden erleiden und plädiert – auch aus Gründen der „Waffengleichheit“ – für eine ver-

aufbau (KfW) gewährten Darlehen nach dem heutigen Stand.

Für Vorhaben im Zonenrandgebiet gelten zum Teil abweichende Konditionen, die im Tableau nicht berücksichtigt sind.

schuldensunabhängige Schadensersatzhaftung in derartigen Fällen: „Wir erlauben uns, in diesem Zusammenhang an die ganz einfache Wahrheit zu erinnern, daß den Leistungen der Unternehmen bei der angemessenen Versorgung des Verbrauchers mit dem Bedarf des täglichen Lebens, zumindest der gleiche Wert zukommt wie den Maßnahmen, die den Verbraucher vor unsicheren Produkten schützen soll“, führt der BGA in diesem Zusammenhang aus.

Bürg für 600 Unternehmen im Handel

Die Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern GmbH, eine gemeinsame Tochter der Landesverbände des Groß- und Außenhandels sowie des Bayerischen Einzelhandels besteht seit nunmehr gut 30 Jahren. Sie tritt immer dann als Bürgschaftsbank in Erscheinung, wenn Neugründungen oder Erweiterungen im Handel zu finanzieren sind und staatliche wie private Kreditgeber nach Bürgen verlangen.

In den 30 Jahren ihres Bestehens wurden rund 3500 Bürgschaften für Kredite in Höhe von insgesamt 350 Mio. DM übernommen, mit denen Investitionen in Milliardenhöhe ermöglicht wurden. Derzeit hat die Kreditgarantiegemeinschaft (KGG), die in den beiden letzten Geschäftsjahren ein Wachstum von 40% erzielte, rund 600 Bürgschaften mit einem Volumen von über 50 Mio. DM im Bestand. Allein im Jahre 1988 wurden von dieser Solidaritätseinrichtung des Handels 110 mittelständische Einzel- und Großhandelsbetriebe in Bayern gefördert.

Hauptgeschäftsführer Werner Sattel — 60 Jahre alt

Der Hauptgeschäftsführer unseres Landesverbandes, Herr Dipl.-Kfm. **Werner Sattel**, wurde am 7. November dieses Jahres 60 Jahre alt.



Werner Sattel führt den Landesverband seit 1975. Begonnen hat er seine Tätigkeit für den bayerischen Groß- und Außenhandel 1957 als Betriebsberater in der Gesellschaft für Handelsberatung mbH, deren Geschäftsführer er auch heute noch ist.

Sattel widmet sein besonderes Augenmerk den Zukunfts- und Entwicklungsfragen des deutschen Groß- und Außenhandels, insbesondere auch den Strukturfragen des Groß- und Außenhandels im nationalen wie auch internationalen Bereich. Dies gilt nicht zuletzt auch für die Integration des europäischen Groß- und Außenhandels im Hinblick auf 1992.

Werner Sattel ist zudem Mitgeschäftsführer der Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern, Geschäftsführer der Wirtschaftshilfe des Bayer. Groß- und Außenhandels, des GSG Gesamtverbandes des Spielwaren-Groß- und Außenhandels sowie des Bundesverbandes Kunstgewerbe, Geschenkartikel (B.K.G.). Im Bildungszentrum des bayerischen Handels gehört er dem Vorstand an, als Repräsentant des Großhandels stellt er sich der Bayerischen Volksstiftung als Mitglied des Stiftungsrates zur Verfügung. Er ist außerdem ehrenamtlicher Richter beim Landesarbeitsgericht.

Auf Bundes- bzw. europäischer Ebene ist er tätig in der Bundesbetriebsberatungsstelle für den Deutschen Groß- und Außenhandel, im Bndesverband des Deutschen Exporthandels (BDE) und im Ausstellerbeirat der Frankfurter Messe.

Diese Tätigkeiten auf den verschiedenen Ebenen und den breit gefächerten Aufgabengebieten haben **Werner Sattel** zum anerkannten Experten des Groß- und Außenhandels und gesuchten Ratgeber werden lassen. Sein Wirken und sein Einsatz für „seinen“ Berufsstand haben deshalb auch 1987 mit der Verleihung des Bundesverdienstkreuzes 1. Klasse ihre Würdigung erfahren.

Wir wünschen Herrn Sattel noch viele weitere Jahre Gesundheit und Glück, um den Groß- und Außenhandel in bewährter Weise sicher in und durch die 90iger Jahre zu führen!

Berufsausbildung und -förderung

Großhandel beim Spitzengespräch über die Arbeit der Konzertierten Aktion Weiterbildung

Auf Einladung des Bundesministers für Bildung und Wissenschaft fand am 31.10.1989 ein Spitzengespräch über die bisher geleistete Arbeit und Konzertierten Aktion Weiterbildung in sechs Arbeitskreisen statt. An dem rd. 2 1/2-stündigen Gespräch nahmen ca. 70 Personen teil, u. a. Frau Prof. Süßmuth als Präsidentin des Deutschen Volks- und Hochschulverbandes, Präsident Franke für die Bundesanstalt für Arbeit und Herr Fehrenbach für den Deutschen Gewerkschaftsbund. Für den BGA hatte der Vorsitzende des BGA-Berufsbildungsausschusses, Herr Hofmann teilgenommen. Er brachte folgenden Standpunkt in die Diskussion ein:

I.

„Ohne Qualifikation keine Innovation!“ Dieser Satz ist heute richtiger und wichtiger denn je. Die Wirkungen der Mitarbeiter-Qualifikation auf das Wachstum und die internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Volkswirtschaft sind nicht zu übersehen. Um im internationalen Wettbewerb in Zukunft weiterhin eine Spitzstellung behaupten zu können, müssen wir angesichts zu hoher und ständig wachsender Personalkosten einerseits und begrenzter Rohstoffreserven andererseits sehr viel „Know-how“, hochqualifi-

zierte Dienst- und Informationsleistung und Technologie auf den internationalen Markt bringen. Hierzu bedarf es besonders gut ausgebildeter Fachkräfte.

