

LGA-NACHRICHTEN



LG 92

*Die in der Praxis
erprobte wirtschaftliche
Lohnabrechnung*

schnell - sicher - preiswert

LG 92 bietet

*Nettolohn-Hochrechnung
Abrechnen von Sachbezügen
Kurzarbeiter-Abrechnung
alle Versteuerungsformen
Direktversicherungen
Heimarbeiter-Abrechnung
Mehrfach-Überweisungen
Lohnsteuer-Jahresausgleich
Urlaubsfortschreibung
Rückrechnung bis 11 Monate
Rechnen mit Durchschnittslöhnen
Umfangreiches Lohnartenverzeichnis
Fünf Stundensätze je Mitarbeiter
99 Krankenkassen
DÜVO*

LG 92 liefert

*Personalstammbänder
Einzelabrechnungsnachweis
Lohnjournal
Überweisungsträger
Banksammelliste
Datenträgeraustausch
Barauszahlungsliste
Krankenkassen-Beitagslisten
Lohnartenstatistiken
Kostenstellenauswertung
Lohnsteueranmeldung
Krankenkassenanmeldungen
Jahreslohnkonten
Lohnsteuerbescheinigungen
Liste für Berufsgenossenschaft*

LG 92 bringt

*Nur Vorteile, denn wir unterstützen Sie mit gewissenhafter Einarbeitung,
ausführlicher Arbeitsanleitung, übersichtlichen Formularen, ständiger Betreuung.
Erfassungsprogramm für PC-Anwender, Entlastung der eigenen EDV-Anlage
bei absoluter Vertraulichkeit.
Datenerfassungsgeräte und EDV-Kenntnisse sind nicht erforderlich.
Ausführliche Lohnunterlagen kostengünstig und in kürzester Zeit.*

d-v-h

Datenverarbeitungsdienst des Handels GmbH
Königstorgraben 7, 8500 Nürnberg 1

Telefon (09 11) 22 47 66 und 22 51 10 · Telefax (09 11) 24 30 87

LGA-Nachrichten

INHALTSVERZEICHNIS 1992

| 1992 Heft Nr. | Themen | Seite | 1992 Heft Nr. | Themen | Seite |
|--|--|-------|---------------------------|---|-------|
| 1 - 5 | Auf einen Augenblick | 2 | 1 | Rechtsfragen, Arbeit und Soziales | |
| 6 | Zum Jahreswechsel | 2 | 2 | Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats | 5 |
| Kurznachrichten | | | | | |
| 1 | Aufklärungspflicht bei Grundstückverkauf | 4 | 2 | Pfändbarkeit von Abfindungen | 5 |
| 1 | Fahrer-Schulungen erforderlich | 4 | 2 | Kritik an Nettoanpassung der Renten verfehlt | 5 |
| 1 | Herausforderung für die kaufmännische Weiterbildung in den neuen Bundesländern | 4 | 4 | Probleme der Kündigungserklärung | 5 |
| 2 | Finanzhilfen für Energie-Einsparmaßnahmen | 4 | 4 | Urlaub | 6 |
| 2 | Protrade soll den Handel unterstützen | 4 | 4 | Vier Monate im Jahr für den Staat | 7 |
| 2 | Wegweiser zum europäischen Wirtschaftsraum | 4 | 5 | Arbeitsverhinderung und Krankheit | 6 |
| 2 | Kontakt- und Vermittlungsstelle zur Verbesserung der Absatzchancen von Ost-Produkten (KuV) | 4 | 5 | Erste Schatten auf dem Lichtbildausweis | 8 |
| 2 | Qualifikationen von EG-Fachkräften im Bereich Handel | 4 | 6 | Beendigung des Arbeitsverhältnisses | 6 |
| 2 | Gesetz zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes, des Strafgesetzbuches und anderer Gesetze | 4 | 1 - 6 | Der LGA war dabei | |
| 3 | Ansteigende Insolvenzen durch Konjunkturabschwächung | 4 | Berufsbildung | | |
| 3 | Kfz-Diebstahl treibt Vollkasko in die roten Zahlen | 4 | 1 | Fachkraft für Lager-Wirtschaft - ein neuer Ausbildungsberuf! | 7 |
| 3 | Öffentliche Aufträge: Neuer Leitfaden | 4 | 1 | Gleichstellung/Gleichhaltung deutscher und österreichischer Prüfungszeugnisse | 7 |
| 3 | Umweltwerbung: Bald europaweite Regelung | 4 | 2 | Religionsunterricht an der Berufsschule | 6 |
| 3 | Ein „EG-Almanach“ aus Bonn | 4 | 2 | PETRA II am Start - EG Berufsbildungsprogramm stellt sich vor | 7 |
| 4 | Vereinbarung einer Vertragsstrafe | 5 | 5 | Berufsbildungskongress in Nürnberg | 5 |
| 4 | Kontakt- und Vermittlungsstelle zur Verbesserung der Absatzchancen von Ostprodukten (KuV) | 5 | 5 | Rechnung der Azubis geht nicht auf | 9 |
| 4 | Weiterbildungsdatenbank „Kurs direkt“ | 5 | 5 | Abschluß der Berufsschule wird Realschulabschluß gleichgestellt | 10 |
| 5 | Steuerpflichtigkeit von gewerkschaftlichen Streikunterstützungen | 4 | 6 | 50.000 mal Chancen für die Nachwuchswerbung | 8 |
| 5 | Deutsch als Arbeitssprache der EG-Organe | 4 | 6 | Wer hat die beste Ausbildung | 9 |
| 5 | Gewerkschaftliche Aktionen gegen Karenztage | 4 | Steuer und Verkehr | | |
| 5 | Bundesweites Entsorgungssystem? | 4 | 1 | Groß- und Außenhandelsunternehmen stellen die Hälfte des Verkehrsaufkommens | 7 |
| 6 | ERP-Kredite | 4 | 1 | Kostengerechtigkeit bei Schiene und Straße | 8 |
| 6 | Private Pkw | 4 | 1 | Straßenbau ist Umweltschutz | 8 |
| 6 | Urlaubslisten | 4 | 1 | Aufbewahrungsfristen | 9 |
| 6 | Intensive Betrugsvorwürfe aus Nigeria | 4 | 2 | Steueränderungsgesetz 1992 | |
| Im Blickpunkt: Groß- u. Außenhandel | | | | | |
| 1 | Ifo-Gutachten zum Großhandel in den neuen Bundesländern | 4 | 2 | Verbesserte Unternehmensbesteuerung | 8 |
| 1 | Herausforderung für die kfm. Weiterbildung in den neuen Bundesländern | 4 | 2 | Umsatzsteuer-Übergangsregelung | 9 |
| 4 | BGA-Präsident mahnt Wende in der Tarifpolitik an | 4 | 2 | Neues von der Post: | |
| 5 | Neues Abfallgesetz knebelt Industrie und Handel | 4 | 2 | Die 5-stellige Postleitzahl | 10 |
| 6 | Pressekonferenz des LGA | | 2 | Neue Tarifstruktur | 10 |
| | Position und Konzeption des Groß- u. Außenhandels im innerstädtischen Verkehr | 4 | 3 | EG-Umsatzsteuerregelung 1993 | 10 |
| 6 | Münchener Erklärung des Groß- u. Außenhandels zur Position und Konzeption im innerstädtischen Güterverkehr | 5 | 4 | Ausstieg der Spedition aus dem Paletten-Tauschverfahren? | 8 |
| | | | 4 | Eine Entscheidung zwischen C- bzw. D-Netz | 8 |
| | | | 4 | Die Umsatzsteuer-Identifikations-Nummern | 8 |
| | | | 5 | BGA: Verkehrspolitisches „Wirr-Warr“ beenden | 8 |
| | | | 5 | Konzernverkehr für Werkverkehr zulassen! | 9 |
| Firmenportrait | | | | | |
| 1 | Stumpf - Die innovative pharmazeutische Großhandlung | 10 | | | |

| 1992 Heft Nr. | Themen | Seite | 1992 Heft Nr. | Themen | Seite |
|----------------------------|--|-------|----------------------------|--|-------|
| 2 | Firma Alfred Graf - Kaufleute aus Passion und Tradition | 12 | 1 | Branchenlexikon | |
| 3 | Jos. Schneider GmbH | 8 | 1 | Der Presse-Großhandel - Garant für Pressefreiheit und Pressevielfalt | 15 |
| 4 | Presse Schiessl Regensburg - Ein starkes Team | 10 | 2 | Der deutsche Stahlhandel | 14 |
| 5 | Richard Schahl GmbH, Pullach, Lampenspezialist mit weltweiten Verbindungen | 12 | 3 | Der Elektro-Großhandel | 11 |
| 6 | High-Tech-Unternehmen: Kurt Gustav Pommereit | 12 | 4 | Flachglas in Deutschland | 13 |
| | | | 5 | Der deutsche Chemikalien-Groß- und Außenhandel | 11 |
| | | | 6 | Der Tabakwarengroßhandel | 14 |
| Welthandel | | | | | |
| 1 | BGA-GATT-Entscheidungsphase muß Chefsache sein | 12 | Unternehmensführung | | |
| 1 | Clearing-Stelle für Japan-Information | 12 | 1 | EDV-Anwendung im Großhandel (1) | 16 |
| 1 | EG-Intrahandelsstatistik | 12 | 3 | EDV-Anwendung im Großhandel (2) | 12 |
| 1 | Merkblatt zur Umsatzsteuer-Befreiung für Ausfuhrlieferungen | 12 | 5 | Computer in der Hand: Der Laptop | 14 |
| 1 | Verschärfung der Exportkontrollen | 13 | 6 | Tragbare Computer: Leistung und Problem | 16 |
| 2 | Außenhandels-Förderungsseminare des Bundeswirtschaftsministeriums 1992 | 11 | | | |
| 2 | Mangelnde Gesetzestreue | 11 | | | |
| 4 | Wirtschaftsminister Lang präsentiert Wirtschafts- | | | | |
| | partner in Ungarn | 9 | | | |
| 6 | Wirtschaftsaussichten 1993 | 7 | | | |
| Verbandsnachrichten | | | | | |
| 1 | Jahressitzung des LGA-Vorstandes | 13 | | | |
| 1 | Neue Verbandsführung in Bonn | 14 | | | |
| 3 | LGA-Bezirksversammlung Schwaben | 5 | | | |
| 3 | Neues BGA-Strukturkonzept | 6 | | | |
| 4 | Bayerischer Verdienstorden für Helmut Hartmann | 9 | | | |
| 6 | Bayerisch - Sächsisch - Thüringischer Groß- und Außenhandelstag | 9 | | | |

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---|----|
| Auf einen Augenblick... | 3 |
| Kurznachrichten | 4 |
| Ifo-Gutachten zum Großhandel in den neuen Bundesländern | 4 |
| Herausforderung für die kaufmännische Weiterbildung in den neuen Bundesländern | 4 |
| Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats | 5 |
| Der LGA war dabei | 6 |
| Fachkraft für Lagerwirtschaft – ein neuer Ausbildungsberuf! | 7 |
| Gleichstellung/Gleichhaltung deutscher österreichischer Prüfungszeugnisse | 7 |
| Groß- und Außenhandelsunternehmen stellen die Hälfte des Verkehrsaufkommens | 7 |
| Steuer und Verkehr | 8 |
| Steuer | 9 |
| Firmenportrait: Stumpf – die innovative pharmazeutische Großhandlung | 10 |
| Welthandel | 12 |
| Verbandsnachrichten | 13 |
| Branchenlexikon: Der Presse-Großhandel – Garant für Pressefreiheit und Pressevielfalt | 15 |
| EDV-Anwendung im Großhandel | 16 |
| Personalien | 17 |
| Buchbesprechungen | 19 |



Telefon München (0 89) 55 77 01/02
 Telefax München (0 89) 59 30 15
 Telefon Nürnberg (09 11) 20 31 80
 Telefax Nürnberg (09 11) 22 16 37

IMPRESSUM

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 Koppell (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 e.V., München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01/02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München 2, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteile: 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.

Gestaltung: CIAO-DESIGN, Alexander Öxler

Druck: typobiel, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56
 Telefon 3 59 60 66-68.

AUF EINEN AUGENBLICK

*Ein herlicher
Gruß Gott!*

Die Wirtschaft befindet sich auf dem Kriegspfad! Als ob es keine anderen Herausforderungen gäbe, gehen Kunden auf ihre Lieferanten los und umgekehrt. Womit? Mit Transportverpackungen, mit Paragraphen, die deren Entsorgung betreffen und mit Argumenten, die in markiger Verbandspose verkündet werden. „Für uns ist der Fall klar, wir haben den Durchblick und die richtigen Juristen: den Schrott muß immer der andere übernehmen, er muß ihn nicht nur abholen oder bringen, er muß vor allem auch die Entsorgung bezahlen.“ Und falls er nicht zahlt, läßt man sich die eigenen „Bemühungen“ um die Entsorgung entsprechend honorieren, wie beispielsweise so ein großes Kaufhaus im Westen Berlins, das für zwei Kartons von je ca. 70 cm mal 50 cm mal 30 cm sage und schreibe DM 60,- „Entsorgungsbetrag lt. Versandvorschrift der XY-Zentrale“ verlangte.

Was denken sich die selbsternannten „Pappkarton-Sheriffs“ eigentlich? Im Hochgefühl ihrer überlegenen Stärke gehen manche dieser „Entsorgungstrapper“ inzwischen soweit, daß sie Verbandsklagen, Schadensersatzdrohungen und böse Folgen ankündigen, falls die von ihnen verbreitete Interpretation des Gesetzes zur Entsorgung von Transportverpackungen nicht akzeptiert oder befolgt wird. Im „juristischen Exkurs“ vermengen sie in liebenswürdiger Beschränktheit die gesetzlich vorgeschriebene Rücknahmepflicht mit den Modalitäten von Bring- oder Holschuld einschließlich der dafür zu findenden Kostenregelung.

Doch damit nicht genug, im einäugigen Umgang mit der Verpackungsverordnung werden bestehende Rechte, wie z.B. das Kartellrecht verbogen, mißbraucht oder überhaupt nicht beachtet. Wie im oben geschilderten Fall, wo ein Abnehmer Kraft seiner Marktmacht einfach selbstverordnete Entsorgungskosten „berechnet“ oder in einem anderen Fall, in dem davon die Rede ist, daß man nur mit mindestens 0,5% pauschaler Abgeltung sicher sein könne, daß

man die Entsorgungskosten nicht aus eigener „Handelsspanne subventionieren müsse“. Auch ohne juristischen Exkurs steht fest: Wenn Verbände solche Empfehlungen aussprechen, bekommt das Kartellamt lange Ohren!

Sinn und Zweck der Verpackungs-Verordnung, insbesondere das viel zitierte Verursacherprinzip, sprechen im übrigen dafür, die Rücknahme gemäß einschlägiger Vorschriften des BGB zur Bringschuld zu machen und den Erfüllungsort beim Rücknahmepflichtigen festzulegen mit der Folge, daß der Empfänger einer Transportverpackung auch die Transportkosten bis zum Lieferanten zu übernehmen hat. Schließlich werden Transportverpackungen auch nicht willkürlich festgelegt, sondern im Interesse des Lieferanten und des Kunden gleichermaßen eingesetzt. Der Kunde hat ein nicht unerhebliches Interesse an einer sachgerechten Transportverpackung, da die Gefahr mit Übergabe der Ware an einen Spediteur oder Frachtführer an ihn übergeht. Und nur durch eine Beteiligung an den Kosten der Entsorgung kann der Kunde dazu veranlaßt werden, ebenfalls ein Interesse an der Reduzierung des Verpackungsmaterials zu entwickeln.

Man kann sich nur schwer vorstellen, daß auf dem Umweg über die Entsorgungskosten möglicherweise eine „Kalkulations-spreizung“ auf Seiten der Abnehmer angestrebt wird, denn weder die Höhe der effektiven Entsorgungskosten beim Abnehmer direkt noch die Zuordnung des Verpackungsmaterials zum einzelnen Lieferanten können exakt kontrolliert und nachvollzogen werden.

Alles spricht dafür, den „Verpackungstourismus“ zu vermeiden. Das gesamthaftes Entsorgungsmodell der Wirtschaft RVT ab etwa April/Mai dieses Jahres wird sehnlichst erwartet. Bis dahin sollte es aber möglich sein, daß sich Kunden und Lieferanten nach guter alter Kaufmannssitte als Partner begreifen und dementsprechend einvernehmlich nach fairen Lösungen suchen, anstatt sich gegenseitig förmlich „den Dreck in die Schuhe zu schieben“.

*J.W.
Werner Sattel*

KURZNACHRICHTEN

AUFGÄRUNGSPLICHT BEI GRUNDSTÜCKSVERKAUF

Beim Verkauf von Grundstücken trifft den Verkäufer eine weitgehende Aufklärungspflicht. In einem kürzlich vom BGH entschiedenen Fall hatte der Verkäufer dem Käufer verschwiegen, daß das Grundstück als wilde Müllkippe benutzt worden war. Der BGH sprach daraufhin dem Käufer Ersatz der Kosten zu, die mit der Beseitigung des abgelagerten Sondermülls verbunden waren. Entscheidend war, daß die Kenntnis oder der Verdacht von der früheren Existenz einer wilden Müllkippe nicht an den Käufer weitergegeben worden war. Dem Käufer war dadurch die Möglichkeit zur Untersuchung des Grundstückes und zur

Abschätzung der etwaigen Mehrkosten genommen worden.

FAHRER-SCHULUNGEN ERFORDERLICH

Für Gefahrguttransporte im Stückgutverkehr sind – wie schon bisher bei den Fahrern von Tankfahrzeugen – nunmehr ebenfalls besondere Fahrer-Schulungen erforderlich. Für LKW mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 38 t gilt dies bereits seit dem 1. 7. 91. Für LKW über 7,5 t tritt die Regelung am 1. 1. 93 und für LKW über 3,5 t am 1. 1. 95 in Kraft. Diese besondere Fahrer-Schulung behält ihre Gültigkeit nur, wenn alle drei Jahre nachgeschult wird.

HERAUSFORDERUNG FÜR DIE KAUFMÄNNISCHE WEITERBILDUNG IN DEN NEUEN BUNDESLÄNDERN

Die Umstellung von der sozialistischen Planwirtschaft auf die soziale Marktwirtschaft stellt eine große Herausforderung dar, insbesondere auch für die kaufmännische Weiterbildung.

Im September 1990 wurde vom Bundesinstitut für Berufsbildung eine Studie in Auftrag gegeben mit dem Ziel, den Weiterbildungsbedarf kaufmännischer Mitarbeiter in der DDR für die Anforderungen der Marktwirtschaft zu erheben. Dabei sollten neben betriebswirtschaftlichen Defiziten auch fachübergreifende und fachunabhängige gesellschaftspolitische, wirtschaftliche und rechtliche Inhalte ermittelt werden, die die Voraussetzung zum Verständnis der betriebswirtschaftlichen Qualifikationen und deren Umsetzen in berufliches Handeln bilden.

Ein Großbetrieb, zwei Mittelbetriebe und ein Kleinbetrieb in der ehemaligen DDR wurden exemplarisch für vier Fallstudien ausgewählt: drei Industriebetriebe und ein Großhandelsunternehmen.

Die Untersuchung kommt im wesentlichen zu folgenden Ergebnissen:

Die in der ehemaligen DDR vermittelten wirtschaftswissenschaftlichen bzw. kaufmännischen Inhalte sind denen in der ehemaligen Bundesrepublik nicht vergleichbar.

Es herrschte eine weitgehende Unkenntnis der Gesetzmäßigkeit marktwirtschaftlicher Betriebswirtschaft. Dies gilt für Fach- und Hochschulökonomen wie für kaufmännische Facharbeiter. Ökonomische Kenntnisse, angefangen bei kaufmännischem Grundwissen, fehlten in den kaufmännischen Facharbeiterausbildungen gänzlich.

Die Berufe in Wirtschaft und Verwaltung waren eine Domäne der Frauen. Relativ selten jedoch stiegen Frauen in höhere Leitungsfunktionen auf. Ihre Aufgaben lassen sich eher als Sachbearbeiterinnen, Kontoristinnen- bzw. Sekretärinnen-tätigkeiten, gegebenenfalls als die einer Wirtschaftsberaterin beschreiben.

Auch die wirtschaftlichen Aufgaben in der ehemaligen DDR sind von der Zentralverwaltungswirtschaft geprägt. Die Tätigkeitsanforderungen an die kaufmännischen Mitarbeiter unterscheiden sich grundlegend von denen in der sozialen Marktwirtschaft.

Der Personalbestand war, gemessen an der Produktivität der Betriebe, hoch. Ins-

IM BLICKPUNKT: GROSS- UND AUSSENHANDEL

IFO-GUTACHTEN ZUM GROSSHANDEL IN DEN NEUEN BUNDESLÄNDERN

Der Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels hat gemeinsam mit dem Bundesministerium für Wirtschaft eine breit angelegte Untersuchung über die Anpassungsprozesse im Großhandel in den neuen Bundesländern finanziert, die vom Ifo-Institut in München durchgeführt wurde. Die Studie insgesamt, erstellt von den Autoren E. Batzer, J. Lachner und U. Täger, wird als Nr. 41 der Ifo-Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen im Buchhandel erhältlich sein.

Das Fazit dieser Untersuchungen stellt fest, daß insgesamt für den Großhandel in den neuen Bundesländern davon auszugehen ist, daß sich Erscheinungsbild, aber auch Leistungs- und Funktionsprofil ange-

sichts des erheblichen Engagements westdeutscher Großhandelsfirmen rascher als vermutet der Situation in der alten Bundesrepublik Deutschland anpassen wird.

- Im Produktionsverbindungshandel wird diese Entwicklung verstärkt durch das Auftreten westlicher Firmen auf der Abnehmer- und der Beschaffungsseite.
- Im Konsumgütergroßhandel wird – wenn auch in den einzelnen Branchen recht unterschiedlich – eine starke Integration der Großhandelsstufe in die Kooperationen und Filialsysteme des Einzelhandels erfolgen.
- Für die Zukunft kommt insbesondere den selbständigen und flexibel agierenden Großhandelsfirmen im Produktionsverbindungshandel mit der Geschäftsbelebung im Handwerk und Industrie wachsende Bedeutung zu.

Vertriebsorientierter Kaufmann (VKL, BW grad.)

50 J., Innen- und aktiver Außendienst, wünscht aktive Beteiligung oder schrittweise Übernahme eines Handels-/Dienstleistungsunternehmens.

Kontaktaufnahme erbeten unter Chiffre

besondere im Bereich Wirtschaft und Verwaltung wurde eine Vielzahl von Arbeitskräften gebunden. Die zentrale Planwirtschaft erzeugte bzw. erforderte einen hohen Verwaltungsaufwand. Da EDV-Anlagen nur Großbetrieben zur Verfügung standen, mußten die anfallenden Arbeiten manuell bearbeitet werden. Besonders aufgeblähte Bereiche waren neben der Planverwaltung **Beschaffung und Lagerwirtschaft**. Da die Zentralverwaltungswirtschaft ständig Mangel erzeugte, kam der Beschaffung der Ware und dem anschließenden Horten der Bestände besondere Bedeutung zu. Der vergleichsweise gering ausgebauten Absatzbereich galt vornehmlich der „Kundenab

hr“.

Der volkswirtschaftliche Umstrukturierungsprozeß führt zwangsläufig zu **Personalumsetzungen und Personalabbau** und damit für viele Arbeitnehmer zu einer vorübergehenden Zeit der Beschäftigungslosigkeit. Insbesondere im kaufmännischen Bereich sind alle mit Planungsaufgaben befaßten Abteilungen überflüssig geworden. Die Bereiche Beschaffung und Lagerwirtschaft müssen schrumpfen. Die Einführung der Datenverarbeitung, moderne Bürotechnik und die Rationalisierung von

Tätigkeitsabläufen setzen weitere Arbeitskräfte frei.

Dringend benötigt aber wird in Zukunft kaufmännisches Personal, das **ökonomisches Wissen** im Sinne der neu eingeführten Wirtschaftsordnung beherrscht. An die Qualifizierung des kaufmännischen Personals werden sich gänzlich neue Anforderungen stellen. Gebraucht werden gut ausgebildete Kaufleute für Bereiche wie Unternehmensführung, Organisation, Rechnungswesen, Beschaffung, Absatz sowie auch im Handel. Grundsätzlich besteht Qualifizierungsbedarf in allen kaufmännischen Bereichen für jeden Mitarbeiter. Der Nachholbedarf beginnt bereits beim kaufmännischen Grundwissen.

Die **ökonomische Qualifizierung** gelingt nur, wenn gleichzeitig auch eine Vielzahl fachunabhängiger, gesellschaftlich relevanter Qualifikationen vermittelt wird, die den Bürgern der ehemaligen DDR ein Zurechtfinden in der neuen Gesellschaftsordnung ermöglichen und ihnen u. a. auch die als Existenzbedrohung empfundene Angst vor der Zukunft nehmen.

(Angelika Wittig, BiBB)

RECHTSFRAGEN, ARBEIT UND SOZIALES

MITBESTIMMUNGSRECHTE DES BETRIEBSRATS

A: Kein Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats bei der Einteilung des Verkaufsgebietes von Außendienstmitarbeitern.

Zentralvorschrift für die Mitbestimmung des Betriebsrats in sozialen Angelegenheiten ist der § 87 BetrVG.

Der Vorschrift kommt eine so große Bedeutung zu, daß man sie auch als Herzstück der Mitbestimmung bezeichnet hat. Mit der Regelung sollen alle Arbeitsbedingungen erfaßt werden, die nicht schon gesetzlich oder tariflich geregelt sind, andererseits aber oft nur einheitlich für alle Arbeitnehmer im Betrieb geregelt werden können. Tatbestände die unter diese Norm fallen, unterliegen der gleichberechtigten Mitbestimmung. Das bedeutet, daß einerseits Maßnahmen des Arbeitgebers von der vorherigen Zustimmung des Betriebsrats abhängig sind und andererseits, daß der Betriebsrat von ihm gewünschte Regelungen durch eine Entscheidung der Einigungsstelle erzwingen kann.

Gemäß § 87 Abs. I Ziff. 10 BetrVG hat der Betriebsrat in Fragen der betrieblichen Lohngestaltung, insbesondere der Aufstellung von Entlohnungsgrundsätzen und der Einführung und Anwendung von neuen Entlohnungsmethoden sowie deren Änderung mitzubestimmen.

Anerkannt ist, daß unter dem Begriff „betriebliche Lohngestaltung“ des § 87 Abs. I Ziff. 10 BetrVG die Festlegung kollektiver abstrakter Regelungen zu verstehen ist, nach denen die Entlohnung im Betrieb vorgenommen werden soll. Es geht um die Struktur des Lohnes und dessen Vollziehungsformen, die Grundlagen der Lohnfindung und die betriebliche Lohngerechtigkeit. Die Festlegung der Lohn- oder Gehaltshöhe im Einzelfall ist durch die Vorschrift nicht angesprochen. Die Bestimmung der Lohnhöhe im Einzelfall ist Sache des Unternehmers und demgemäß mitbestimmungsfrei.

Beispielsweise besteht kein Mitbestimmungsrecht bei der Frage, ob der Arbeit-

geber überhaupt freiwillige, zusätzliche Leistungen gewähren will oder nicht. Wohl aber bei der gerechten Ausgestaltung zusätzlicher Leistungen, sofern sich der Unternehmer für deren Ausschüttung dem Grunde nach entschieden hat.

Es liegt auf der Hand, daß die Unterscheidung zwischen Tatbeständen, die lediglich Lohnstruktur und Lohngestaltung betreffen und daher mitbestimmungspflichtig sind und solchen Tatbeständen, die die Lohnhöhe betreffen und daher mitbestimmungsfrei sind, eine Gratwanderung darstellt, die immer wieder zu gerichtlichen Auseinandersetzungen führt.

Mit Beschuß vom 16. 07. 1991 hatte das BAG über den Antrag eines Betriebsrats zu entscheiden, der ein Mitbestimmungsrecht bei der Festlegung von Gebieten für die im Außendienst erfolgsabhängig bzw. teilweise erfolgsabhängig beschäftigten Arbeitnehmer geltend machte. In seiner Entscheidung vertrat der Senat die Auffassung, ein Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats bei der Gebietsauf- und -zuteilung für Außendienstmitarbeit sei nicht gegeben.

Zur Begründung führte das Gericht folgendes aus:

§ 87 Abs. I Nr. 10 BetrVG gewähre dem Betriebsrat ein umfassendes Mitbestimmungsrecht hinsichtlich der Lohngestaltung, nicht der Lohnhöhe. Nach der Rechtsprechung des Senats bedeute die Lohngestaltung die Festlegung abstrakt genereller Grundsätze zur Lohnfindung. Es gehe um die Strukturformen des Entgelts einschließlich der näheren Vollziehungsformen, nicht aber um die Höhe des Entgelts. Zweck des Mitbestimmungsrechts sei es, den Arbeitnehmer vor einer einseitig an den Interessen des Arbeitgebers ausgerichteten oder willkürlichen Lohngestaltung zu schützen. Es gehe bei diesem Mitbestimmungsrecht um die Angemessenheit und die Durchsichtigkeit des innerbetrieblichen Lohngefüges. Innerbetriebliche Lohngerechtigkeit zwischen einzelnen Arbeitnehmergruppen bzw. einzelnen Arbeitnehmern sei der maßgebliche Gesichtspunkt.

**Ertragsstarke
Mehrheitsbeteiligung**
(53% des Gesellschaftskapitals)
an Groß- und Einzelhandelsgeschäft
(Branche Zahnräder, Ketten) mit Sitz in
München im Auftrag zu verkaufen.

Ausschließlich schriftliche Anfragen an
RA/WP/StB Günter Kastenbauer,
Mühlerweg 6, 8000 München 60.
Telefax 0 89/8 20 12 17

RECHTSFRAGEN, ARBEIT UND SOZIALES

Ein Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats bei der Aufteilung der Bearbeitungsgebiete im Außendienst und die Zuweisung des jeweiligen Gebiets an einen Arbeitnehmer könne § 87 Abs. I Nr. 10 BetrVG nicht entnommen werden, weil das Mitbestimmungsrecht bei der Lohngestaltung an das Entgelt anknüpfe. Zum Arbeitsentgelt gehörten nach der Rechtsprechung des Senats alle Leistungen des Arbeitgebers mit Entgeltcharakter (Geld- oder Sachleistungen), die mit Rücksicht auf die Arbeitsleistung des Arbeitnehmers erbracht würden.

Das Verkaufs- oder Bearbeitungsgebiet eines Außendienstmitarbeiters sei aber keine Gegenleistung für seine Tätigkeit. Die Größe und der Zuschnitt des Bearbeitungsgebiets bestimme vielmehr den Umfang der Arbeitsleistung und die Bedingungen unter denen die Arbeit zu verrichten sei. Größe und Zuschnitt des Bearbeitungsgebietes bestimmten zugleich mit dem vereinbarten Entgelt das Gegenseitigkeitsverhältnis der beiden Arbeitsvertragsparteien. Dieses und die Lohnhöhe seien aber gerade nicht Gegenstand des Mitbestimmungsrechts nach § 87 Abs. I Nr. 10 BetrVG.

Deshalb könne die Einteilung des Bearbeitungsgebietes auch nicht als Entlohnungsmethode angesehen werden. Unter Entlohnungsmethode verstehe man die Art und Weise der Durchführung des gewählten Entlohnungssystems. Vorliegend würden die Außendienstmitarbeiter nach einem tariflich festgelegten Gehalt bezahlt. Würde man das Bearbeitungsgebiet als Entlohnungsmethode begreifen, würde das Mitbestimmungsrecht nicht bei der Ausgestaltung des Lohnes einsetzen, sondern es würde vorverlagert auf die Frage, welche Tätigkeit der einzelne Arbeitnehmer erbringen solle, obwohl dies mit der betrieblichen Lohngestaltung nichts zu tun habe.

B: Keine mitbestimmungspflichtige Versetzung bei Verlängerung oder Verkürzung der Mindestwochenarbeitszeit von Teilzeitkräften mit variabler Arbeitszeit.

Gemäß § 99 BetrVG hat der Arbeitgeber den Betriebsrat in Betrieben mit in der Regel mehr als 20 wahlberechtigten Arbeitnehmern vor jeder Einstellung Eingruppierung, Umgruppierung und Versetzung zu unterrichten. Bei Einstellung und Versetzung hat der Arbeitgeber insbesondere den in Aussicht genommenen Arbeitsplatz und die vorgesehene Eingruppierung mitzuteilen. Der Betriebsrat kann der geplanten Maßnahme des Arbeitgebers die Zustim-

mung verweigern – allerdings nur aus den in § 99 Abs. II BetrVG genannten Gründen. In diesem Fall kann der Arbeitgeber die Maßnahme erst durchführen, nachdem er die Zustimmung des Betriebsrats durch arbeitsgerichtlichen Beschuß ersetzt bekommen hat.

In seiner Entscheidung von 16.07.1991 hatte sich das BAG mit der Frage zu befassen, ob die Verlängerung (oder Verkürzung) der Wochenarbeitszeit eines Arbeitnehmers eine zustimmungspflichtige Versetzung in dem vorgenannten Sinne darstellt. Des weiteren war zu prüfen, ob auch die Verlängerung (oder Verkürzung) der Mindestwochenarbeitszeit von Teilzeitkräften mit variabler Arbeitszeit unter den Versetzungsbegriff fällt.

Das BAG hat dies mit folgender Begründung verneint:

Nach § 95 Abs. III BetrVG liege eine Versetzung die der Zustimmung des Betriebsrats nach § 99 BetrVG bedürfe dann vor, wenn dem Arbeitnehmer ein anderer Arbeitsbereich zugewiesen werde und diese Zuweisung voraussichtlich die Dauer von einem Monat überschreite oder mit einer erheblichen Änderung der Umstände verbunden sei, unter denen die Arbeit zu leisten sei. Zwar habe der Senat bereits entschieden, daß der andere Arbeitsbereich im Sinne des § 95 Abs. III BetrVG auch durch die Umstände bestimmt werden könne, unter denen die Arbeit zu leisten sei. Der Senat habe jedoch klargestellt, daß diese Entscheidung nicht besage, daß allein eine erhebliche Änderung der Umstände, unter denen die Arbeit zu leisten sei, schon eine Versetzung darstelle, die der Zustimmung des Betriebsrats bedürfe. Nur dann, wenn die äußeren Umstände, unter denen die Arbeit zu leisten sei, den Arbeitsbereich selbst bestimmten, könne eine Änderung dieser Umstände auch zu einem anderen Arbeitsbereich führen.

Regelmäßig werde der Arbeitsbereich im Sinne des § 95 Abs. III BetrVG nicht durch die Lage der Arbeitszeit bestimmt. Der Senat habe bereits im einzelnen dargelegt, daß der Begriff des Arbeitsbereichs durch eine starke räumliche Komponente geprägt sei und von daher im Schrifttum der Begriff des Arbeitsbereichs durchwegs räumlich und funktional verstanden werde. Eine zeitliche Komponente in dem Sinn, daß der Arbeitsbereich auch durch die Lage der Arbeitszeit bestimmt werde, lasse sich den Begriff „Arbeitsbereich“ nicht entnehmen, auch wenn er weiter zu verstehen sein sollte, als der Begriff „Arbeitsplatz“.

Zudem könnten die Interessen der Arbeitnehmer hinsichtlich der Lage ihrer Arbeitszeit durch das Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats gemäß § 87 Abs. I Nr. 2 BetrVG ausreichend zur Geltung gebracht werden.

Für die bloße Veränderung der Dauer der Beschäftigung könne nichts anderes gelten. Der Arbeitsbereich im Sinne von § 95 Abs. III BetrVG werde nicht durch die Dauer der Arbeitszeit bestimmt. Durch die Anhebung der Mindestarbeitszeit der beiden Teilzeitbeschäftigten von 60 auf 80% der tariflichen Wochenarbeitszeit verändere sich nur der Umfang, nicht aber der Inhalt ihrer Tätigkeit.

Nach alledem kann der Betriebsrat nicht verlangen, daß der Arbeitgeber die Verlängerung der Mindestwochenarbeitszeit der beiden Arbeitnehmerinnen rückgängig mache.