Berufliche Ausbildung und Weiterbildung besitzen im Groß- und Außenhandel demzufolge eine lange Tradition und einen hohen Stellenwert. Die jüngst im Rahmen einer Repräsentativuntersuchung des Instituts der Deutschen Wirtschaft „Kosten und Strukturen der betrieblichen Weiterbildung“ ermittelten Daten belegen dies auch. Die Untersuchungsergebnisse machen deutlich, daß die Unternehmen des Groß- und Außenhandels ihre Weiterbildungsaktivitäten auch ohne tarifvertragliche oder gesetzliche Regelung zu einem aktiven Instrument ihrer Unternehmenspolitik ausgebaut haben. Die gerade in jüngster Zeit erhobenen Vorwürfe, der Mangel an Fachkräften sei auf unzureichende Weiterbildungsleistungen der Wirtschaft zurückzuführen, sind damit eindeutig widerlegt.

Tätige Beteiligung

bei ggf. späterer Übernahmemöglichkeit von in Betriebs- und Geschäftsleitung erfahrenem **Dipl.-Ingenieurökonom** gesucht.

Angebote richten Sie bitte an die Hauptgeschäftsstelle.

II.

Der Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels e. V., der die rd. 100.000 Unternehmer mit 1,1 Mio. Beschäftigten als Spitzenverband vertritt, arbeitet in der Konzertierten Aktion Weiterbildung mit. Ich will hier keine ausführliche Zwischenbilanz der bisher geleisteten Arbeit ziehen. Es erscheint mir aber wichtig, auf folgende fünf Punkte besonders hinzuweisen:

1. Eigenverantwortung der unternehmerischen Wirtschaft

Ein wesentliches Kennzeichen der beruflichen Weiterbildung ist die Eigenverantwortung der unternehmerischen Wirtschaft. Sie muß unangetastet bleiben. Die Unternehmen können am besten und effektivsten die sachadäquaten Antworten auf die Herausforderungen des technologischen und strukturellen Wandels finden. Hierfür benötigen sie erhebliche Gestaltungsspielräume, um flexibel und schnell reagieren zu können. Nur so kann den differenzierten Weiterbildungsmöglichkeiten und Notwendigkeiten ausreichend Rechnung getragen werden. Die Möglichkeiten der Unternehmen, vorausschauend und zukunftsgerecht weiterzubilden, dürfen daher nicht durch gesetzgeberische oder tarifvertragliche „Bremsklötze“ behindert werden. Einer zunehmenden Normierung im Bereich der Weiterbildung muß daher entschieden entgegengewirkt werden, damit die Qualität von Weiterbildungsmaßnahmen weiterhin auf hohem Niveau aufrecht erhalten bleibt.

2. Trennung von allgemeiner und beruflicher Weiterbildung

Bei den verschiedenen Bereichen der Weiterbildung handelt es sich keineswegs um ein homogenes Feld. Allgemeine, politische und berufliche Weiterbildung sind ganz unterschiedliche Bildungsbereiche. Die berufliche Weiterbildung hat andere Ziele, Zielgruppen, Inhalte und Anforderungen als die allgemeine oder politische Weiterbildung. Ich beobachte mit Sorge den zur Zeit festzustellenden Trend, die Grenzen der allgemeinen und beruflichen Weiterbildung zu verwischen und eine Integration von allgemeiner, beruflicher und gesellschaftlich-politischer Weiterbildung anzustreben. Dies ist der falsche Weg!

Im übrigen muß gesehen werden, daß für eine allgemeine Persönlichkeitsbildung im Sinne einer allgemeinpolitischen oder gewerkschaftspolitischen Weiterbildung ausreichend Freizeit zur Verfügung steht. Das Angebot der bestehenden öffentlichen und privaten Einrichtungen der Erwachsenenbildung ist so umfangreich, daß der einzelne seinen Bemühungen um individuelle Weiterbildung, insbesondere auf staatsbürglerlichem oder politischem Gebiet, während des Jahresurlaubs und in der Freizeit nachkommen kann.

3. Zur künftigen Arbeit der Konzertierten Aktion Weiterbildung

Die seit mehr als 11/2 Jahren bestehende Konzertierte Aktion Weiterbildung hat in den sechs Arbeitskreisen mit insgesamt 28 Untergruppen sich ein enormes Arbeitsprogramm aufgeladen. Der vorliegende Bericht des Bundesministeriums für Bildung und Wissenschaft über die Arbeit der Konzertierten Aktion Weiterbildung (Frühjahr 1988 bis Herbst 1989) spricht insoweit Bände. Angesichts der Vielzahl der noch nicht erledigten Arbeiten vertrete ich mit

Nachdruck die Auffassung, daß zunächst diese Arbeiten geleistet werden sollen, ehe man sich über künftige Arbeitsschwerpunkte – sofern sie überhaupt in den Zuständigkeitsbereich der Konzertierten Aktion Weiterbildung fallen – Gedanken macht. Im Klartext: Der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels ist gegen eine weitere Aufstockung des Arbeitsprogramms der Konzertierten Aktion Weiterbildung!

4. Fremdsprachenqualifikation

Die berufliche Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Groß- und Außenhandel sind das Grundkapital und die entscheidende Investition der Zukunft. Das kaufmännische und technische Können, der wirtschaftliche Sachverstand, die Kreativität und Eigeninitiative, das Verantwortungsbewußtsein und die Fähigkeit, diszipliniert und partnerschaftlich zusammenzuarbeiten: dies sind die herausragenden Merkmale, die den unternehmerischen Erfolg unserer Wirtschaftsstufe seit Jahren entscheidend mittragen, und zwar national wie international.

Auf die Fremdsprachenkompetenz, die im Außenhandel besonders erforderlich ist und mit Blick auf die bevorstehende Vollendung des EG-Binnenmarktes immer wichtiger wird, möchte ich mit Nachdruck hinweisen. Vor allem die klein und mittelständisch strukturierten Unternehmen des Groß- und Außenhandels votieren uneingeschränkt für eine Einführung bzw. weitere Ausdehnung der Fremdsprachenqualifikation/der Fremdsprachenausbildung. Dies gilt nicht nur für das Berufsbild des Kaufmanns/der Kauffrau im Groß- und Außenhandel, sondern auch mit Blick auf andere Berufsgruppen, wie z. B. Bürokaufleute und Bürogehilfinnen.