DER LGA WAR DABEI

- 8. Januar
Neujahrsempfang beim Oberbürgermeister der Stadt Nürnberg: *Herr Wiedemann*
- 13. Januar
Gespräch im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr über Planungen und Vorhaben bis 1994: *Herr Sattel, Herr Schwarz, Herr Mackholt*
- 16. Januar
LGA-Vorstandssitzung unter der Leitung von Präsident Hartmann
- 21. Januar
Außerordentliche Mitgliederversammlung des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels in Bad Godesberg: LGA-Präsidium und Geschäftsführung
- 23. Januar
Kooperationsgespräch über die Organisation der gemeinsamen Betriebsberatung mit dem Hessischen Landesverband in Frankfurt
- 28. Januar
GfH-Berater-Treffen in München
- 30. Januar
Sitzung des Vorstandes des Bildungszentrums des Bayerischen Handels
- Gesellschafterversammlung des Bildungszentrums des Sächsischen Handels: *Herr Müller-Lotter, Herr Sattel*

Messe-Presse-Konferenz Spielwaren:
Herr Sattel

3. Februar
Sitzung der Erfa-Gruppe Augsburg unter der Leitung von Präsident Hartmann

5. Februar
Vorstandssitzung Bundesverband Spielwaren, Nürnberg: *Herr Sattel, Herr Köppel, Herr Mackholt*

6. Februar
Pressekonferenz des Spielwarenhandels auf der Nürnberger Spielwarenmesse: *Herr Sattel*

12. Februar
Sitzung des Garantieausschusses der Kapitalbeteiligungsgesellschaft: *Herr Sattel*

Arbeitskreis Schule/Wirtschaft: *Frau Deutsch*

17. Februar
Mitgliederversammlung Bundesverband Kunstgewerbe in Frankfurt: *Herr Sattel, Herr Schwarz*

Eröffnung Berufskundliche Ausstellung im BIZ München: *Frau Deutsch*

18. Februar
Referat im Beruflichen Orientierungsseminar für Unteroffiziere mit kfm. Berufszielen: *Frau Deutsch*

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

20. Februar
Verabschiedung von Herrn Dr. Lapp, Außenhandelsverband NRW, in Düsseldorf: *Herr Sattel*

25. Februar
Sitzung des Außenhandelsausschusses LGA, in Nürnberg, unter der Leitung von Herrn Scheuerle

27. Februar
LGA-Präsidiums-Sitzung unter der Leitung von Präsident Hartmann

Sitzung des LGA-Berufsbildungsausschusses unter der Leitung von Herrn Müller-Lotter

Dem Abkommen ist ein Verzeichnis der als gleichwertig anerkannten beruflichen Prüfungszeugnisse beigefügt. Der Bezeichnung Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel entspricht die Bezeichnung des österreichischen Prüfungszeugnisses Großhandelskaufmann. Der deutschen Bezeichnung Bürokaufmann/Bürokauffrau entspricht im österreichischen Prüfungszeugnis der Bürokaufmann.

STEUER UND VERKEHR

GROSS- UND AUSSENHANDELS-UNTERNEHMEN STELLEN DIE HÄLFTE DES VERKEHRS AUFKOMMENS

„Annähernd die Hälfte des Güterverkehrs volumens von 3 Mrd. t, ohne Seeschiffahrt, werden heute unmittelbar oder mittelbar durch Unternehmen des Groß- und Außenhandels abgewickelt.“ So Dr. jur. Uwe Mehrtens, persönlich haftender Gesellschafter der Scipio & Co., Bremen, und langjähriges Mitglied des Verkehrsausschusses des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA). Anforderungen an Zuverlässigkeit, Sicherheit und Termintreue der Anlieferungen seien für Großhandelsunternehmen schon vor der Zeit des Begriffs „Just in time“ die entscheidenden Leistungskriterien. Parallel dazu stiegen die qualitativen Anforderungen an das Transportgewerbe, besonders an den Gütertransport. Diese seien begleitet von dem Zwang der Kostenminimierung. Mehrtens wies in diesem Zusammenhang auf die Gefahr entstehender Konkurrenzbeziehungen zwischen den Unternehmen des Groß- und Außenhandels und denen des Speditionsgewerbes hin. Schon jetzt ziehe das Transportgewerbe Funktionen wie Verpackung, Lagerhaltung, Qualitätskontrolle, Preisauszeichnung und anderes mehr an sich, die traditionell von Herstellern und vom Handel ausgeübt werden. Dabei käme es vielmehr darauf an, so Mehrtens, mit der Komplexität der Aufgaben eine Zusammenarbeit zwischen beiden Unternehmensgruppen anzustreben.

Nach Einschätzung Mehrtens nehme die Bedeutung des Verkehrsträgers Bahn auch in Zukunft ab, wenn deren Leistungsangebot nicht attraktiver werde. Aus dieser Trendprognose heraus würde die Verkehrsinfrastruktur noch mehr gefordert sein. Die Engpässe im Verkehrsbereich würden schon jetzt das wirtschaftliche Wachstum hemmen. Dies sei besonders in

BERUFSBILDUNG

FACHKRAFT FÜR LAGER- WIRTSCHAFT – EIN NEUER AUSBILDUNGSBERUF!

Die Fachkraft für Lagerwirtschaft wird in den IHK-Bezirken Augsburg, München, Passau, Regensburg und Nürnberg erprobt.

Mit dieser „Erprobungsverordnung“, die vorsieht, den neuen Ausbildungsgang in 11 Branchen (bis zum 31.7.1997) zu erproben, wird die Möglichkeit gegeben, die Struktur und die Ausbildungsinhalte des neuen Berufs auf seine Übertragbarkeit in Ausbildungsbetrieben zu überprüfen. Ein Sachverständigenbeirat beobachtet die Erprobungsphase und wird an der Vorbereitung der angestrebten unbefristeten Ausbildungsverordnung mitwirken.

Die Ausbildungsdauer des neuen Berufs beträgt 3 Jahre. Die Ausbildungsinhalte umfassen u.a.

- die betriebliche Organisation und Kommunikation
- die Planung und Organisation von logistischen Prozessen
- das Annehmen, Lagern, Kommissionieren, Verpacken und die Versandabwicklung von Gütern sowie
- Fragen der Arbeitssicherheit, des Umweltschutzes und der rationalen Energieverwendung.

Ziel dieses neuen Ausbildungsberufes ist es, Mitarbeitern umfangreiche Kenntnisse im Lagerbereich zu vermitteln, in der Erkenntnis, daß die Logistik der entscheidende Wettbewerbsfaktor der 90er Jahre sein wird. Die Ausbildungsdauer beträgt 3 Jahre. Die Schulung wird voraussichtlich in der 10. Jahrgangsstufe 1½ Berufsschultage pro Woche betragen oder jede zweite Woche einen zweiten vollen Schultag, in der 11. und 12. Jahrgangsstufe je einen Schultag pro Woche. Die Ausbildungsschwerpunkte:

| | |
|-----------------------------|----------|
| Arbeitsmittel | 2 Monate |
| Wareneingang | 5 Monate |
| Lagerung | 9 Monate |
| Kommissionierung/Verpackung | 4 Monate |
| Versand | 9 Monate |
| Organisation/Logistik | 5 Monate |
| Vertiefung | 2 Monate |

GLEICHSTELLUNG/GLEICHHALTUNG DEUTSCHER UND ÖSTERREICHISCHER PRÜFUNGSZEUGNISSE

Das Abkommen zwischen der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung der Republik Österreich über die Zusammenarbeit in der beruflichen Bildung und über die gegenseitige Anerkennung der Gleichwertigkeit von beruflichen Prüfungszeugnissen ist in Kraft getreten.

STEUER UND VERKEHR

Ostdeutschland spürbar. Der vielfach hieraus abgeleitete Verkehrsinfarkt sei jedoch in erster Linie auf Unterlassungen bei den Investitionen zurückzuführen, so Mehrtens, und nicht auf ein ungezügeltes Verkehrs-wachstum.

Mehrtens sprach sich für eine umwelt-freundliche Verkehrspolitik, aber nicht um jeden Preis, aus. Die Verlagerung des Güter-verkehrs auf die Schiene sei nur bei Trans-porten über große Entfernung wirtschaftlich und ökologisch vertretbar. Mehrtens warnte vor ökologischen Bestrebungen nach dem Motto „Verkehrsverhinderung ist die beste Verkehrspolitik“. Es gelte vielmehr, den Güterverkehr zu optimieren und den Energieverbrauch sowie Immissionen zu senken. Mehrtens vermisste diesbezüg-lich legislative Zeichen von den Verkehrs-politikern. Dies beträfe auch das bestehende Verbot im Werkverkehr für Dritte. Der Werkverkehr müsse vielmehr allen Trans-porten geöffnet werden. Dies sei nach Mei-nung Mehrtens mit Blick auf EG '92 von be-sonderer Notwendigkeit. Die durch das Ver-bot entstehenden unnötigen Leerfahrten würden die knappen Infrastrukturkapazitäten und die Umwelt belasten.

KOSTENGERECHTIGKEIT BEI SCHIENE UND STRASSE

Chancengleichheit und Kostengerech-tigkeit im Wettbewerb von Schiene und Straße hat Bayerns Verkehrsminister August R. Lang gefordert. „Einerseits muß die Bahn auf eine solide finanzielle Basis ge-stellt werden, andererseits sind dem Straßenverkehr die volkswirtschaftlichen Kosten in stärkerem Maße als bisher anzulasten“, sagte der Minister in einer Stellung-nahme gegenüber dem Bayerischen Land-tag. Insbesondere der Straßengüterver-kehr, vor allem der Schwerverkehr ausländischer Lkw, die in Deutschland nur neun Prozent ihrer Wegekosten decken, soll stärker finanziell zur Verantwortung gezogen werden.

Lang wies darauf hin, daß die Bayeri-sche Staatsregierung deutliche Akzente zugunsten des Schienengüterverkehrs gesetzt hat. „Bei den Anmeldungen zum ersten gesamtdeutschen Verkehrswegesplan hat die Schiene einen doppelt so hohen Finanzbe-darf wie die Straße“, erläuterte der Minister. Für die Schienenprojekte sind 38 Milliarden Mark erforderlich gegenüber 19 Milliarden Mark für Straßenbauvorhaben.

Lang bemüht sich bei der Deutschen Bundesbahn um eine bessere finanzielle Ausstattung für Modernisierungsmaßnahmen. So könnte die Kapazität der Bahn durch moderne Signaltechnik weiter gesteigert werden. Für den kombinierten Verkehr und den konventionellen Güterverkehr müßten mehr Umschlageinrichtungen zur Verfü-gung gestellt werden. Die S-Bahn-Netze in Ballungsräumen mit Erweiterung in die Region als City-Bahn sollen ausgebaut werden.

STRASSENBAU IST UMWELTSCHUTZ

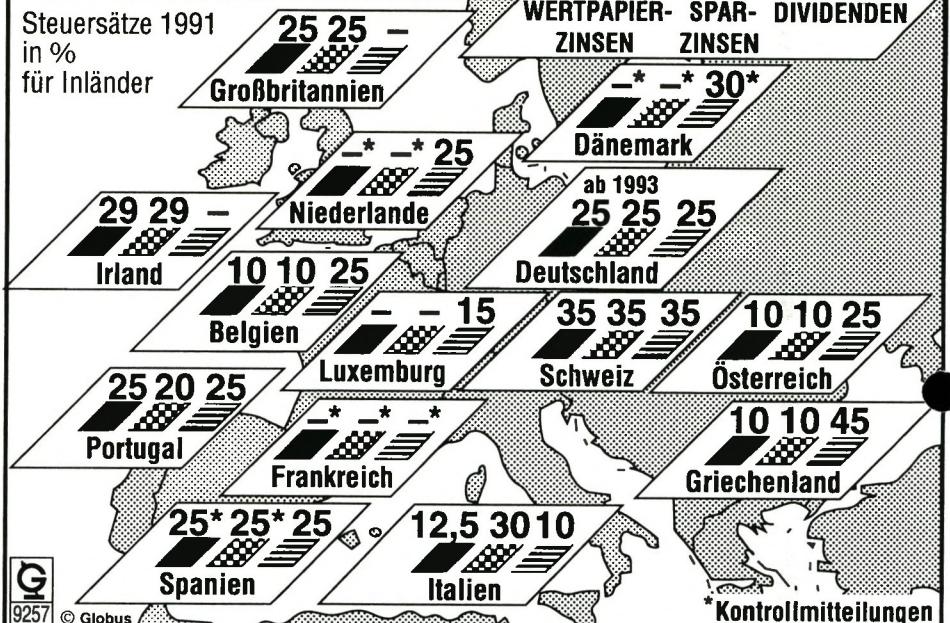
Zu dieser Feststellung kam der Landes-verband des Bayerischen Groß- und Außen-handels anlässlich einer Fachtagung über Verkehrs- und Logistikfragen in Augsburg.

Durch den beschleunigten Ausbau von Umgehungsstraßen werden nicht nur Un-fall- und Stauungsschwerpunkte deutlich

verringert, sondern auch innerstädtische Straßen vom überregionalen Straßenver-kehr entlastet. Durch Schaffung von Güter-verkehrscentren als Schnittpunkte ver-schiedener Verkehrsträger, vor allem aber von Schiene zu Straße, bei gleichzeitiger An-bindung bzw. gegebenenfalls Ausbau von Gewerbegebieten können die Produktivität des Transportwesens und die Effektivität der Warenverteilung nachhaltig gesteigert werden. Der mittelständische Groß- und Außenhandel setzt für die flächendeckende Nahversorgung von Handwerk, Einzelhan-del, Landwirtschaft und Gewerbe eine Flotte von über 140.000 Lastkraftwagen ein, vielfach mit Spezialeinrichtungen, die einen rationellen Güterumschlag beim Be- und Entladen und eine besondere Schonung der beförderten Güter gewährleistet. Schätzungsweise die Hälfte des inländischen Gütervolumens wird im Ein- und Ausgang über den Großhandel umgeschlagen.

Quellensteuer in Europa

Steuersätze 1991
in %
für Inländer



Die Zinserträge, die einkommensteuer-pflichtig sind, werden damit direkt an der Quelle ihrer Entstehung – also bei den Kre-ditinstituten – erfaßt und besteuert. Am höchsten ist der Satz in der Schweiz mit 35 Prozent. Es folgt Irland mit 29 Prozent. Das Instrument Quellensteuer ist übrigens keine Neuigkeit in Deutschland. Unter der Be-zeichnung „Kapitalertragsteuer“ wurden schon immer Erträge aus Unternehmens-beteiligungen (zum Beispiel Aktien und GmbH-Anteile) mit einer Steuer von 25 Pro-zent belegt. Außerdem wurde im Jahr 1989 die „Kleine Kapitalertragsteuer“ auf Spar- und Wertpapierzinsen in Höhe von zehn Prozent eingeführt. Sie verschwand aller-

dings nach kürzester Zeit wieder von der Bildfläche. Die Gründe: Belastung des Kapitalmarkts (Kapitalflucht), Unverständnis bei den Bürgern und ein zu hoher bürokratischer Aufwand.

Nach dem Urteil des Bundesverfas-sungsgerichts für eine gerechtere und kon-sequentere Besteuerung der Zinseinkünfte ist diese Steuer wieder aus der Versenkung aufgetaucht, allerdings mit anderem Namen (Zinsabschlagsteuer) und mit einem ande-rem Steuersatz (25 Prozent). Sie wird flan-kiert durch eine Verzehnfachung der Sparerfreibeträge (6 000 DM für Ledige und 12 000 DM für Verheiratete bleiben steuer-frei).

STEUER

AUFBEWARUNGSFRISTEN

Entnehmen Sie bitte anliegender Tabelle, welche Unterlagen **ab 1. 1. 92** vernichtet werden können.

Beachten Sie bitte: Die Aufbewahrungsfrist läuft **nicht** ab, wenn diese Unterlagen für eine begonnene Außenprüfung, für eine vorläufige Steuerfestsetzung, für anhängige steuerstraf- und bußgeldrechtliche Ermittlungen, für ein schwebendes oder aufgrund einer Außenprüfung zu erwartendes Rechtsbehelfsverfahren oder zur Begründung von Anträgen von Bedeutung ist.

Folgende Unterlagen können ab 1. Januar 1992 vernichtet werden:

| Unterlagen | aus dem Jahr und früher | Unterlagen | aus dem Jahr und früher | Unterlagen | aus dem Jahr und früher |
|--------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|-------------------------|--|-------------------------|
| A brechnungsunterlagen | 1985 | G ehaltslisten | 1985 | P achtunterlagen | 1985 |
| Abtretungserklärungen | 1985 | Geschäftsberichte | 1985 | Postscheckbelege | 1985 |
| Änderungsnachweise der | | Geschäftsbriefe | 1985 | Preislisten | 1985 |
| EDV-Buchführung | 1981 | Geschenknachweise | 1985 | Protokolle | 1985 |
| Akkreditive | 1985 | Gewinn- und Verlustrechnung | 1981 | Prozeßakten | 1985 |
| Aktenvermerke | 1985 | (Jahresrechnung) | 1981 | | |
| Angebote | 1985 | Grundbuchauszüge | 1985 | Q uittungen | 1985 |
| Angestelltenversicherung | | Grundstücksverzeichnis | | | |
| (Belege) | 1985 | (soweit Inventar) | 1981 | | |
| Anlagevermögensbücher | | Gutschriftenanzeigen | 1985 | | |
| und -karteien | 1981 | | | | |
| Anträge auf Arbeitnehmer- | | | | | |
| sparzulage | 1985 | H andelsbriefe | 1985 | R echnungen (bei Offene-Posten- | |
| Arbeitsanweisungen für | | Handelsbücher | 1981 | Buchhaltung) | 1981 |
| EDV-Buchführung | 1981 | Handelsregisterauszüge | 1985 | Rechnungen (soweit nicht | |
| Ausgangsrechnungen | 1985 | Hauptabschlußübersicht | 1985 | Offene-Posten-Buchhaltung) | 1985 |
| Außendienstabrechnungen | 1985 | (wenn an Stelle der Bilanz) | 1981 | Reisekostenabrechnungen | 1985 |
| | | | | Repräsentationsaufwendungen | |
| | | | | (Unterlagen) | 1985 |
| B ankbelege | 1985 | I nvestitionszulage | | S achkonten | 1981 |
| Bankbürgschaften | 1985 | (Unterlagen) | 1985 | Saldenbilanzen | 1981 |
| Beitragsabrechnungen der | | | | Schadensunterlagen | 1985 |
| Sozialversicherungsträger | 1985 | J ahresabschlußlärterungen | 1985 | Scheck- und Wechselunterlagen | 1985 |
| Belege, soweit Buchfunktion | | Journale für Hauptbuch | | Schriftwechsel | 1985 |
| (Offene-Posten-Buchhaltung) | 1981 | und Kontokorrent | 1981 | Speicherbelegungsplan | |
| Betriebsabrechnungsbögen | | | | der EDV-Buchführung | 1981 |
| mit Belegen als Bewertungs- | | K alkulationsunterlagen | 1985 | Spendenbescheinigungen | 1985 |
| unterlage | 1985 | Kassenberichte | 1985 | Steuerunterlagen | 1985 |
| Betriebskostenrechnung | 1985 | Kassenbücher und -blätter | 1981 | | |
| Betriebspflichtungsberichte | 1985 | Kassenzettel | 1985 | | |
| Bewertungsunterlagen | 1985 | Kontenpläne und Kontenplan- | | | |
| Bewertungsunterlagen | 1985 | änderungen | 1981 | | |
| Bilanzen (Jahresbilanzen) | 1981 | Kontenregister | 1981 | | |
| Bilanzunterlagen | 1985 | Kontoauszüge | 1985 | | |
| Buchungsanweisungen | | Kreditunterlagen | 1985 | | |
| D arlehensunterlagen | 1985 | | | | |
| Dauerauftragsunterlagen | 1985 | L agerbuchführungen | 1985 | V erbindlichkeiten | |
| Debitorenlisten | | Lieferscheine | 1985 | (Zusammenstellungen) | 1981 |
| (soweit Bilanzunterlage) | 1981 | Lohnbelege | 1985 | Verkaufsbücher | 1981 |
| Depotauszüge | 1985 | Lohnlisten | 1985 | Vermögensverzeichnis | 1981 |
| (soweit nicht Inventare) | | | | Vermögenswirksame Leistungen | |
| | | | | (Unterlagen) | 1985 |
| E infuhrunterlagen | 1985 | M agnetbänder mit Buchfunktion | 1981 | Versand- und Frachtunterlagen | 1985 |
| Eingangsrechnungen | 1985 | Mahnbescheide | 1985 | Versicherungspoliceen | 1985 |
| Einheitswertunterlagen | 1985 | Mietunterlagen | 1985 | Verträge | 1985 |
| Essenmarkenabrechnungen | 1985 | | | | |
| Exportunterlagen | 1985 | N achnahmebelege | 1985 | | |
| | | Nebenbücher | 1981 | | |
| F ahrkostenerstattungs- | | | | | |
| unterlagen | | O rganisationsunterlagen | | | |
| Finanzberichte | 1985 | der EDV-Buchhaltung | 1981 | | |
| Frachtbriefe | 1985 | | | | |

FIRMENPORTRAIT

STUMPF — DIE INNOVATIVE PHARMAZEUTISCHE GROSSHANDLUNG

Fünf Häuser mit richtungsweisender Ausstattung in Bestellwesen, Lager- und Lieferlogistik belegen die innovative Philosophie der Firma Stumpf. Dabei spielt der Standort keine Rolle. Ob Ost oder West, der High-Tech-Standard hat ein Niveau.

Zu den Häusern in Berlin, Fürth und München kamen nach der Wiedervereinigung die Standorte Gotha und Leipzig dazu.

Dies paßt gut in die Firmenchronik. Schließlich begann die wechselvolle Geschichte der pharmazeutischen Großhand-

Co. in Chemnitz umgewandelt, die Filialen in Zwickau und Reichenbach i.V. errichtet.

Danach folgt die Gründung von Zweigniederlassungen in Gera und Plauen im Jahre 1923.

Ende des gleichen Jahres übernahm man die **Leipziger** Großhandlung Otto Hofmann und erweiterte den Großhandelsbetrieb um eine Fabrikationsabteilung in Chemnitz. Auch der Großhandel mit Drogen,

1. Mai 1937 von Chemnitz nach Leipzig zu verlegen.

Kurz vor der 25. Wiederkehr des Firmengründungstages am 4. Dezember 1943 brannte das Leipziger Geschäftshaus, in dem alle Fäden der Betriebe zusammenliefen, nach einem Fliegerangriff völlig aus, auch die Filialen erlitten schwere Bombenschäden.

Erfolgreicher Aufbau

Durch Eröffnung von fünf neuen Großhandelsniederlassungen in Magdeburg, Hof, Schweinfurt, Potsdam und Passau, die später nach Regensburg verlegt wurde, konnte der Platz in der ersten Reihe der deutschen pharmazeutischen Großhandelsunternehmen behauptet werden.

Die Wiederaufbauarbeit wurde im Jahre 1950 jäh gestört durch einen behördlichen Eingriff in der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands. Alle in dieser Zone befindlichen Niederlassungen wurden ohne Beachtung rechtsstaatlicher Grundsätze unter Treuhandverwaltung gestellt und der Verfügung des Vorstandes und der Aktionäre entzogen.

Generaldirektor Stumpf begann sofort von Nürnberg aus eine neue Hauptverwaltung des Unternehmens aufzubauen und die Arbeit der westdeutschen Niederlassungen zu intensivieren.

1981 Tod des Generaldirektors und Firmengründers Otto Stumpf im Alter von 88 Jahren.

Anfang der 80er Jahre wird die Gesellschaft aufgrund der branchenbedingten Verhältnisse und technischer Veränderungen umstrukturiert.

Größere Einzugsgebiete erschlossen

Weniger, aber leistungsstärkere Häuser versorgen mit Hilfe höherer Technologie wesentlich größere Einzugsgebiete noch wirkungsvoller.

1990 schließt sich der Kreis: die Otto Stumpf AG gründet Niederlassungen in Gotha und Leipzig, letztere wieder in der Bitterfelder Str. 1 – an alter Wirkungsstätte. 1991 feiert das Haupthaus in Fürth den Abschluß der Neu- und Erweiterungsbauten für Lager und Verwaltung.



Der Kommissionier-Automat wird bestückt

lung Stumpf in Chemnitz. Hier wuchs der Ein-Mann-Betrieb zum heutigen Unternehmen heran.

Nach Beendigung des 1. Weltkrieges, aus dem Heeresdienst entlassen, machte sich am 1. Januar 1919 Otto Stumpf durch Übernahme von Handelsvertretungen der pharmazeutischen Branche selbstständig und legte damit den Grundstein zum heutigen Unternehmen.

Bald erweiterte er den Aufgabenbereich der kleinen Einzelfirma durch die Aufnahme des Großhandels von pharmazeutischen und kosmetischen Spezialitäten. Durch den Eintritt des Chemnitzer Apothekers Haberl (1921) wurde die Firma in die offene Handelsgesellschaft Otto Stumpf &

Chemikalien und galenischen Präparaten wurde hinzugenommen.

1930: Wirtschaftskrise

Das Jahr 1930 brachte Zweigniederlassungen in Hof, Breslau und München. Das Geschäftsjahr 1930/31 stand unter dem Zeichen der sich stetig verschärfenden Wirtschaftskrise.

Den Hauptsitz nach Leipzig verlegt

Da die erforderliche Erweiterung oder Neubeschaffung geeigneter Räume sich in Chemnitz als undurchführbar erwies, wurde in Leipzig das Fabrikationsgrundstück Bitterfelder Str. 1 erworben und beschlossen, den Hauptsitz der Gesellschaft am



Die Stumpf-Zentrale in Fürth nach abgeschlossenem Erweiterungsbau 1991 ▲

Das Datamobil zur effektiven Auftragszusammenstellung ▼



Das Stumpf-Flaggschiff in Fürth repräsentiert exemplarisch für alle Häuser, daß nur modernste Ausstattung den heutigen Anforderungen gerecht werden kann.

In Fürth stehen 95.000 Lagerartikel für den direkten Zugriff zur Verfügung. Sichere und schnelle Auftragsannahme garantiert die elektronische Bestellung. Der Rechner ermittelt den optimalen Ablauf des Auftrages. So werden allein 2.300 „Schnell-dreher“ über den „Kommissionier-Automaten“ elektronisch gesteuert in Wannen gelegt und auf einem Förderband zum Endpunkt gebracht. 69 robotergesteuerte „Datamobile“ übernehmen zusätzlich sowohl Kommissionierung als auch die Wareneinlagerung. Die Mitarbeiterin kann auf dem integrierten Kontrollmonitor z.B. Packungsgrößen und Verfalldatum prüfen.

400 Mitarbeiter (allein in der Stumpf GmbH in Fürth) arbeiten im Schichtbetrieb bis 23.00 Uhr, um die Lieferfähigkeit im hohen Maße zu gewährleisten.

Die Fahrzeug-Flotte aus Fürth legt an einem Tag ca. 50.000 km für diese Lieferfahrten zurück.

Die technischen und baulichen Voraussetzungen lassen Kunden und Mitarbeiter – dank weitsichtiger Planung – vertrauensvoll in die Zukunft blicken.

Wir veröffentlichen regelmäßig ein „Firmenportrait“, mit dem sich eine unserer Mitgliedsfirmen vorstellen kann.

Firmen, die bereit sind, sich im Rahmen dieser Veröffentlichungsreihe zu beteiligen, wenden sich bitte an die Hauptgeschäftsstelle. Wir gehen gerne auf Ihren Vorschlag ein.

WELTHANDEL

BGA: GATT-ENTSCHEIDUNGSPHASE MUSS CHEFSACHE SEIN

Der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), Bonn, fordert: Die fortdauernden Einwände der Europäischen Gemeinschaft auf Basis der Beschlüsse der EG-Agrar- und Handelsministerräte gegen den Vertragsentwurf von GATT-Generaldirektor Dunkel dürfen nicht zu einer Verhärtung der Fronten führen.

Der BGA erwarte, daß die Regierungschefs ihre in den letzten beiden Weltwirtschaftsgipfeln eingegangenen Verpflichtungen auch durch eigenes Engagement auf höchster Ebene einlösen. Die politische Glaubwürdigkeit gebiete, daß man nicht ständig Marktwirtschaft predige und im gleichen Atemzug Märkte abschottert. Die Diskrepanz zwischen Wort und Tat müsse in den Bereichen der Handelspolitik endlich ein Ende haben.

Als einer der größten Stolpersteine würden sich nach Ansicht des BGA unverändert die Fragen des Agrarhandels erweisen. An politischen Absichtserklärungen und an eindringlichen Appellen, endlich die Handelshemmisse abzubauen und den Zugang zu den Exportmärkten zu verbessern, habe es wahrlich nicht gefehlt: Substantielle Fortschritte und ausgewogene Kompromisse seien nach wie vor nicht in Sicht. Selbst der den Interessen der Landwirtschaft weit entgegenkommende GATT-Abkommenentwurf würde noch als unzureichend abgelehnt, so der BGA. Solle das Bemühen um einen freien Welthandel kein Lippenbekenntnis bleiben, müssen sowohl quantitative und qualitative verbindliche Festlegungen für die Marktoffnung, den Abbau der Exportsubventionen und die interne Agrarstützung in den verschiedenen Produktbereichen erfolgen.

Der BGA fordert die EG-Agrarpolitiker auf, nicht länger die Diskussionen in Genf mit pauschalen Passivargumenten wie unannehbar, unzureichend, nachbesserungsbedürftig zu blockieren, sondern mit eigenen aktiven quantifizierbaren Vorschlägen zur Agrarpolitik aufzutreten, nicht zuletzt, um den Erfolg der anderen wichtigeren Verhandlungsrunden nicht zu gefährden.

Die Zeit dränge: US-Präsidentenwahl Ende 92, Neubesetzung der EG-Kommission ab 93 und Wahlen in Frankreich in 93 dürfen das bisherige Trauerspiel der GATT-Urguay-Runde nicht in die Mitte dieses Jahr-

zehnts verlängern. Die Verhandlung zur weltweiten Liberalisierung müsse ein Substanzergebnis bringen. Nur die Freiheit des Welthandels und nicht dessen Regionalisierung in Wirtschaftsblöcke bringe den Beteiligten mehr Wohlstand und Entwicklungschancen. Der Ausbau der internationalen Arbeitsteilung mit einer Verzwölffachung des Handels in den letzten vier Jahrzehnten müsse unter einem GATT-Regime weitergehen. Es gelte jetzt, neue Märkte im Agrar-, Textil- und Dienstleistungsbereich zu öffnen.

CLEARING-STELLE FÜR JAPAN- INFORMATION

Das bayerische Wirtschaftsministerium fördert den Aufbau einer Clearing-Stelle für Japan-Informationen beim Münchener Ifo-Institut. Das teilte Bayerns Wirtschaftsminister August R. Lang in einem Brief an die Präsidenten und Hauptgeschäftsführer der bayerischen Kammern und Verbände mit. Lang sieht in der Verbesserung der Informationen über den Stand und die Entwicklung der japanischen Wirtschaft eine wichtige wirtschaftspolitische Aufgabe. Er warnte ausdrücklich vor einer Unterschätzung des japanischen Vorsprungs bei Schlüsseltechnologien wie etwa der Mikroelektronik: „Japans Vorsprung in Schlüsseltechnologien wirkt sich auf alle Wirtschaftsbereiche aus. Denn mittelbar sind auch Bereiche wie etwa der Maschinenbau gefährdet, in denen wir heute noch weltweit führend sind“, warnte Lang.

Die neue Clearing-Stelle soll dazu beitragen, die bisherige Zersplitterung und Unübersichtlichkeit des Wissens über den Wirtschaftspartner Japan zu überwinden. „Obwohl die japanische Wirtschaft zu einem Hauptkonkurrenten auf den heimischen und internationalen Märkten geworden ist, sind das japanische Geschäfts- und Kulturverständnis wie auch die japanische Sprache den meisten bayerischen Unternehmen nach wie vor fremd“, sagte Lang. Nach Ansicht des bayerischen Wirtschaftsministers müssen Informationen über japanische Unternehmen künftig ebenso selbstverständlich abgerufen werden wie Informationen über die europäischen Nachbarn.

Die Clearing-Stelle beim Münchener Ifo-Institut ist die erste Japan-Informationenvermittlungsstelle in der Bundesrepublik. Sie soll Anfragen aus Wirtschaft und Verwaltung entweder als Schaltstelle an spezialisierte Informationsanbieter weiter-

leiten oder – soweit es sich um ökonomische Fragestellungen handelt – selbst bearbeiten. Wirtschaftsminister Lang sieht im Münchener Standort dieser Know-how-Quelle eine große Chance für die bayerischen Unternehmen, die es intensiv zu nutzen gilt.

EG-INTRAHANDELSSTATISTIK

Die statistische Erfassung des Warenverkehrs zwischen den Mitgliedstaaten der EG (Intrahandel) ist bisher als Außenhandelsstatistik in die Förmlichkeiten zur Entwicklung des Außenhandels eingebunden. Mit dem Wegfall der Grenzkontrollen innerhalb der EG ab 1. 1. 1993 muß ein neues Verfahren zur Erhebung des Intrahandels gefunden werden, da Daten über den innergemeinschaftlichen Warenverkehr nach Auffassung sämtlicher Mitgliedstaaten unverzichtbar sind.

Nach dem derzeitigen Stand des Entwurfes sollen die auskunftspflichtigen Unternehmen die statistischen Daten unmittelbar oder über regionale Erfassungsstellen (Zollämter) an das Statistische Bundesamt übermitteln. Auskunftspflichtig sollen Unternehmen mit einem Intrahandelsumsatz von 100.000,- ECU pro Jahr werden. Das Statistische Bundesamt baut zu diesem Zweck bereits jetzt ein Firmenregister auf. Diejenigen Unternehmen, deren Adressen dem Statistischen Bundesamt von den Finanzämtern zur Verfügung gestellt werden, sollen im Laufe des nächsten Jahres unterrichtet werden.

MERKBLATT ZUR UMSATZSTEUER-BEFREIUNG FÜR AUSFUHR-LIEFERUNGEN

Mit Schreiben vom 5. 12. 1991 hat das Bundesfinanzministerium das Merkblatt zur Umsatzsteuerbefreiung für Ausfuhrlieferungen (Stand: 1. Juli 1991) veröffentlicht.

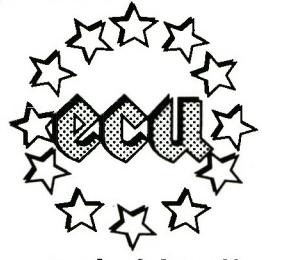
Die überarbeitete Fassung sieht zwar vorwiegend Veränderungen im Reisebereich vor, der Vollständigkeit halber empfiehlt sich jedoch der Bezug des Merkblattes insgesamt.

Das Merkblatt „Umsatzsteuerbefreiungen für Ausfuhrlieferungen, Stand 1. Juli 1991“ kann vom Bundesfinanzministerium, Referat Öffentlichkeitsarbeit, Graurheindorfer Straße 108, 5300 Bonn 1, bezogen werden.

Reif für die Währungsunion?

Voraussetzungen für den Beitritt zur Europäischen Währungsunion:

- **Preisanstieg:**
Höchstens 1,5 Prozentpunkte über den drei stabilsten EG-Ländern
- **Staatsschulden:**
Höchstens 60 Prozent der Wirtschaftsleistung
- **Öffentliches Defizit:**
Höchstens 3 Prozent der Wirtschaftsleistung



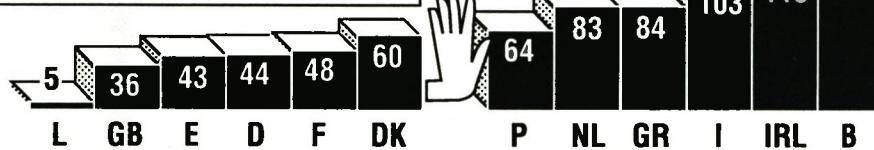
Preisanstieg

1991 gegenüber 1990 in %



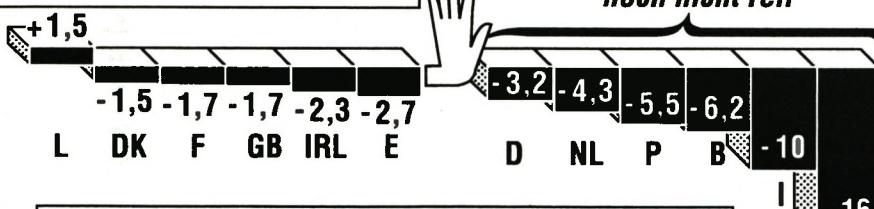
Staatsschulden

in % der Wirtschaftsleistung 1991



Öffentliches Defizit

in % der Wirtschaftsleistung 1991



B = Belgien, D = Deutschland (alte Bundesländer), DK = Dänemark, E = Spanien, F = Frankreich, GB = Großbritannien, GR = Griechenland, I = Italien, IRL = Irland, L = Luxemburg, NL = Niederlande, P = Portugal

G
9284

VERSCHÄRFUNG DER EXPORT-KONTROLLEN

Die Gesetzesänderungen zur Verschärfung der Exportkontrollen hat der Deutsche Bundestag gegen die Stimmen der Opposition beschlossen. Die wichtigsten Änderungen sind:

- Das Zollkriminalinstitut in Köln darf zukünftig zur Verhütung von Straftaten nach dem Außenwirtschaftsgesetz Telefone abhören und Briefe öffnen;

- Die bisherige Ausfuhrkontrollabteilung des Bundesamtes für Wirtschaft in Eschborn wird aus diesem herausgelöst und als eigenständiges Bundesausfuhramt tätig sein;
 - Das Gesetzespaket sieht die Abschöpfung der Bruttoerlöse aus illegalen Exporten vor und
 - Höhere Strafandrohungen für Vergehen gegen die Ausfuhrbestimmungen sind im Gesetz vorgesehen.
- Das Gesetz wird in Kürze veröffentlicht.

VERBANDSNACHRICHTEN

JAHRESSITZUNG DES LGA-VORSTANDES

Am 16. Januar dieses Jahres traf sich der LGA-Vorstand zu seiner Jahressitzung in München. Unter dem Tagesordnungspunkt **Persönliches** begrüßte Präsident Senator Helmut Hartmann insbesondere das neue Vorstandsmitglied Herrn Günter Späth, Firma Wilhelm Jäkle KG aus Nürnberg. Herr Späth ist Präsident des Verbandes des Deutschen Chemikalien- Groß- und Außenhandels, Mitglied im Ost-Ausschuß der deutschen Wirtschaft, Länderkreis Ungarn und Länderkreis Polen, Mitglied des Außenhandelsausschusses der IHK Nürnberg sowie Mitglied einer Reihe von Fachgremien der Chemie-Branche. Im Anschluß daran beglückwünschte Senator Hartmann Herrn Hans Probst, Firma Heberlein & Probst in München zu seinem 70. Geburtstag sowie Herrn Friedrich Pfeuffer, kooptiertes Vorstandsmitglied, der 65 Jahre alt geworden ist. Für die Geschäftsführung nahm erstmals Herr Walter Mackholt, Nachfolger von Herrn Walter Sauter an einer Vorstandssitzung teil.

Im weiteren Verlauf der Sitzung befaßte sich der LGA-Vorstand mit Immobilien- und Mietfragen für Bürohäuser in München. Einen wesentlichen Bereich nahm die Diskussion zur gegenwärtigen Situation im BGA, insbesondere dessen neue Verbandsatzung, ein. Ein wesentlicher Punkt, den Vizepräsident Dr. Dieter Wolfrum erläuterte, betrifft den LGA-Etat 1992. Der Vorstand billigte den LGA-Etat 1992 mit der damit verbundenen Beitragsanpassung einstimmig.

Der nächste Tagesordnungspunkt befaßte sich mit der **Tarifrunde 1992**. Zum Zeitpunkt der Vorstandssitzung lagen noch keinerlei Forderungen der Gewerkschaften vor. Generell sei jedoch damit zu rechnen, daß die BAG-Urteile zur Gleichstellung der Kündigungsfristen von gewerblichen Arbeitnehmern und Angestellten in die Tarifverhandlungen eingeführt würden mit dem Ziel, hier eine allgemeine Gleichstellung der Arbeitnehmergruppen zu erreichen. Einstimmig befürwortete der Vorstand die Übernahme des Vorsitzes der Tarifkommission nach Ausscheiden von Herrn Rudolf Schmidt, Augsburg, durch Herrn Thomas Scheuerle, Nürnberg.



Präsident Senator Helmut Hartmann

Zur Frage der Anwendung der Verpackungs-Verordnung ab 1. 12. 1991 wird berichtet, daß es bei Transportverpackungen einerseits die Rücknahmepflicht des Vertreibers und andererseits das dispositivo Rückgaberecht des Empfängers gibt. Es ist zivilrechtlich umstritten, daß – entgegen anderslautender Veröffentlichungen – die Rücknahmepflicht am Sitz des Vertreibers geschuldet wird und damit der Empfänger einer Transportverpackung diese auf seine Kosten zurückzubringen hat.

Im letzten Tagesordnungspunkt teilte Herr Präsident Senator Hartmann mit, daß das durch den LGA mitgetragene Fusionskontrollverfahren Baywa AG, München gegen WLZ Raiffeisen AG, Stuttgart, mit der Unterlassungsverfügung, also einem Erfolg, geendet habe.

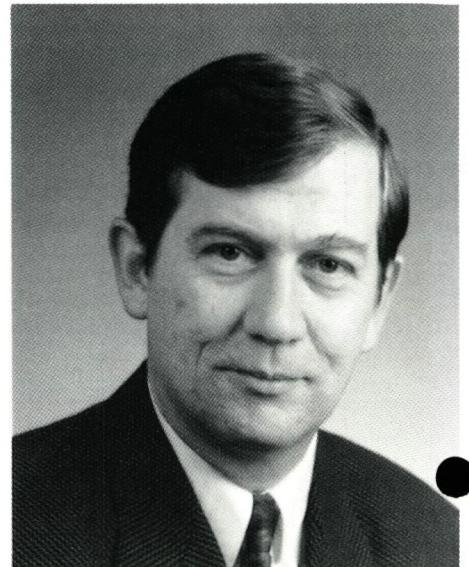
Zum Schluß wurde noch der Termin der Bayerisch-Sächsisch-Thüringischen Großhandelstage bekanntgegeben für den 9. und 10. Oktober 1992 in Nürnberg.

NEUE VERBANDSFÜHRUNG IN BONN

Dr. Michael Fuchs, BGA-Präsident, Senator Helmut Hartmann und Dr. Hannjörg Hereth, Vize

In einer harmonischen außerordentlichen BGA-Mitgliederversammlung wurden am 21. Januar 1992 in Bonn-Bad Godesberg durch überzeugende personelle Entscheidungen die eingeleiteten Maßnahmen zur Neustrukturierung unseres Bundesverbandes eindrucksvoll ergänzt. Der Vorsitzende des Landesverbandes Großhandel

Rheinland-Pfalz, **Dr. Michael Fuchs**, wurde zum neuen BGA-Präsidenten gewählt. Ihm stehen LGA-Präsident, Senator **Helmut Hartmann**, und **Dr. Hannjörg Hereth**, Mitglied unseres LGA-Vorstandes, als Vizepräsidenten und zugleich als Mitglieder des engeren Präsidiums zur Seite. Zu weiteren Mitgliedern in das engere Präsidium wurden der Vorsitzende unseres Schwesterverbandes in Baden-Württemberg, Herr **Walter Hinderer**, die Herren **Dirk Malmédé**, Köln, und **Dr. Dieter Lorenz-Meyer**, Hamburg, sowie für die neu geschaffene Position des Schatzmeisters, Herr **Frank Hartwig**, Dortmund, gewählt. In das Gesamt-Präsidium des BGA wählte die Mitgliederversammlung weiterhin die LGA-Präsidiums-Mitglieder, **Dr. Dieter Wolfrum** und **Thomas Scheuerle**.



Thomas Scheuerle



Dr. Dieter Wolfrum

Dem Gesamt-Präsidium gehören auch Herr **Jörg Bangerter**, Stuttgart, Herr **Dr. Göke-Frerichs**, der Vorsitzende des Landesverbandes Groß- und Außenhandel für Hessen, Frankfurt, und Herr **Manfred Katzschke**, Vorsitzender des Landesverbandes Groß- und Außenhandel Sachsen, Dresden, an.

Der LGA wünscht der neuen Führung des BGA viel Glück und Erfolg bei der Bewältigung der anstehenden Aufgaben, die die Geschlossenheit der verbandlichen Organisation im Groß- und Außenhandel und die Solidarität der Verbände untereinander sichert.

Die sich an die BGA-Mitgliederversammlung anschließende öffentliche Vortragsveranstaltung stand ganz im Zeichen



Dr. Hannjörg Hereth

bayerischer Persönlichkeiten. Als amtierender Vorsitzender des Gemeinschaftsausschusses der gewerblichen Wirtschaft überbrachte Handwerkspräsident, **Heribert Späth**, die Glückwünsche der Spitzenorganisationen an das neu gewählte Präsidium und seinen Präsidenten sowie den Dank an den scheidenden Präsidenten, **Konsul Klaus Richter**, der zuvor von der Mitgliederversammlung zum Ehrenpräsidenten gewählt wurde.

Die Festansprache hielt der Bundesminister der Finanzen, **Dr. Theo Waigel**, der die Rolle des Groß- und Außenhandels im Schnittpunkt der Wirtschaft und als Mentor für die wirtschaftliche Entwicklung in West- und Osteuropa würdigte.

BRANCHENLEXIKON

DER PRESSE-GROSSHANDEL – GARANT FÜR PRESSEFREIHEIT UND PRESSEVIELFALT

Der Presse-Großhandel ist im Vergleich zu den anderen Großhandelsbranchen aufgrund der spezifischen Eigenschaften der Ware „Presse“ anders gearbeitet. Dies findet in seiner Marktstellung, seinem Marktverhalten und seiner öffentlich-rechtlichen Verpflichtung zur Verwirklichung der Presse- und Informationsfreiheit seinen Ausdruck.

81 Presse-Grossisten (BRD alt) – mittelständische Unternehmen – beliefern in der Bundesrepublik Deutschland ca. 92.615 stationäre Zeitungs- und Zeitschriften-Verkaufsstellen und rd. 14.000 ambulante Händler. Die Umsätze mit den Einzelhandels-Verkaufsstellen sind stark schwankend: Mit ca. 45.500 umsatzstarken Verkaufsstellen werden 89% des Grossro-Jahresumsatzes, mit der anderen Hälfte des Zeitungs- und Zeitschriften-Einzelhandels – mit ebenfalls ca. 45.500 Verkaufsstellen – werden nur 11% vom Jahresumsatz erzielt.

Die Branche beschäftigt etwa 14.400 Mitarbeiter.

Das Sortiment einer Presse-Großhandlung umfaßt bis zu 1.700 Titel (incl. ausländische Zeitungen und Zeitschriften), die von ca. 130 Lieferanten je entfallend auf die einzelnen Groß-Unternehmen bezogen werden; im gesamten Bundesgebiet sind es etwa 300 Lieferanten. 70% des Umsatzes einer Presse-Großhandlung werden mit ca. 70 Titeln der hochauflagigen Massenpresse erzielt, auf die restlichen Titel entfallen ca. 30% des Umsatzes. Insgesamt beträgt der Umsatz bundesweit 4,82 Mrd. DM.

Drei Wesensmerkmale unterscheiden den Presse-Großhandel vom Großhandel anderer Branchen:

1. **Alleinauslieferung** in einem von den Verlagen festgelegten Vertriebsraum

2. **Remissionsrecht** – Rückgaberecht unverkaufter Exemplare

3. **Preisbindung**

1. Der Alleingrossist hat durch seine umfassende Marktbeobachtung eine genaue Marktkenntnis, die gewährleistet, pro Titel schnell und exakt die Daten zu ermitteln, die insbesondere für eine optimale Auflagensteuerung benötigt werden. Nur bei Kenntnis der vollständigen Liefer- und Remissionsmengen, die der Alleingrossist aufgrund seines hohen Organisationsgrades genau pro Händler und pro Titel ermittelt, können jeweils bedarfsgerechte Bezugsanpassungen erfolgen. Diese aktuellen Marktdaten gestatten dem Grossisten, die Remission über bedarfsgerechte Einzelhandelsbezüge zu begrenzen und gleichzeitig das Angebot entsprechend der vorhandenen Nachfrage anzupassen.

Funktionserfüllung des Presse-Großhandels:

- **Sicherung der Pressevielfalt**
- **Versorgung des Lesers**

Die in Artikel 5 des Grundgesetzes dem Bürger garantierte Pressefreiheit, Pressevielfalt und Informationsfreiheit kann nur bei gebietsbezogener Alleinauslieferung durch den Presse-Großhandel realisiert werden. Der Großhandel liefert dem Einzelhandel alle Titel mit dem Ziel einer lückenlosen Marktversorgung.

Zugunsten der Pressevielfalt wird auf eine Selektion verkaufsschwacher Titel und Kunden verzichtet. Neben diesem Verzicht auf eine Sortimentsbereinigung aus Rentabilitätsgründen wird jedem neuen Titel der Marktzugang garantiert. Die Alimentationsbeträge für die klein- und auflagigen neuen Titel kommen aus den Erträgen der Umsätze mit hochauflagigen Titeln.

Ohne jeden Vorbehalt und ohne jeden Zuschlag liefert der Grossist die täglichen Objektmengen überall hin, auch an Kleinstkunden in entlegenste Ortschaften.

Insofern übernimmt der Presse-Großhandel gegenüber dem Bürger eine im öffentlichen Interesse stehende Versorgungsfunktion.

2. Das Remissionsrecht findet kaum eine Parallele in anderen Branchen. Es handelt sich hierbei um das Recht der Handelsstufen, die unverkauft gebliebenen Exemplare an den Vorlieferanten zum Einkaufspreis zurückzugeben. Das Rückgaberecht unverkauft gebliebener Exemplare bewirkt, daß die Titel jedes Verlages in stets ausreichender Menge an den Orten des möglichen Verkaufs bereitgestellt und den Bürgern zum Kauf angeboten werden können.

Während der Verlag das volle Absatzrisiko trägt, belasten die Rückführungs-(Transport) und Bearbeitungskosten der Remission die Großhandlungen.

3. Die Preisbindung ist von zentraler Bedeutung und bewirkt, daß die Bürger Presse-Erzeugnisse an jedem Ort zum gleichen Preis erwerben können.

Durch die Preisbindung wird sichergestellt, daß selbst ein hoher Knappheitsgrad eines Presse-Erzeugnisses – beispielsweise durch hochbrisante und für die Bevölkerung somit äußerst wichtige Meldungen herbeigeführt – nicht zu einer Preiserhöhung führt.

Die Preisbindung verhindert nachfrageunabhängige und unkalkulierbare Verkaufsverlagerungen von einer Verkaufsstelle zur anderen. Lebensmittel-Großmärkte beispielsweise wären in der Lage, über die sogenannte Mischkalkulation Presse-Erzeugnisse als Randsortiment spektakulär billig anzubieten. Der Fach-Einzelhändler mit einem breiten Sortiment für Presse-Erzeugnisse ist in einer solchen Situation nicht mehr wettbewerbsfähig und müßte zunehmend als Angebotsstelle ausfallen.

Trotz der spezifischen Besonderheiten beim Presse-Großhandel, wobei das Strukturprinzip der gebietsbezogenen Alleinauslieferung dominierend wirkt, gelten für einen Presse-Grossisten die üblichen Pflichten unserer Marktwirtschaft.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

EDV-ANWENDUNG IM GROSSHANDEL

EIN BLICK ZURÜCK

In den 60er Jahren boomte die Computerindustrie, indem sie mit neuen Technologien alte Leistungsgrenzen durchbrach. Es tat sich die Hoffnung auf, nunmehr auch der Verwaltungs rationalisierung neue Impulse zu verleihen, die gegenüber der Produktion mehr und mehr ins Hintertreffen geraten war.

Dennoch ließ der Siegeszug der EDV in die Büros, Läger und Verkaufs räume der Unternehmen entgegen der Hersteller verheißungen noch einige Zeit auf sich warten. Dies lag vor allem an den hohen Anschaffungskosten der Geräte und dem fehlenden Fachpersonal mit Kenntnissen zur Erstellung und Betreuung von Programmen. Was also Wunder, wenn die gepriesene Technik zunächst nicht in Buchhaltung und Warenwirtschaft der Unternehmen Einzug hielt, sondern unter den Händen weniger Fachleute der universellen Nutzung zugeführt wurde: Die Gründerzeit der Rechenzentren begann.

Über die Jahre wurden jedoch, wenn gleich zunächst zögerlich, die Produktionsstückzahlen der Computer gesteigert und die Anlagen zunehmend erschwinglich. Ehe jedoch das Preis-Leistungsverhältnis der Computer einen Stand erreichte, der sie aus den Elfenbeintürmen in die direkte Nutzung bis in die Fachbereiche kleiner und mittelständischer Unternehmen hineinbringen konnte, bedurfte es einer gänzlich neuen Generation, die mit den Mini- und Mikrocomputern der 70er Jahre geschaffen wurde.

Nunmehr konnten viele Elektronikunternehmen Computer und Zubehör produzieren. Den wenigen Marktbeherrschern, allen voran dem blauen EDV-Riesen IBM, erwuchs zunächst eine bescheidene, später beachtliche Konkurrenz, die sich der von big-blue etablierten PC-Technik zunehmend bemächtigte und vom namenlosen Hersteller bis zum Markenfabrikanten den Markt kräftig belebte.

Gegenwärtig hat der Wettbewerb um den Markt, bei dem auch gestandene Unternehmen ins Wanken geraten sind (Apple) oder gar das Rennen aufgeben müssen (Nixdorf) seinen Höhepunkt noch nicht erreicht. Der Anwender kann sich weiterhin über fallende Preise und immer leistungsfähigere Systeme freuen!

WHO IS WHO?

Um einzusteigen ohne „einzusteigen“ bedarf es verschiedenster Untersuchungen. Zunächst soll jedoch die weniger differenzierte Analyse im Vordergrund stehen, welche Größenordnung von Computertechnik in Betracht zu ziehen ist. Man unterscheidet hierbei drei Gruppen:

- Großrechner
- Mittlere Datentechnik (mid-range)
- Mikro- und Minicomputer
(z.B. Personalcomputer und Computer netze)

Großrechner, der Investitionsumfang beginnt siebenstellig, werden im allgemeinen nur von Großunternehmen installiert, die enorme Datenmengen (Speicherung und Druck) zu verarbeiten haben. Neben den Industriegiganten seien hier Handelsriesen oder Rechenzentren.

Dagegen hat die mittlere Datentechnik (mdt) als Zielgruppe auch mittelständische Unternehmen im Visier. Bekanntestes Produkt dieser Kategorie ist die IBM-Anlage AS/400 (Nachfolger der 36er Anlage), bei der ein Interessent mit 100-500 TDM im Geschäft ist. Das angebotene Einsteigermodell (man beachte die Bezeichnung mit Hintersinn) AS/ENTRY ist nur anfänglich eine billigere Alternative.

Einer der gravierendsten und häufig unterschätzten Nachteile für Nutzer von mdt-Anlagen ist der Umstand, daß man sich mit der Soft- und Hardware an einen Hersteller bindet (proprietäres System). Im Falle einer späteren Unzufriedenheit mit dem Vertreiber ist ein Wechsel dann mit erheblichem Personal- und Finanzaufwand verbunden.

Die mdt erfuhr in der jüngeren Vergangenheit durch ihr gewachsenes Leistungsvermögen, das in frühere Großrechnerdomänen hineinreicht, eine Aufwertung, indem potentielle Großrechneranwender bei der Erneuerung ihrer Anlagen die kleinere, eben die mdt-Stufe wählen.

Dieser Abmagerungsprozeß, der unter dem Schlagwort „down-sizing“ gegenwärtig für Aufsehen sorgt, trifft aber zugleich die mdt, deren Nutzer in zunehmendem Maße in das Lager der Mini- und Mikrocomputer überwechseln.

Den interessantesten Aufschwung nahmen die kleinen Mini- und Mikrocomputer. Hauptgründe für den schwunghaft zunehmenden Einsatz von Personalcomputern und Computernetzen sind

- hohe Leistungsfähigkeit
 - Rechengeschwindigkeit
 - Datenspeicherung
 - Druckgeschwindigkeit und -qualität
- hohe Flexibilität und breites Einsatzspektrum
 - Integrierbarkeit in Computernetze
 - variable Konfiguration (Ausrüstung)
 - verschiedenste Standardprogramme
 - Textverarbeitung
 - Tabellenkalkulation
 - Datenbanken
 - Graphiken
 - Buchhaltung
 - Warenwirtschaft
- ausgeprägte Programmunterstützung für Branchenlösungen
- Preisverfall bei steigender Leistung

Während der Preisverfall bei Geräten vor allem ein Ergebnis des harten Wettbewerbs zwischen den Herstellern ist, sinken die Preise für Standardsoftware infolge der großen Anwenderzahlen.

Branchenlösungen werden vor allem dann kostengünstig, wenn sich ihr Erarbeitungsaufwand aufgrund entsprechender Qualitätsmerkmale auf eine Vielzahl von Nutzer umlegen läßt - ein Umstand, der bei diesen verbreiteten Systemen zu kalkulieren ist.

Der heutige Stand der Technik läßt eine nahezu beliebige Kombination von Großrechnern, mdt und Mini-Mikrocomputern zu. Soweit nicht historisch gewachsener Ballast anderes erzwingt, ist es in jedem Falle empfehlenswert, eine homogene EDV zu installieren. Nur dann kann

- die Betreuung aus einer Hand erfolgen
- das Personal einheitlich eingearbeitet werden
- kein Mehraufwand durch Übertragungsbrücken erwachsen
- eine homogene Daten- und Programmstruktur erforderliche Änderungen vereinfachen

WER KEINE EDV IM HAUSE MAG

In weiteren Beiträgen zum Thema EDV wird auf die Licht- und Schattenseiten verschiedener Varianten des EDV-Einsatzes im mittelständischen Unternehmen eingegangen. Dabei ist die Frage nicht mehr ob man EDV vor Ort betreibt, sondern welche Kriterien zu berücksichtigen sind.

Trotzdem ist im Einzelfall zu prüfen, ob nicht eine (auch teilweise) Auslagerung verschiedenster informationsverarbeitender Prozesse sinnvoll sein kann. Vor allem dort, wo Anwenderprogramme ständigen Änderungen unterworfen sind (z.B. Lohn- und Gehaltsrechnung) oder der Erwerb eines Programmsystems für einen Anwender allein zu aufwendig ist (z.B. große Ablaufsteuerungen) kann die Nutzung der Dienstleistungen eines Rechenzentrums vorteilhaft sein - ein gangbarer Weg, der z.Zt. in den USA unter dem Begriff „outsourcing“ an Bedeutung gewinnt.

PERSONALIEN

PETER POSTLER



Nach schwerer Krankheit verstarb am 21. 11. 1991 im Alter von nur 51 Jahren Herr Peter Postler, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Hans Postler GmbH & Co KG, Nürnberg.

Peter Postler hat die Firma nach der Übernahme von seinem Vater, Hans Postler, zu einem der bedeutendsten Unternehmen Europas auf dem Gebiet Spielwaren, Souvenir- und Geschenkartikel ausgebaut.

Gerade die letzten Jahre sind Dank seines unermüdlichen Einsatzes von einer starken Expansion gekennzeichnet.

Trotz des großen Verlustes durch den viel zu frühen Tod von Peter Postler ändert sich nichts an der bisher so erfolgreichen Geschäftsphilosophie der Firma. Marianne Postler, die 30 Jahre mit ihrem Mann zusammen gearbeitet hat, wird sein Lebenswerk zusammen mit den Töchtern Susanne und Christine und dem engagierten Mitarbeiterstamm in gewohnter Weise fortführen.

Unser Landesverband wird dem Verstorbenen stets ein ehrendes Andenken bewahren.

DIETER WEISKE



Nur 3 Monate nach Vollendung seines 70. Geburtstages verstarb Herr Dieter Weiske, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Carl Weiske, Hof/Saale. Die von seinem Vater 1903 gegründete Firma baute er zu einem der bedeutendsten Garnhandelsunternehmen Europas aus. Durch die Schaffung internationaler Geschäftsverbindungen und Dank einer intensiven Lagerhaltung wurden ein beachtlicher Ruf und große Wertschätzung in der garnverarbeitenden und garnverarbeitenden Textilbranche erworben.

Nicht minder engagiert zeigte sich Dieter Weiske bei seinen Hobbies: Fußball und Schach. Charakteristisch für ihn. Bereits als schwerkranker Mann trat er am 29. 9. 91 zu seinem letzten Schachpunktspiel an und siegte. Seine besondere Freude galt der Literatur und der Musik.

Dieter Weiskes außergewöhnliche Persönlichkeit wird uns unvergessen bleiben. Wir werden ihn stets in hohen Ehren halten.

WIR GRATULIEREN

Wir gratulieren Herrn Gerhard Oberländer, persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Baustoffe Adolf Christian Weber KG in 8901 Diedorf, der mit Wirkung vom 12. März 1992 auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Augsburg ernannt worden ist.

Unsere Glückwünsche gelten ebenfalls Herrn Ottmar Vogel, Diplom-Ingenieur, Geschäftsführer der Firma Richard Kathan GmbH, Großhandel für Verpackungsbedarf, der ebenfalls auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Augsburg ernannt wurde.

Wir gratulieren beiden Herren sehr herzlich zu ihrer ehrenvollen Berufung.

Wir gratulieren Herrn Dr. Alexander Scheruhn, Firma Johannes Scheruhn Talkum-Bergbau GmbH & Co. in Hof, Firma Frank + Henne GmbH & Co., Technischer Großhandel, ebenfalls in Hof, zu seiner erneuten Ernennung zum ehrenamtlichen Richter beim Bayerischen Landessozialgericht.

Wir gratulieren sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

DR. MICHAEL FUCHS — NEUER BGA-PRÄSIDENT

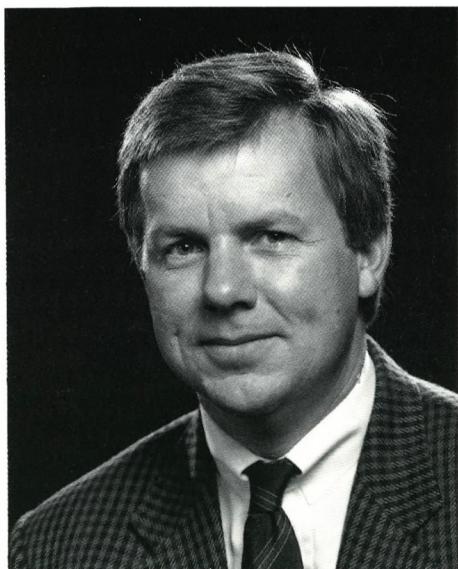
Mit 42 Jahren ist der neue Präsident unseres Bundesverbandes, Dr. Michael Fuchs, der jüngste aller Präsidenten wirtschaftlicher Spitzenverbände.

Der gebürtige Koblenzer gelangte mit ungewöhnlichen beruflichen Vorstufen in dieses Amt. Nach der Approbation zum Apotheker und der Promotion zum Dr. rer. nat. wurde sein zweiter medizinischer Bildungsweg durch Einberufung zum Wehrdienst abgebrochen. Der entlassene Oberstabsapotheker Fuchs wollte allerdings nicht in der Apotheke seiner Frau arbeiten.

Fuchs ist aus seiner klassischen Disziplin ausgestiegen und hat in Koblenz die Handelsfirmen Impex Electronik GmbH mit 60 Mitarbeitern und in Hongkong die Impex S.E.L. mit 10 Mitarbeitern gegründet. Werbegeschenke und Werbemittel in Form elektronischer Geräte, vom Taschen- und Tischrechner bis zum Radio werden importiert und an Versandhäuser und den Fachgroßhandel vertrieben und auch in europäische Länder mit wachsendem Erfolg ex-

portiert. In Rotchina ist Fuchs an einer Gemeinschaftsfabrik für Tisch- und Taschenrechner beteiligt.

Für seine Verbandsarbeit ist Dr. Michael Fuchs gerüstet seit seinem Engagement im Bundesverband Junger Unternehmer, auch als deren Bundesvorsitzender. Zudem ist er Vorsitzender des Arbeitgeberverbandes Großhandel und vorübergehend auch dessen tarifpolitischer Verhandlungsführer.



Dr. Michael Fuchs

Seit 1987 gehört er dem Vorstand des BGA an, seit 1989 dem Präsidium. Fuchs will sich mit Nachdruck für eine flexiblere und differenzierte Tarifpolitik und gegen alle Abschottungsversuche Europas einsetzen.

Unser Landesverband gratuliert dem neuen Präsidenten an dieser Stelle auch im Namen des Bayerischen Groß- und Außenhandels sehr herzlich und hofft auf eine effiziente Zusammenarbeit in den kommenden Jahren zum Wohle und zur weiteren Stärkung des deutschen Groß- und Außenhandels.

FRIEDRICH PFEUFER — 65 JAHRE

Am Neujahrstag 1992 konnte unser kooptiertes Vorstandsmitglied **Friedrich Pfeuer** in Nürnberg, seinen 65. Geburtstag feiern.

Neben seinen geschäftlichen Aktivitäten hatte Friedrich Pfeuer sich jedoch bereits mit 26 Jahren für seinen Berufsstand engagiert, zunächst im Verband des Deutschen Eisenwaren- und Metallgroßhandels als Warengruppenvorsitzender, dann als

Mitglied des Gesamtvorstandes und später des engeren Vorstandes. 1979 wurde er erster Vorsitzender des Gesamtverbandes Eisenwaren und Metall. Hinzu kam eine Reihe weiterer Ehrenämter, schon damals im europäischen Rahmen als Repräsentant des Gesamtverbandes bei der europäischen Konföderation des Eisen- und Metallwaren-Großhandels.

Nicht zuletzt aber auch in seiner Heimatstadt Nürnberg engagierte sich Friedrich Pfeuer in verschiedensten Ehrenämtern. Unserem Landesverband gehörte er seit 1965 an, ihm verdanken wir in 25jähriger Zusammenarbeit Anregungen und vielfältige Aktivitäten. 1973 wurden seine außergewöhnlichen und zahlreichen Verdienste mit der Verleihung des Bundesverdienstkreuzes öffentlich gewürdigt.

Für seine vielfältigen Verdienste um seinen Berufsstand danken wir dem Jubilar an dieser Stelle noch einmal sehr herzlich. Wir wünschen ihm persönlich für die kommenden Jahre Gesundheit und Zufriedenheit.

WINFRIED FLECK WIRD VERBANDSGESELLSCHAFTSFÜHRER

Der langjährige Leiter des Referates „Handel“ im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, Ministerialrat **Winfried Fleck**, wurde vom Landesverband der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels in Bayern e.V. mit Wirkung zum 1. April 1992 zum Hauptgeschäftsführer bestellt. Er tritt die Nachfolge von Rechtsanwalt Rolf Blättermann an, der nach 26jähriger Tätigkeit für den Verband Anfang Juli in den Ruhestand treten wird. Fleck war im Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr u. a. im Ministerbüro als Ministerrats- und Landtagsbeauftragter tätig. Zuvor war er Referent in der Bayerischen Staatskanzlei, Abgeordneter des Bayerischen Landtags und Richter am Landgericht Augsburg.

Unsere besten Wünsche begleiten ihn persönlich sowie die Hoffnung auf eine gute Zusammenarbeit.

HARTMANN BETREIBT SYSTEMATISCH WEITERBILDUNG

Ein zentraler Punkt der Unternehmens-Philosophie der **W. Hartmann & Co.**, Metall-Halbfabrikate, Aluminium-Profilsysteme, Niederlassung Nürnberg, ist die Schulung und Weiterbildung der Mitarbei-

ter sowie ein umfassendes Seminarangebot für die Kunden. Hierzu bietet der Schulungsbereich im neuen Entwicklungszentrum in Nürnberg, das am 25. Oktober 1991 seiner Bestimmung übergeben wurde, ideale Voraussetzungen.

Im einzelnen werden an Weiterbildungsmaßnahmen angeboten:

- Durchführung von Seminaren für Kunden und Hartmann-Mitarbeiter in modern ausgestatteten Schulungsräumen
- praktische Unterweisung in wichtigen verarbeitungstechnischen Details in der mit modernsten Maschinen ausgestatteten Entwicklungswerkstatt
- systembezogene Einweisung und Fortbildung im speziell für den Fensterbau entwickelten EDV-Programm
- Durchführung von Seminaren, die vertiefte Kenntnisse CAD-gesteuerter Planung und Konstruktion vermitteln.

Das Schulungsprogramm selbst umfasst theoretische und praktische Seminare für Metallbauer auf branchenspezifischen Gebieten.

Die Firma Hartmann, Wegbereiter für die inzwischen breit eingeführten Aluminium-Systemprofile ist eine der führenden deutschen Hersteller dieser bewährten Systeme für Fenster, Türen und Fassaden, die sowohl den aktuellen Wärmedämmungserfordernissen sowie den neuen Schallschutzzvorgaben als auch strengen Sicherheitsauflagen in hohem Maße entsprechen. Von seinem neuen Entwicklung- und Schulungszentrum versprechen sich die geschäftsführenden Gesellschafter, Frau Ingrid Spahn und Herr Klaus Röhrs auch nachhaltige Impulse für die eigene unternehmerische Entwicklung des Hauses Hartmann.

Dieser Optimismus ist durchaus begründet, so dokumentieren die wichtigsten wirtschaftlichen Kerndaten des Unternehmens der letzten beiden Jahrzehnte eine beachtliche Unternehmensentwicklung. W. Hartmann & Co. konnte die Umsätze in nur zwei Jahrzehnten vervielfachen und zwar auf erheblich mehr als 200 Mio. DM im laufenden Jahr. Auch die Mitarbeiterzahl stieg kontinuierlich auf heute rd. 450 hoch qualifizierte Mitarbeiter. Demnächst werden weitere Hartmann-Einrichtungen hinzukommen, so z.B. ist ein zweites Verkaufsbüro in Thüringen geplant.

Wir wünschen dem Unternehmen, daß auch mit dem neuen „Glanzstück“ des Unternehmens die Entwicklung in den nächsten Jahren ebenso erfreulich bleiben wird.

BUCHBESPRECHUNGEN

LOHN- UND GEHALTSFORTZAHLUNG IM KRANKHEITSFALLE

Dr. jur. Peter Feichtinger

237 Seiten, Kunststoff-Einband, DIN A 5
ISBN 3-7719-6381-8, DM 39,-

Die Aufwendungen für die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfalle stellen eine nicht unerhebliche wirtschaftliche Belastung des Arbeitgebers dar.

Naturgemäß kommt damit den im Zusammenhang stehenden Sach- und Rechtsfragen in der betrieblichen Praxis besondere Bedeutung zu. Dies zeigen auch die arbeitsgerichtlichen Streitigkeiten zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bzw. den Krankenkassen aus abgeleiteten Recht (§ 115 SGB X).

Hierbei hat sich die Rechtsprechung in jüngster Zeit zunehmend mit den Problemen der selbstverschuldeten Arbeitsunfähigkeit sowie dem Umfang des Beweiswertes der ärztlichen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung befaßt. Die vorliegende Schrift will u.a. diese für den betrieblichen Alltag bedeutsamen Aspekte im Rahmen einer umfassenden Darstellung der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfalle aufzeigen. Die Rechtsprechung ist dabei ebenso wie die im Schrifttum vertretenen Auffassungen zu umstrittenen Problemen unter genauer Quellenangabe auf dem neuesten Stand (Juli 1989) wiedergegeben. Damit soll dem Benutzer - ergänzt durch Beispiele - zum einen für die tägliche Arbeit Entscheidungshilfe an die Hand gegeben und zum anderen die Möglichkeit eingeräumt werden, sich mit den jeweiligen Fragen noch eingehender befassen zu können.

Forkel-Verlag,
Felsenstraße 23, Postfach 21 20,
6200 Wiesbaden 1, Telefon (0 61 21) 4 27 85

MUTTERSCHUTZ UND ERZIEHUNGSGEGLD

Der Schutz der erwerbstätigen Mutter nach dem Mutterschutzgesetz und dem Bundeserziehungsgesetz

Band 1, Sabine Harter

120 Seiten, Kunststoff-Einband, DIN A 5
ISBN 3-7719-6376-1, DM 25,-

Dieser Band befaßt sich mit dem Mutterschutz einschließlich des Erziehungsgeldes und Erziehungsurlaubs.

Der Leser erhält einen Überblick über die gesetzliche Regelung im Mutterschutzgesetz, das vom 1. Januar 1986 durch die Einführung eines Erziehungsurlaubs im Bundeserziehungsgesetz erheblich erweitert wurde.

Das Buch gliedert sich in zwei Teilbereiche. Der erste befaßt sich mit dem Schutz der erwerbstätigen Mutter nach dem Mutterschutzgesetz, insbesondere mit Beschäftigungsverboten und daraus entstehenden Entgeltansprüchen, und dem Bereich des Kündigungsschutzes. Der zweite Teilbereich behandelt die Problematik des BErZGG, wobei die Schwerpunkte bei den Anspruchsvoraussetzungen und Auswirkungen des Erziehungsurlaubs auf das Arbeitsverhältnis, auf dem Kündigungsschutz für Erziehungsberechtigte und auf dem Bereich der Gewährung von Erziehungsgeld liegen.

Hierbei wurde bewußt Wert darauf gelegt, einen Leitfaden für den Arbeitgeber zu schaffen, um ihm eine Handlungs- und Entscheidungshilfe an die Hand zu geben. Zu diesem Zweck wurde die wichtigste aktuelle Rechtsprechung berücksichtigt.

Die teilweise verwickelten Zusammenhänge dieser für den Alltag wichtigen Rechtsmaterie wurden durch eine klare Ausdrucksweise verdeutlicht und durch Beispiele erläutert.

Forkel-Verlag,
Felsenstraße 23, Postfach 21 20,
6200 Wiesbaden 1, Telefon (0 61 21) 4 27 85

SCHRIFTENREIHE „PRAXIS- BEZOGENES ARBEITSRECHT“

Herausgeber: Prof. Dr. jur. Ernst Führich

Diese Schriftenreihe wendet sich an Praktiker in Personalabteilungen, Rechtsabteilungen und Verbänden. Das Personalbüro soll einen aktuellen, umfassenden und praxisorientierten Überblick über wichtige Fragen des betrieblichen Arbeitsrechts erhalten. Die Schriften dienen dazu, praxisrelevante Rechtsfragen des Arbeitsrechts zusammenfassend als Leitfaden darzustellen und Lösungen aufzuzeigen zur Überwindung von arbeitsrechtlichen Konflikten mit Mitarbeitern. Die Autoren arbeiten daher in ihre Schriften die einschlägige wichtige Rechtsprechung in einer auch für Nichtjuristen verständliche Sprache ein.