5. Berufsbildung im EG-Binnenmarkt

Der beruflichen Bildung in der Europäischen Gemeinschaft kommt aus unserer Sicht nicht nur bildungspolitisch, sondern vor allem auch wirtschafts-, arbeitsmarkt- und sozialpolitisch eine zentrale Rolle bei der Verwirklichung sowie vor allem bei der Entfaltung und Entwicklung des gemeinsamen Binnenmarktes zu. Mit Blick auf die berufliche Aus- und Weiterbildung, insbesondere im Groß- und Außenhandel, setzen wir uns weiterhin für das Prinzip der **Subsidiarität** ein. Die einzelnen Mitgliedsstaaten und hier vor allem die Sozialpartner haben demzufolge eigenverantwortlich für eine qualifizierte berufliche Aus- und Weiterbildung Sorge zu tragen. Das duale System in der Bundesrepublik Deutschland hat sich bewährt, nicht zuletzt wegen des großen Praxisbezugs. Auf dieser Ebene muß weitergearbeitet werden, damit „Qualified in Germany“ ein international ebenso anerkanntes Gütesiegel bleibt wie „Made in Germany“. Die Organisationen des Deutschen Groß- und Außenhandels werden in dieser Richtung weiter arbeiten.

Weiterbildungs-Datenbank

Der Markt für die berufliche Weiterbildung wächst. Zahlreiche Bildungsträger wie Berufsverbände, Akademien, private Institute und private Schulen, Kammern oder Volkshochschulen bieten inzwischen eigene Programme an. Das führt dazu, daß viele Unternehmen und Bildungsinteressierte über die Programmvielfalt nicht mehr ausreichend informiert und beraten sind. Abhilfe wird derzeit in einzelnen Städten mit dem Aufbau des Weiterbildungs-Informations-Systems (WIS) geschaffen. Weiterbildungs-Datenbanken sind EDV-gestützte Informationssysteme, die jedem die Recherche nach Suchbegriffen ermöglichen.

In der Regel sind der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT), der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) sowie die Industrie- und Handelskammern (IHK) und Handwerkskammern (Hwk) Träger und Koordinatoren dieses Informationssystems. Seit

Abteilungsleiter und Einkäufer

(Heimtex-Aussteuerbereich), 40 Jahre, verh., Wirtschaftsabitur, Konzernausbildung, EDV-Erfahrung, sucht neue interessante **Führungsaufgabe im Großhandel** (nur Großraum München).

Angebote bitte an die Hauptgeschäftsstelle.

September 1986 besteht eine Weiterbildungs-Datenbank in Berlin, die mit Unterstützung des Senators für Wirtschaft und Arbeit eingerichtet wurde, sowie eine in Hamburg. Jetzt werden Datenbanken auch in Bayern und Nordrhein-Westfalen aufgebaut. Ab Mitte 1990 sind auch in den Bundesländern Baden-Württemberg, Hessen, Niedersachsen und Rheinland-Pfalz regionale und überregionale Recherchen über Weiterbildungsangebote möglich. Dann werden rund 47.000 Veranstaltungen von etwa 460 Trägern aus dem Informationssystem abrufbar sein.

Die Datenbanken sind noch nicht dialogfähig, erlauben daher dem Benutzer nicht, Fragen ans Programm zu stellen. Daraus folgt für den Bildungsinteressierten: Er gibt Namen, Adresse, Alter und Ausbildungsstand in das System ein. Als Suchbegriff dient dann entweder das spezielle Interessengebiet, auf dem sich der Lernbegierige fortbilden möchte, oder – wenn die Weiterbildungsziele noch unklar sind – eine bestimmte Berufsgruppe, in der sich der Interessierte höher qualifizieren möchte. Dabei können mehrere Suchbegriffe, nach denen recherchiert wird, miteinander kombiniert werden.

Signalisiert der Computer, daß er entsprechende Angebote gespeichert hat, werden die in Frage kommenden Kurse mit erläuternden Hinweisen ausgedruckt und dem Anfragenden gebührenfrei ausgehändigt. Der Datenausdruck enthält das Thema des Kursangebots, den Veranstalter, weiter Anschrift, Telefonnummer und Kontaktperson, Lernziele, Kursinhalte, Ablauf des Kurses sowie Hinweise auf Lernort und Verkehrsverbindungen. (iwd)

Verschiedenes

Gefahrgut-Tage Hamburg 1990

Am 19. und 20. Februar 1990 veranstaltet die Fachzeitschrift GEFÄHRLICHE LADUNG zum sechsten Mal die **Gefahrgut-Tage Hamburg**.

Redner aus dem UN-Expertenkomitee, dem Europa-Parlament, aus den USA, Holland und natürlich aus Deutschland werden über vier Schwerpunkte des Gefahrgut-Rechts referieren:

1. Der Gemeinsame Markt und die Rolle sowie die Pflichten der Bundesrepublik beim Gefahrgut-Recht mit immer neuen Problemen (Dir. J. Strauss, Hoechst/G. Topmann, Europa-Parlament/ Chr. Hinz, Dr. Hole und H. J. Busch, BMV).
2. Mehr Sicherheit durch die neue Gefahrgut-Klassifizierungsphilosophie der UN (J. C. Astro, UN-Experte), die Sicherheitsnormen (EN, ISO, DIN u. a.) und ihre Auswirkungen auf den Gefahrgut-Transport (Dr. Bambach, RAL-Vizepräsident) und die Kontrolle der Stauung (Kapt. H. J. Möller, Nautischer Sachverständiger).
3. Amerika mit seinen neuen Verpackungsvorschriften und Exportproblemen für Europa (Ph. C. Olenik, US-Coast Guard/Dir. N. A. Juergen, RAM Forwarding/Kapt. K. Rolfs, Hapag Lloyd).
4. Das neue Enthaltungsrecht beim Gefahrgut-Transport, seine Auswirkungen und seine Umsetzung (Prof. Dr. R. Herber, Experte für Seerecht und Seehandelsrecht/Dr. R. Renger, BMJ/ Dir. U. Lemor, HUK-Verband/Verkehrsgewerbe).

Auf dieser europäischen Gefahrgut-Infobörse treffen sich Führungskräfte aus Chemischer Industrie und Chemiehandel, aus Verkehrswirtschaft und Transportgewerbe sowie aus Behörden, Fachorganisationen und der Wissenschaft zum individuellen Erfahrungsaustausch.