Hierbei wurde auch Wert auf genaue Verweisungen auf Fundstellen und Literaturhinweise gelegt. Nur so besteht die Möglichkeit, zu einer gewünschten Vertiefung einer Rechtsfrage. Ausführliche Sachregister erleichtern das Auffinden der gesuchten Stellen.

Forkel-Verlag,
Felsenstraße 23, Postfach 21 20,
6200 Wiesbaden 1, Telefon (0 61 21) 4 27 85

„DAS PERSONAL-BÜRO IN RECHT UND PRAXIS (DP)“

Eine Loseblatt-Zeitschrift für Arbeitsrecht, Lohnsteuer, Sozialversicherung, Personalführung und Organisation.

Grundwerk mit rd. 7.000 Seiten in 5 Kunststoff-Sammelordnern bis zum Liefertag ergänzt, DM 128,-. Seitenpreis der 12 mal im Jahr erscheinenden Ergänzungslieferungen mit je rd. 125 Seiten, 20,6 Pf. Im Bezugspreis für die Nachträge sind umfangreiche Kundendienstleistungen eingeschlossen.

Rudolf Haufe Verlag, Hindenburgstraße 64, Postfach 7 40, 7800 Freiburg

Mit der vorliegenden Ergänzungslieferung erhält der Leser einen neuen Beitrag, der sich mit Haftungsfragen bei Kraftfahrzeugunfällen des Arbeitnehmers beschäftigt. Dieses Thema ist insbesondere unter dem Aspekt der sog. gefahrgeneigten Arbeit ein ständig heißes Eisen, bei dem die Rechtsprechung der Arbeitsgerichte immer wieder für eine Überraschung sorgt. In neuer überarbeiteter Form liegt der Beitrag zur betrieblichen Erfolgs- und Kapitalbeteiligung vor. Die staatliche Förderung hat sich mit dem Steuerreformgesetz hier im wesentlichen auf bestimmte Beteiligungsformen des Arbeitnehmers konzentriert. Von besonderer praktischer Bedeutung sind die überarbeiteten Seiten für den Themenkomplex Kraftfahrzeug und Lohnsteuer in der Gruppe 4.

Der Verlag stellt jedem Interessenten gerne das Grundwerk 30 Tage völlig unverbindlich zur Ansicht zur Verfügung.

JAHRBUCH FÜR EXPORT UND VERSANDLEITER

Welche Dokumente benötigt man, um eine Ladung via Bremen nach Burkina Faso zu befördern?

BUCHBESPRECHUNGEN

Kann man Mustersendungen zollfrei in die „neue UdSSR“ schicken?

Welche Versicherung braucht man momentan für den Gütertransport nach Saudi-Arabien?

Antworten auf diese und andere Fragen finden Export-Profis seit Jahr und Tag im **JAHRBUCH FÜR EXPORT- UND VER- SANDLEITER**.

Jetzt liegt die neueste, aktualisierte und erweiterte Ausgabe 1991 vor. Die 40. Auflage!

In dem Standardwerk finden Sie nach Ländern gegliedert, alle benötigten Informationen über Einfuhr-Regelungen, See- und Luftfracht-Dokumente, Einzelheiten über Versicherungen, Markierung der Güter etc.

Um schnell fündig zu werden, die Sache zu erleichtern und punktuell Bescheid zu wissen, helfen Piktogramme und Karten- ausschnitte.

NEU aufgenommen wurden u.a.:

1. INCOTERMS 1990, deutsch
2. Internationales Übereinkommen über den internationalen Wareneinkauf ('91)
3. AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen) ('91)
4. Produkthaftungsgesetz ('91)

NEU auch: Wie bekommt man im Ausland gezahlte Mehrwertsteuer zurück?

568 Seiten stark, davon 200 „Gelbe Seiten“ mit allem Wissenswerten über Gesetze, Vorschriften und Regeln im internationalen Warenverkehr.

Erhältlich beim Fachverlag für Exportliteratur, K. O. Storck Verlag, Stahlwiete 7, W-2000 Hamburg 50, Tel. 0 40/8 50 00 71, Fax 0 40/8 50 77 58.

Preis: DM 68,- (inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten).

NEUE WEGE DER VERKAUFSTECHNIK UND VERKAUFSPSYCHOLOGIE

Arbeitshandbuch für Außendienstmitarbeiter von Dr. Eberhard Puntsch.

136 Seiten, Großformat 21 x 30 cm, Einzel- exemplar DM 150,-, ab 2 Ex. je DM 127,50, ab 10 Ex. je DM 120,- (+ MwSt.).

Verlag Norbert Müller, Postfach 81 06 05, 8000 München 81

Hochkonjunktur! Wie kann der Außen- dienst jetzt bessere Verkaufspreise durchsetzen... die Deckungsbeiträge in den Ver- kaufsbezirken erhöhen... Neuprodukte

rascher einführen... die Bindung zu VIP- Kunden vertiefen... visuell und ökologisch überzeugend argumentieren?

Diese und viele andere Fragen beantwortet der bekannte Fachbuchautor Dr. Eberhard Puntsch in seinem neuen Arbeits- handbuch für Außendienstmitarbeiter und Vertriebsführungs- kräfte.

Dr. Puntsch gibt Ratschläge für die Arbeitsplanung und die Besuchsvorbereitung. Der Verkäufer lernt, wie er die Gesetze der Psychologie und der Körpersprache richtig anwendet und damit schneller zum Abschluß kommt. Der Verkäufer erfährt, wie man die neuesten Erkenntnisse der Motivforschung im Verkaufsgespräch einsetzt und wie man die Beziehungen zu Kunden systematisch vertieft.

Das Handbuch enthält auch Anleitungen zur Selbstmotivation des Verkäufers. Dr. Puntsch demonstriert, wie der Verkäufer durch die Macht der Zuversicht den Glauben an seinen eigenen Erfolg stärkt, Frustrationen abbaut und nach einem Mißerfolg einen neuen Anlauf findet.

Puntschs Ratschläge sind sofort im Verkaufsalltag realisierbar. 40 Formulare und Tabellen helfen dem Verkäufer, das Erlerte in die Praxis umzusetzen.

JAHRBUCH FÜR DIE PRAXIS DER SCHIEDSGERICHTSBARKEIT

Herausgegeben von Rechtsanwalt Dr. Dr. OTTOARNDT GLOSSNER in Verbindung mit Deutscher Ausschuß für Schiedsgerichtswesen e.V.

1991, 311 Seiten, Leinen DM 225,- ISBN 3-8005-1086-3

Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, Heidelberg

Der Ruf nach Vereinfachung der Streitbeilegung ist unverändert groß.

In den letzten Tagen des Jahres 1990 wurde das Rechtspflegevereinfachungsgesetz verabschiedet. Der in § 1044 ZPO ge- regelte Anwaltsvergleich ist ein neuer An- satzpunkt, den der Gesetzgeber Rechts- anwälten und Parteien zur Streitbeilegung zur Verfügung stellt. In Bezug auf die Voll- streckung wird dieser Anwaltsvergleich einem Schiedsvergleich gleichgestellt. Deutlicher kann nicht demonstriert werden, daß der Gesetzgeber den Rechtssuchenden die schiedlich-friedliche und die schnellere Lösung von Streitigkeiten vor einer Verfahrensaufnahme in ihrem eigenen Interesse

aber natürlich auch zur Entlastung der Gerichte nachdrücklich nahelegt.

Der Anwaltsvergleich institutionalisiert und formalisiert Aufgaben von Rechtsanwälten, die diese von jeher wahrgenommen haben, nämlich die Parteien nicht zum Rechtsstreit, sondern zu dessen Beilegung zu motivieren. Daß auch den Notaren für die Ausführung und Vollstreckung des Anwaltsvergleichs neue Verantwortungsbe- reiche zugewiesen werden, verstärkt die Tendenz, Parteien von dem Zivilprozeßverfahren auf kostenmäßig günstigere Möglichkeiten zu verweisen.

Diese Entwicklung dürfte auch für die neuen Bundesländer bedeutsam sein, umso mehr als der Aufbau einer funktionsfähigen Justizverwaltung noch geraume Zeit in An- spruch nehmen wird.

Es bleibt jedoch das dringende Anliegen an den Gesetzgeber, das Schiedsverfah- rensrecht, das durch die Rechtsprechung weiterentwickelt wurde, durch eine Reform mit gesetzlichen Vorschriften in Übereinstimmung zu bringen.

In den USA ist seit Jahresende 1990 zur Entlastung der Gerichte die Nutzung außer- gerichtlicher Streitbeilegungsmechanismen auch für die Verwaltungsbehörden maßgebend. So erfährt die Schiedsgerichts- barkeit - wie die Beispiele für die Bundes- republik Deutschland und in den USA zeigen - immer wieder ihre Bestätigung.

Erstmals aus Osteuropa.

Verlag Hoppenstedt & Co, Havelstraße 9, 6100 Darmstadt 1

Das

HANDBUCH DER WIRTSCHAFTSDATENBANKEN 1991

stellt 1100 Datenbanken vor. Weltweit.

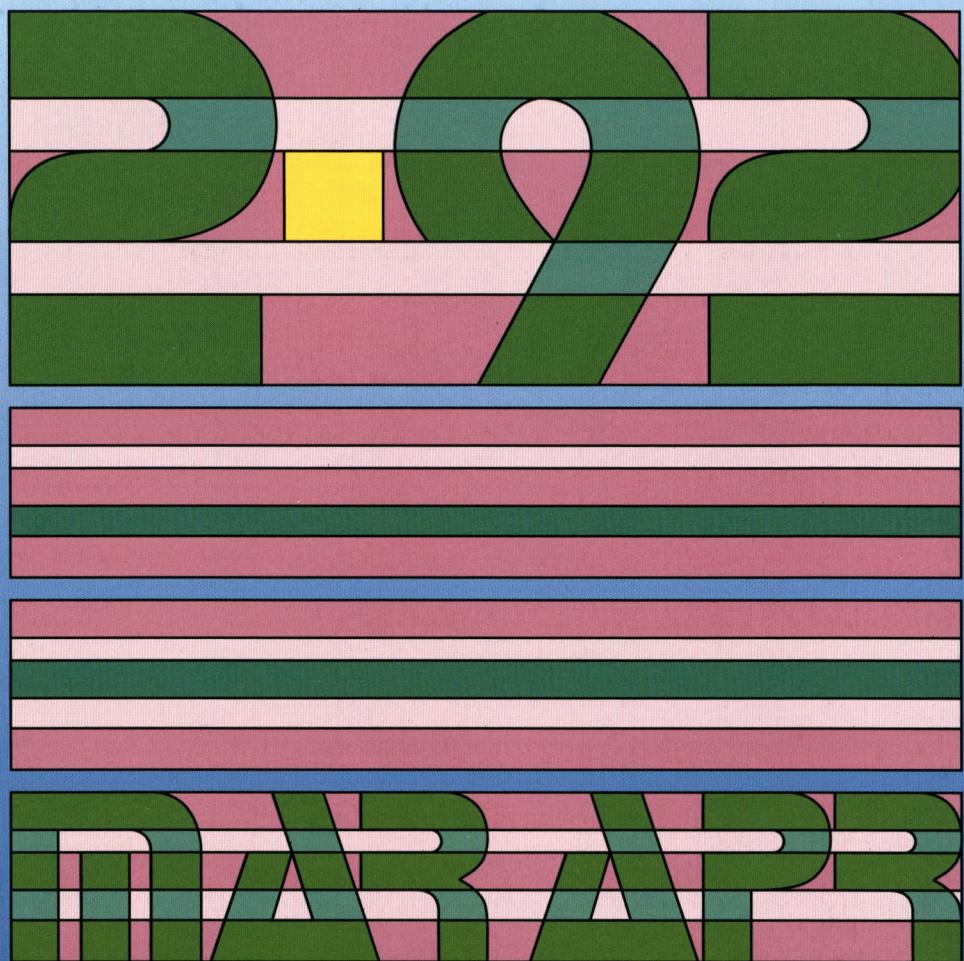
Seine klare Gliederung hilft Ihnen bei der Suche nach der gewünschten Infor- mation.

Die Einleitung gibt praktische Tips und hilft Ihnen beim Einstieg in die Welt der Datenbanken.

Es folgt eine ausführliche Beschreibung. Hier finden Sie:

- Datenbankhersteller und Anbieter
- Beschreibung (mit allen abdeckenden Be- reichen)
- Sachgebiete
- Quellenangaben
- geographische Abdeckung/Sprachen
- Zugangsbedingungen

LGAA-NACHRICHTEN



DAS NEUE POSTLEIT-ZAHLSYSTEM... AUF SEITE 10



LG 92

*Die in der Praxis
erprobte wirtschaftliche
Lohnabrechnung*

schnell - sicher - preiswert

LG 92 bietet

*Nettolohn-Hochrechnung
Abrechnen von Sachbezügen
Kurzarbeiter-Abrechnung
alle Versteuerungsformen
Direktversicherungen
Heimarbeiter-Abrechnung
Mehrfach-Überweisungen
Lohnsteuer-Jahresausgleich
Urlaubsfortschreibung
Rückrechnung bis 11 Monate
Rechnen mit Durchschnittslöhnen
Umfangreiches Lohnartenverzeichnis
Fünf Stundensätze je Mitarbeiter
99 Krankenkassen
DÜVO*

LG 92 liefert

*Personalstammbänder
Einzelabrechnungsnachweis
Lohnjournal
Überweisungsträger
Banksammelliste
Datenträgeraustausch
Barauszahlungsliste
Krankenkassen-Beitragstypen
Lohnartenstatistiken
Kostenstellenauswertung
Lohnsteueranmeldung
Krankenkassenanmeldungen
Jahreslohnkonten
Lohnsteuerbescheinigungen
Liste für Berufsgenossenschaft*

LG 92 bringt

*Nur Vorteile, denn wir unterstützen Sie mit gewissenhafter Einarbeitung,
ausführlicher Arbeitsanleitung, übersichtlichen Formularen, ständiger Betreuung.*

*Erfassungsprogramm für PC-Anwender, Entlastung der eigenen EDV-Anlage
bei absoluter Vertraulichkeit.*

Datenerfassungsgeräte und EDV-Kenntnisse sind nicht erforderlich.

Ausführliche Lohnunterlagen kostengünstig und in kürzester Zeit.

d-v-h

Datenverarbeitungsdienst des Handels GmbH
Königstorgraben 7, 8500 Nürnberg 1

Telefon (09 11) 22 47 66 und 22 51 10 · Telefax (09 11) 24 30 87

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---|----|
| Auf einen Augenblick... | 3 |
| Kurznachrichten | 4 |
| Rechtsfragen, Arbeit und Soziales: | 4 |
| Pfändbarkeit von Abfindungen | |
| Kritik an Nettoanpassung der Renten verfehlt | 5 |
| Religionsunterricht an der Berufsschule! | 6 |
| Petra II am Start - | 7 |
| EG Berufsbildungsprogramm stellt sich vor | 7 |
| Der LGA war dabei | 7 |
| Steuer und Verkehr: Steueränderungsgesetz '92 | 8 |
| Umsatzsteuerübergangsregelung | 9 |
| Neues von der Post: | 10 |
| Die 5-stellige Postleitzahl | 11 |
| Welthandel | 11 |
| Firmenportrait: Firma Alfred Graf | 12 |
| Kaufleute aus Passion und Tradition | 12 |
| Branchenlexikon: Der Deutsche Stahlhandel | 14 |
| Personalien | 14 |
| Buchbesprechung | 15 |

AUF EINEN AUGENBLICK

*Ein herzlicher
Gruß Gott!*

Es ist schon eine beklemmende Situation, wenn jedes Jahr zu Beginn der Tarifverhandlungen Gewerkschaftsforderungen präsentiert werden, die selbst bei wohlwollender Betrachtung als unangemessen und unredlich eingestuft werden müssen. Am schlimmsten dabei aber ist der Verdacht, daß die Gewerkschaftsführer sehr wohl wissen, was sie da den Arbeitgebern auf den Verhandlungstisch legen. Den Gewerkschaftsmitgliedern, den Beschäftigten und auch der Öffentlichkeit werden Wunschvorstellungen vorgegaukelt, deren Nichterfüllung bewußt einkalkuliert ist, um die Arbeitgeber zu belasten und der eigenen Verhandlungsstrategie alle Möglichkeiten offenzulassen. Muß das wirklich sein?

Der Leiter der Informationszentrale der Bayerischen Wirtschaft, Peter J. Thelen hat dieses Thema unter dem Titel „Stoppt die Gewerkschaftsfunktionäre“ in sehr treffender Weise behandelt.

„Die Konfliktstrategie der Gewerkschaftsfunktionäre in der diesjährigen Tarifrunde verschärft sich von Tag zu Tag. Jüngstes Beispiel ist die Bildung eines Solidaritätspaktes der Bayerischen DGB-Gewerkschaften. Die Gewerkschaftsfunktionäre setzen auf Mitleidseffekte bei ihren Mitgliedern und in der Öffentlichkeit. Sie wollen weismachen, daß die Arbeitgeber in der laufenden Tarifrunde die Gewerkschaftsmacht schwächen wollen. Diese Argumentation ist falsch und unehrlich.

Den westdeutschen Arbeitnehmern ist die Gefahr einer Rezession mit Beschäftigungsabbau und Inflation wohl bewußt. Sie sind daher vernünftiger und maßvoller als ihre Funktionäre.

Bei einer repräsentativen Umfrage der Tübinger Wickert Institute erklärten immerhin 20% der befragten Arbeitnehmer, es sei eine Null-Runde notwendig, um die Konjunktur nicht zu gefährden. Weitere 30% sind für maximal 4% Lohnerhöhungen. Dies bedeutet, die Hälfte der Beschäftigten wäre mit einem Inflationsausgleich zufrieden. Die

Beschäftigten wissen besser als die Gewerkschaftsfunktionäre, daß die Lohnforderungen in der bisherigen Tarifrunde eine Versündigung an den sozial Schwachen sind. Sie wissen, daß nicht an der Produktivität orientierte Löhne und Gehälter zur Rationalisierung zwingen, und insbesondere die unteren Lohngruppen treffen. Ob es die Gewerkschaften wahrhaben wollen oder nicht: Nie war der Zeitpunkt für Verteilungskämpfe unpassender als heute, im Jahre zwei der Wiedervereinigung.“

Die Gewerkschaftsführung hat es im Vorfeld der Tarifrunde offensichtlich und vermutlich bewußt unterlassen, ihren Funktionären die hohen Risiken der konjunkturellen Entwicklung zu verdeutlichen. Das wird geradezu in dramatischer Weise im öffentlichen Dienst sichtbar, der aus dem Steueraufkommen aller und somit auch aus den Taschen derer finanziert wird, die möglicherweise zu einem Streik bereit sind.

„Im politischen Bereich ist das Denken in Blöcken überwunden worden. Auch im Wirtschaftsleben müssen die Gewerkschaftsführer lernen, daß Arbeitgeber und Arbeitnehmer zusammen eine gesamtwirtschaftliche Verantwortung haben. Das bisherige egoistische Anspruchsdenken stößt an seine ökonomischen Grenzen.“

Tarifpartnerschaft heißt gegenseitige Achtung und gemeinsame Verantwortung. Wer das ernst nimmt und sein Anliegen ehrlich vorträgt, der wird schon allein durch den Rückhalt der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit auch dann zum Erfolg kommen, wenn er auf unnötige Pressionen gleich welcher Art verzichtet. Auf jeder Seite des Tarif-Verhandlungstisches sind zur Untermauerung des jeweiligen Standpunktes taktische Mittel sehr wohl erlaubt und vielleicht sogar unerlässlich, solange sie im Rahmen der wirtschaftlichen Vernunft bleiben. Die von manchen Gewerkschaftsfunktionären beharrlich betriebene Verdummungsstrategie ist weder begründet noch notwendig.

*Jan
Werner Sattel*



Telefon München (0 89) 55 77 01 / 02
Telefax München (0 89) 59 30 15
Telefon Nürnberg (09 11) 20 31 80
Telefax Nürnberg (09 11) 22 16 37

IMPRESSUM

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 Betschke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Koppel (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 2, 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.

Gestaltung: CIAO-DESIGN, Alexander Öxler
Druck: typobiel, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56
Telefon 3 59 60 66-68.

KURZNACHRICHTEN

FINANZHILFEN FÜR ENERGIE-EINSPARUNGSMASSNAHMEN

Die Verteuerung der Energiepreise hat in vielen Betrieben zu einer deutlichen Kostenerhöhung geführt. Um solche Kostenerhöhungen zu minimieren, bietet sich eine Überprüfung von durchführbaren Energieeinsparungsmaßnahmen an. Hinweise auf Finanzhilfen für Energieeinsparungsmaßnahmen gibt eine Broschüre vom 11. Mai 1991 des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Verkehr mit dem Titel: „Finanzhilfen für Energieeinsparung, rationelle Energieverwendung, neue Energietechnologien.“ In dieser Broschüre wird auf Finanzhilfe im Energiebereich der Europäischen Gemeinschaft, des Bundes und des Freistaates Bayern hingewiesen. Es wird für jedes Programm stichwortartig beschrieben, was gefördert wird, Art und Höhe der Förderung, die Antragsberechtigten, sowie u.a. Adressen von Stellen, von denen nähere Informationen zu erhalten sind.

Diese Broschüre kann direkt beim Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr angefordert werden.

PROTRADE SOLL DEN HANDEL UNTERSTÜTZEN

„Protrade“, der internationale Beratungsdienst der Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), der im Auftrag der Bundesregierung privatwirtschaftlich orientierte Unternehmen aus der Dritten Welt auf ihrem Weg auf die europäischen Märkte unterstützt, will künftig stärker mit dem deutschen Handel kooperieren.

Protrade berät inzwischen pro Jahr 600 Unternehmen in 71 Ländern. Das Spektrum des Dienstleistungsangebots reicht von der technischen Beratung bei Fertigung und Anbau über Hilfestellungen bei Transport- und Verpackungsfragen bis hin zur branchengerechten Förderung der Vermarktung auf Messen und durch Inlandspromotionen.

WEGWEISER ZUM EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTSRAUM

Neben dem Europäischen Binnenmarkt wird 1993 voraussichtlich auch der Europäische Wirtschaftsraum (EWR), der die EG wirtschaftlich eng mit den EFTA-Staaten (Österreich, Schweiz, Island und die skandinavischen Länder) verbindet, in Kraft tre-

ten. Damit wird deutschen Unternehmen ein neuer Wirtschaftsraum mit 35 Mio Verbrauchern offenstehen, in dem die vier Grundfreiheiten der EG, freier Waren-, Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr gelten. Die EFTA-Staaten müssen dazu etwa 800 Vorschriften der EG in nationales Recht umsetzen. Betroffen sind u.a. Bereiche des Wettbewerbs, des Gesellschaftsrechts, der Umwelt und des Verkehrs. Eine Broschüre des Deutschen Industrie- und Handelstages gibt Ihnen gegen eine geringe Gebühr einen Überblick über die Möglichkeiten und Auswirkungen des EWR.

Kontakt:
DIHT, Adenauerallee 148, 5300 Bonn 1,
Telefon: 02 28/10 40, Fax: 02 28/10 41 58

KONTAKT- UND VERMITTLUNGSSTELLE ZUR VERBESSERUNG DER ABSATZCHANCEN VON OST-PRODUKTEN (KUV)

In der Außenstelle Berlin des Bundesministeriums für Wirtschaft besteht eine Kontakt- und Vermittlungsstelle zur Verbesserung der Absatzchancen von Ostprodukten.

Die Kontakt- und Vermittlungsstelle gibt auf Anfrage Hinweise und Informationen zur Anbahnung von Geschäftsbeziehungen zwischen Handelsunternehmen und ostdeutschen Produzenten sowie zur Aufnahme von Kooperations- und Lieferbeziehungen zwischen ostdeutschen industriellen Zulieferern und Produktionsunternehmen in Westdeutschland. Darüber hinaus können Auskünfte über Förderinstrumente des Bundes zur Verbesserung der Absatzchancen ostdeutscher Erzeugnisse gegeben werden.

Für den Konsumgüterbereich liegen der Kontakt- und Vermittlungsstelle ein Verzeichnis der Treuhändanstalt über ostdeutsche Konsumgüterproduzenten und eine Liste der Einkäufer des Handels vor, die auf Anfrage übersandt werden.

Mit der Tätigkeit der Kontakt- und Vermittlungsstelle sollen die Möglichkeiten für verstärkte Kooperations- und Lieferbeziehungen von ostdeutschen Produzenten und westlichen Abnehmern transparenter gestaltet und durch Kontaktvermittlung verbessert werden. Auf diesem Wege soll zu einer Steigerung des Absatzes ostdeutscher Industrieerzeugnisse beigetragen werden. Bisher wurden 361 produkt- und unternehmensspezifische Anfragen beantwortet.

Anfragen können gerichtet werden an:

Bundesministerium für Wirtschaft
Außenstelle Berlin
Kontakt- und Vermittlungsstelle
Unter den Linden 44 - 60,
D-1080 Berlin

Telefon: (Konsumgüter/Handel)
(O) 2 39 26-218, (W) 3 99 85-218
Telefon: (Konsumgüter/Produzenten)
(O) 2 39 26-474, (W) 3 99 85-474
Telefon: (Investitionsgüter/Zulieferer)
(O) 2 39 26-375, (W) 3 99 85-375
Telefax: (O) 2 39 26-250, (W) 3 99 85-250

QUALIFIKATIONEN VON EG-FACHKRÄFTEN IM BEREICH HANDEL

In den Mitgliedstaaten ausgestellte Diplome, Zeugnisse und sonstige berufliche Befähigungsnachweise für Fachberufe sorgen bei Aufnahme einer Berufstätigkeit in einem anderen EG-Land oft für Verwirrung. Die EG-Kommission veröffentlicht seit 1989 Vergleiche der beruflichen Befähigungsnachweise innerhalb der EG. In einer neuen Übersicht stellt sie die EG-weit entsprechenden Qualifikationen für Fachkräfte im Handel (z.B. Einkauf, Verkauf, Versand, Lagerhaltung) vor. Ende letzten Jahres wurde eine Übersicht für Textilmechaniker aufgelistet. Beide Veröffentlichungen können beim Verlag Bundesanzeiger, Breite Straße, Postfach 10 80 06, 5000 Köln 1, Fax: 02 21/2 02 92 78 bestellt werden.

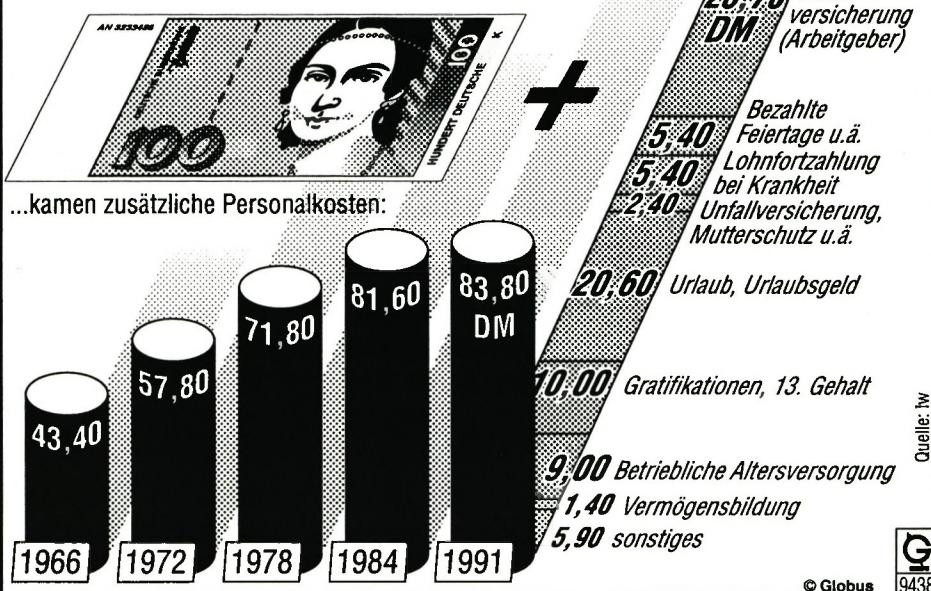
GESETZ ZUR ÄNDERUNG DES AUSSENWIRTSCHAFTSGESETZES, DES STRAFGESETZBUCHES UND ANDERER GESETZE

Die Gesetzgebung über die Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes, des Strafgesetzbuches und anderer Gesetze mit der Zielsetzung der Verschärfung der Kontrollen, Strafvorschriften und Überwachungen durch das zolltechnische Kriminalinstitut und das Gesetz zur Errichtung eines Bundesausfuhramtes sind nunmehr abgeschlossen. Die entsprechenden Gesetzesänderungen bzw. neuen Gesetze sind im Bundesgesetzblatt Teil I, Nr. 10 vom 6. März 1992 veröffentlicht und damit in Kraft. Auf die Gesetzesverschärfungen weisen wir ausdrücklich hin.

RECHTSFRAGEN, ARBEIT UND SOZIALES

Schub beim „zweiten Lohn“

Auf je 100 DM Direktentgelt für geleistete Arbeit in der Industrie...

**PFÄNDBARKEIT VON ABFINDUNGEN**

Zu diesem Fragenkomplex hat das Bundesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 13.11.1991 (4 AZR 20/91) umfassend Stellung genommen.

Was unter „Arbeitseinkommen“ i. S. der Pfändungsvorschrift zu verstehen ist, ist in § 850 ZPO geregelt. Nach § 850 II ZPO sind Arbeitseinkommen i. S. der §§ 850 bis 850i ZPO „die Dienst- und Versorgungsbezüge der Beamten, Arbeits- und Dienstlöhne, Ruhegelder und ähnliche nach dem einstweiligen oder dauernden Ausscheiden aus dem Dienst- oder Arbeitsverhältnis gewährte fortlaufende Einkünfte, ferner Hinterbliebenenbezüge sowie sonstige Vergütungen für Dienstleistungen aller Art, die die Erwerbstätigkeit des Schuldners vollständig oder zu einem wesentlichen Teil in Anspruch nehmen“. Hierbei umfaßt die Pfändung des Arbeitseinkommens „alle Vergütungen, die dem Schuldner aus der Arbeits- oder Dienstleistung zustehen, ohne Rücksicht auf ihre Benennung oder Berechnungsart“ (§ 850 IV ZPO).

Nach dem BAG-Urteil ist es gerechtfertigt, als „Arbeitseinkommen“ i. S. von § 850 ZPO nicht nur den eigentlichen Arbeitslohn, sondern auch alle sonstigen sich aus dem Arbeitsverhältnis ergebenden Entgeltansprüche des Arbeitnehmers anzusehen. Wenn das Gesetz durch Pfändbarkeits- und

Unpfändbarkeitsregelungen zum Arbeitsentgelt für eine bestimmte Arbeit anzusehen sind, z. B. Treueprämien, Weihnachtsgratifikationen oder Karentenzschädigungen für die Zeit nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses, so läßt sich – so das BAG – auch die Sozialplanabfindung unter den Begriff „Arbeitseinkommen“ i. S. von § 850 ZPO einordnen. Das BAG begründet weiter, daß aus den gesetzlichen Regelungen das Bestreben des Gesetzgebers zu entnehmen ist, mit einem Pfändungs- und Überweisungsbeschuß, der sich auf Arbeitseinkommen bezieht, möglichst umfassend alle in Betracht kommenden Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis zu erfassen.

Demzufolge gehören auch Kündigungsabfindungen §§ 9, 10 KSchG zu den Ansprüchen aus dem Arbeitsverhältnis, weil sie gerade wegen seiner Beendigung vom Arbeitgeber gezahlt werden. Unerheblich ist, daß sie kein unmittelbares Arbeitsentgelt, keinen Ersatz für ein Arbeitsentgelt und auch keinen sonstigen Schadenersatz darstellt. Entscheidend ist vielmehr, daß sie – wie sonstige Geldleistungen des Arbeitgebers aus dem Arbeitsverhältnis – der Sicherung des Lebensunterhalts des Arbeitnehmers und seiner Familie dient.

Dies rechtfertigt es, die Abfindung den Pfändungsvorschriften der §§ 850a ff ZPO

zu unterwerfen und dem Arbeitnehmer gegebenenfalls Pfändungsschutz des § 850 ZPO zu gewähren.

Zur Vermeidung von Doppelzahlungen sind also vom Arbeitgeber vorliegende Pfändungs- und Überweisungsbeschlüsse auch im Hinblick auf Abfindungen zu beachten. Eine Verpflichtung des Arbeitgebers, den Arbeitnehmer über die vollstreckungsrechtlichen Rechtsbehelfe aufzuklären, besteht dagegen nicht. Hierfür ist, so das BAG, nur das Rechtsverhältnis Arbeitnehmer/Gläubiger (Pfändungsgläubiger) maßgeblich. Für dieses Rechtsverhältnis trifft den Arbeitgeber keine Fürsorgepflicht.

KRITIK AN NETTOANPASSUNG DER RENTEN VERFEHLT

Die Kritik an den vorgesehenen Rentenerhöhungen zur Jahresmitte 1992 ist nach Auffassung der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände absolut verfehlt. Die Nettoanpassung der Renten stelle sicher, daß es zu einer parallelen Entwicklung der Nettoeinkommen der Arbeitnehmer und der Rentner komme. Die Entscheidung hierüber im Rentenreformgesetz 1992 beruhe auf einem umfassenden gesellschaftlichen und parlamentarischen Konsens, dem auch die heutigen Kritiker zuge-

stimmt hätten. Niemand dürfe sich jetzt davon lossagen. Von der Nettoanpassung abzugehen, würde die Rentenreform insgesamt in Frage stellen. Das aber könne weder im Interesse der Arbeitnehmer und Betriebe noch im Interesse der Rentner sein.

An der Nettoanpassung der Renten müsse strikt festgehalten werden. Dies gelte

insbesondere vor dem Hintergrund der immensen Ausgabenlasten der öffentlichen Haushalte wie der Sozialversicherung durch die Wiedervereinigung. Der Nettoanpassung komme auch angesichts der außerordentlichen demographischen Belastungen der kommenden Jahre große Bedeutung zu.

zielen sowie das Zurechtfinden in der Gesellschaft, im kirchlichen Leben und im gewählten Beruf von entscheidender Bedeutung. Der Religionsunterricht will ein Gesprächsforum für die damit verbundenen Fragen und Probleme sein und den jungen Menschen ein ernstzunehmendes Angebot gelingenden Lebens vermitteln.

Themen um Leben, Liebe, Leid und Tod

Im Leben der Auszubildenden spielen Fragen um Partnerschaft, Liebe und verantwortete Sexualität eine wichtige Rolle. Auch Erfahrungen von Krankheit, Leid und Tod, ausgelöst z.B. durch den Motorradunfall eines Freundes oder die Begegnung mit Aidskranken, bewegen junge Menschen. Beim Erfahrungsaustausch, bei gründlicher Information und bei Stellungnahmen geht es im Religionsunterricht um den ganzen Menschen mit all seinen glücklichen und auch leidvollen Lebenserfahrungen.

Orientierung in der Vielfalt religiöser Angebote

Erfahrungen der Auszubildenden mit ihrem eigenen Glauben und in der Begegnung mit Andersgläubigen werden im Religionsunterricht thematisiert, ebenso wie neureligiöse Bewegungen und pseudoreligiöse Formen des Okkultismus und Spiritualismus. Diskussion, Wertung und Auseinandersetzung mit den verschiedenen religiösen und mit den kirchlichen Positionen lassen die jungen Menschen den eigenen Standort finden, üben aber auch die Dialogbereitschaft ein und stärken die Bereitschaft zur Toleranz.

Aktuelle Themen

Die Auszubildenden schieben am Arbeitsplatz nicht einfach beiseite, was sie oft tief beunruhigt: die Bedrohung des Friedens und die Probleme der gerechten Verteilung unserer Wirtschaftsgüter, die Zerstörung der Umwelt und der Umgang mit Tieren, die Gefährdung durch Alkohol und Drogen und das Manipulieren am menschlichen Erbgut. Im Religionsunterricht findet eine gemeinsame Suche nach überzeugenden Werten, nach sinnvollem Engagement sowie nach Stützen für eine lebensbejahende und hoffnungsvolle Zukunft statt.

Bei diesen thematischen Angeboten im Unterricht kommt der Person des Religionslehrers eine wesentliche Bedeutung zu. Es ist für die jungen Menschen wichtig, auch in der Berufsschule erfahren zu können, daß jemand da ist, der ein offenes Ohr für sie hat und sie in ihrer Suche nach Antworten auf Lebens- und Glaubensfragen ein Stück weit begleitet.