Info: GEFÄHRLICHE LADUNG, Gefahrgut-Tage Hamburg, Stahlwiete 7, D-2000 Hamburg 50. Telefon: 0 40/8 50 00 71, Fax: 0 40/8 50 77 58.

Personalien

Wir betrauern

Vorstandsmitglied Josef Kempf

Ende Oktober verstarb unser langjähriges Vorstandsmitglied **Josef Kempf**, Ansbach. **Josef Kempf** stellte über die vielfältigen Belastungen im eigenen Unternehmen hinaus sein fundiertes kaufmännisches und fachliches Wissen in den Dienst der Gesamtwirtschaft. Über die Vorstandsmitgliedschaft hinaus arbeitete er als Vorsitzender des Fachzweiges Elektro und Rundfunk und leistete richtungsweisende Arbeit. Als Mitglied der Vollversammlung und des Handelsausschusses wie als stellvertretender Vorsitzender des Industrie- und Handelsgremiums der Kammer Nürnberg diente er uneigennützig der Selbstverwaltung der mittelfränkischen Wirtschaft. Darüber hinaus stellte er sich als Handelsrichter beim Landgericht Ansbach und als Finanzrichter beim Finanzgericht Nürnberg für ehrenamtliche Aufgaben zur Verfügung.

Präsident **Walter Braun** sagte in seinem Nachruf: „Der bayerische Groß- und Außenhandel sowie der deutsche Elektro-Großhandel nimmt tief bewegt Abschied von Josef Kempf, von einem Kollegen, dessen Hingabe an die unternehmerische Verpflichtung ebenso wie die Bereitschaft zur partnerschaftlichen Solidarität ihn gleichermaßen beispielhaft auszeichneten. Wir kannten und schätzten Josef Kempf als einen Mann, der nicht zögerte, sich für eine als richtig und ehrenhaft erkannte Sache mit dem Gewicht seiner ganzen Persönlichkeit und wenn es sein mußte, auch als selbstbewußter Streiter einzusetzen. Josef Kempf hat sich um unseren Berufsstand bleibende Verdienste erworben. Wir alle werden ihn nie vergessen.“

Wir gratulieren

Herrn **Karl-Friedrich Müller-Lotter** in Nürnberg, Vorstandsmitglied und bildungspolitischer Sprecher unseres Landesverbandes, Geschäftsführer der Firma G. F. Lotter. Karl-Friedrich Müller-Lotter wird mit Wirkung vom 18. April 1990 an erneut zum Handelsrichter berufen. Am 7. Dezember 1989 wählte die Industrie- und Handelskammer Nürnberg Karl-Friedrich Müller-Lotter zum Vizepräsidenten in direkter Nachfolge von Präsident Braun (ausführlicher Bericht folgt).

Unsere Glückwünsche gelten ebenfalls

Herrn **Albrecht Hildebrandt**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma LM Liftmaterial GmbH in Pliening-Landsham, der mit Wirkung vom 6. Dezember 1989 an zum ehrenamtlichen Richter an der Kammer für Handelssachen berufen wurde.

Herrn **Werner Zehe**, Firma Werner Zehe GmbH, Heizungsgroßhandel in Schweinfurt, der mit Wirkung vom 1. Dezember 1989 an für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg wieder berufen wurde.

Wir gratulieren Herrn Zehe sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Präsidiumsmitglied Rudolf Schmidt mit Verdienstorden 1. Klasse ausgezeichnet

Unser Präsidiumsmitglied und Vorsitzende des sozialpolitischen Ausschusses im LGA, Dipl.-Kfm. **Rudolf Schmidt**, ist das Verdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland verliehen worden.



Während des Festaktes: Staatssekretär Zeller (r.) und Rudolf Schmidt (l.)

In seiner Laudatio fand Staatssekretär **Zeller**, Bayer. Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, die Ehrenämter besonderer Erwähnung wert, die **Rudolf Schmidt** für den mittelständischen Groß- und Außenhandel der gesamten Bundesrepublik Deutschland ausübt. So stelle er sein umfangreiches Fachwissen dem sozialpolitischen Ausschuß des LGA auf bayerischer Ebene ebenso als Mitglied des Ausschusses im Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels auf Bundesebene zur Verfügung. Besondere Verdienste habe er zudem als Leiter der Tarifkommission für den bayerischen Groß- und Außenhandel. In dieser Funktion habe er mehrere Lohn- und Gehalts- sowie Manteltarifverträge für die Mitarbeiter des Groß- und Außenhandels verantwortlich mitgestaltet und damit wesentlich zum Arbeitsfrieden in diesem Bereich beigetragen. Besonders hervorgehoben wurde auch die konstruktive Mitarbeit Schmidts bei der Formulierung des EG-Bilanzrichtliniengesetzes. Als Vorsitzenden des Steuerausschusses des LGA sei **Rudolf Schmidt** mitzuverdanken, daß gerade die mittelständischen Interessen in diesem Gesetz wirkungsvoll verankert werden konnten. Als ehrenamtlicher Handelsrichter beim Landgericht Augsburg trage er noch heute durch sein gesundes Rechtsempfinden und seine fundierten Rechtskenntnisse zu einer gerechten Urteilsfindung bei. Sein sozialpolitisches Verantwortungsbewußtsein habe er lange Jahre als ehrenamtlicher Richter beim Sozialgericht Augsburg unter Beweis gestellt.

Von den zahlreichen Ehrenämtern bei der IHK für Augsburg und Schwaben erwähnte Zeller besonders die Mitgliedschaft im Beratungsausschuß für die Gründung des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fachbereichs der Universität Augsburg. Nicht unerwähnt gelassen wurde außerdem sein Engagement im sportlichen Bereich, wo Schmidt lange Jahre als Ballonsport-Referent beim Luftsportverband Bayern tätig war.

Wir freuen uns mit Herrn **Schmidt**, daß seine beispielhaften Leistungen mit der Verleihung des Bundesverdienstkreuzes 1. Klasse Anerkennung und ihre Würdigung erfahren haben.

Fritz Mahler ausgezeichnet

Mit der ersten Goldenen Ehrennadel der Säurefliesner Vereinigung ist Herr **Fritz Mahler**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Bauwaren Mahler GmbH & Co. in Augsburg ausgezeichnet worden.