BERUFSBILDUNG

RELIGIONSSUNTERRICH AN DER BERUFSSCHULE

Mit der „Erklärung zum Religionsunterricht an der Berufsschule“ soll der Beitrag des Religionsunterrichtes zum gemeinsamen Bildungsauftrag der Berufsschule in der Öffentlichkeit verstärkt bewußt gemacht werden. Sie wurde von den beiden großen Kirchen und von Arbeitgeber- und Arbeitnehmer-Organisationen in Bayern unterzeichnet:

Anforderungen einer veränderten Berufswelt

Ständige Neuerungen in Technik, Wirtschaft und Verwaltung stellen die berufliche Bildung vor immer neue Aufgaben. Diese Entwicklung verlangt aktuelle Qualifizierungen, u.a. mehr Bereitschaft zum Mitdenken und zur Mitverantwortung am Arbeitsplatz. Praktische Berufsausbildung heute erfordert eine neue Aufmerksamkeit für die Persönlichkeitsbildung.

Die Einführung junger Menschen in die Welt der Arbeit beschränkt sich daher nicht auf die Einarbeitung spezifischer Fertigkeiten. Sie ist auch bemüht, die jungen Menschen in ihrer charakterlichen Entwicklung, in ihrer Verantwortungsbereitschaft, in ihrer Gemeinschaftsfähigkeit und ihrer Suche nach Sinn und erfülltem Leben zu fördern. Die Vermittlung beruflicher Kenntnisse und Fertigkeiten sowie die Hinführung zu kulturellen, ethischen und religiösen Werten ergänzen sich gegenseitig.

Religionsunterricht in der Vorbereitung auf das Berufsleben

Die Berufsschule hat den Auftrag, den jungen Menschen zu helfen, daß sie mit ihrer neuen Lebenssituation auf dem Weg in das Arbeitsleben zurechtkommen. Ihr Leben soll sich nicht in getrennte Bereiche spalten, wie Arbeit und Freizeit, berufliche Leistungsanforderung und Möglichkeit der

Selbstverwirklichung, Vertrauen in die Allmacht der Technik und Ohnmacht angesichts der Grenzen menschlichen Lebens. Vielmehr soll es ihnen gelingen, in diesen Spannungsfeldern ihr Leben ganzheitlich und sinnvoll zu gestalten. An diesem Auftrag hat der Religionsunterricht in der Berufsschule besonderen Anteil; hier hat er seinen spezifischen Platz unter Einbeziehung der beruflichen Ersterfahrungen der Auszubildenden.

Der Religionsunterricht verfolgt persönlichkeitsfördernde Ziele

Die Auszubildenden sollen Fragen nach dem eigenen Ich und nach der persönlichen und gemeinsamen Zukunft stellen und Antworten aus dem christlichen Glauben neu entdecken lernen.

Die Auszubildenden sollen die Spannungsfelder menschlichen Lebens – Sehnsucht nach Geborgenheit und Glück, Freiheit und Heil, aber auch Zweifel und Ängste, Sünde und Schuld, Vergänglichkeit und Leid – klarer erkennen und aufgeschlossen werden für eine Sinsuche in Orientierung an der christlichen Botschaft.

Die Auszubildenden sollen unsere heutige gesellschaftliche Situation und die Welt der Arbeit mit ihren Möglichkeiten, Herausforderungen und Grenzen besser verstehen und Wege christlich verantworteten Handelns kennenlernen.

Aus diesen Zielen ergeben sich folgende Inhalte

Die Rolle des jungen Erwachsenen in der Gesellschaft

Die Auszubildenden befinden sich in einer Phase des Aufbruchs und der Neuorientierung. Dabei sind die Loslösung vom Elternhaus, die Bestimmung von Lebens-

Religionsunterricht als gemeinsames Anliegen

Die katholische Kirche und die Evangelisch-Lutherische Kirche in Bayern sehen gemeinsam mit den unterzeichneten Organisationen im Religionsunterricht an der Berufsschule eine notwendige Aufgabe. Diese kann nur gelingen, wenn sie von den Verantwortlichen in den Betrieben mitgetragen wird.

PETRA II AM START – EG BERUFSBILDUNGSPROGRAMM STELLT SICH VOR

PETRA II macht's möglich: Jugendliche, die zu einem Ausbildungsaufenthalt oder einem Arbeitspraktikum in ein Land der Europäischen Gemeinschaft gehen möchten, werden dies bald im Rahmen des EG-Programms PETRA II realisieren können. PETRA steht für „Partnership in Education and Training“, also für „Partnerschaft in Erziehung und Ausbildung“. Der Startschuß zu diesem EG-Programm für die Berufsbildung Jugendlicher bis zum Alter von 27 Jahren fiel für die Bundesrepublik am 25. März 1992 in Berlin.

Dem BIBB wurde vom Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft die Dachkoordination des PETRA-Programms in der Bundesrepublik übertragen. Neben dem BIBB sind die Carl-Duisberg-Gesellschaft (CDG), die Bundesanstalt für Arbeit (BA) und ihre Zentralstelle für Arbeitsvermittlung (ZAV) als Koordinierungsstellen für die verschiedenen Aktionsbereiche an der Programmdurchführung beteiligt.

Grundlage für PETRA II ist der Beschuß des EG-Ministerrates vom 22. Juli 1991 zur Erweiterung und Verlängerung des bereits seit 1988 laufenden PETRA-Programms. Wichtige Aspekte der Programmerweiterung sind die Einbeziehung des Austauschs junger Arbeitnehmer sowie der europäischen Berufsberatung. Das erweiterte Programm bildet nun für die Berufsbildung ein gleichwertiges Gegenstück zum Hochschulprogramm ERASMUS, das den Austausch und die Zusammenarbeit auf Hochschulebene ermöglicht. PETRA II hat eine Laufzeit von drei Jahren (bis Ende 1994) und ein geschätztes Gesamtbudget von 350 Mill. DM (bzw. 177,4 Mill. ECU) für die Europäische Gemeinschaft.

PETRA II umfaßt ein breites Spektrum von Maßnahmen. Vorrangig gefördert werden Aus- und Weiterbildungsaufenthalte von Jugendlichen (CDG) und Arbeitspraktika von jungen Arbeitnehmern und Arbeitsuchenden (ZAV). Ein zweiter

Aktionsbereich ist das europäische Netz von Ausbildungspartnerschaften (BIBB): Hier arbeiten innovative Projekte in der Entwicklung von Ausbildungseinheiten oder in der Aus- und Weiterbildung der Ausbilder grenzübergreifend zusammen. Um die Orientierung auf dem europäischen Arbeitsmarkt künftig zu erleichtern, werden in einem dritten Aktionsbereich (BA) die Einführung eines europäischen Netzes von Berufsinformationsstellen und die Ausbildung von „Euro-Berufsberatern“ gefördert. Eine besondere Zuwendung erhalten Projekte, die von Jugendlichen selbst initiiert und organisiert werden.

PETRA II wendet sich an alle an der Berufsbildung Beteiligten, also an Betriebe, Kammern, Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen, Berufsbildende Schulen, die Arbeitsverwaltung, freie Träger, lokale, regionale und nationale Behörden, Forschungs- und Entwicklungsinstitute, Einrichtungen zur Aus- und Weiterbildung der Ausbilder und nicht zuletzt an die Jugendlichen selbst.

Hauptziel von PETRA II ist es, die Mitgliedstaaten in ihren Bemühungen zu unterstützen, allen Jugendlichen die Chance für eine Berufsausbildung zu eröffnen. Das Programm soll auf allen Ebenen die Zusammenarbeit in der beruflichen Aus- und Weiterbildung fördern, um so der Berufsbildung wie der Berufsberatung eine europäische Dimension zu verleihen.

Informationen zum PETRA II - Programm erteilt die PETRA-Koordinierungsstelle im Bundesinstitut für Berufsbildung, Fehrbelliner Platz 3, 1000 Berlin 31, Tel.: (0 30) 86 83-284

DER LGA WAR DABEI

3. März

Empfang zum 60. Geburtstag von Herrn Müller-Lotter, Nürnberg: *Präsident Hartmann, Herr Sattel, Herr Wiedemann, Frau Deutsch*

4./5. März

Sitzung des BGA-Bildungsausschusses, *Frau Deutsch*

6. März

Palettentauschbedingungen, Mannheim, *Herr Mackholt*

9. März

Referat Berufsmöglichkeiten im Handel vor Offizieren, *Frau Deutsch*

10. März

Verbandsversammlung des Regionalen Planungsverbandes Südostbayern in Waldkraiburg, *Herr Köppel*

11. März

Süddeutscher Arbeitskreis Technische Chemikalien, München, *Herr Mackholt*
Vorstandssitzung Bundesverband Kunstgewerbe, Geschenkartikel und Wohndesign unter der Leitung von *Herrn Adler*

12. März

Arbeitsgespräch mit Ministerialrat Fleck und dessen Amtsnachfolger Herrn Regierungsdirektor Dr. Hohn

VAB-Bildungsausschuß, *Frau Deutsch*

In Dresden zu vermieten:

Ladenfläche in Toplage Dresden, 80 qm mit Lagerräumen

Gewerbeobjekt in bester Lage Dresdens, sehr verkehrsgünstig gelegen (1 km bis zur Autobahn, 10 Min. bis zum Zentrum) von 12800 qm davon zu vermieten:

Lagerhalle 1000 qm mit Hochregalen (13 800 Lagereinheiten) und Regallager – besonders geeignet für Kleinteile, Werkzeuge etc. und anschließendem

Ausstellungsraum von 400 qm sowie Büros

Teilobjekt von 800 qm mit Büroräumen sowie Sanitärtrakt abgrenzbar mit separater Einfahrt, Laderampe sowie Lastenaufzug ca. 3 000 qm Freiflächen (geeignet für Büromöbel etc.)

Alle Objekte sind mit Telefonanschluß versehen.

Angebot an: Messinghaus, Heinrich Rehlken GmbH, Manfred Katschke
Obergraben 6-8, Postfach 206, 0-8060 Dresden
Telefon: (03 51) 5 15 15, Telefax: (03 51) 5 14 67

DER LGA WAR DABEI

17. März

Berufsschulbeirat in München,
*Frau Deutsch*Sitzung Verpackungs-Verordnung, BGA,
Bonn, *Herr Mackholt*

18. März

Sitzung Verladerausschuß TKS, Bonn,
Herr Mackholt

19. März

Verwaltungsrat Güterfernverkehr, Köln,
*Herr Mackholt*Einweihungsfeier bei Firma Anton Hergenröder, Bamberg, *Herr Wiedemann*

20. März

Landesbezirkskonferenz der HBV in Augsburg, *Herr Frankenberger*

23. März

Empfang zum 60. Geburtstag des Hauptgeschäftsführers der Handwerkskammer München, Herrn Greß, unter Teilnahme von *Präsident Hartmann und Herrn Sattel*Sozialgericht, *Frau Deutsch*

24. März

Sitzung des Vorstandes des Bildungszentrums des Bayerischen Handels: die Herren *Müller-Lotter und Sattel* mit anschließender Mitgliederversammlung: *Frau Deutsch*

25. März

Arbeitsgespräch über gemeinsame Messeveranstaltungen mit dem CDH

30. März

„Region Nürnberg – ein Wirtschaftsraum im Aufbruch“ – Podiumsdiskussion vom Wirtschaftsbeirat der Union, Nürnberg, *Herr Wiedemann*

30./31. März

Sitzung des Präsidiums und der Vizepräsidenten des BGA in Bonn: *Präsident Hartmann, Dr. Wolfrum, Herr Scheuerle, Herr Dr. Hereth*

31. März

Erste Tarifverhandlungsrounde mit der HBV, Kleine Verhandlungskommission des LGA unter der Leitung von *Herrn Schmidt*Lohn- und Gehaltstarifverhandlungen mit der HBV, *Herr Frankenberger*

1. April

Handelsforum des Sächsischen Groß- und Außenhandels in Chemnitz: *Herr Sattel*DIHT-Verkehrsausschuß Palettentausch, Bonn, *Herr Mackholt*2. April
VAB-Bildungsausschuß, *Frau Deutsch*2./3. April
BGA-Steuerausschuß, Magdeburg,
*Herr Mackholt*7. April
Sitzung des Ausschusses für Betriebswirtschaft und Verkehr im LGA in München unter der Leitung von *Herrn Dr. Wolfrum*8. April
Erste Tarifverhandlungsrounde mit DAG und ÖTV, Kleine Tarifkommission des LGA unter der Leitung von *Herrn Schmidt und Herrn Frankenberger*Postleitzahlen, Poststruktur, DIHT, Bonn,
*Herr Mackholt*9. April
Sitzung des Verwaltungsrates der KGGunter der Leitung von *Herrn Dr. Wolfrum* mit Beteiligung von *Herrn Sattel*LBE-Pressekonferenz, *Frau Deutsch, Herr Mackholt*10. April
Sitzung des LGA-Präsidiums unter der Leitung von *Präsident Hartmann*Sitzung des Bürgschaftsausschusses der Kreditgarantiegemeinschaft, *Herr Klingsöhr*15. April
Arbeitsgespräch mit dem Leiter des Bildungszentrums des Bayerischen Handels: *Herr Sattel, Frau Deutsch*28. April
Besprechung im Landesamt für Brand- und Katastrophenschutz, München, *Herr Mackholt*

STEUER UND VERKEHR

STEUERÄNDERUNGSGESETZ '92
VERBESSERTE UNTERNEHMENSBESTEUERUNG

Nach langem Hin und Her wurde am 14. 2. 1992 vom Bundesrat das Steueränderungsgesetz 1992 verabschiedet. Damit ist nun die notwendige Klarheit in vielen Fragen der Unternehmensbesteuerung hergestellt worden. Angesichts der politischen Mehrheitsverhältnisse in Bundestag und Bundesrat und der schwierigen Situation der öffentlichen Haushalte kann das verabschiedete Steuerpaket durchaus positiv beurteilt werden, weil es steuerliche Erleichterungen für die Wirtschaft enthält. Nach Angaben des Bundesfinanzministeriums betragen die Entlastungen 4,4 Mrd. DM, die aber durch den Abbau steuerlicher Sonderregelungen aufkommensneutral gegenfinanziert werden. Dennoch hat diese erste Stufe der Unternehmenssteuerreform nicht die notwendigen Strukturverbesserungen im Steuersystem gebracht. Deshalb sind weitere deutliche steuerpolitische Signale zur Verbesserung des Standortes Bundesrepublik Deutschland dringend notwendig. Die steuerlichen Rahmenbedingungen müssen nach Auffassung des BGA noch in dieser Legislaturperiode weiter verbessert werden.

Das Steueränderungsgesetz 1992 führt für die Betriebe ab 1. 1. 1993 zu folgenden steuerlichen Entlastungen:

- Anhebung des Freibetrages bei der Gewerbeertragsteuer von 36.000 auf 48.000 DM,

- Staffelung der Meßzahlen nach dem Gewerbeertrag oberhalb des Freibetrages für Personenunternehmen in fünf Schritten von 1 bis 5% je zusätzlich 24.000 DM Gewerbeertrag,
- Übernahme der Steuerbilanzwerte in die Vermögensaufstellung. Damit kann auf eine eigenständige Wertermittlung für die Einheitsbewertung verzichtet werden, was zu einer merklichen Vereinfachung führen wird.
- Die Übernahme der Steuerbilanzwerte reduziert die Vermögensteuer-, die Erbschaftsteuer- und die Gewerbekapitalsteuer-Belastung.
- Erhöhung des Freibetrages für Betriebsvermögen von 125.000 auf 500.000 DM.
- Bei den Unternehmen in den neuen Bundesländern werden die Vermögen- und die Gewerbekapitalsteuer für weitere zwei Jahre bis Ende 1994 nicht erhoben.
- Bei der Stundung der Erbschaftsteuer auf Betriebsvermögen kann auf die Verzinsung der Steuerlast verzichtet werden.
- Die Umsetzung der sog. Mutter-/Tochter-EG-Richtlinie in nationales Recht bringt für über die Grenzen verbundene Kapitalgesellschaften Erleichterungen. Dabei handelt es sich um die Absenkung der Kapitalertragsteuer für inländische Schachteldividenden an die in einem anderen EG-Staat ansässige Muttergesellschaft

und die steuerneutrale Einbringung von Unternehmensteilen innerhalb der EG-Mitgliedstaaten.

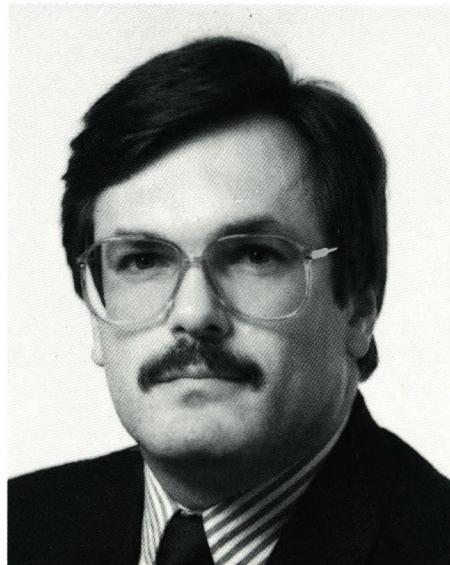
Im Gesetzentwurf war zusätzlich zu diesen verabschiedeten Erleichterungen noch vorgesehen, die Gewerbekapitalsteuer abzuschaffen und bei der Vermögensteuer den Bewertungsabschlag für Betriebsvermögen von 25 auf 50% zu erhöhen. Beide Strukturverbesserungen scheiterten jedoch im Vermittlungsverfahren und wurden nicht Gesetz.

Im Rahmen des sog. Subventionsabbaus wurden einige Sonderregelungen abgebaut: so wurden z.B. die Steuerfreiheit von Zinsen aus Lebensversicherungen im Zusammenhang mit Finanzierungsmodellen eingeschränkt und überhöhte Zuwendungen von Trägerunternehmen an Unterstützungskassen vermindert. Die Änderungen im Außensteuerrecht führen zu teilweise merklichen Einschränkungen und Belastungen.

Die ursprünglich geplante Absenkung der degressiven Abschreibung bei Wirtschaftsgebäuden von 10% auf 7% und die Erhöhung des Pauschsteuersatzes für Teilzeitkräfte und Zukunftssicherungsleistungen von 15% auf 19% wurde nicht Gesetz. In beiden Fällen bleibt es beim geltenden Recht.

Der sozialpolitisch motivierte Teil der Verbesserung des Familienlastenausgleichs (Anhebung des Erstkindergeldes von 50 auf 70 DM monatlich und Anhebung des Kinderfreibetrages von 3.024 DM auf 4.104 DM) wurde durch Anhebung des Mehrwertsteuersatzes von 14% auf 15% ab 1. 1. 1993 finanziert. Diese Anhebung des Umsatzsteuer-Normalsatzes ist zwar EG-bedingt notwendig, sie führt aber dennoch zu einem Anstieg der Lebenshaltungskosten. Dadurch besteht die Gefahr, daß die Preis-Lohn-Spirale in Gang kommt. Der Groß- und Außenhandel hat deshalb gefordert, daß der Staat hier deutliche Signale setzt, indem die Tarifverhandlungen des öffentlichen Dienstes mit niedrigeren Abschlüssen vorangehen.

Voraussetzung dafür, daß die gewünschten Entlastungen bei den Unternehmen tatsächlich eintreten, ist, daß die Gemeinden keine Erhöhung der Gewerbe steuerhebesätze vornehmen. Dafür besteht auch keine Notwendigkeit, denn die Kommunen erhalten vollen Ausgleich für die beschlossenen Mindereinnahmen durch Mehreinnahmen als Folge des Subventionsabbaus und Verringerung der Gewerbe steuerumlage ab 1. 1. 1993 um 24 Punkte auf 28%. Dennoch ist angesichts der Erfahrungen eine weitere Anspannung der Hebesätze nicht auszuschließen. Der Groß- und



Dipl.-Volkswirt Ulrich Stumpp, Geschäftsführer im Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels

Außenhandel hält es für notwendig, daß hier eine gewisse Bremse eingebaut wird, indem z.B. durch die Koppelung der Gewerbe steuerhebesätze an die der Grundsteuer die Betroffenheit verbreitert wird.

Mit der Erhöhung des Freibetrages und der Einführung einer Meßzahlstaffel bei der Gewerbeertragsteuer sind die Nachteile der Personengesellschaft gegenüber der GmbH, bei der die Geschäftsführergehälter den Gewerbeertrag mindern, reduziert worden.

Darin kann ein Beitrag zur Rechtsformneutralität gesehen werden. Allerdings ist nun mit der Erhöhung der Freibeträge für Betriebsvermögen bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften ein neuer rechtsformabhängiger Unterschied entstanden. Denn dieser Freibetrag gilt nicht für Gesellschafter mittelständischer GmbH's, so daß die Anteile der GmbH's voll der Vermögensteuer beim Gesellschafter unterliegen. Es ist deshalb notwendig, daß diese Freibeträge auf die Anteile an familienbezogenen Kapitalgesellschaften ausgedehnt werden.

Insgesamt wurden im Vermittlungsverfahren die Steuerentlastungen für die Wirtschaft überlagert von Finanzausgleichsproblemen zwischen den verschiedenen Gebietskörperschaften einerseits und den alten und neuen Bundesländern andererseits. So sind beispielsweise durch die Aufstockung des Fonds „Deutsche Einheit“ weitere Finanzmittel in Milliardenhöhe zugesagt worden, ohne eine solide Finanzierung sicherzustellen. Außerdem sind z.B. durch Überlegungen zur weiteren Ausdehnung sozialpolitischer Leistungen die Finanzrisiken der öffentlichen Haushalte noch gestiegen. Der BGA sieht in den hohen Defiziten der Gebietskörperschaften (Bund, Länder und Gemeinden) und der neuen einigungsbedingten Nebenhaushalte (Treuhänder, Kreditabwicklungsfonds und Fonds „Deutsche Einheit“) eine besonders große Belastung für eine zukünftige gesunde wirtschaftliche Entwicklung.

UMSATZSTEUER-ÜBERGANGSREGELUNG

Im Amtsblatt der EG Nr. L 376 vom 31. 12. 1991 wurde die Richtlinie des Rates vom 16. Dezember 1991 zur Ergänzung des gemeinsamen Mehrwertsteuersystems und zur Änderung im Hinblick auf die Beseitigung der Steuergrenzen veröffentlicht. Diese Richtlinie muß spätestens Ende 1992 in nationales Recht umgesetzt werden, um dann ab 1. 1. 1993 Wirksamkeit zu erlangen.

Nach Artikel 8a des EWG-Vertrages haben sich die Gemeinschaftsstaaten verpflichtet, bis zum 31. Dezember 1992 einen Binnenmarkt ohne Binnengrenzen zu verwirklichen. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, bedarf es nach Artikel 99 des EWG-Vertrages der Harmonisierung der Rechtsvorschriften über die Umsatzsteuern, die

Verbrauchsabgaben und sonstige indirekte Steuern. Die Kommission in Brüssel hat in Erfüllung dieser Ziele zunächst einen Vorschlag ausgearbeitet, der davon ausging, daß das Ursprungslandprinzip gelten sollte und ein Clearing-Verfahren durchgeführt wird, damit ein finanzieller Ausgleich zwischen den einzelnen EG-Ländern stattfindet.

Die EG-Mitgliedstaaten konnten sich allerdings nicht auf ein Clearing-Verfahren einigen, weshalb das Ursprungslandprinzip nicht durchgesetzt werden konnte. Um aber dennoch ein Europa ohne Binnengrenzen zu schaffen, wurde ein Übergangssystem errichtet, das den Abbau der Grenzkontrollen ermöglicht. Das Übergangssystem geht wie

bisher vom Bestimmungslandprinzip aus, d.h. Exporte werden im Ursprungsland von der Zahlung der Umsatzsteuer befreit, während der Importeur im Bestimmungsland die Umsatzsteuer zu entrichten hat. Die Grenzkontrollen werden zwar aufgehoben, jedoch werden den Unternehmen zahlreiche Pflichten auferlegt, um die mit der Grenzaufhebung verbundene Kontrollpflicht weiterhin zu gewährleisten.

Während zur Zeit der Nachweis der Verbringung in ein anderes EG-Land noch durch die entsprechenden Warenbegleitpapiere erbracht werden kann, muß zukünftig durch Versandpapiere, Zahlungsbelege, Rechnungen etc. der Nachweis erbracht werden, daß eine Lieferung in ein anderes EG-Land erfolgt. Dem Verkäufer obliegt auch die Beweispflicht, daß der Erwerber als Unternehmer handelt. Gelingt dieser Beweis nicht (z.B. bei Steuerhinterziehung) so schuldet der Versender (Verkäufer) die anfallenden Umsatzsteuern.

Jedes europäische Unternehmen muß sich bei der zuständigen Finanzverwaltung eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (ID-Nummer) geben lassen.

Dem exportierenden Unternehmen wird die Pflicht auferlegt, folgende Daten dem Bundesamt für Finanzen (in Saarbrücken wird die dafür zuständige Außenstelle eingerichtet) vierteljährlich zu melden:

- Umsatzsteuer-ID-Nummer des Lieferanten (Veräußerers),
- Umsatzsteuer-ID-Nummer des Erwerbers und
- Wertangabe der gesamten Lieferung.

Mitgliedsfirmen, die an weiteren Informationen interessiert sind, können die Richtlinie hinsichtlich der Umsatzsteuer-Übergangsregelung beim Bundesamt für Finanzen in Saarbrücken anfordern.

Die mit der Mehrwertsteuerharmonisierung zusammenhängende Verordnung über die Zusammenarbeit der Verwaltungsbehörden auf dem Gebiet der indirekten Besteuerung ist nunmehr ebenfalls veröffentlicht worden.

NEUE TARIFSTRUKTUR

Im Paket- und Päckchendienst der Bundespost tritt zum 1. 7. 1992 eine neue Tarifstruktur in Kraft. Es entfällt u.a. die Unterscheidung nach Standard- und Nicht-Standard-Paketen sowie die teuerste, dritte Tarifzone.

NEUES VON DER POST: DIE 5-STELLIGE POSTLEITZAHL

Die Vereinigung Deutschlands macht es notwendig: Aus zwei Postleitzahl-Systemen, die bisher nebeneinander Anwendung finden und zur Vermeidung von Überschneidungen durch das Voransetzen der Buchstaben W oder O unterschieden werden, soll mit Wirkung ab 01. Juli 1993 ein neues einheitliches Postleitzahl-System hervorgehen.

Neu heißt in diesem Zusammenhang, daß nicht nur die bisherige 4-stellige Postleitzahl durch eine 5-stellige Postleitzahl ersetzt wird, neu heißt auch, daß zwar in einer Reihe von Fällen die erste Ziffer der bisherigen Postleitzahl als Kennzeichen der Region bzw. der Postleitzahl-Zone wieder aufgegriffen wird, eine darüber hinausgehende weitere Übereinstimmung mit der alten Postleitzahl wird es allerdings nicht mehr geben.

Die neue 5-stellige Postleitzahl wird so aufgebaut, daß die erste und zweite Stelle die Region kennzeichnet, 80 - Großraum München, in der dritten bis fünften Stelle werden dann Städte und Gemeinden, Zustellbereiche, Pofachschränke und Großkunden ausgewiesen. Die bisherigen Zustellamtsnummern hinter den Ortsnamen z.B. München 2, werden entfallen und statt dessen in die neue Postleitzahl integriert.

Für die Unternehmen des Groß- und Außenhandels wird die Einführung der neuen 5-stelligen Postleitzahl einen erheblichen Umstellungsaufwand verursachen: Sämtliche Adressdateien müssen überarbeitet werden. EDV-mäßig müssen bei den Ortsnamen statt vier Stellen künftig fünf Stellen für die Postleitzahl vorgesehen und programmiert werden. Alle Geschäftspapiere sollten zum Umstellungsstichtag die neue Postleitzahl enthalten. Ferner ist vielfach zu berücksichtigen, daß Unternehmen nicht nur über eine sondern über zwei in der dritten bis fünften Stelle unterschiedliche Postleitzahl verfügen:

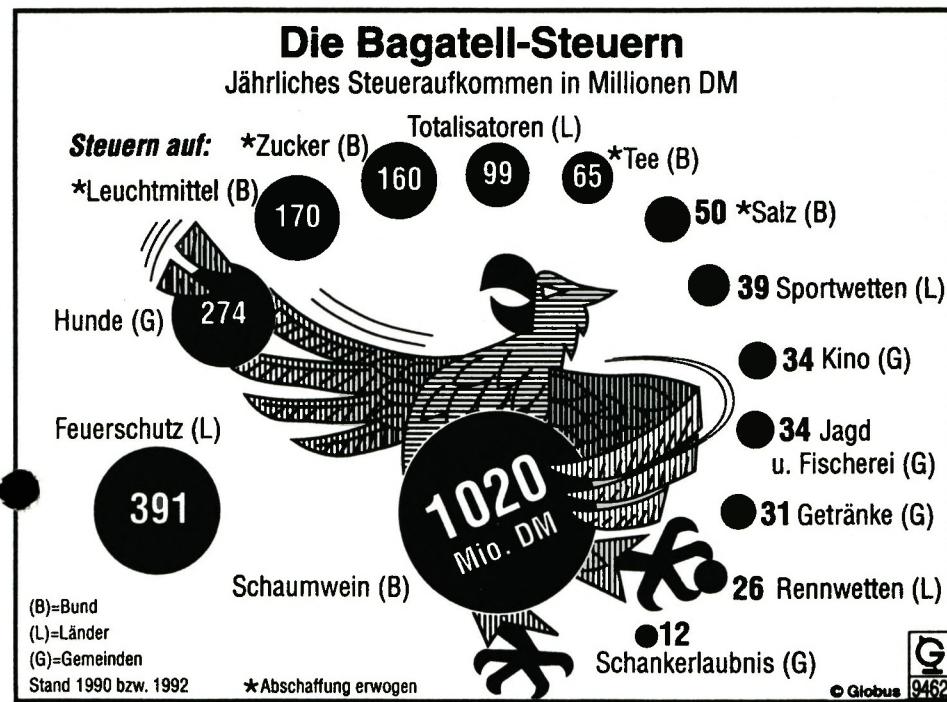
1. Die Postleitzahl der Lieferanschrift für die Zustellung;
2. die Postleitzahl der Korrespondenzanschrift für das Postfach.

Was ist zu tun? Zunächst sollten die bisher vorliegenden Adressdaten wie gewohnt gepflegt und aktualisiert werden. Dennoch ist, außer der Ankündigung, daß eine 5-stellige Postleitzahl kommen wird, nichts Näheres bekannt.

Die Oberpostdirektion München hat erste ausführlichere Informationen für das Jahresende 1992 in Aussicht gestellt. Der LGA weiß aber, daß im Freistaat Bayern künftig nicht mehr die erste Zahl 8 einheitlich als Kennzeichen der Region verwendet wird. Sie sollen künftig nur noch für den Großraum München gelten. Für Franken, die Oberpfalz und Teile von Thüringen ist beispielsweise die 9 als erste Ziffer vorgesehen. Der Raum Aschaffenburg soll künftig mit einer 6 beginnen. Einzelheiten werden aber erst frühestens Ende Oktober bekanntgegeben werden. Eines weiß die Post aber schon heute, daß das neue ausgedruckte Postleitzahlen-Verzeichnis im DIN A 4-Format mit 700 Seiten Umfang erscheinen und zwei Kilogramm wiegen wird.

AUFBAU DES PLZ-SYSTEMS

| | | | | |
|---|---|---|---|----------------------------------|
| 5 | 3 | | | Großraum Bonn |
| 5 | 3 | 0 | | Postfach- schränke in Bonn |
| 5 | 3 | 1 | | Zustellung in Bonn-Stadt |
| | | 0 | 1 | Zustellbereich |
| | | 2 | 7 | Großkunde |



Wer weiß schon, daß er beim Kauf einer Glühbirne gleichzeitig eine Steuer an den Fiskus entrichtet? Diese sogenannte Leuchtmittelsteuer bringt dem Bund jährlich 170 Millionen Mark und gehört damit zu den Bagatellsteuern - so werden Steuern bezeichnet, deren jährliches Aufkommen weniger als eine Milliarde Mark beträgt. Doch nicht nur die geringe Ergebnißigkeit, sondern auch sehr unterschiedliche Steuersätze in den Ländern der EG kennzeichnen die Bagatellsteuern. Deshalb streben die EG-Politiker ihre allmähliche Abschaffung im Rahmen der Steuerharmonisierung an. Ab 1. Januar 1993 sollen in Deutschland die Steuern auf Zucker, Tee, Salz und Leuchtmittel entfallen. Damit muß der Bund auf jährliche Einnahmen von fast einer halben Milliarde Mark verzichten. Für den Verbraucher ist der Wegfall dieser zusätzlichen Verbrauchsteuern aber nur ein kleiner Trost, denn ebenfalls ab 1. Januar steigt die Mehrwertsteuer.

WELTHANDEL

AUSSENHANDELS-FÖRDERUNGSSEMINARE DES BUNDESWIRTSCHAFTSMINISTERIUMS 1992

Nach diversen Vorgesprechungen mit dem BMWi hat sich der BDEEx gemeinschaftlich mit dem Verband der Fertigwarenimporteure e.V. sowie weiteren befreundeten Verbänden um die Durchführung von Exportförderungsveranstaltungen 1992 in Kasachstan, Polen, Ungarn, Rumänien, Albanien und der Mongolei beworben. Ausgangspunkt waren sowohl Wünsche des BMWi wie auch angeschlossener Mitgliedsverbände und -unternehmen. Bei Ungarn, Polen, Rumänien und der Mongolei geht es um die Fortsetzung von Außenhandelsförderungsseminaren zum Teil auf regionaler Basis, ebenso auch für Kasachstan. - In Albanien wird erstmals ein Außenhandelsförderungsseminar durchgeführt werden.

Den Teilnehmern werden die kompletten Reisekosten vom BMWi über den BDEEx erstattet; eine Entscheidung über die Anträge von BDEEx/VFI wird nach Ergebnissen der Vorgespräche positiv erwartet. Die Seminare werden in enger Abstimmung mit den deutschen Botschaften bzw. Handelsde-

legierten vor Ort sowie den Botschaften/Handelsförderungsabteilungen der anzusprechenden Länder abgestimmt.

Neben der Darstellung der bilateralen Handelsförderungsrahmenbedingungen werden in den Außenhandelsförderungsveranstaltungen die Funktionen und Leistungen der Außenhandelshäuser dargestellt sowie in Fachreferaten auf die Distributionswege auf dem deutschen Markt, dem europäischen Markt und unter der Einschaltung der Außenhandelsunternehmen auch in Drittländern dargestellt. Ergänzt werden die Seminare durch Darstellungen auch von Kompensationsgeschäftsmöglichkeiten; die Fachreferate sollen nach Möglichkeit von den teilnehmenden Unternehmen gehalten werden.

An den Seminarteil schließen sich ausführliche bilaterale Firmengespräche vor Ort an mit der Möglichkeit, auch Firmen direkt vor Ort zu besuchen.

Üblicherweise bezieht sich die Veranstaltungszeit auf drei bis vier Tage.

In der Regel werden zu den Seminaren fünf bis sieben teilnehmende Unternehmen zugelassen, in Einzelfällen kann davon abweichen werden.

Die sozusagen kostenlose Teilnahme an den Seminaren bietet die beste Gelegenheit, sich in kürzester Zeit über die Möglichkeiten für Außenhandelsunternehmen vor Ort vom gesetzlichen Rahmenwerk bis zu den Geschäftsmöglichkeiten zu informieren.

Dieser Notiz ist ein vorläufiger Terminplan für die durchzuführenden Seminare mit Ortsangaben beigefügt; an der Teilnahme interessierte Unternehmen bitten wir, der Geschäftsführung frühzeitig hiervon Kenntnis zu geben, damit wir Sie in der Durchführungsphase über weitere Einzelheiten informiert halten können.

Vorläufiger Zeitplan für Außenhandelsförderungsseminare

1. Ungarn (Miskolc und Eger), zweite Hälfte April (H.-A. Siemann, GF, BDEEx-Bonn).
2. Rumänien (Siebenbürgen), Ende Mai/Anfang Juni (H.-J. Müller, GF, BDEEx-Hamburg).
3. Mongolei, zweite Hälfte Juni (H.-A. Siemann, GF, BDEEx-Bonn).
4. Kasachstan (Alma-Ata und Karaganda, Zentrum der deutschstämmigen Bevölkerung), Anfang September (H.-J. Müller, GF, BDEEx-Hamburg).
5. Albanien (Tirana), zweite Hälfte September (H.-J. Müller, GF, BDEEx-Hamburg).
6. Polen/Ukraine (Seminar in Lublin unter Einbeziehung ukrainischer Teilnehmer insbesondere aus dem Raum Lemberg/Lewow), Mitte Oktober (H.-A. Siemann, GF, BDEEx-Bonn).

MANGELNDE GESETZESTREUE

Im Jahresbericht zur Einhaltung des Gemeinschaftsrechts im Jahr 1990 kommt die EG-Kommission zu dem Fazit, daß die 12 Mitgliedstaaten inzwischen bei mehr als 90% der insgesamt über 900 anwendbaren Richtlinien der Behörde Maßnahmen zur Übertragung der Vorschriften in einzelstaatliches Recht mitgeteilt hätten. Allerdings dürfe dieses Ergebnis nicht über die gelegentlich fehlerhafte Umsetzung und die Mißachtung von Vorschriften hinwegtäuschen. Mehr Gesetzestreue will die Kommission nicht zuletzt auch durch eine verstärkte Aufklärung und den Dialog mit den Mitgliedstaaten erreichen. Allein bei einer Sitzung der Behörde im Oktober 1989 standen nicht weniger als 1.400 vermutete Vertragsverstöße der Mitgliedstaaten auf der Tagesordnung.

FIRMENPORTRAIT

FIRMA ALFRED GRAF

KAUFLEUTE AUS PASSION UND TRADITION

Mit Alfred Graf begann die über 100-jährige Geschichte dieses Handelshauses, das sich über drei Generationen hinweg zu einem bedeutenden Import- und Export-Unternehmen entwickelt hat, das im Auf und Ab der Weltmärkte jede Erfolgsschance wahrnimmt.

Der unternehmungsfreudige Kaufmann Alfred Graf realisierte seine Ideen Zug um Zug. Das Waren sortiment hatte bald eine breite Basis. Speisefette, Schmierstoffe und Mineralölprodukte deckten den Bedarf vieler Industriezweige. Er erschloß internationale Anbieter-Märkte und baute gleichzeitig eine Handelsagentur auf. Alfred Graf erkannte früher als andere in der Vielfalt neu entstehender Industriesparten seine Chance. Konsequent erweiterte er sein Angebot um chemisch-technische Rohstoffe, tierische und pflanzliche Öle, Fette und Fett säuren.

Der Markt wuchs, Lieferanten und Kunden verlangten Know-how im internationa len Geschäft. Genau die brachte Achill Scheuerle, 1907 erster Prokurist der Firma Alfred Graf, mit. Er hatte langjährige Auslands-Erfahrungen, die er für den Ausbau der Geschäftsbeziehungen in praktisch allen osteuropäischen Ländern zu nutzen wußte. Sie bestehen z.T. heute noch.

Sein Sohn Erwin Scheuerle begann 1932 mit dem Import von Südfrüchten aus Spanien, Italien, Griechenland und der Türkei und baute in Europa und Amerika erfolgreiche Verkaufsorganisationen auf.

Zusammen mit Hans Fechter, der sich bereits in den 20er Jahren bei Alfred Graf profiliert hatte, gelang ein zügiger Wiederaufbau nach dem 2. Weltkrieg, die alten Märkte in Ost-Europa wurden aktiviert, neue in Westeuropa und den USA er schlossen.

1953 stieg die dritte Generation ein. Rolf Scheuerle leitete den Lebensmittel-Import in Hamburg. Die Firma Alfred Graf ist heute eine der größten und bedeutendsten Mandel-Importeure Europas. Einkaufsquellen sind die Mittelmeerländer und die USA. Seit 1964 expandierten unter der Ägide des jüngeren Bruders Thomas Scheuerle die Bereiche tierische und pflanzliche Öle und Fette. Thomas Scheuerle baute den Produk

tions-Verbindungs- und Verteilerhandel weiter aus und vermarktet in dieser Funktion Produkte namhafter deutscher und ausländischer Produzenten. Ein Unternehmen dieser Größenordnung, die Vielfalt der Märkte und ihre Mechanismen verlangen den Spezialisten, der aber auch das ganze Umfeld im Blick behält. So ist in hohem Maße Flexibilität gefordert und Sicherheit bei schnellen Entscheidungen. An allen Schaltstellen agieren meist langjährige Mit

lichkeiten zu analysieren und dem Kunden das auf seinen Bedarf zugeschnittene Produkt zum marktgerechten Preis zu liefern.

Auf der anderen Seite ist es eines der Ziele, das Verhältnis mit Lieferanten vertrauensvoll zu festigen und ihre Qualitäten zu vermarkten.

Einen hohen Stellenwert nimmt schon seit mehr als 20 Jahren der Umweltschutz ein. Immer auf dem technisch neuesten Stand, damit das Risiko bei Lagerung, Hand



arbeiter, kompetent und mit Entscheidungsspielräumen, die das Tagesgeschäft erfordert. Ihre Teams sind gut eingespielt. Alle verbindet gemeinschaftliches Engagement, Verantwortungsfreude, Loyalität zur Firma und ein geradliniges Verhältnis zu den Geschäftspartnern.

Die betrieblichen Einrichtungen einschließlich aller Kommunikationsmittel sind auf Verfügbarkeit für den Kunden und rasche Belieferung eingestellt. Dies entspricht nach wie vor der Formulierung von Achill Scheuerle, der gesagt hat: „Diene dem Kunden, den Lieferanten pflege.“

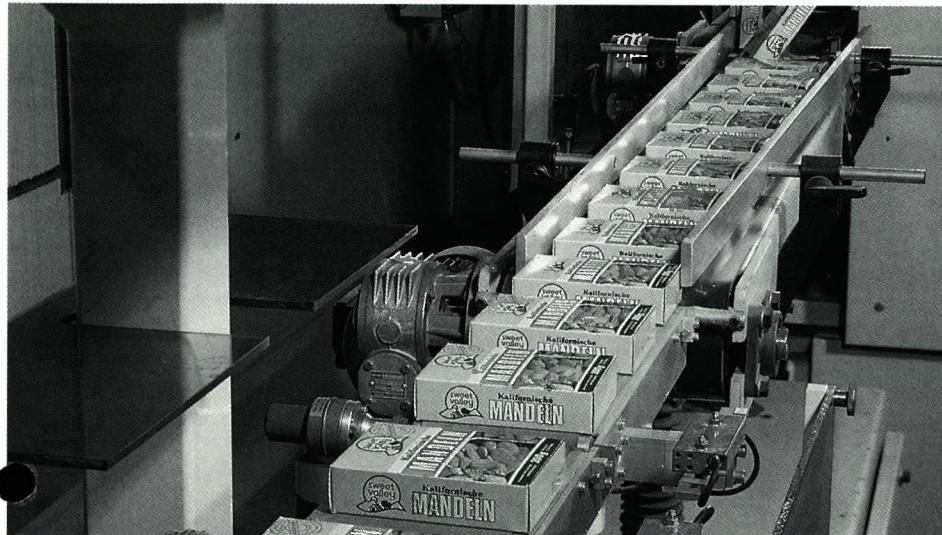
Diesem Inhalt fühlt sich die Firma Alfred Graf nach wie vor verpflichtet, deshalb stellt Alfred Graf Fachwissen, Produkt- und Marktkenntnisse in den Dienst des Kunden. Es gehört zu der Überzeugung, die Interessen der Abnehmer zu den eigenen zu machen, penibel Bedarf und Beschaffungsmög

habung und Transport feuergefährlicher und wassergefährdender Produkte so klein wie möglich gehalten wird. Die nicht geringen Aufwendungen hierfür werden als Investition in die Zukunft betrachtet. Alfred Graf versteht sich als Partner der Industrie.

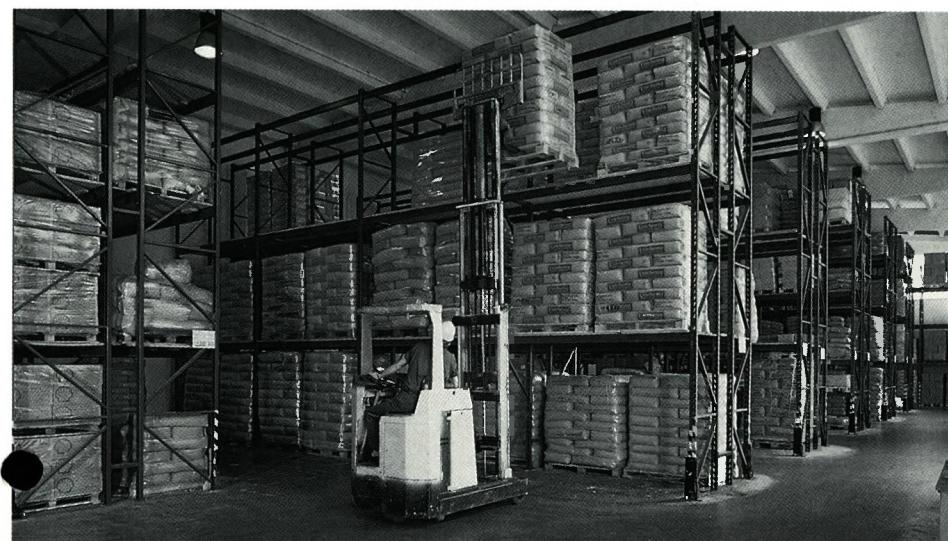
Mit stärker werdendem Umweltbewußtsein gewinnen native Rohstoffe wieder größere Bedeutung. Alfred Graf ist darauf eingestellt.

Sehr viele Industrien beziehen über Alfred Graf Produkte aus tierischen und pflanzlichen Ölen und Fetten, die die unterschiedlichsten Aufgaben erfüllen, so z.B. als Trennmittel, Konservierungsstoff, Weichmacher, Feuchtigkeitsträger, Emulgator etc. Rapsöl ist z.B. die Basis für neue, umweltfreundliche Treib- und Schmierstoffe.

Die Kosmetik-Industrie verarbeitet eine Vielzahl unterschiedlichster Produkte wie z.B. Glyzerin, Stearine, Parfümöl und Hart-



Mandeln... Mandeln... Mandeln...



Ein Blick ins Lager.



fette. Seifen- und Waschmittelhersteller nutzen Rindertalg, Kokosöl, Destilatfettsäuren und Olein.

Auch die pharmazeutische Industrie verläßt sich auf den gleichbleibenden Standard der Rohstoffe. Die chemische Industrie verarbeitet ebenfalls über Alfred Graf bezogene Rohstoffe als Grundlage bei der Herstellung von technischen Produkten. Aus dem großen Angebot bedient sich auch die einschlägige Industrie:

Automobil, Gummi und Reifen, Druckfarben, Mineralöl, Lack und Farben, Papier, Kunststoffe, technische Keramik Weichmacher, Textil und Lederhilfsmittel.

Abnehmer dieser breiten Produkt-Palette konzentrieren sich im wesentlichen auf 5 Industriebereiche:

Die Farben-/Lack- und Klebstoff-Industrie verwendet sie bei ihren Rezepturen, die Kunststoff-Industrie braucht bei der Herstellung Wachse, Weichmacher, Gleitmittel, Lösemittel, Chlorparaffine etc., in der Reinigungs- und Pflegemittel-Industrie spielen spezielle Wachse, Kunststoff-Dispersionen, Paraffine, Terpentinöl-Produkte eine wichtige Rolle und in der Stahl-, Keramik- und Elektro-Industrie werden Wachs und Paraffin als Trennmittel und Schutzüberzug gebraucht. Das umfassende Programm enthält alle anwendungstechnischen Spezialitäten.

Überragend größte Bedeutung haben Paraffine und Wachse für die Kerzenindustrie. Alfred Graf liefert maßgeschneiderte Qualitäten für die Fertigung auf modernen Maschinen und für die traditionelle handwerkliche Herstellung.

Versorgt wird auch die Kraftfutter-Industrie, landwirtschaftliche Genossenschaften und viele bäuerliche Einzelbetriebe mit den notwendigen Rohstoffen, die die unverzichtbaren Bestandteile bei der Herstellung von Futtermitteln für die Tierernährung bilden.

Eine besondere Bedeutung kommt dem Mandel-Geschäft zu. Die Firma Alfred Graf als eine der größten und bedeutendsten Mandel-Importeure Europas importiert aus Kalifornien ebenso wie aus Mittelmeerländern. So werden der Fachhandel des Bäcker- und Konditoreihandwerks, die Marzipan- und Backwarenproduzenten beliefert. Lebensmittel-Einzelhandels-Gruppen erhalten neben Mandeln auch Speiseöl und Teigwaren erster Güte aus Italien. Nicht zuletzt gehören zu den Zielgruppen auch Handel und Gastronomie.

Nicht zuletzt werden die internationalen Verbindungen und Kontakte genutzt, um großen Handels-Gruppen Non-food-Artikel zu beschaffen, insbesondere italienischer Hersteller. Auf alle Geräte wird eine Garantie übernommen und fällige Reparaturen im eigenen Hause durchgeführt. Ergänzt wird das Non-food-Programm durch Hygienepapiere, Tissues, Taschentücher unter einer eigenen Marke.

Produktpalette, ein fähiges Team und das Bekenntnis zu Qualität und Leistung lassen die Firma Alfred Graf vertrauensvoll in eine erfolgreiche Zukunft blicken. ■

Wir veröffentlichen regelmäßig ein „Firmenporträt“, mit dem sich eine unserer Mitgliedsfirmen vorstellen kann.

Firmen, die bereit sind, sich im Rahmen dieser Veröffentlichungsreihe zu beteiligen, wenden sich bitte an die Hauptgeschäftsstelle. Wir gehen gerne auf Ihren Vorschlag ein.

BRANCHENLEXIKON

DER DEUTSCHE STAHLHANDEL

Der Bundesverband Deutscher Stahlhandel (BDS) vertritt die Interessen des regional und überregional tätigen lagerhaltenden Stahlhandels in der Bundesrepublik Deutschland, einschließlich der neuen Bundesländer. Er vereinigt in sich Stahlhandelsunternehmen unterschiedlicher Größe und Eigentumsstruktur sowie unterschiedlicher Produkt- und Leistungsprogramme. Die Unternehmen des deutschen Stahlhandels stellen bei vielen Gemeinsamkeiten damit eine sehr differenzierte und unterschiedlich diversifizierte Wirtschaftsgruppe dar. Stahlhandlungen gibt es als große Handelsunternehmen mit regional tätigen Filialbetrieben, aber auch als mittlere und kleine Unternehmen nahe beim Kunden, als Vollsortimenter oder Spezialisten, als reine Handels- oder Anarbeitungsbetriebe.

Alles in allem sind die Stahlhandelsunternehmen eine in hohem Maße mittelständisch geprägte Branche, die über eine von der Stahlverbrauchenden Wirtschaft anerkannte hohe Leistungskompetenz verfügen und die den Markt flächendeckend und verbrauchsgerecht mit Walzstahlerzeugnissen und Stahlrohren versorgen.

Der Stahlhandel bezieht 80% seines Materials bei den Hüttenwerken der Bundesrepublik und der Europäischen Gemeinschaft. Er ist die größte Abnehmergruppe der Werke.

1991 hat der Stahlhandel rd. 9,9 Mio. Tonnen Walzstahlerzeugnisse von seinen Lägern abgesetzt, davon rd. 6,7 Mio. Tonnen an inländische Stahlverbraucher. Über 90% der Lagerlieferungen des deutschen Stahlhandels stammen von den rd. 700 Lägern der Mitgliedsunternehmen des BDS. Im Lager- und Streckengeschäft zusammen leisten die Verbandsmitglieder ca. $\frac{2}{3}$ der Marktversorgung mit Walzstahl fertig-Erzeugnissen in der Bundesrepublik. Der Stahlhandel hält ständig etwa 2 Mio. t Stahlerzeugnisse in seinen Lägern bereit.

Die Kunden des Stahlhandels sind mehr als 100.000 Industrieunternehmen, Bau- und Handwerksbetriebe. Die Branchen Bauwirtschaft, Stahlbau, Maschinenbau und die EBM-Industrie nehmen fast $\frac{3}{4}$ der Liefermengen des Stahlhandels auf.

Die Entwicklungen und Trends im Stahlhandel gehen zu vermehrter Investitionstätigkeit. Schwerpunkte sind die Modernisierung der Lager- und Fördereinrichtungen mit der Maßgabe, die Umschlagsbewegungen zu beschleunigen und die Arbeitsproduktivität zu verbessern. Darauf hinaus hat der Stahlhandel stark in seine Anarbeitungskapazitäten investiert. Der Handel folgt damit einem Nachfrage trend der Stahlverarbeiter ihr Material bereits für die speziellen Verwendungszwecke zugerichtet, also angearbeitet, vom Stahlhandel zu beziehen. Die stärkere Hinwendung des traditionellen Stahlhandels zum kundenorientierten Anarbeitungs- und Dienstleistungs-Betrieb erfordert einen neuen Typus Stahlhändler, der über fundierte Materialkenntnisse verfügt und betriebswirtschaftlich-technisch ausgebildet in der Lage ist, Problemverständnis für den Kunden zu entwickeln und qualifizierte Beratungsleistungen anzubieten.

Auch für die neuen Bundesländer hat der Stahlhandel eine immense Bedeutung. Für den Wiederaufbau und die Umstrukturierung der Wirtschaft in den neuen Bundesländern wird vor allem Stahl benötigt. Die damit verbundenen Wachstumserwartungen haben große Handelsgesellschaften, aber auch mittelständische Unternehmen veranlaßt, in den neuen Bundesländern Beteiligungen zu erwerben oder Niederlassungen zu gründen. Darauf hinaus sind Stahlhandlungen im Westen bestrebt, von ihren traditionellen Standorten, vorzugsweise in den früheren grenznahen Bereichen. Lieferbeziehungen mit Industrie-Kunden und Handwerkern in den neuen Bundesländern aufzunehmen. Die Zukunftssicherung sieht der Stahlhandel in einer aktiven Vorwärtsstrategie. Hierzu zählen

Verstärkung der Anarbeitung und Dienstleistungen, verbessertes Marketing und die Einführung neuer Logistik-Konzepte, gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ein breit gefächertes und wettbewerbsfähiges Waren- und Dienstleistungsangebot, enge Beziehungen zum Kunden, Verfügbarkeit über genügend Einkaufsvolumen und ausreichende Kapitalkraft und Rentabilität.

PERSONALIEN

WIR BETRAUERN

HERR KOMMERZIALRAT
SEBASTIAN SCHÖSSWENDER

Mit Betroffenheit und Trauer haben wir vom Ableben Herrn Kommerzialrats Sebastian Schößwender Kenntnis erhalten.

Kommerzialrat Sebastian Schößwender, geboren 1914, gestorben am 29. Febr. 1992, hat ein erfülltes Leben voller Kraft und Initiative gelebt. Mitten aus seiner Arbeit, seinen Plänen und Vorhaben hat ihn der Tod unerwartet herausgerissen. Bis zum letzten Tag seines Lebens war er in unermüdlichem, großem persönlichen Einsatz für seine Betriebe tätig. Sebastian Schößwender war ein Unternehmer, der wegen seiner außergewöhnlichen menschlichen Qualitäten, seines Pioniergeistes als Firmengründer und Vorbild als Unternehmer immer in Erinnerung bleiben wird.

Wir werden dem Verstorbenen stets ein ehrendes Andenken bewahren.

WIR GRATULIEREN

Frau Ursula Heisig, Produktion und Vertrieb von Einwegprodukten in Putzbrunn, die mit Wirkung vom 1. Mai 1992 an auf die Dauer von vier Jahren zur ehrenamtlichen Richterin beim Sozialgericht München berufen wurde. Wir gratulieren Frau Heisig sehr herzlich zur ehrenvollen Berufung.

Herrn Herbert Rauh, geschäftsführender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma THU Elektrotechnische Handels-Union GmbH, der mit Wirkung vom 1. 2. 1992 an für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Passau berufen wurde.

Herzlichen Glückwunsch.

Herrn Friedrich Ruf, Dipl.-Ing., persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Wilhelm Ruf KG, Radio- und Fernsehgroßhandel.

Herr Ruf wird mit Wirkung vom 7. Mai 1992 an auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht München I ernannt.

Wir gratulieren sehr herzlich.

JOSEF SCHMITTER – 80 JAHRE

Am 30. März 1992 feierte Herr Josef Schmitter, persönlich haftender Gesellschafter der Firma Josef Schmitter, Diesel- und Hydraulikzubehör, Arnstein-Thüngen, seinen 80. Geburtstag.

Neben der jahrelangen Verbandszugehörigkeit engagierte sich der Jubilar auch ehrenamtlich in seinem IHK-Bezirk Würzburg-Schweinfurt. Wir gratulieren an dieser Stelle Herrn Schmitter nochmals sehr herzlich zu seinem Jubiläumsgeburtstag und wünschen ihm auch weiterhin alles Gute.

VORSTANDSMITGLIED KARL-FRIEDRICH MÜLLER-LOTTER 60 JAHRE

Seinen 60. Geburtstag konnte am 3. März unser Vorstandsmitglied und bildungspolitischer Sprecher, Karl-Friedrich Müller-Lotter, in Nürnberg feiern.

In der Industrie- und Handelskammer ist er Vizepräsident und Vorsitzender des Handelsausschusses der IHK Nürnberg sowie Mitglied im Handelsausschuß des DIHT.

In einer Reihe weiterer Ämter stellt er seinen großen Erfahrungsschatz und sein Wissen der Öffentlichkeit zur Verfügung, so z.B. als alternierender Vorsitzender des Arbeitskreises Kirche/Wirtschaft in Nürnberg, als Lehrbeauftragter der Fachhochschule München und Nürnberg sowie als Handelsrichter und nicht zuletzt als Beiratsmitglied der Gesellschaft der Opern- und Konzertfreunde in Nürnberg und als Beiratsmitglied und Kassenprüfer der Altstadtfreunde Nürnbergs. Für diese Verdienste wurde er 1989 mit dem Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland gewürdigt.

Seit drei Jahrzehnten steht er gemeinsam mit seiner Frau an der Spitze des Familienunternehmens G. F. Lotter, Großhandel für Werkzeuge und Maschinen sowie Zubehör.

Wir wünschen Herrn Müller-Lotter noch viele Jahre die gewohnten Aktivitäten und freuen uns über eine weitere fruchtbare Zusammenarbeit mit ihm.

WILLI FRANKENBERGER STELLVERTRETENDER HAUPT- GESCHÄFTSFÜHRER IM LGA

Unser langjähriger stellvertretender Hauptgeschäftsführer, Herr Dipl.-Kaufmann Walter Sauter, ist bereits Ende vergangenen Jahres aus dem Dienstverhältnis mit dem LGA ausgeschieden. Der Sachbereich von Herrn Sauter wurde, wie wir schon in unserer letzten Ausgabe berichteten, von Herrn Dipl.-Volkswirt Walter Mackholt übernommen, der vom BGA aus Bonn zu uns gekommen ist. In die Funktion des stellvertretenden Hauptgeschäftsführers hat das LGA-Präsidium nun den Leiter unserer Rechtsabteilung, Herrn Rechtsanwalt Willi Frankenberger berufen.

Willi Frankenberger ist Jahrgang 1946 und seit dem 1. 1. 1975 in unserer Rechtsabteilung tätig. Er gehört mehreren BGA-Ausschüssen an und arbeitet ebenfalls in Arbeitskreisen und Gremien der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern mit. Willi Frankenberger, der vielen unserer Mitgliedsfirmen aus der arbeitsrechtlichen Vertretung und Betreuung bekannt ist, ist außerdem verantwortlich für das gesamte Tarifrecht. An der Seite des Tarifausschuß-Vorsitzenden fungiert er als Berater und Sachverständiger in allen Tarifverhandlungen und Tarifgesprächen. Mit



seinen umfangreichen Erfahrungen und Kenntnissen, die auf kollegialer Ebene mit den Vertretern der anderen Landesverbände im Bundesgebiet laufend ausgetauscht und erweitert werden, hat er sich insbesondere auch der Grundlagen der Tarifpolitik in den neuen Bundesländern Thüringen und Sachsen als Helfer und Berater angenommen. Willi Frankenberger ist außerdem Beisitzer am Landesarbeitsgericht München. Wir wünschen dem tüchtigen Oberpfälzer weiterhin viel Freude, Tatkraft und Erfolg bei der Ausübung seiner wichtigen Aufgaben im LGA.

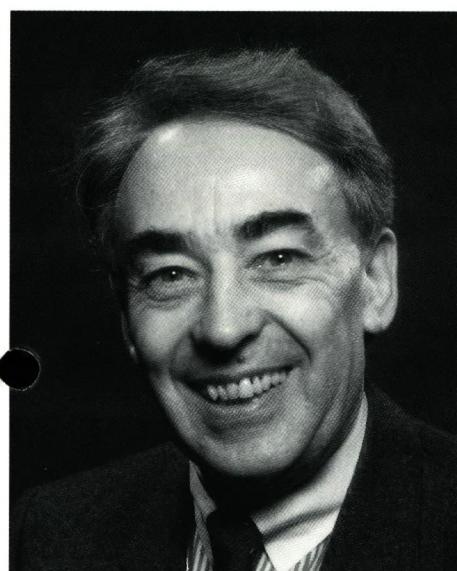
BUCHBESPRECHUNG

JAHRBUCH FÜR EXPORT- UND VERSANDLEITER

Die neueste, aktualisierte und erweiterte Ausgabe des **Jahrbuch für Export- und Versandleiter** 1992 ist erschienen.

Ausgestattet mit einem Maximum an praktischem Know-how kann mit dem **Jahrbuch für Export- und Versandleiter** den täglichen Anforderungen beim Export in alle Welt begegnet werden.

Es ist erhältlich beim Fachverlag für Exportliteratur K. O. Storck Verlag, Stahltwiete 7, W-2000 Hamburg 50, Tel.: 0 40/85 32 92-0, Fax: 0 40/8 50 77 58. Preis: DM 68,- (inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten).



Herr Müller-Lotter, dem auch an dieser Stelle noch einmal unsere herzlichsten Glückwünsche gelten, ist seit 1981 Mitglied des Vorstands unseres Landesverbandes. Seit dieser Zeit widmet er sich sehr intensiv den Fragen der beruflichen Bildung. Neben seinem Amt als bildungspolitischer Sprecher ist er 1. stellvertretender Vorsitzender unseres Bildungszentrums und stellvertretender Vorsitzender des Bildungswerks der Bayerischen Wirtschaft sowie der beruflichen Fortbildungszentren. Als Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses unseres Landesverbandes vertritt er die Interessen des Groß- und Außenhandels im Bildungsausschuß der Vereinigung der Arbeitgeberverbände (VAB) in Bayern.

Dienstleistung in Versicherungen

Die VGA-Bonn GmbH, eine Selbsthilfeeinrichtung des deutschen Groß- und Außenhandels, vermittelt Ihnen einen preisgünstigen und umfassenden Versicherungsschutz in folgenden Sparten:

■ Kraftfahrtversicherung

Kfz-Haftpflicht-, Vollkasko-, Teilkasko-, Insassenunfall-, Dienstreisekasko-Versicherung

■ Feuerversicherung

FBU-, Extended-Coverage (EC)-, Feuerhaftungs-Versicherung

■ Sonstige Sachversicherung

Einbruchdiebstahl-, Leitungswasser-, Sturm- und Glas-Versicherung

■ Technische Versicherung

Elektronikversicherung (z.B. Bürotechnik), Sonstige Technische Versicherungen

■ Transportversicherung

Land- und Seewaren-Versicherung, Sonstige Transportversicherungen

■ Rechtsschutzversicherung

über HRV Hannover Rechtsschutz

■ Haftpflichtversicherung

Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung, Gewässerschaden-, Vermögensschaden-, Privat-, Bauherren-Haftpflichtversicherung

■ Kreditversicherung

über AK Allgemeine Kredit, Warenkreditversicherung, Ausfuhrkreditversicherung

■ Unfallversicherung nach AUB 88

Gruppen-Unfall-Versicherung, Sonstige Private Unfallversicherungen

■ Wohngebäudeversicherung VGV

■ Hausratversicherung nach VHB 84

■ Glasversicherung

■ Sonstige Schadenversicherung

Reisegepäck- und Jagd-Versicherung, HDI-Auto-/Familien-Schutzbrief

In Bayern erreichen Sie den HDI in Augsburg, Bayreuth, Kempten, München, Nürnberg und Würzburg.

Langjähriger Partner des deutschen Groß- und Außenhandels ist der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Er bietet hochwertige Versicherungskonditionen den Unternehmen und deren Mitarbeitern.

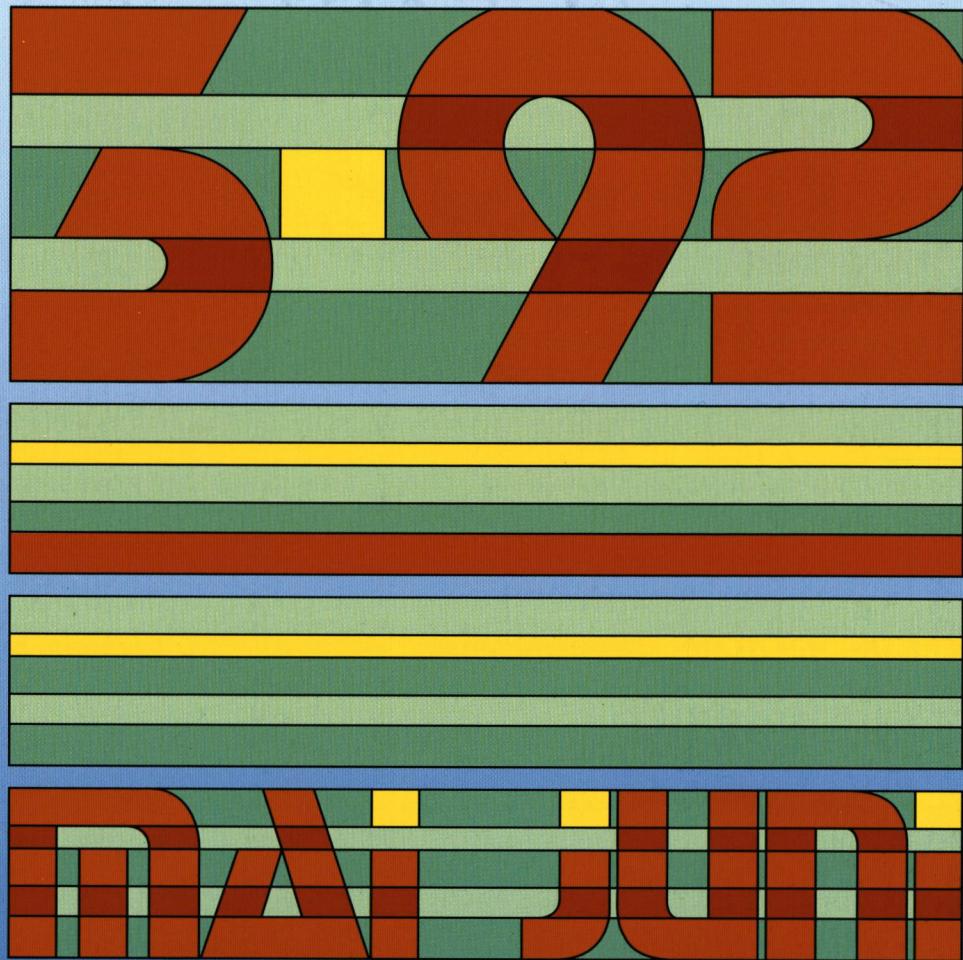
Nutzen Sie den kostenlosen Versicherungsservice Ihrer Wirtschaftsstufe. Bitte fordern Sie ein individuelles Angebot bei uns an.

VGA-BONN

Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels GmbH

Kaiser-Friedrich-Str. 13 · Postfach 2520 · 5300 Bonn 1 · Tel. 0228/21 70 11 · Fax 0228/224686

LEGANNA - RICHHEN



LG 92

*Die in der Praxis
erprobte wirtschaftliche
Lohn- und Gehaltsabrechnung*

schnell - sicher - preiswert

LG 92 bietet

*Nettolohn-Hochrechnung
Abrechnen von Sachbezügen
Kurzarbeiter-Abrechnung
alle Versteuerungsformen
Direktversicherungen
Heimarbeiter-Abrechnung
Mehrfach-Überweisungen
Lohnsteuer-Jahresausgleich
Urlaubsfortschreibung
Rückrechnung bis 11 Monate
Rechnen mit Durchschnittslöhnen
Umfangreiches Lohnartenverzeichnis
Fünf Stundensätze je Mitarbeiter
99 Krankenkassen
DÜVO*

LG 92 liefert

*Personalstammbänder
Einzelabrechnungsnachweis
Lohnjournal
Überweisungsträger
Banksammelliste
Datenträgeraustausch
Barauszahlungsliste
Krankenkassen-Beitagslisten
Lohnartenstatistiken
Kostenstellenauswertung
Lohnsteueranmeldung
Krankenkassenanmeldungen
Jahreslohnkonten
Lohnsteuerbescheinigungen
Liste für Berufsgenossenschaft*

LG 92 bringt

*Nur Vorteile, denn wir unterstützen Sie mit gewissenhafter Einarbeitung,
ausführlicher Arbeitsanleitung, übersichtlichen Formularen, ständiger Betreuung.*

*Erfassungsprogramm für PC-Anwender, Entlastung der eigenen EDV-Anlage
bei absoluter Vertraulichkeit.*

Datenerfassungsgeräte und EDV-Kenntnisse sind nicht erforderlich.

Ausführliche Lohnunterlagen kostengünstig und in kürzester Zeit.

d-v-h

Datenverarbeitungsdienst des Handels GmbH
Königstorgraben 7, 8500 Nürnberg 1

Telefon (09 11) 22 47 66 und 22 51 10 · Telefax (09 11) 24 30 87

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---------------------------------|----|
| Auf einen Augenblick ... | 3 |
| Kurznachrichten | 4 |
| Verbandsnachrichten: | 5 |
| LGA-Bezirksversammlung Schwaben | 6 |
| Neues BGA-Strukturkonzept | |
| Der LGA war dabei | 7 |
| Firmenportrait: | 8 |
| Jos. Schneider GmbH | |
| Steuer und Verkehr: | 10 |
| EG-Umsatzsteuerregelung 1993 | |
| Branchenlexikon: | 11 |
| Elektro-Großhandel | |
| Unternehmensführung: | 12 |
| EDV-Anwendung im Großhandel (2) | |
| Personalien | 13 |
| Buchbesprechungen | 15 |
| Verschiedenes | 16 |

AUF EINEN AUGENBLICK

Ein herzliches Gruß Gott!

Die Tarifauseinandersetzungen der letzten Wochen und Monate dürfen nicht einfach abgehakt werden. Alle Beteiligten und Betroffenen – und wer war schon Nicht-betroffener – sind jetzt zu nachdenklicher und kritischer Rückschau aufgerufen. „Bleibt also festzustellen“, meint Helmut Maier-Mannhart in der SZ, „daß das Ergebnis der diesjährigen Tarifrunde die Konjunktur nicht gerade beflügeln wird, daß es aber auch keinen Mühlstein für die künftige wirtschaftliche Entwicklung darstellt.“

Das darf bezweifelt werden!
Dazu einige Zahlen:

Die Deutsche Bundesbahn – ein nicht gerade florierendes Unternehmen, das aus unser aller Taschen gesponsert wird –, schätzt ihren streikbedingten Verlust auf rund 100 Mio DM.

Die Lufthansa errechnet Streikverluste in Höhe von 100 – 120 Mio DM.

Der Postdienst verliert 100 Mio durch den Streik.

Die volkswirtschaftlichen Kosten des 11tägigen Streiks im öffentlichen Dienst dürften bei weit über 500 Mio DM liegen.

Daneben stehen die streikbedingten, nicht quantifizierbaren Neben- und Nachwirkungen sowie Verteuerungen von Produkten und Leistungen in allen Wirtschaftsbereichen. Die Zeiten sind vorbei, in denen partielle Kostenbelastungen von der „Substanz“ geschluckt wurden. Wir haben uns an den äußersten Rand unserer Möglichkeiten bewegt:

- Die westdeutschen Unternehmen liegen bei den Netto-Renditen konstant am unteren Ende. Zuletzt wurden ca. 2,0% erreicht, das ist der schlechteste Platz auf der internationalen Liste.
- In der Eigenkapitalausstattung der Unternehmen liegen wir 5 Punkte hinter Japan, 10 Punkte hinter Großbritannien und 15 Punkte hinter den USA.
- Die Werteskala kehrt sich nur um bei den Arbeitsplatzkosten, den Lohnnebenkosten, den geringsten Arbeitszeiten und den höchsten Freizeiten. Hier sind wir Spitzenreiter oder konstant in der Spitzengruppe zu finden.
- Die Wiedervereinigung hat unsere Konjunktur in einer kritischen internationa-

len Umfeldsituation gestützt und manchem unserer Handelspartner, vorwiegend in Europa, durch zusätzliche Importe und Ansiedlungsvorhaben in den neuen Bundesländern wieder Luft zur eigenen Belebung gebracht. Das hat jetzt erste für uns dringend erwünschte Rückkopplungseffekte. Am Quartalsende lagen Exporte vergleichbar um 12% höher, während die Importe nur um 9% zunahmen. Der Außenhandelsüberschuß stieg auf 4,4 Mrd. Ob sich das aber halten läßt, wenn nun Produkte und Dienstleistungen wieder teurer werden? Ob wir im Wettbewerb auf dem europäischen Binnenmarkt ab 1993 unsere Position bewahren können, wenn sich das Streikkarussel von Jahr zu Jahr weiter dreht?

Die Lage im Osten Deutschlands wird nach der Tarifrunde deutlich schwieriger. Dort steigen wegen der sukzessiven Anpassung von Löhnen und Gehältern die Personalkosten explosiv an. Bei niedrigerem Produktivitätswachstum werden die schon jetzt vielfach notleidenden Betriebe entweder schließen oder Personal abbauen – oder zusätzliche Transfer-Zahlungen aus dem Westen beanspruchen müssen.