Der Säurefliesner Verband bedankt sich damit für ein nahezu 50jähriges Engagement um ein hohes Leistungsniveau im Baustoff- und Fliesenhandel sowie um die sachkundige Anwendung und Verarbeitung daraus angebotener Baustoffe. Fritz Mahlers Weitblick für die fruchtbare und verbindende Zusammenarbeit von Fliesenfachunternehmen über nationale Grenzen hinaus wird zwischenzeitlich zur Selbstverständlichkeit. Fritz Mahler gehört jedoch zu den Männern, welche die Vorteile einer entsprechenden Zusammenarbeit zur optimalen Betreuung der Auftraggeber von Bauausführungen frühzeitig erkannt und die vertrauensvolle Basis für eine solche Zusammenarbeit bereits geschaffen hat als von europäischer Wirtschaftsgemeinschaft noch nicht gesprochen wurde.

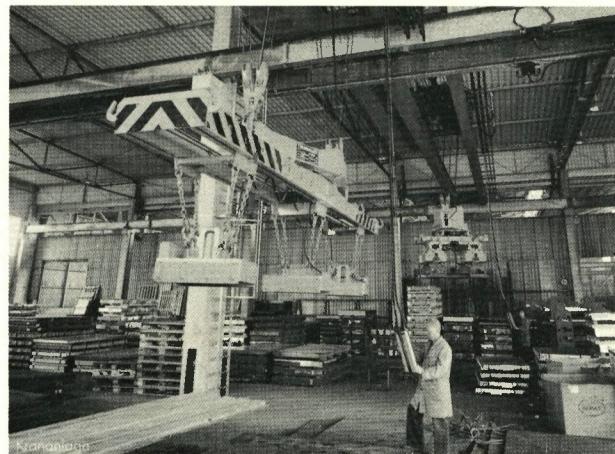
Bernd Georg Wenzel in Einigungsstelle berufen

Herr **Bernd Georg Wenzel** von unserer Mitgliedsfirma Firma Zwissler + Krebs GmbH, Großostheimer Straße 90, 8750 Aschaffenburg, wurde in die Einigungsstelle zur Beilegung bürgerlicher Rechtsstreitigkeiten aufgrund des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb bei der IHK Aschaffenburg mit Wirkung vom 1.12.1989 bis 30.11.1992 berufen.

Wir gratulieren sehr herzlich!

100 Jahre Gebr. Reinhard, Stahlhandel

1889 gründeten die Brüder Wilhelm und Karl Reinhard die Firma als oHG in der Franziskanergasse in Würzburg. Der Zweck des Unternehmens war der Handel mit Walzeisen, Handwerkerbedarf, besonders Hufbeschlag sowie Öfen und Herde.



Nach dem ersten Weltkrieg wandte sich die Firma dem Großhandel zu und bediente überwiegend Händler im gesamten bayerischen, nordbadischen und thüringischen Raum. Nach der völligen Zerstörung 1945 begann die zweite Generation, die Herren Wilhelm, Karl und Fritz Reinhard, zusammen mit bewährten Mitarbeitern, den Wiederaufbau des Büros und Lagers Bahnhofstraße sowie der Läger Aumühle und Peterstraße. Im Jahre 1964 wurde in Heidingsfeld ein neues Stahlager mit 5 überdachten Kranbahnhallen errichtet.

Heute wird die Firma in der 3. Generation durch Herrn Bernd Reinhard geführt. Durch den Erwerb von weiteren Grundstücken mit Lagerhallen anschließend an den vorhandenen Grundbesitz in Heidingsfeld konnten die Läger Bahnhofstraße und Peterstraße aus der Innenstadt nach Heidingsfeld verlagert werden. Durch den weiteren Ausbau in Heidingsfeld von 1984 bis 1985 von zwei Lagerhallen sowie der Erweiterung des Kleineisenlagers mit Lagerbüro konnte eine Konzentrierung des gesamten Lagerbetriebs mit einer Ausweitung des Sortiments erreicht werden.

Durch den Neubau eines Verwaltungsgebäudes wurde am 1. März 1986 der bisherige Firmensitz Bahnhofstraße aufgegeben und die Zusammenfassung des gesamten Betriebes in Heidingsfeld auf einer Fläche von 42.028 qm zum Abschluß gebracht.

Beschäftigt werden heute 130 Mitarbeiter. Ein eigener Fuhrpark mit 15 LKW garantiert dem Kundenkreis eine zuverlässige Belieferung. Das Lieferprogramm umfaßt im wesentlichen Walz- und Edelstähle mit Anarbeitung durch Brennen, Sägen und Biegen, Eisenwaren, Baubedarf, Spenglerbedarf, Werkzeuge, Maschinen, Öfen und Herde. Abnehmer sind Handel, Industrie und Handwerk in Unterfranken und den benachbarten Gebieten.

Unser Landesverband gratuliert dem Unternehmen sehr herzlich zum 100jährigen Betriebsjubiläum. Mit der Gratulation verbunden ist die Anerkennung der unternehmerischen Leistung, die Voraussetzung dafür war, daß ein mittelständischer Familienbetrieb über zwei Weltkriege hinweg es zu seiner heutigen Größe und Bedeutung bringen konnte. 100 Jahre Firmentradition – eine stolze Entwicklung!

Die Unternehmensgruppe Karnehm feiert 50jähriges Jubiläum!

Die Unternehmensgruppe Karnehm feiert unter dem Motto „50 Jahre Karnehm – auf ein neues Wohnen!“. Und dies ist auch die Philosophie der Karnehm-Verantwortlichen und des Geschäftsführers, Reinhard Pevestorf:

Aus dem ersten, kleineren Stammhaus in München ist heute eines der größten Einrichtungsunternehmen im Süddeutschen Raum geworden. Mit einem imposanten Einrichtungszentrum in München und weiteren Niederlassungen in Augsburg, Eggenfelden, Kempten-Durach, Passau, Regensburg und Rosenheim.

Unter dem Motto „Karnehm, die bayerische Großhandelsgröße“ hat man über ganz Bayern leistungsstarke Unternehmen aufgebaut, die vor allem auch dem Handwerk seit Jahrzehnten als zuverlässige und starke Partner zur Seite stehen. In Rosenheim und Eggenfelden sind aus den jeweiligen Möbelhäusern inzwischen attraktive Einzelhandels-Geschäfte geworden.

Gleichzeitig wurden aber auch die Zeichen der Zeit und die Veränderungen vieler Verbrauchergewohnheiten erkannt und beachtet:

Neben den Karnehm-Einrichtungshäusern können Endverbraucher auch in den Stopp-Mitnahmemärkten von Karnehm in Augsburg, Kempten-Durach und Passau einkaufen – und zwar auf besonders günstige und schnelle Art!

Ein weiterer Teil der Unternehmensgruppe hat in den letzten Jahren ebenfalls stark von sich reden gemacht: Karnehm Concepte – der Unternehmensbereich von Karnehm, der sich speziell um die professionelle Objekteinrichtung kümmert. Das Team aus dem Allgäu feiert große Erfolge im Innenausbau von Hotels und Gestalten von Heimen. Außerdem sind die Planer und Innenarchitekten natürlich eine gern genutzte Kompetenz, wenn es um außergewöhnliche Kundenwünsche in den Karnehm Möbelhäusern geht.

Rundherum präsentiert sich die Unternehmensgruppe Karnehm als äußerst vielseitig, dynamisch und erfolgreich – gerade die letzten Jahre wurden viele der neuen Maßnahmen frisch ange-

packt, wurden Maßstäbe für die 90er Jahre gesetzt. Die Wünsche der Verbraucher werden immer individueller, die Anforderungen des Marktes immer härter – deshalb zählt für Karnehm nur eines: Echte Leistung auf allen Gebieten!

Graën hat zwei Gründe zum Feiern

Gleich zwei Anlässe gab es für eine stimmungsvolle und gelungene Einweihungsfeier bei unserer Mitgliedsfirma **Wilhelm Graën GmbH & Co.**, Cemikalien-Großhandel in München; einerseits die Einweihung eines neuen Verwaltungsgebäudes, zum anderen war der Grund die Feier zum nachgeholten 40jährigen Firmenjubiläum. Genau am 7. Juli 1949 war die Firma gegründet worden. Sie präsentiert sich heute in einem neuen Rahmen. Für alle Beteiligten soll es eine wesentliche Entlastung und bessere Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter bringen, gemessen an den früheren Verhältnissen.



Herr Schumacher, Geschäftsführer der Wilhelm Graën GmbH, dankte allen Mitarbeitern für das Verständnis, das sie während der Bauphase aufgebracht haben und ging dann kurz auf die Firmengeschichte ein. Gründungsjahr war ein Jahr der Währungsreform bzw. die Gründung geschah im gleichen Jahr wie die Gründung der Bundesrepublik Deutschland, als der damalige Besitzer, Herr Wilhelm Graën, das Unternehmen in München ansiedelte. 1971 veräußerte der Alleininhaber das Unternehmen an vier Gesellschafter A. + E. Fischer, Wiesbaden, Herkommer + Bangerter in Stuttgart, Wilhelm Jäkle in Nürnberg bzw. die F. B. Silbermann Augsburg.

Heute beschäftigt das Unternehmen 60 Mitarbeiter, 30 gewerbliche und 30 kaufmännische.

Die Bedeutung des Unternehmens ist über die Landesgrenze hinaus bekannt. Das Einzugsgebiet ist von Ulm, die Illerlinie, den Bodenseeraum, die österreichische Grenze, die tschechische Grenze bis Furth im Wald und von hier über Regensburg, Ingolstadt und Donauwörth zu ziehen. Ein eigener Fuhrpark, bestehend aus elf Spezialfahrzeugen und Kraftfahrern mit dem Befähigungsnachweis, derartige Güter zu transportieren, ermöglicht schnellste Verteilung über das gesamte Verkaufsgebiet.

Die chemische Industrie hat es z.Zt. nicht leicht mit ihrer Position in der Öffentlichkeit. Chemikalienhändler stehen zwar nicht so sehr im Mittelpunkt der öffentlichen Meinung, aber die Auflagen sind ebenso groß. Um so mehr ist sich der Chemiehandel bewußt, an der Verantwortung mitzutragen. Ein weites Betätigungsgebiet ist der Umweltschutz, wobei die Firma den Kunden und Interessenten erfolgreiche Saniersysteme und Sanierkonzepte vorführen und unterbreiten kann.

Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Sicherheit, das sind die Maximen, nach denen die Firma Graën groß geworden ist und nach denen sie auch in Zukunft weiterhin handeln wird.

Der LGA wünscht auf diesem Wege weiterhin großen Erfolg.

Der neue Kreilinger setzt auf Erlebnis-Einkauf

Premierenstimmung in Passau. Mit dem am 3. November neueröffneten Kreilinger Haus in Neustift wird den Kunden nicht nur ein sehr viel größeres Angebot als vorher präsentiert, sondern auch eine neue Einkaufswelt. Nach nur 13 Monaten Bauzeit ist ein Fachgeschäft entstanden, wie es in Deutschland kein zweites gibt.



Unter einer 16 m hohen Glaskuppel sind auf 3 800 qm, über 2 Etagen, 9 Fachabteilungen untergebracht, die allesamt hochwertige Markenartikel namhafter Firmen präsentieren. Passaus neue schöne Meile zeigt von Glas, Porzellan, Keramik, Bestecken, über Geschenkartikel, Haushaltswaren und Schreib- und Spielwaren bis zu einer Sanitärausstellung mit 50 komplett eingerichteten Bädern inklusive Fliesenstudio alles, was schön ist und Spaß macht. Zusammen mit dem bereits bestehenden Fachzentrum für Haus, Hobby und Garten, sowie dem Heizungsstudio kann der Kunde jetzt an einem Ort seine gesamten Einkäufe erledigen.

Doch nicht nur das. Die Grundidee für dieses neue Haus war, Einkaufen zum Erlebnis machen. Entspanntes Bummeln, in Ruhe ausuchen und zwischendurch einen Imbiss im Café-Bistro zu sich nehmen, das ist es, was den neuen Kreilinger ausmacht.

Durch die gute Verkehrsanbindung kann Neustift bequem über die nur 1 km entfernte Autobahn und die neue Donaubrücke erreichen. So können nicht nur die Passauer hier ihre Einkäufe erleben, sondern auch die Kunden, die aus Niederbayern und Oberösterreich kommen. Durch den neuen Kreilinger hat Neustift als Einkaufszentrum noch mehr an Attraktivität gewonnen.