Nichts führt daran vorbei, die Tarifabschlüsse waren auch heuer wieder einmal zu hoch. Der Gruppen-Egoismus ist kaum mehr zu überbieten. Ob in einer solchen Situation hehre Gedanken an den eher verächtlichen Solidareffekt eines wachstums-schädlichen Lastenausgleichs die richtigen Wegweiser zur Besonnenheit und Umkehr sind? Wäre es nicht wirksamer, verschiedene „Rituale“ zu überdenken, sei es auch nur zeitlich begrenzt zu modifizieren, sowie endlich konsequent zu handeln, z.B. durch lineare Subventionskürzungen auf breiter Front, durch schnelle und griffige Maßnahmen zur Verhinderung von Subventionsbetrug, durch unverzügliche Klärung der Rechtsverhältnisse in den neuen Bundesländern und Besleunigung der Genehmigungsverfahren für gewerbliche Neuansiedlungen, durch Verzicht auf gesetzlich verordnete Zusatzbelastungen der Wirtschaft, Stichwort Pflegeversicherung und ... nicht zuletzt durch tarifpartnerschaftliche Einsicht in das wirklich Machbare unter Verzicht auf Kriegsgeschrei, Erwartungsdruck und kostspielige Arbeitskämpfe?

*Jhr
Werner Sattel*



Telefon München (0 89) 55 77 01/02
Telefax München (0 89) 59 30 15
Telefon Nürnberg (09 11) 20 31 80
Telefax Nürnberg (09 11) 22 16 37

IMPRESSUM

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:
Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Volksw. Mackholt (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Böthcke · 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 e.V., München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01/02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München 2, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigen: 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.

Gestaltung: CIAO-DESIGN, Alexander Öxler

Druck: typobiel, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56
Telefon 3 59 60 66-68.

KURZNACHRICHTEN

ANSTEIGENDE INSOLVENZEN DURCH KONJUNKTURABSCHWÄCHUNG

Die Insolvenzrate in Deutschland steigt wieder deutlich an. Hierin spiegelt sich auch die Trendwende in der Konjunkturentwicklung wider. Insgesamt gingen die Insolvenzen zwar im Jahr 1991 infolge des noch guten, sich aber bereits abschwächen den Konjunkturklimas um 3% auf 8.445 zurück, werden aber 1992 auf voraussichtlich ca. 9.000 ansteigen.

Die Entwicklung in den einzelnen Branchen verlief im Vorjahr sehr unterschiedlich.

Pleitenbarometer

| | |
|----------------------------------|-------|
| steigend | + |
| Bauhauptgewerbe | 6% |
| Maschinenbau | 11% |
| Metallerzeugung und -bearbeitung | 11% |
| Textilgewerbe | 13% |
| Holzverarbeitung | 14% |
| Papier-, Pappeverarbeitung | 50% |
| Musikinstrumente, Spielwaren | 57% |
| abnehmend | - |
| Einzelhandel | 0,3% |
| Stahl- und Leichtmetallbau | 3,0% |
| Großhandel | 6,0% |
| Elektrotechnik | 9,0% |
| Bekleidungsgewerbe | 12,0% |
| Chemische Industrie | 36,0% |
| Eisen-, Blech-, Metallwaren | 40,0% |

KFZ-DIEBSTAHL TREIBT VOLLKASKO IN DIE ROTEN ZAHLEN

Das Jahr 1991 hat vielen deutschen Versicherern zweistellige Millionenverluste in der Vollkaskosparte beschert. Ein Grund für den unerwarteten Anstieg des Schadenaufwands ist die dramatische Entwicklung der Kfz-Diebstähle. Über 80.000 Pkw wurden 1991 gestohlen. Das sind 45% mehr als im Vorjahr.

Noch drastischer mit 66% ist der Anstieg bei den für immer verschwundenen Fahrzeugen. Waren es 1990 noch rd. 23.000, verließen 1991 ca. 39.000 den deutschen Markt mit Schwerpunkt Richtung Osten. Allein in Polen vermutet man mittlerweile über 30.000 gestohlene Kfz. Bei den Tätern handelt es sich um durchorganisierte Gruppen,

die aus sicherer Entfernung den Diebstahl der Fahrzeuge und den Absatz steuern.

Die deutschen Autoversicherer versuchen derzeit mit großer Anstrengung die Entwicklung zu stoppen. Über ein Büro in Polen betreibt man die Wiederauffindung und die Rückführung der gestohlenen Fahrzeuge. 1.500 Beschlagnahmen sind inzwischen erfolgt. Trotzdem sind die Aussichten ungünstig. Die politische Situation in Osteuropa hat dazu beigetragen, daß nunmehr auch in der ehemaligen Sowjetunion, in Ungarn, Rumänien und der CSFR gestohlene Fahrzeuge abgesetzt werden können. Es ist daher zu erwarten, daß auch in den nächsten Jahren die Kfz-Kriminalität zunehmen wird.

ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE: NEUER LEITFADEN

Mit der Öffnung des öffentlichen Vergebewesens für Bieter aus anderen EG-Mitgliedstaaten werden ab 1993 ausländische Großunternehmen Zugang zu örtlichen Absatzmärkten kleiner und mittlerer Unternehmen erhalten. Um so wichtiger wird es für diese, ihrerseits die öffentlichen Märkte in der EG (Anteil am BSP rd. 15%) zu kennen, ihre Märkte zu wählen, Partner zu suchen, sich über die europäischen Käufer zu erkundigen und die sich ihnen bietenden Gelegenheiten zu nutzen. Ein im Auftrag der EG-Kommission erstellter Führer „Verkaufen in Europa“ gibt Ihnen alle nützlichen Informationen und Adressen nach Industriebereichen und Ländern geordnet. Die Broschüre kann auf Deutsch kostenlos bei folgender Adresse angefordert werden: „Selling to Europe“ (German version) NEDO Books, Millbank Tower, Millbank, London SW1P 4QX. Ein Euroscheck in Höhe von 2 Pfund (rd. 8,50 DM) zur Erstattung der Portokosten ist beizulegen.

UMWELTWERBUNG: BALD EUROPÄISCHE REGELUNG

Unternehmen werben in zunehmendem Maße mit der Umweltfreundlichkeit ihrer Produkte. Umweltbezogene Attribute, die den Eindruck erwecken, die betreffenden Erzeugnisse seien gesünder oder höherwertiger als konventionelle Produkte, erweisen sich als absatzfördernd. Von einzelnen Bereichen abgesehen, z.B. der Kennzeichnung mit dem Umweltzeichen, fehlt es jedoch EG-weit bislang an einer einheitlichen Regelung. Damit ist Deutschland dessen Lebensmittelrecht und Rechtsprechung strenge Anforderungen an eine Werbung mit Umweltargumenten stellen, gegenüber Ländern mit großzügigerem rechtlichen Rahmen benachteiligt. Die EG-Kommission sieht die Gefahr mißbräuchlicher Anwendung von Umweltsymbolen und arbeitet zur Zeit an einem Vorschlag, der bis Ende 1992 eine europäische Regelung vorsieht.

EIN „EG-ALMANACH“ AUS BONN

Wollen Sie wissen, wer im Land Mecklenburg-Vorpommern für europäische Angelegenheiten verantwortlich ist oder unter welcher Telefonnummer Sie den Vorsitzenden des Bundestagsausschusses für Europafragen erreichen? Die EG-Vertretung in der Bundesrepublik Deutschland hat ein mehr als 400 Seiten starkes Handbuch aller in der Bundesrepublik verfügbaren EG-Informationsquellen, Ansprechpartner in EG-Fragen, Datenbanken für EG-Probleme usw. veröffentlicht. Sie können das Buch kostenlos von der EG-Vertretung in 5300 Bonn, Zittmannstraße 22, Telefon (02 28) 5 30 09 10, Fax (02 28) 5 30 09 50/1/2, erhalten.

Vertriebsorientierter Kaufmann (VKL, BW grad.),

50 J., Innen- und aktiver Außendienst, wünscht aktive Beteiligung oder schrittweise Übernahme eines Handels-/Dienstleistungsunternehmens.

Kontaktaufnahme erbeten unter Chiffre

VERBANDSNACHRICHTEN

LGA-BEZIRKSVERSAMMLUNG SCHWABEN

Unter dem Generalthema „Erfolgreiche Unternehmenspolitik – Erfahrungsaustausch über Unternehmerentscheidungen in den Verbandsunternehmen des Groß- und Außenhandels“ fand am 14. Mai 1992 die Bezirksversammlung Schwaben des LGA statt.

In seiner Begrüßung nahm **Präsident Senator Helmut Hartmann** u. a. auch Stellung zu den Aufgaben der Verbände, einmal der Landesverbände sowie auch des Bundesverbandes des BGA. Insbesondere setzte er sich auch mit dem neuen Strukturkonzept des BGA auseinander (vgl. S. 6).

Nach einer Übersicht über die konjunkturelle Situation im Groß- und Außenhandel, auch unter Beziehung der neuen Bundesländer, übergab **Präsident Hartmann** das Wort an Herrn Bankdirektor **Leonhard Degle**, der sich in seinem Referat „Geld- und Währungspolitik im Blickpunkt von Konjunktur und Europäischem Binnenmarkt“ mit der geplanten Währungsunion auseinandersetzte. **Degle** führte aus, daß die Realisierung der Beschlüsse von Maastricht auch für die EG Vorteile brächte, einmal in der Schaffung von 2 Mio. neuer Arbeitsplätze, zum zweiten auch durch das erwartete um 5% steigende Wirtschaftswachstum. Offen sei allerdings die Frage, ob der Maastricht geplante Zeitpunkt eingehalten werden könne. Er befürwortete die Einführung des ECU der in der Endstufe der Währungsunion dann endgültig festgelegt werden würde, d. h., daß die Wechselkurse von diesem Zeitpunkt an fest seien. Die beschlossenen Konvergenzziele hätten nach seiner Meinung überdies in bezug auf den Geldwert eine disziplinierende Wirkung. In der Diskussion verneinte er allerdings die Frage von gemeinsamen Tarifen in Zukunft, die nach seiner Auffassung wohl kaum Wirklichkeit würden.

Zu der Tarifsituation äußerte sich anschließend der Vorsitzende unseres Tarifausschusses, Präsidialmitglied **Rudolf Schmidt**. Er eröffnete sein Referat mit dem Hinweis auf die autonome Tarifpolitik in der Bundesrepublik, die aber ein ausgewogenes Kräfteverhältnis voraussetze. Nach seiner Meinung sei das Tarifrecht zu Lasten der Arbeitgeber ausgeweitet worden. Die Lohnführerschaft der Öffentlichen Hand sei der Kardinalfehler der diesjährigen Tarifrunde. Tarifpolitik sei Macht, im Öffentlichen

Dienst sei diese Macht aber erheblich zugunsten der Öffentlichen Hand ausgeweitet worden. Eine Aussperrung sei praktisch nicht möglich. Die Erlangung von eigenen Vorteilen werden auf dem Rücken Dritter ausgetragen. Überdies lehnte **Rudolf Schmidt** eine Verkürzung der Arbeitszeit ab. Sie würde zu einer Schichtarbeit auch im kaufmännischen Bereich führen müssen. Langfristig sei eine Änderung der Tarifsituation nur über die Aufklärung der Öffentlichkeit möglich.

wurden ebenfalls diskutiert. Als Ergebnis der Diskussion wurde folgende Resolution verabschiedet:

1. Der Verkehr ist zu einer der Schicksalsfragen unserer Städte geworden. Seine Belastungen stehen im Gegensatz zu den berechtigten Bedürfnissen der Bewohner nach Ruhe, sauberer Luft, Sicherheit und streßfreiem Leben. In diesem Interessenkonflikt entscheiden Kommunalpolitik und Verwaltungen zunehmend zugunsten der Bewohner.



Auf dem Podium: v. l. n. r.: Dir. Degle, Präsident Hartmann, HGF Sattel, Dipl.-Kfm. Schmidt, RA Frankenberger

Der stellvertretende Hauptgeschäftsführer unseres Landesverbandes, RA **Willi Frankenberger**, berichtete aus der arbeitsrechtlichen Praxis des Verbandes. Die häufigste Frage, die von den Firmen gestellt würde sei die: „Was kostet es, sich von einem Mitarbeiter zu trennen?“ **Frankenberger** wies in seinem Referat darauf hin, daß die beste Möglichkeit immer noch sei, keine Fehler zu machen. Der Landesverband stehe seinen Mitgliedsfirmen gern jederzeit zur Beratung zur Verfügung.

Am Nachmittag tagte der erweiterte Handelsausschuß der IHK Augsburg unter dem Schwerpunktthema „Stadtverträglicher Wirtschaftsverkehr“. Die Probleme des Wirtschaftsverkehrs wurden aus der Sicht des Großhandels, der Handelsvertreter, des Speditionsgewerbes und unter städteplanerischen Aspekten beleuchtet. Verkehrstechnische Lösungsansätze für einen Stadtverträglichen Wirtschaftsverkehr

2. Die Diskussion über diese Problematik wird in der Regel zu pauschal geführt und auf die Parole „Umsteigen vom Auto auf den ÖPNV“ verkürzt. Dabei wird übersehen, daß es ganz erhebliche Unterschiede zwischen Berufs-, Einkaufs- und Wirtschaftsverkehr im engeren Sinne gibt. Bereits jetzt wird in den Verdichtungsräumen ein nennenswerter Teil des Berufs- und Einkaufsverkehrs über den Öffentlichen Personennahverkehr abgewickelt. Ein wünschenswertes und stärkeres Umsteigen weiterer Fahrgäste auf den ÖPNV ist jedoch nur bei einer weiteren Verbesserung seiner Leistungsfähigkeit – insbesondere dichtere Taktfolge und bessere Erschließung des Umlandes – zu erwarten. Solange dies nicht der Fall ist, bleibt der Pkw unverzichtbar. Für unsere schwäbischen Städte gilt dies in besonderem Maße, da der ÖPNV für ihre

VERBANDSNACHRICHTEN

ländlichen Einzugsgebiete angesichts der wenig verdichteten Nachfrage auch längerfristig wohl nur eine Grundversorgung der Bevölkerung wahrnehmen kann.

3. Die Bedeutung des Wirtschaftsverkehrs (insbesondere Liefer-, Abhol- und Serviceverkehr) ist in der Öffentlichkeit viel zu wenig bekannt. Der Wirtschaftsverkehr ist für die Städte unerlässlich. Er ist notwendig für das Funktionieren des Handels, des Gastgewerbes, des Handwerks und der übrigen (privaten und öffentlichen) Dienstleistungen in den Städten, und damit auch für die Lebendigkeit und Attraktivität unserer Städte. Er ist integrale Voraussetzung dafür, daß sich die Wirtschaftskraft einer Stadt entfalten kann und daß Städte ihre Versorgungsfunktion als Zentren auch für das Umland wahrnehmen können.

4. Gewerbetreibende in den Städten klagen immer wieder über die Praxis von Verkehrsüberwachungsbehörden, die des öfteren den Belangen des Wirtschaftsverkehrs nicht gebührend gerecht wird. Erwünscht wird eine großzügigere Handhabung des Ermessensspieldraumes, insbesondere in bezug auf

- das Be- und Entladen in den Fußgängerzonen
- die Zufahrtmöglichkeiten für Bau- und Servicefahrzeuge
- die Zufahrtmöglichkeiten für Handelsvertreter in Fußgängerzonen, die dort ansässigen Geschäften ihre Kollektionen präsentieren wollen.

5. Die Wirtschaft ist bereit, ihren Beitrag im Rahmen eines Konzepts des „Stadtverträglichen Wirtschaftsverkehrs“ zur Reduzierung von Umweltbeeinträchtigungen zu leisten. Dies gilt besonders für die Verminderung von Wirtschaftsverkehr, etwa durch die Errichtung neuer logistischer Schnittpunkte (Güterverkehrszentren), neuer Sammel- und Verteilstrategien (City-Logistik), oder Konzepten wie z.B. Kooperatives Verkehrsmanagement.

6. Für die Umsetzung dieser Ziele müssen die Belange des Wirtschaftsverkehrs auch in der Bauleitplanung künftig besser berücksichtigt werden. Vor allem ist eine problembezogene Festsetzung von Industrie-, Gewerbe- und Sondergebieten erforderlich sowie die Verknüpfung von Schienen- und Straßennetz. Besonders wichtig ist die Einbindung der unterschiedlichen Maßnahmen in eine Gesamtkonzeption zur städtischen Verkehrsentwicklung.

NEUES BGA-STRUKTURKONZEPT

Die BGA-Strukturreform, die nun abgeschlossen ist, hat mit der Wahl des neuen Präsidenten, **Dr. Michael Fuchs**, der Wahl eines neuen Gesamtpräsidiums und erstmals auch eines Engeren BGA-Präsidiums die Weichen optimal für die Bewältigung der zukünftigen Aufgaben des BGA gestellt.

Präsident Dr. Michael Fuchs konzentriert sich in seiner Arbeit auf die Vertretung des BGA nach außen gegenüber Regierung und Parlament, aber auch gegenüber der Öffentlichkeit ganz generell. Schwerpunkte seiner Tätigkeit werden die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sein sowie der Umweltschutz, der im BGA zur Chefsache erklärt worden ist.

Arbeitsteilung bei Vizepräsidenten

Entsprechend dem Strukturkonzept haben sich die Vizepräsidenten auf ein praxisgerechtes Konzept zur Arbeitsteilung verständigt.

Senator **Helmut Hartmann**, Präsident unseres Landesverbandes, ist als Vizepräsident des BGA zuständig für die Landesverbände und übernimmt die generelle Koordination, insbesondere die wirtschaftspolitische Arbeit der Landesverbände. Dabei geht es in naher Zukunft vornehmlich um die Integration der Landesverbände in den neuen Bundesländern. Es handelt sich dabei um ein so wichtiges Arbeitsgebiet, daß das Präsidium der Auffassung war, einem Vizepräsidenten hierfür federführend die Verantwortung zu übertragen. Zum Arbeitsbereich von Herrn Senator Hartmann gehört auch der Verkehrsausschuß.

Dirk Malmedé (Nordrhein-Westfalen) bleibt wie bisher als Vizepräsident verantwortlich für die Sozial- und Tarifpolitik. Zu seinem Verantwortungsbereich gehören der Sozialpolitische Ausschuß einschließlich der Koordinierungskommission, der Unterausschuß Arbeits- und Tarifrecht und der Berufsbildungsausschuß, der weiter von Herrn **Rolf Hofmann** als Vorsitzendem geleitet wird.

Vizepräsident **Walter Hinderer** (Baden-Württemberg) wird verantwortlich für den Bereich des Produktionsverbindungshandels. Darüber hinaus übernimmt er auch die Verantwortung für den Bereich Steuerpolitik und für den Steuerausschuß, dessen

Vorsitzender weiterhin Herr **Karl-Günther Cloos** ist.

Vizepräsident **Dr. Hereth** (Vorstandsmitglied im LGA), wird verantwortlich für die Bereiche Konsumgüter-Großhandel sowie den Großhandel mit Ernährungs- und Agrargütern. Ihm zugeordnet sind die Verbandsausschüsse Konsumgütergroßhandel und Großhandel mit Ernährungs- und Agrargütern. Vorsitzender ist weiterhin **Karlheinz Neumann**. Dr. **Hannjörg Hereth** übernimmt im engeren Präsidium zusätzlich die Verantwortung für den Arbeitskreis Wettbewerbsrecht, der künftig ein Ausschuß wird.

Vizepräsident **Dr. Dieter Lorenz-Meyer** ist verantwortlich für den Bereich Außenhandel sowie für den Außenwirtschaftsausschuß und für die Europa-Koordinierungs-Kommission, deren Vorsitzender **Dr. Göke Frerichs** bleibt. Außerdem übernimmt **Dr. Lorenz-Meyer** auch die Verantwortung für den Rechtsausschuß.

Zum Schatzmeister wurde der Landesvorsitzende Nordrhein-Westfalens, **Frank Hartwig**, gewählt. Kraft Satzung ist er zugleich auch der Vorsitzende des Finanzausschusses.

Durch diese Beschlüsse und die Zuordnung der einzelnen Verbandsbereiche sowie der Ausschüsse und sonstigen Gremien auf den Präsidenten und die Vizepräsidenten soll sichergestellt sein, daß alle Bereiche des BGA im Engeren Präsidium repräsentiert sind. Auch die Ausschußarbeit soll künftig aktiviert werden, über sie wird künftig in allen Sitzungen des Präsidiums berichtet werden.

Alteingesessene Firma mit großem Kundenkreis (Einzel- und Großhandel) für

Chemikalien und Laborbedarf

ansässig im Raum Augsburg sucht tätigen Teilhaber oder Übernehmer aus Altersgründen.

Für erste Auskünfte steht Ihnen unser Wirtschaftsprüfer zur Verfügung.

Zuschriften bitte an:

Dipl.-Kfm. Manfred Krautkrämer, WP/STB, Wartenburgerstraße 43, 8900 Augsburg

Autoversicherung im Ausland

| Land | Gesetzliche Mindestdeckungssummen in DM | | Besonderheiten: Die Grüne Versicherungskarte ist immer empfehlenswert; sollte sie für die Einreise zwingend vorgeschrieben sein, wird dies ausdrücklich erwähnt. |
|------------------------------------|--|-------------|---|
| | Personenschaden | Sachschaden | |
| Österreich | pauschal 1,7 Mio. | | Polizei nimmt Sachschäden meist nicht auf. Kein Nutzungsausfall. |
| Italien | pro Person 924.000 pro Unfall insgesamt 1,98 Mio. | 396.000 | Grüne Karte ist dringend zum empfehlen. Die auf der Plakette an der Windschutzscheibe des Unfallgegners angegebene Vers.-Nr. und Vers.-Ges. notieren. Unbeteiligte Zeugen ermitteln! |
| Schweiz | pauschal 3,3 Mio. | | Polizei nimmt auf Verlangen alle Unfälle auf. Schaden bei Versicherung des Unfallgegners feststellen lassen. Kein Nutzungsausfall. |
| Frankreich | 1,5 Mio. | 882.000 | Bei größeren Schäden Gutachten eines Sachverständigen anfertigen lassen; Kosten hierfür werden in der Regel erstattet, kein Ersatz außergerichtlicher Anwaltskosten. Mietwagenkosten nur bei beruflicher Nutzung. |
| Niederlande | pauschal 1,8 Mio. | | Außergerichtliche Anwaltskosten werden oft nicht erstattet. Ansprüche gegen Unfallgegner können zuweilen im Strafverfahren geltend gemacht werden. Kein Nutzungsausfall. |
| Spanien | pro Person 126.000 | 35.000 | Alle erforderlichen Daten des Unfallgegners sorgfältig notieren, da Vers.-Ges. usw. durch Kfz-Kennzeichen nicht festzustellen ist. Gutachten durch Versicherung des Unfallgegners. Reparatur möglichst in Spanien, da deutsche Rechnung auf Niveau der spanischen Preise gekürzt wird. In der Regel keine Erstattung von Anwaltsgebühren. Kein Nutzungsausfall. |
| Portugal | pro Person 138.000 pro Unfall insgesamt 230.000 | | Polizei nimmt Sachschäden meist nicht auf. Kein Ersatz für Anwaltskosten. In der Regel keine Erstattung von Nutzungsausfall und Mietwagenkosten. |
| Schweden | pauschal 82,4 Mio. | | Außergerichtliche Anwaltskosten nur bei größeren Schäden. Wertminderung nur bei neueren, schwerbeschädigten Fahrzeugen. |
| Norwegen | unbegrenzt | 38.000 | Bei größeren Schäden Gutachten durch Versicherung des Unfallgegners. Mietwagenkosten nur bei beruflicher Nutzung; Schmerzensgeld nur bei schweren Verletzungen. |
| Dänemark | 15,9 Mio. | 3,1 Mio. | Unfallaufnahme durch Polizei verlangen. Gutachten durch Versicherung des Unfallgegners. Weder Nutzungsausfall noch Ersatz außergerichtlicher Anwaltskosten. |
| Großbritannien | unbegrenzt | 713.000 | Kfz-Kennzeichen, Vers.-Ges. und Vers.-Nr. des Unfallgegners notieren; Zulassungsstellen geben hierüber keine Auskunft. Ansprüche können gerichtlich zunächst nur gegen den Schädiger geltend gemacht werden. Kein Nutzungsausfall. |
| Griechenland | 128.000 | 26.000 | Grüne Karte empfehlenswert. Jeden Unfall der Polizei melden. Unfallaufnahme allerdings nur bei Personenschäden. Erstattung der Reparaturkosten meist nach griechischen Preisverhältnissen. Weder Nutzungsausfall noch Erstattung von Anwaltsgebühren. |
| Belgien | unbegrenzt | | Kostenvoranschlag an gegnerische Versicherung schicken. Versicherung auffordern, Schaden innerhalb von 8 Tagen zu begutachten. Kein Ersatz außergerichtlicher Anwaltskosten. |
| Staaten des ehemaligen Jugoslawien | pauschal 10.000 | | Grüne Karte für ČSFR und Ungarn empfehlenswert, sonst erforderlich. |
| ČSFR, Ungarn | unbegrenzt | | Jeden Unfall von der Polizei aufnehmen lassen. Unbeteiligte Zeugen ermitteln. Kein Nutzungsausfall, Mietwagen nur bei beruflicher Nutzung des Fahrzeugs; in der ČSFR kein Ersatz der Mietwagenkosten. |
| Polen | pauschal 873.000 | | |

Noch immer sind in einigen europäischen Ländern die gesetzlich vorgeschriebenen Mindestdeckungssummen in der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung für Personen- und Sachschäden völlig unzureichend. Dies gilt insbesondere für Spanien, Griechenland und die Staaten des ehemaligen Jugoslawien. Zudem sind in einigen Staaten die Ersatzleistungen geringer als in der Bundesrepublik.

DER LGA WAR DABEI

4. Mai

Sitzung des Handelsausschusses der IHK Nürnberg, *Herr Wiedemann*

5. Mai

Tarifverhandlungen mit der Gewerkschaft HBV Verhandlungskommission unter Leitung von *Herrn Schmidt*

7. Mai

Sitzung BGA-Verkehrsausschuss, Bremen, *Herr Mackholt*

8. Mai

CDH Verbandstag unter Teilnahme der Herren *Scheuerle* und *Sattel*

Sitzung Fachzweig Feuerwehrbedarf, Bad Gögging, *Herr Mackholt*

11. Mai

Tarifverhandlungen mit der DAG Verhandlungskommission unter der Leitung von *Herrn Schmidt*

Ifo-Handelskolloquium, *Prof. Dr. Greipl, Frau Deutsch, Herr Mackholt*

13. Mai

Sitzung Süddeutscher Arbeitskreis Technische Chemikalien, Stuttgart, *Herr Mackholt*
Sozialgericht, *Frau Deutsch*

14. Mai

Bezirksversammlung Schwaben, Augsburg, unter der Leitung von *Präsident Hartmann*

Handelsausschuss der IHK Augsburg, *Herr Mackholt*

15. Mai

Sitzung der hessischen und bayerischen Firmen aus dem Fachbereich Heim und Farbe, Münsterschwarzach, *Herr Mackholt*
Einweihungsfeier anlässlich der Fertigstellung der neuen Büro- und Lagerräume der Firma Heinrich Hartmann in Rödertal/Coburg, *Herr Wiedemann*

16. Mai

Bayerischer Agrarhandelstag, Schliersee, *Herr Sattel*

19. Mai

Sitzung des Garantie-Ausschusses der Kapitalbeteiligungsgesellschaft, *Herr Sattel*
Sitzung des Engeren BGA-Präsidiums, *Herr Hartmann* und *Herr Dr. Hereth*

20. Mai

Projektgespräch im Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg über Kurzberatungen, *Herr Sattel*

Fortsetzung Seite 10

FIRMENPORTRAIT

JOS. SCHNEIDER GMBH

Vor einem Jahr bezog die Firma Jos. Schneider GmbH Traunstein, Großhandel mit Baustoffen, Fliesen, Bauelementen und Betreiber mehrerer Baumärkte ihr neues Domizil in Grabenstätt/Erlstätt.

Der frühere Standort mitten in der Stadt Traunstein, an dem das Unternehmen seit nahezu 100 Jahren ansässig war, wurde wegen der erweiterten Produktpalette und dem Wunsche, ein Bauzentrum zu schaffen, mangels ausreichender Grundstückgröße aufgegeben.

Hervorgegangen ist die Firma aus einer Zinngießerei, die Urgroßvater Josef Schneider im 19. Jahrhundert gegründet hatte. Die Firma wird heute von dem Rechtsanwalt Max Schneider in der vierten Generation betrieben und konnte gerade in den letzten 5 Jahren seit dem Ausbau des Baumarktnetzes deutlich vergrößert werden.

Seit 1976 gehört die Firma der hagebau-Organisation an; dem größten Zusammenschluß von 200 Baustoffgroßhändlern im ganzen Bundesgebiet mit über 500 Betriebsstätten sowie mehr als 160 hagebaumärkten. Nach der erfolgreichen Devise „Leistung durch Gemeinschaft“ zeichnet die Einkaufscooperation der hagebau mit Sitz in Soltau als Leistungsträger für die Entwicklung und Realisierung sowohl der Bauzentrum- als auch der hagebaumarkt-Konzeption. Wesentliche Aufgabe der Zentrale ist die Entwicklung neuer Angebotsformen von Ware und Leistung ihrer Gesellschafter.

Das Unternehmen beliefert im Großhandel einen umfangreichen Kundenkreis: Bauunternehmer im Hoch- und Tiefbaubereich, Fliesenleger, Ofensetzer, Zimmereien, Dachdecker, Innenausbauer, Putzer sowie Schreinereien. Im Innen- und Außenbereich tritt die Firma auch als Verarbeiter auf und bietet die Ware inklusive Montage an.

Das neue Gelände mit 17.000 m² Nutzfläche liegt 4 km außerhalb der Stadt Traunstein in einem Gewerbegebiet der Gemeinde Grabenstätt/Erlstätt mit bester Verkehrsanbindung an die Region.

In dem neuerstellten Bauzentrum in Erlstätt wird nun erstmalig ein komplettes Warenvollsortiment im Baubereich verbunden mit großzügigen Ausstellungsflächen

gezeigt. Eine nach modernsten Gesichtspunkten konzipierte Fliesen- und Baukeramikausstellung zeigt auf 700 m² ca. 2000 verschiedene Fliesen in Badkojen und Schiebeanlagen neuester Entwicklung sowie verschiedene Marmoranwendungen und spezielle Architekturkeramik. Abgerundet wird die optisch attraktive und kundenfreundliche Ausstellung durch die breite Anwendungspalette von Innen- und Außen türen. In einer weiteren Ausstellungsfläche, die der Abteilung Hoch- und Tiefbau zugeordnet ist, werden Anwendungsbeispiele für den Innenausbau, Mauerwerk, Putze und Kamine gezeigt.

Innerhalb des Parkplatzbereiches mit 120 Stellplätzen wird auf 500 m² die gesamte Produktpalette der Gartengestaltung mit Naturstein und Betonplatten dargestellt. Auf mehreren Dachflächen werden die verschiedenen Möglichkeiten der Dacheindeckung sowohl dem Profi als auch dem Endverbraucher näher gebracht.

Der Kunde hat die Möglichkeit, die Ware in der Ausstellung zu begutachten oder im integrierten Baumarktbereich die Ware im cash-and-carry-Prinzip zu kaufen. Es wird das gesamte Baumarktsortiment vom Holzzuschnitt bis zur Profimaschine angeboten.



Die Fliesenausstellung ▲

Das Gewächshaus ▼



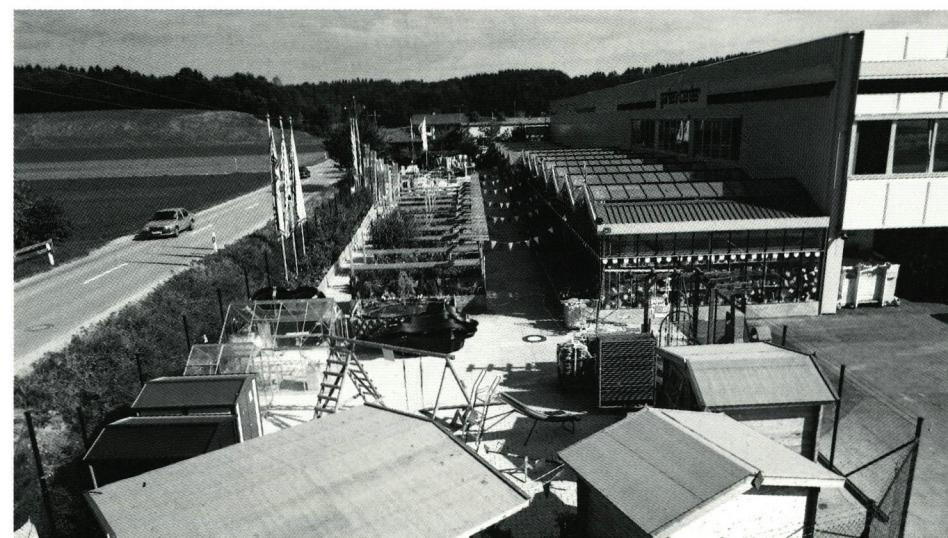


Parkplatz mit Baustoff-Freilager ▲

Blick auf das Firmengebäude ▼



Glashaus und Baumarkt-Freigelände ▼



In einem Glashaus werden sowohl heimische als auch exotische Pflanzen geführt. Das angrenzende Freigelände zeigt Gartenpflanzen, Teiche, und Gartenhäuser.

Sämtliche Betriebsabläufe werden durch ein modernes EDV-System, das als Mehrplatzanlage auf Netzwerkbasis läuft, unterstützt. Jeder Mitarbeiter verfügt über einen eigenen PC-Anschluß, über den sämtliche für ihn notwendige Daten stets abrufbereit sind. Der gesamte Schriftverkehr wie Lieferscheine, Angebote, Aufträge usw. wird ausschließlich EDV-unterstützt erledigt. Dieses System wurde vom Bruder des jetzigen Geschäftsführers entwickelt, der es über seine Softwarefirma im ganzen Bundesgebiet vertreibt.

Die Firma befaßt sich seit 5 Jahren sehr intensiv mit dem Baumarkt-Sortiment und betreibt derzeit 5 hagebaumärkte; in Traunstein, Freilassing, Freising, Prien und nun auch in Erlstätt mit über 230 Mitarbeitern.

Speziell im Baumarktbereich sieht sich die Firma in der Lage, aufgrund des erfolgreichen hagebaumarkt-Konzeptes weitere Standorte im südbayerischen Raum zu besetzen.

Wenn die Firma nun vor 1 Jahr ihr neues Betriebsgebäude bezogen hat, so wird dies sicher nicht die letzte Eröffnung gewesen sein.

Wir veröffentlichen regelmäßig ein „Firmenporträt“, mit dem sich eine unserer Mitgliedsfirmen vorstellen kann.

Firmen, die bereit sind, sich im Rahmen dieser Veröffentlichungsreihe zu beteiligen, wenden sich bitte an die Hauptgeschäftsstelle. Wir gehen gerne auf Ihren Vorschlag ein.