Traditionsgemäß beliebt Kreilinger Handel, Handwerk und Industrie mit Eisen, Blechen, Sanitär- und Badeinrichtungen, Heizungsanlagen und Werkzeugmaschinen, Haushalts- und Küchengeräten.

40 Handwerksbetriebe aus Passau und dem Umland waren an dem 15 Millionen-Bau beteiligt. Auch die Zulieferer waren aus der Passauer Wirtschaftsregion. Nur einige Spezialaufträge, wie der Glaskuppelbau, wurden an auswärtige Firmen vergeben. Vom Oktober '88 an wurde der Bau in 3 Abschnitten fertiggestellt. Als erstes zog im Juni '89 die Bäderausstellung ein. Im Juli folgten dann Verwaltung und Lager und jetzt die Verkaufsabteilungen. Insgesamt 8 800 qm umfaßt das neue Kreilinger Haus. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 200 Mitarbeiter.

Der für dieses Familienunternehmen typische Zusammenhalt, zeigte sich auch bei der Ideenentwicklung und Verwirklichung des Bauprojektes. Nachdem man erkannt hatte, daß das alte Haus in der Ludwigstraße nicht mehr den steigenden Ansprüchen der

Kundschaft und den eigenen Vorstellungen entsprach, wurde gemeinsam beschlossen, das schon seit 1959 im Familienbesitz befindliche Gelände an der Steinbachstraße zu nutzen und schöner, größer, individueller zu werden. Die geschäftsführenden Gesellschafter Wolfgang und Franz Kreilinger setzen das Projekt in Zusammenarbeit mit ihren Vätern Walter und Hans Kreilinger, die sich langsam aus dem Unternehmen zurückziehen wollen, in nur 2 Jahren in die Tat um. Mit einem Ergebnis, das sich der Firmengründer Alois Kreilinger im Jahr 1888 in seinen kühnsten Träumen bestimmt nicht vorstellen konnte.

Daniel Vogel GmbH & Co. KG – neues Betriebsgebäude

Es ist nicht nur ein weiterer Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens, sondern prägt die gesunde Wirtschaftsstruktur eines ganzen Landkreises: die Neueröffnung der **Daniel Vogel GmbH & Co. KG** in Hersbruck. Vertreter des öffentlichen Lebens, aus Handwerk und Industrie und zahlreiche Kommunalpolitiker gratulierten dem Geschäftsführer **Norbert Hirschmann** nicht nur zu seinem unternehmerischen Mut, sondern verdeutlichten auch den großen Stellenwert, den das Unternehmen einnimmt.

Auf einem 10 000 qm großen Gelände, im Industriegebiet Hersbrucks, verwirklichte Norbert Hirschmann seine Vorstellungen eines modernen Zentrums für Sanitär, Eisen und Heizung mit Werkzeugen und Baubedarf – mit einer neuen Firmenphilosophie, mit zukunftsorientierter Führung und Organisation, mit neu gebauter Halle und Verkaufsräumen nach modernsten Gesichtspunkten, mit erweitertem Service. Und mit einer Bäder-Ausstellung, wie sie im gesamten Umkreis wohl einmalig sein dürfte.

Die Konzeption des Unternehmens teilt sich in zwei Sparten auf. In einer bereits bestehenden Halle wurde das gesamte Grobeisenprogramm mit einer umfassenden Angebotsvielfalt eingelagert: Röhren, Bleche, Vierkanthrohre, U-Eisen, Flach- und Vierkanteisen, Flaschnerartikel, Baustahlgewebe, Betonstahl und Träger. Mit einem neuen Portalkran werden dabei die Be- und Entladezeiten im Eisenlager und Biegebetrieb erheblich verkürzt. Eine Lagerhalle mit



Verkaufs- und Ausstellungsräumen sowie ein Verwaltungstrakt wurden eigens für den technischen Bereich Sanitär, Heizung, Baubedarf und Werkzeuge errichtet. In diesem Neubau nach modernsten architektonischen Gesichtspunkten integrierte Norbert Hirschmann eine 500 qm große Schaufenster-Ausstellungsfläche mit 35 vollständig eingerichteten Bädern. Doch mit Waschbecken, Badewanne und Toilette alleine gibt sich das Unternehmen nicht mehr

zufrieden: dazupassende Fliesen, Armaturen und Accessoires sind genauso selbstverständlich und reichhaltig im Programm wie die unterschiedlichen Bäder.

Von konservativ über peppig-modern bis luxuriös reicht das Angebot, italienische Design-Bäder kann der Kunde genauso begutachten wie „ganz normale“ Einrichtungen. Dazu sorgt eine „Badeboutique“ mitten in der Ausstellung für originelle, ausgefallene Ideen rund ums Bad.

Diese Neuerungen, Erweiterungen beurteilte Dr. Trautwein, Mitinhaber des Einkaufsverbandes EDE in Wuppertal, als ein Projekt, das mühelig auch überregionalen Ansprüchen gerecht wird. Über die regionalen Auswirkungen dagegen freute sich besonders Hersbrucks 1. Bürgermeister Wolfgang Plattmeier: Durch den Umzug in das Industriegebiet und die große Erweiterung habe das Unternehmen nicht nur für seine Mitarbeiter zukunftsweisende Schritte unternommen, sondern auch für die Stadt und ihre Bürger. Erstmals in Hersbruck seien hier Gelder aus der Städtebauförderung dafür eingesetzt worden, daß durch die Aussiedlung eines Betriebes aus der Innenstadt deren Attraktivität erhöht und das Stadtbild bereichert werden konnte. Außerdem starke ein Unternehmen wie Daniel Vogel, das seit Generationen nicht aus Hersbruck wegzudenken ist und auf das Umland diese Anziehungskraft ausübt, die Bedeutung der Stadt.

„Trotz schweren Wetters mit Optimismus in die Zukunft“

Über 1000 Gäste beim Richtfest der Stumpf AG in Fürth

Fürth: Über 6000 qm Lagerfläche sowie einer großen Zahl neuer Büro- und Präsentationsräume, die auch der renommierte Apotheken- und Ärztecomputer-Hersteller Data-Team nutzen wird, werden im Lauf der nächsten Wochen bei der Fürther Niederlassung der Pharmazeutischen Großhandlung Otto Stumpf Aktiengesellschaft entstehen. Auf dem Richtfest in Fürth-Sack konnte Vorsitzender **Rudolf Dittrich** am Samstag, 11. November, über 1000 Mitarbeiter und Apotheker sowie zahlreiche Ehrengäste begrüßen.

„Wenn wir in dieser Zeit unseren Betrieb erweitern“, so **Dittrich**, „so ist dies ein Zeichen dafür, daß wir mit Optimismus in die Zukunft sehen. Trotz des ‚schweren Wetters‘, mit dem sich die heutige Situation des Gesundheitsmarktes bezeichnen läßt, vertrauen wir dabei auf die Leistungskraft unseres Unternehmens, aber auch auf eine weitere gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern“, meinte er in seiner Begrüßungsrede.

Die Anwesenheit zahlreicher Mitarbeiter sei ein Zeichen dafür, daß auch das gesamte Stumpf-Team zur Sicherstellung der hohen Servicebereitschaft beitragen wolle. Schließlich erwarteten die Apotheker auch in Zukunft beste Lieferqualität und zuverlässigen Service. Auch bei der Beratung in betriebswirtschaftlichen Fragen sowie zur Unterstützung des Abverkaufs sei der Pharmazeutische Großhandel heute mehr denn je gefordert. Denn letztendlich würde die Leistungskraft einer Apotheke auch von der Leistungsfähigkeit ihres Großhändlers mitbewirkt.

Obwohl im bisherigen Großhandelslager der Stumpf AG in Fürth schon seit Jahren die hochmoderne „Datamobil-Kommissioniertechnik“ eingesetzt wird, werden im neuen Gebäude noch moderne und leistungsfähigere Techniken eingesetzt. „Unsere Kunden nehmen damit an den Errungenschaften modernster Technologie der 90er Jahre teil“, meinte Dittrich. Gerade im Arzneimittelbereich sei eine absolut fehlerfreie Lieferung wichtig. Die Apotheker erwarten außerdem, daß ihr Großhändler alle der weit über 80 000 Lagerartikel ständig vorrätig habe und daß eine Bestellung innerhalb kürzester Zeit zur Auslieferung kommt.

Fürths Bürgermeister **Leonhardt Abraham** zeigt sich erfreut über die positive Entwicklung des Unternehmens. Mit dem Erweiterungsbau habe die Stumpf AG nun Raum für 600 Arbeitsplätze. Der Wirtschaftsreferent der Stadt Fürth, **Dr. Peter Iblher**, betonte die Pilotfunktion, die die Stumpf AG für das neue Industriegebiet der Städte Nürnberg, Fürth und Erlangen einnehme.

Finkbeiner und F.V.G. unter einem wirtschaftlichen Dach

Ab 1.10.1989 kann die FINKBEINER KG ein neues Mitglied in ihrer Firmenfamilie begrüßen — die Farben-Vertriebs-GmbH aus München.

Die räumliche, enge Lage beider Unternehmen erlaubt das Zusammenlegen der Lager, was wiederum eine Kostenersparnis bedeutet, die an den Kunden weitergegeben werden soll. Aber noch eine Vielzahl weiterer Vorteile kann der Maler in Zukunft erwarten: Die bisherigen F.V.G.-Kunden kommen z.B. jetzt in den Genuss eines stark vergrößerten Sortiments. Besonders im Tapeten-, Bodenbelags- und Maschinenbereich.

Alle bisherigen Mitarbeiter wurden in den neuen Firmenverbund übernommen. Die „Vermählungsfeier“ fand am 29. September statt.

„Schramm Sport“ realisiert ein ehrgeiziges Projekt

Bei Günther Schramm handelt es sich um einen der „Großen“ seiner Branche: Seit 1976 hat Schramm ein führendes Unternehmen für Kampfsport-Ausrüstungen aufgebaut, dessen Erzeugnisse jedem Budoka (der Oberbegriff für die Betreiber fernöstlicher Kampfsportarten) unter dem Markennamen KWON bestens bekannt sind. Auch als Sponsor dieser Sportarten und ihrer Aktivitäten hat sich die Schramm Sport GmbH unter Kennern einen Namen gemacht. Seit Anfang 1989 ist sie immerhin offizieller Ausrüster der „Deutschen TKO Union“ und deren Nationalmannschaft. Auch Judo, Jiu-Jitsu, Karate und andere Kampfsportarten werden von Schramm Sport abgedeckt.

Für Teakwondo hat Schramm als einer der ersten Aktiven in der Bundesrepublik überhaupt erst die Basis geschaffen: Nach fünf harten Lehrjahren bei koreanischen Meistern gründete er 1970 eine eigene Teakwondo-Schule, die später in einen Verein umgewandelt wurde. Außerdem trat er als Ausrichter nationaler und internationaler Turniere hervor.

Auch heute, als erfolgreicher Unternehmer, hat Schramm nichts von seinem Pioniergeist verloren. Seine Vision heißt Europa: Mit Blick auf den gemeinsamen EG-Markt 1992 will er der ganzen deutschen Sportartikelbranche Rückendeckung für den grenzüberschreitenden Wettbewerb verschaffen. Das Projekt, das ihm als Basis für dieses ehrgeizige Vorhaben dient, hat schon konkrete Formen angenommen: Auf einem ca. 2 Hektar großen Areal bei München soll bis 1991 das „International Sports Center“ entstehen.

Mit dieser bislang beispiellosen Einrichtung will Schramm sich selbst und seinen Kollegen in der Sportartikel-Industrie eine gemeinsame Plattform zur Selbstdarstellung und Verkaufsförderung geben. Dahinter steht nicht nur das Motto „Einigkeit macht stark“, sondern auch das Wissen um die Anziehungskraft eines solchen Zentrums: Gerade in München, das zum Beispiel mit der ISPO einen zentralen Knotenpunkt des europäischen Marktes darstellt, dürfte ein Forum wie das ISC das geballte Interesse der Sportszene auf sich ziehen.

Wer Näheres wissen möchte, kann sich von der Schramm Sport GmbH in Dachau ausführliche Informationen zuschicken lassen.