DER LGA WAR DABEI

21. Mai
Verbandstag des Groß- und Außenhandelsverbandes Baden-Württemberg in Mannheim, *Herr Sattel*
23. Mai
Erfa-Gruppe, Augsburg, *Herr Mackholt*
25. Mai
Gesellschafterversammlung der Kreditgarantiegemeinschaft, *Herr Dr. Wolfrum, Herr Sattel*
- Tarifverhandlungen mit der Gewerkschaft HBV Verhandlungskommission unter der Leitung von *Herrn Schmidt*
26. Mai
Vorstandssitzung des LGA in Nürnberg unter der Leitung von *Präsident Hartmann*
- 29./30. Mai
Verbandstag des Bundesverbandes Kunstgewerbe, Geschenkartikel und Wohndesign in Schliersee
1. Juni
Ehrenamtlicher Richter beim Arbeitsgericht Nürnberg, *Herr Wiedemann*
- Jahresempfang der IHK München und Oberbayern für die Bayerische Staatsregierung
2. Juni
Vorstandssitzung Bildungszentrum München, *Herr Müller-Lotter* und *Herr Sattel*
- Sitzung des LGA-Ausschusses für Berufsbildung unter der Leitung von *Herrn Müller-Lotter, Herr Sattel, Frau Deutsch*
3. Juni
Arbeitsgespräch mit Herrn Ministerialrat Dr. Hohn im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft u. Verkehr, *Herr Sattel*
- Sitzung Berufsbildung in der VAB, *Frau Deutsch*
4. Juni
Tarifgespräche mit der Gewerkschaft ÖTV
9. Juni
IHK-Schlichtung, *Frau Deutsch*
10. Juni
Sitzung des LGA-Präsidiums unter Leitung von *Herrn Präsident Hartmann*
16. Juni
Mitgliederversammlung des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels in Bonn, *Herr Scheuerle*
- Mitgliederversammlung des Groß- und Außenhandels Hessen, Frankfurt, *Herr Sattel*
- Tarifkommission, Mainz, *Herr Mackholt*

22. Juni

Sitzung des LGA-Ausschusses Betriebswirtschaft und Verkehr unter Leitung von *Herrn Dr. Wolfrum*

23. Juni

Erfa-Gruppe, Augsburg, *Herr Mackholt*

25. Juni

Verkehrsforum „Mobilität 2000 – Güterverkehr“, München, *Herr Mackholt*

26. Juni

Sitzung des LGA-Außenhandelsausschusses unter Leitung von *Herrn Scheuerle*

Sitzung des Außenhandelsausschusses, *Herr Wiedemann*

29. Juni

Empfang des Österreichischen Handelsdelegierten, *Herr Sattel*

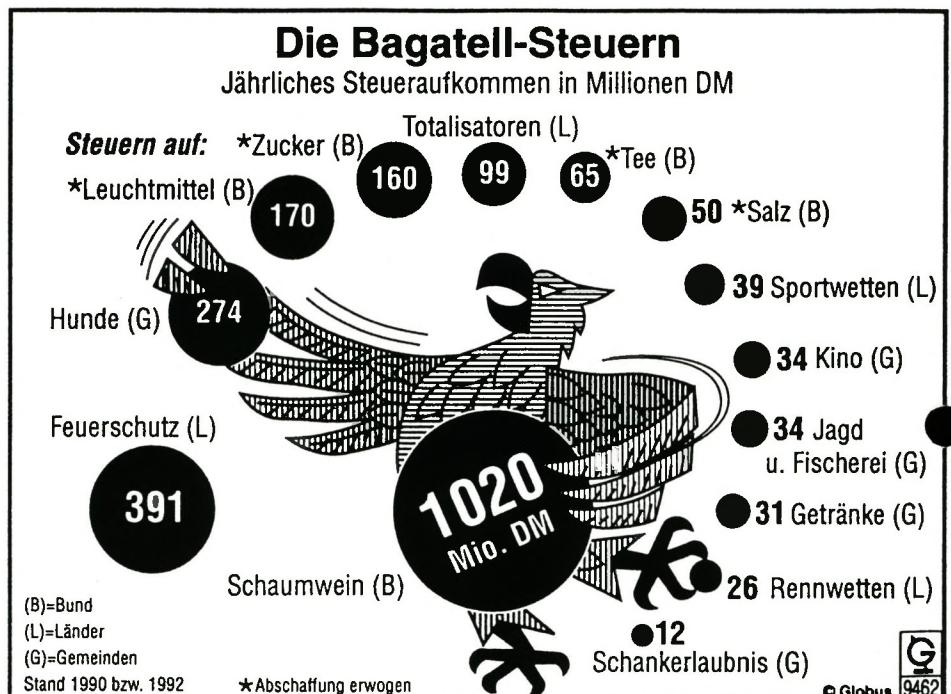
30. Juni

Sitzung der LGA-Erfa-Gruppe Augsburg unter der Leitung von *Präsident Hartmann*

STEUER UND VERKEHR

EG-UMSATZSTEUERREGELUNG 1993

Die EG-Umsatzsteuerregelung 1993 sieht vor, daß Unternehmen mit grenzüberschreitendem Verkehr eine Identifikationsnummer haben. Nur mit Angabe dieser Nummer bleiben innerhalb der EG getätigte Warenlieferungen, zum Teil auch Dienstleistungen, umsatzsteuerfrei. Da künftig sowohl die Nummer des Verkäufers als auch die des Abnehmers in der Rechnung enthalten sein muß, sollten die Rechnungsformulare entsprechend gestaltet sein. In Deutschland besteht die Nummer aus 10 Stellen, beginnend mit den Buchstaben DE. Voraussichtlich ab September wird die Nummer von den Finanzämtern vergeben. Ist dies nicht der Fall, wird sie auf Antrag vom Bundesamt für Finanzen, Saarbrücken, zugewiesen.



Wer weiß schon, daß er beim Kauf einer Glühbirne gleichzeitig eine Steuer an den Fiskus entrichtet? Diese sogenannte Leuchtmittelsteuer bringt dem Bund jährlich 170 Millionen Mark und gehört damit zu den Bagatellsteuern – so werden Steuern bezeichnet, deren jährliches Aufkommen weniger als eine Milliarde Mark beträgt. Doch nicht nur die geringe Ergiebigkeit, sondern auch sehr unterschiedliche Steuersätze in den Ländern der EG kennzeichnen die Bagatellsteuern. Deshalb streben die

EG-Politiker ihre allmähliche Abschaffung im Rahmen der Steuerharmonisierung an. Ab 1. Januar 1993 sollen in Deutschland die Steuern auf Zucker, Tee, Salz und Leuchtmittel entfallen. Damit muß der Bund auf jährliche Einnahmen von fast einer halben Milliarde Mark verzichten. Für den Verbraucher ist der Wegfall dieser zusätzlichen Verbrauchsteuern aber nur ein kleiner Trost, denn ebenfalls ab 1. Januar steigt die Mehrwertsteuer.

BRANCHENLEXIKON

DER ELEKTRO-GROSSHANDEL

Im Wechselspiel zwischen Elektro-Industrie, Elektro-Großhandel, Elektro-Handwerk, Elektrofach-Einzelhandel und Verbrauchern erfüllt der Elektro-großhandel seit jeher bedeutende Funktionen. Der VEG-Elektro-Großhändler ist also Mittler zwischen Industrie einerseits und Elektro-Handwerk und Elektro-Facheinzelhandel sowie Industrie-Kunden andererseits. Die rd. 500 Elektrogroßhandlungen im Bundesgebiet erreichen einen jährlichen Umsatz von etwa 12 Mrd. DM. Elektro-Großhändler konzentrieren bis zu 45.000 Artikel in ihren Lägern und bringen die Elektro-Produkte vom Ort ihrer Herstellung zum Ort ihrer Verwendung. Je nach Sortimentszusammensetzung eines Elektro-Großhandelsbetriebes entspricht das einem Einschaltungsgrad in die Absatzwege zwischen 30% (bei Elektro-Geräten) und 75% (bei Elektro-Installationsmaterial), wobei er bei einigen Produktgruppen bei 95% liegt.

Das Sortiment des typischen Elektro-Großhandels besteht zu 71% aus Elektromaterial (wenn man die 5% Heißwasser, Elektrowärme und Klimatechnik wegen der Zielgruppenidentität hinzunimmt), zu 18% aus Elektro-Hausgeräten, ca. 7% Unterhaltungselektronik und 3% Wohnraumleuchten. Die Kunden des Elektro-Großhandels sind zu $\frac{2}{3}$ Handwerk und Einzelhandel und zu $\frac{1}{3}$ Industrie-Großverbraucher und sonstige. Diese haben ihren Standort zu 72% in ländlichen und kleinstädtischen Gebieten.

Die volkswirtschaftliche Berechtigung des Elektro-Großhandels besteht darin, sowohl den mittelständischen Herstellern wie auch der Vielzahl der ebenfalls mittelständischen Handwerks- und Einzelhandelsbetriebe eine Existenz überhaupt zu ermöglichen. Wie sollten sonst wohl über 40.000 Abnehmer aus den Elektro-Handwerken und ungezählte Nachfrager aus der Industrie mit Hunderden von Herstellern von Elektromaterial kommunizieren und Warenverkehr in kleinsten Mengen betreiben? Ohne einen funktionierenden Großhandel wären diese Betriebe in dieser Form nicht denkbar.

Nicht von ungefähr bekennen sich Elektro-Hersteller und Handwerksbetriebe zu dem Vertrieb über den Elektro-Großhandel, denn dort sind alle für einen Neubau oder eine Renovierung benötigten Produkte und Systeme vom Lager abholbereit oder können innerhalb kurzer Zeit beschafft werden. Der Elektro-Großhandel nimmt aber nicht nur die Elektro-Artikel in sein Lager, sondern transportiert sie auch zum Kunden, kreditiert den Warenwert, wählt für seine Kunden aus dem vielfältigen Angebot das passende Sortiment aus, erschließt neue Märkte durch Einführung neuer Produkte, schult und berät seine Kunden über die Einsatzmöglichkeiten der Produkte. Längst ist aber der Elektro-Großhandel über die traditionellen Hauptaufgaben hinaus zur Service-Zentrale für die gesamte Branche geworden. Dieser Wandlungsprozeß wird zukünftig weitergehen, denn der Elektro-Großhandel muß den Trend zu immer anspruchsvollerem, fachberatungsbedürftigen Produkten mit erweiterten Serviceleistungen unterstützen.

Dabei ist die Mitgliederstruktur ausgesprochen mittelständischer Art, denn rd. 61% der dem Bundesverband des Elektro-Großhandels (VEG) angeschlossenen Mitglieder erzielen einen Jahresumsatz von weniger als 20 Mio. DM. Nur 7,9% der Mitglieder erreichen einen Jahresumsatz von mehr als 100 Mio. DM. In einer Großhandlung mit 20 Mio. DM Jahresumsatz entfallen etwa 14 Mio. DM auf Elektro-Baumaterial, und 5 Mio. DM auf Geräte und ca. 1 Mio. DM auf Unterhaltungs-Elektronik und Restsortiment. In einer Großhandlung mit einem Jahresumsatz von 100 Mio. DM sieht das Bild wie folgt aus:

- 70 Mio. DM entfallen auf Elektro-Baumaterial
- 25 Mio. DM entfallen auf Geräte und
- 5 Mio. DM auf Unterhaltungs-elektronik und das Restsortiment.

In den Jahren 1986 - 1989 hat der Elektro-Großhandel durchschnittlich seinen nominalen Umsatz jährlich um 6 - 10% ausdehnen können. Insgesamt

betrug die Umsatzausweitung auf der Basis des Jahres 1985 durchschnittlich 36%. Fächerst man die Zahl des Jahres 1989 nach Umsatzbetriebsgrößen auf, stellt man eine besonders gute Entwicklung bei den Betrieben der Größenordnung zwischen 20 Mio. und 40 Mio. DM fest. Jedoch dürfen die Umsatzentwicklungszahlen nicht isoliert betrachtet werden; vielmehr müssen den Zahlen im Umsatzbereich auch die entsprechenden Entwicklungszahlen der Gesamtkosten gegenübergestellt werden. So lag die Kostenentwicklung bei den Betriebsgrößenklassen bis 10 Mio. DM, 40 Mio. DM bis 75 Mio. DM und über 75 Mio. DM über dem Prozentsatz der Umsatzentwicklung, was darauf hindeutet, daß diese Größenklassen durchschnittlich einen höheren Kostenblock in Prozenten des Umsatzes haben hinnehmen müssen als im Vorjahr 1988. Insgesamt gesehen ist die Produktivitätskennziffer „Umsatz je beschäftigte Person“ im Elektro-Großhandel in den vergangenen 5 Jahren permanent von 380.000,- DM auf 450.000,- DM je Person gestiegen. Die Schattenseite sind jedoch auch hier die Kosten im Personalbereich. Die jährliche Personalkostenlast je Mitarbeiter hat sich von 44.000,- auf 51.000,- DM erhöht.

Hinsichtlich der neuen Bundesländer hat der Elektro-Großhandel mit seinen inzwischen 105 Vertriebspunkten von VEG-Mitgliedern in den neuen Bundesländern die sich bietenden Chancen der Grenzöffnung genutzt. Der Bedarf wird auch weiterhin zunehmen. Beispielsweise gehören dazu:

Gebäude, Systemtechnik, Leuchtsysteme, Bewegungsmelder, Alarmanlagen und Blitzschutzanlagen.

Der Elektro-Großhandel hat sich in diesen neuen Märkten zum idealen Partner des dortigen Elektrohandwerks und des Elektro-Einzelhandels aufgestellt. Insofern trägt der Elektro-Großhandel zu dem Aufbau bzw. Erhalt des Mittelstandes in der Elektro-Branche auch im Gesamtdeutschland bei.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Fortsetzung aus Nr. 1/92

EDV-ANWENDUNG IM GROSSHANDEL (2)

In unserer ohnehin schnellebigen Zeit ist kaum ein Bereich einem so häufigen Generationswechsel unterworfen wie die Computertechnik. Dabei kommen zu ihrem eigenen technischen Voranschreiten die immer wieder aus veränderten Unternehmens- und Marktsituationen resultierenden Anforderungen.

Wer sich die neu eröffnenden Horizonte rasch erschließt, kann neben einer Kostenenkung im EDV-Sektor weitere Vorteile erlangen, wie z.B.

- die aktuelle Übersicht zur Unternehmenslage
- die effizientere Organisation des Unternehmens
- die schnelle Reaktion auf verändertes Abnehmerverhalten
- die Vereinfachung und Beschleunigung des unternehmensinternen Informationsflusses etc.

Der allzu Zögerliche hat dagegen unangemessenen Personalaufwand zu beklagen, lange Reaktionszeiten hinzunehmen, mit dem Versagen veralteter Technik zu ringen – und gerät somit ins Hintertreffen.

Andererseits kann man dem Ruf der Zeit folgen, ohne daß sich der erhoffte Erfolg einstellt. Sei es, daß die neue, teure EDV an den Belangen des Unternehmens vorbeigeht, unter- bzw. überproportioniert ist oder weil es sich bei den Programmen um „Bananensoftware“ (wird „grün“ angeliefert und reift beim Kunden) eines weniger qualifizierten Softwarehauses handelt, dessen Probleme zum Anwender durchgereicht werden. Nicht minder ärgerlich ist überdies der Einkauf überteufter oder gar unzuverlässiger Technik.

DIE STECKNADEL IM HEUHAUFEN

So steht über kurz oder lang wohl jedes Unternehmen vor der nicht ganz einfachen Entscheidung, welche der am kaum noch überschaubaren Computermarkt angebotenen Lösungen für die Erneuerung des vorhandenen oder die Erstinstallation eines gänzlich neuen EDV-Systems infrage kommt, um die eingangs kurz aufgezeigten

Chancen eines wie auch immer gearteten unternehmerischen Fortschritts erfolgreich zu nutzen.

Wie nun die „richtige“ EDV für den „richtigen“ Platz auszuwählen ist, kann selbstredend nicht pauschaliert werden. So sind auch globale Vorzugsberichte der Fachpresse mit einem gesunden Maß an Skepsis zu prüfen, denn gelegentlich verbergen sich hinter objektiven Analytikern subjektive Lobbyisten, die ihr Hauptbetätigungsgebiet allzugern ins (un-)rechte Licht rücken und mit der Aura des allein Zukunftsträchtigen umgeben.

Natürlich stehen die Vertreiber von Computertechnik gern mit Rat und Tat zur Seite. Allerdings sind sie als tüchtige Kaufleute der Versuchung ausgesetzt, eine Vorliebe für die Veräußerung der besonders ertragsträchtigen Produkte ihres Sortiments zu hegen, was im Falle der Computerinstallation nicht selbstverständlich den Anforderungen des Kunden entgegenkommt.

Um die EDV-Händler keinen überflüssigen Gewissenskonflikten auszusetzen, ist die objektivere Hilfe eines am Verkauf von EDV-Produkten nicht interessierten Beraters zu empfehlen, der die mannigfaltigen Einflußfaktoren auf die Investitionsentscheidung weitestgehend unvoreingenommen abwägen kann.

Ausgangspunkt bildet dabei die gründliche Analyse

- der Unternehmensgröße und -struktur
- der Branche
- der organisatorisch eingeschliffenen Abläufe
- der Anforderungen an die neue EDV
- der Dimensionen einer EDV-Integration im Unternehmen
- der bisherigen Zusammenarbeit mit EDV-Anbietern
- des finanziellen Investitionsvolumens etc.

WORAUF ES ANKOMMT

... kann an dieser Stelle nur als eine Auswahl der wichtigsten Anhaltspunkte zur Entscheidung über Art und Dimensionen eines EDV-Einsatzes aufgezeigt werden,

die, in Kürze geschildert, selbstredend keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben kann und will.

1. Die Anwendung

Unabhängig von der Unternehmensgröße durchdringt eine effizientere EDV-Anwendung alle Bereiche

- Einkauf
- Logistik
- Vertrieb
- Buchhaltung
- Controlling
- Bürokommunikation

und last but not least das Management, das die zeitnahen und detaillierten Informationen seiner EDV zu schätzen weiß.

Ein auf die Belange des EDV-Anwenders zugeschnittenes EDV-Projekt ist demnach ein Garant für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung, obwohl sein Effekt nur selten in Mark und Pfennig quantifizierbar ist.

Daher entscheidet, soweit in den nachfolgenden Punkten 2 – 4 nicht gravierende Probleme entgegen stehen, die Anwendung (das Programm), d.h.

- der Programminhalt (Abdecken aller Erfordernisse)
- die Bedienfreundlichkeit (Aufwand zum Erreichen einer Funktion)
- die Laufstabilität (Ausfallhäufigkeit)
- die Bedienunterstützung (Hilfsfunktionen)
- die Flexibilität (Anpassungsaufwand sowie Generierung eigener Listen)
- die Datensicherheit (Verluste nach Systemausfall, unberechtigter Zugriff)
- die Abarbeitungsgeschwindigkeit (Performance)
- die Schnittstellengestaltung, wie Datenfernübertragung
- Datenaustausch (z. B. Laptop-Anschluß für Außendienst) zu anderen hausinternen EDV-Systemen (z. B. UNIX <--> DOS)

Für den Programminhalt sind neben den allgemeinen Anforderungen vor allem die **Branchenspezifik** (z. B. Chargenverarbeitung, Größen-/Farbendifferenzierung eines Artikels, Gebinde/Mengeneinheiten etc.) und die **Unternehmensspezifik** (z. B. Anzahl und Organisation der Läger, Unternehmensstruktur und -größe, Artikelzahl und -variantenreichtum) von Bedeutung. Flexibilität heißt auch an ein mögliches Wachstum der Anforderungen, resultierend aus Unternehmenserweiterungen, neuer Varianten innerbetrieblicher Organisation etc., zu denken.

2. Der EDV-Lieferant

Kluge EDV-Anwender haben ein ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis, welches sich aus dem Wissen nährt, daß die Unternehmen im hart umkämpften Computermarkt schneller kommen und gehen als irgendwo sonst. Das Computerprojekt eines Softwarehauses, das wenige Monate nach Installation vom Markt verschwindet, wird in den meisten Fällen mangels Service zur Investition verkommen.

Das Wissen um dieses Kriterium führt bei vielen Nutzern zur Hinwendung zu den „Ewigen“ der Computerbranche (IBM, Siemens etc.). Die gebotene Sicherheit ist auch deshalb groß, weil im Falle des überschreitenden Endes eines EDV-Giganten (siehe Nixdorf) die dankbare Konkurrenz die verängstigten Kunden gern übernimmt und pflegt.

Weniger angenehm ist dagegen, daß vor allem kleinere Unternehmen in den Augen der Computergrößen als weniger interessanter Kunde oft keinen hohen Stellenwert haben und dies im Service spürbar wird.

Wer auf ein Computersystem ohne den berühmten Stern (o.ä.) verzichten kann, sollte sich unbedingt vom weniger renommierten Lieferanten Referenzen vorlegen lassen: zufriedene Kunden sind noch immer das beste Aushängeschild einer Firma und garantieren deren Erfolg!

3. Der Preis

Wenn Anwendung und Lieferant „stimmen“, ist der Preis zwar keine reine Nebensache mehr, jedoch – soweit bezahlbar – im Hintergrund.

Ob der finanzielle Aufwand für ein EDV-System angemessen ist, kann nur schwerlich gewichtet werden. Jedoch ist eine Behelfslösung immer teurer als man glaubt, und es gilt der bekannte Grundsatz:

Lieber einmal gut (und etwas kostspieliger) gekauft, als zweimal recht und schlecht!

Nur bei vergleichbar zufriedenstellenden Prüfungen von Anwendung und Lieferant ist innerhalb der „bezahlbaren“ Lösungen der Preis von Bedeutung. Dabei sind jedoch nicht nur die Installationskosten wie

- Programme
- Hardware
- Einrichtung
- Erstqualifizierung

sondern auch die Kosten für Betreuungsleistungen wie

- Wartungsvertrag

- ggf. auch Softwareanpassung und neue Programmversionen (Updates)
- Weitere Qualifizierungen
- Allgemeiner Service (Hot Line, Rufzeitenpauschale etc.)

zu kalkulieren. Hier ein kleiner Geheimtip: In EDV-Kreisen geht man davon aus, daß am Verkauf von Hard- und Software im Bereich von PC und PC-Netzen nichts mehr zu verdienen ist, wohl aber an der Betreuung!

4. Die Nachrüstkonditionen

Neben dem finanziellen Aufwand für spätere qualitative und quantitative Aufrüstungen ist deren rein technische Machbarkeit interessant.

Oftmals wird die Endausbaustufe bewußt nicht von Anfang an installiert. In einem solchen Fall müssen die Nachrüstungskonditionen bei der Planung eines mit dem Unternehmen oder der EDV-Integration wachsendes Systems Berücksichtigung finden.

5. Die Zusatzeffekte

Die interessanten „Zusatzeffekte“ stehen in der Kette der Einflußfaktoren an letzter Stelle, weil sie selbst in innovativen Unternehmen, in denen der Computereinsatz eine lange Tradition hat, ein Mauerblümchendasein fristen. Den abseits von Warenwirtschaft und Buchhaltung liegenden Anwendungsmöglichkeiten moderner EDV wird oft nicht die gebührende Aufmerksamkeit gewidmet.

Für die Unterschätzung dieser vorteilhaften Anwendungsgebiete, wie die computergestützte Textverarbeitung, die computergestützte operative Kalkulation, die elektronische Bürokommunikation, die computergestützte (Geschäfts-)Grafikbearbeitung

gibt es wohl drei Gründe:

1. Bisherige Anwendungen im Bereich von Großrechner und mittlerer Datentechnik haben in den genannten Bereichen aufgrund der Unbeweglichkeit dieses EDV-Genres keine Tradition.

2. Der Zwang zur rationellen Warenwirtschaft/Buchhaltung ist klar und unausweichlich, wogegen ein Zwang zur effektiven Bürokommunikation etc. weniger groß und damit vermeintlich rückstellbar ist.

3. Die Nutzung der genannten Programme bedarf einer gewissen Eigeninitiative des Mitarbeiters, die erfahrungsgemäß nicht in jedem Falle gegeben ist.

PERSONALIEN

WIR GRATULIEREN

Herrn **Heinzpeter Als**, Geschäftsführer der Impex-Essen Vertrieb von Werkzeugen GmbH in Ansbach. Herr Als wurde auf die Dauer von vier Jahren mit Wirkung vom 19. Mai an zum Handelsrichter am Landgericht Ansbach ernannt. Herzlichen Glückwunsch zu dieser ehrenvollen Berufung.

Herr **Wolfgang Rammig**, Dipl.-Ing., persönlich haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Leupold KG in Bayreuth, wird mit Wirkung vom 12. Juli 1992 an auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Bayreuth ernannt.

Herzlichen Glückwunsch.

Herrn **Dr. Rudolf Kraus**, Prokurist unserer Mitgliedsfirma Otto Franck Import KG in Augsburg. Herr Dr. Kraus wird mit Wirkung vom 11. August 1992 an auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Augsburg ernannt.

Herrn **Helmut Schulz**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Dresselhaus MSH, Befestigungstechnik, Beschlagtechnik in München. Herr Schulz wurde mit Wirkung vom 1. 12. 1991 an zum ehrenamtlichen Richter für vier Jahre beim Arbeitsgericht München berufen.

Wir gratulieren beiden Herren sehr herzlich zu ihrer ehrenvollen Berufung.

Herrn **Günther Nigrin**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Rudolf Nigrin in Mühldorf. Herr Nigrin wurde mit Wirkung vom 1. Juni 1992 an für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Rosenheim berufen. Ihm gelten unsere herzlichen Glückwünsche.

Gratulieren dürfen wir auch Herrn **Erwin Pfeifroth**, Geschäftsführer bei unserer Mitgliedsfirma Richter + Frenzel, Sanitärgroßhandel in Würzburg, der vom 1. April 1992 an zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen wurde.

Unsere Glückwünsche gelten ebenfalls Herrn **Hubert Zitzmann**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Bullnheimer & Co. GmbH & Co. KG in Augsburg. Herr Zitzmann wurde auf die Dauer von vier Jahren von April 1992 an zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Augsburg berufen.

Wir gratulieren allen Herren zu dieser ehrenvollen Berufung sehr herzlich.

PERSONALIEN

BUNDESVERDIENSTKREUZ FÜR FRAU STEFANIE MÖBERT- KUNSTMANN

Bundespräsident Richard von Weizsäcker hat der 1. Vorsitzenden des Landesverbandes des Bayerischen Lebensmittelgroßhandels und seiner Großbetriebsformen, Frau Stefanie Möbert-Kunstmann das Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland verliehen. Die Auszeichnung wurde Frau Möbert-Kunstmann am 15. 4. 1992 von dem Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium für Landesentwicklung und Umweltfragen, Herrn Otto Zeitler, in der Regierung der Oberpfalz, Regensburg, überreicht.

Mit der Verleihung wurden die Leistungen von Frau Möbert-Kunstmann in ehrenamtlichen Funktionen in der Wirtschaft und im Verbundswesen geehrt. Frau Möbert-Kunstmann hat sich mit unermüdlichem Einsatz besonders um den Lebensmittelgroßhandel, die Versorgung der Bevölkerung in den schwachstrukturierten ländlichen Gebieten und die Existenzsicherung des mittelständisch strukturierten Handels verdient gemacht.

Frau Möbert-Kunstmann ist 1. Vorsitzende des Landesverbands des Bayerischen Lebensmittelgroßhandels und seiner Großbetriebsformen e.V., stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende der Firma „Coloniale“ Zentralkontor des Bayerischen Sortimentgroßhandels eG., Mitglied des Handelausschusses der IHK Regensburg.

Die in Regensburg geborene mittelständische Unternehmerin ist geschäftsführende Gesellschafterin der Firma Handels-GmbH & Co. KG in Neutraubling. Mit besonderem Engagement setzt sich Frau Möbert-Kunstmann in der Ausbildung ein, sowohl im eigenen Betrieb als auch in ihrer ehrenamtlichen Tätigkeit innerhalb der Prüfungskommission der IHK Regensburg. Ihr besonderes Augenmerk gilt der Integrierung von Behinderten.

BUNDESVERDIENSTKREUZ FÜR ALFRED SCHEUERMANN

Mit dem Bundesverdienstkreuz erster Klasse wurde Alfred Scheuermann aus Friedberg, Vorstandsmitglied der Deutschen Angestellten-Krankenkasse (DAK), ausgezeichnet. Staatssekretär Horst Seehofer aus dem Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung überreichte ihm

am 4. April in Neu-Ulm die Auszeichnung für sein Engagement um den Sozialstaat. Neben den „Profis“ braucht der Sozialstaat auch Frauen und Männer, die sich wie Scheuermann ehrenamtlich, unbezahlt, einsetzen.

Scheuermann, Geschäftsführer des traditionsreichen Augsburger Großhandelsunternehmen Leop. Siegle, nimmt seit Jahren verantwortungsvolle Aufgaben und Ehrenämter wahr. Er ist Mitglied in mehreren Prüfungsausschüssen der Industrie- und Handelskammer, in zweien davon ist er Vorsitzender. In einem Augsburger Bildungszentrum ist er Referent. Über 200 Lehrlinge hat er im eigenen Unternehmen ausgebildet.

Seit 1974 engagiert er sich in der Selbstverwaltung der DAK für die Weiterentwicklung und Ausgestaltung der sozialen Krankenversicherung. Lange Jahre leitete er den Finanz- und Rechnungsprüfungsausschuss der DAK-Vertreterversammlung. Heute ist er Vorsitzender des Organisationsausschusses und stellvertretender Vorsitzender des Bauausschusses des DAK-Vorstandes. Die DAK ist die große deutsche Kran-



kenkasse mit rund 8,5 Millionen Versicherten und fast 1400 Geschäftsstellen und einem Haushaltsvolumen von über 21 Milliarden Mark.

SELTENES ARBEITSJUBILÄUM BEI PHILIPP KLEIN GMBH

Sein 50jähriges Arbeitsjubiläum konnte der Prokurist, Herr Hilmar Hösch, im Frankonia-Samenhaus Philipp Klein GmbH in Miltenberg feiern.

Der Jubilar begann am 1. April 1942 im Alter von 14 Jahren seine kaufmännische Lehre in diesem Unternehmen. In kurzer Zeit wurde er zur rechten Hand des Firmeninhabers Robert Stürmer, den er in beispieloser Arbeitsfreude und Treue unterstützte.

Nach dem zweiten Weltkrieg leistete Hilmar Hösch wertvolle Aufbauarbeit und erhielt bereits 1953 Einzelprokura. Mit großem Fachwissen und unermüdlichem Fleiß war er maßgeblich daran beteiligt, die Firma, die nunmehr im 130. Jahr besteht, in ein modernes Unternehmen zu verwandeln. Ganz besonders hervorzuheben ist die Tatsache, daß Herr Hösch in 50 Jahren nicht einen einzigen Tag wegen Krankheit fehlte.

Geschäftsführer Hessel



Hösch

Ein besonderes Anliegen war ihm seit Jahrzehnten die Ausbildung des Nachwuchses zu Fachkräften, eine Aufgabe die er mit viel Freude und Engagement erfüllte. Über die Landesgrenzen hinaus ist Hilmar Hösch in der Branche als versierter Fachmann und konstruktiver Kritiker bekannt. Er wird als verbindlicher Mensch geschätzt, der Humor besitzt und die Geselligkeit liebt. Diplomatie und Einfühlungsvermögen zeichneten ihn aus bei Verhandlungen und im Umgang mit Mitarbeitern. Einen großen Teil seiner Freizeit opferte Hilmar Hösch der Öffentlichkeitsarbeit, indem er zahlreiche Ehrenämter bekleidete: Vorsitzender des Obst- und Gartenbauvereins, Vorsitzender des Fußballclubs, Gemeinderatsmitglied.

Als Ausdruck des Dankes und der Anerkennung überreichte ihm die Firmeninhaberin Elisabeth Hessel die Ehrenurkunde der Industrie- und Handelskammer und die goldene Verdienstmedaille des Kuratoriums der bayerischen Arbeitgeberschaft sowie die Einladung des Bayerischen Staatsministers für Arbeit, Familie und Sozialordnung zu einem persönlichen Empfang mit Ehrung in München.

BUCHBESPRECHUNGEN

DIE GANZHEITLICHE PERSONALARBEIT

Wertorientierte Personalauswahl, Unternehmensführung und Personalentwicklung

Von Dipl.-Kfm. WERNER SCHAAL.

1992, 152 Seiten, gebunden DM 49,-
ISBN 3-7938-7059-6

I. H. Sauer-Verlag GmbH, Heidelberg,
Häuserstr. 14, Telefon: 0 62 21/906-1

Für die Personalentwicklung ist Führung eminent bedeutsam, denn die Art der Führung kann Menschen sowohl positiv als auch negativ beeinflussen und sogar verändern.

Dem Autor dieses Buches geht es darum, daß Personalentwicklung und -führung als eine auf die persönliche Entwicklung von Menschen bezogene Aufgabe verstanden wird. Hier tritt deutlich zutage, daß Führung nicht nur eine einseitig zweckgerichtete ökonomische, sondern auch eine humane Seite aufweist. Wenn wir in unserer Denkweise von derartigen Bedürfnissen und Motiven bestimmt sind, können wir uns unter der „Entfaltung der menschlichen Potentiale“ einen Wert vorstellen. Bei Orientierung an diesem Wert sollten wir uns zum Ziel setzen, die größtmögliche Entfaltung dieser Po-

tentiale zu erreichen. Wenn dieses Ziel unser Anliegen ist, werden Energien freigesetzt, uns erfolgreich darauf zu bewegen.

Menschliche Potentiale können sich jedoch nur in dem Maße entfalten, wie es die in den Unternehmen und Institutionen geschaffenen Bedingungen zulassen. Es stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob der Wertewandel Anpassungen von Unternehmen und Institutionen fordert. Wird diese Frage bejaht, besteht ein Handlungs- und Regelungsbedarf. Neben einer menschengerechten Führungsweise sind angemessene Strukturen zu fordern. Menschen reagieren auf Strukturen positiv oder negativ. Führungsweise und Strukturen sind so auszurichten, daß die menschlichen Potentiale gepflegt, gefördert und erhalten werden.

Ein einfühlsames Begreifen des Gedankenguts des Wertewandels ebnet uns die Wege, den Menschen in der Arbeitswelt mehr akzeptierendes Verstehen entgegenzubringen, ihnen mehr Sicherheit und Freiheit zu geben und uns tatkräftig um Authentizität der Führung zu bemühen. Hierzu vermittelt das Buch gute Grundlagen.

TASCHENBUCH FÜR BEWERBERAUSLESE

Von Dr. HEINZ KNEBEL

6. überarbeitete Auflage 1992,
189 Seiten mit 48 Abbildungen und Tabellen,
kartonierte DM 35,-
ISBN 3-7938-7062-6

Taschenbücher für die Wirtschaft, Band 17
I. H. Sauer-Verlag GmbH, Heidelberg,
Häuserstraße 14, Telefon 0 62 21/906-1

Für ein Unternehmen ist die sorgfältige Auswahl bei der Neueinstellung von Mitarbeitern von erheblicher Bedeutung. Die Entscheidung über Einstellung und Nichteinstellung eines Bewerbers ist eine langfristig wirksame Investitionsentscheidung, die zu revidieren viel Geld kostet. Den richtigen Bewerber auf den richtigen Arbeitsplatz bringen – ein immer angestrebtes, oft nicht erreichtes Ziel.

In übersichtlicher, leicht lesbarer Form präsentiert sich erneut die aktualisierte Auflage dieses praxisbewährten Handbuchs. Es gibt jedem, der Mitarbeiter einstellen muß, Hinweise und Hilfen für den wichtigen Prozeß der Personalbeschaffung. Viele Erfahrungen erfolgreicher Personalberater und Personalchefs wurden ausgewertet und zu einem nützlichen und handlichen Nachschlagewerk zusammengefaßt. Ausführlich wird die Analyse der schriftlichen Unterlagen geschildert. Es folgt die

Darstellung persönlicher Auswahlverfahren und die des Entscheidungsfindungsprozesses. Das Buch enthält für jeden wichtigen Vorgang der Personalauswahl Checklisten, nach denen sich Unternehmensleiter und Vorgesetzte immer wieder leicht orientieren können. Fragenkataloge für das persönliche Gespräch, Testmuster, Beurteilungsbogen für die Gesprächsnachbereitung sowie Auswertungstabellen zur Entscheidungsfindung machen diese Schrift auch für Klein- und Mittelbetriebe unentbehrlich.

Mit Sicherheit darf man sagen: Wer das Buch gelesen hat und sich an die Ratschläge hält, hilft dem Betrieb, erfolgreich zu sein. Dafür spricht auch die hohe Auflagenzahl.

KULLMANN/PFISTER

PRODUZENTENHAFTUNG

Ergänzbares Handbuch zur gesamten Produkthaftpflicht für die juristische Praxis sowie für Hersteller, Händler, Importeure und Exporteure mit Erläuterungen und den einschlägigen Vorschriften und Entscheidungen im nationalen, supranationalen und internationalen Bereich.

Ergänzbare Ausgabe, einschließlich 28. und 29. Lieferung, 2.826 Seiten, DIN A5, DM 169,60 einschließlich 2 Spezialordner. Das Werk wird mit Folgelieferungen ausgebaut und auf dem Stand der Entwicklung gehalten.

ERICH SCHMIDT VERLAG
Berlin · Bielefeld · München

Zum Inhalt: In dem Werk sind die wichtigsten nationalen und internationalen Rechtsquellen zur Qualitätsregelung der verschiedenen Produkte und zur Haftung von Warenherstellern abgedruckt. Es werden alle Aspekte der Produkthaftung kommentiert, und zwar in einer umfassenden Darstellung das gesamte materielle Produkthaftungsrecht Deutschlands (Vertragshaftung, Deliktshaftung, Haftung nach dem Arzneimittel- und Produkthaftungsgesetz) sowie in Kurzdarstellungen das Produkthaftpflichtrecht der wichtigsten europäischen Industrieländer und der USA, die Produkthaftpflicht im Steuerrecht, die Versicherbarkeit der Produktrisiken sowie Maßnahmen der staatlichen Verwaltung zur Vermeidung von Produktgefahren.

In einem weiteren Abschnitt enthält das Handbuch ein umfassendes Verzeichnis der in der Bundesrepublik Deutschland ergangenen Entscheidungen zur Produzentenhaftung (mit Fundstellen) sowie sog. Rechtsprechungsleitlinien, nämlich besonders ausgewählte und nach Sachgebieten geord-

BUCHBESPRECHUNGEN

nete Abschnitte aus Urteilen der verschiedensten deutschen Gerichte, vor allem des Bundesgerichtshofes.

Das Handbuch „Produzentenhaftung“ ist in Aufbau und Gestaltung sowie in der Art der Darstellung praxisnah angelegt und ist inzwischen zum unentbehrlichen Arbeitsmittel vor allem für Industrie und Handel - Handwerk - Haftpflichtversicherer - Importeure - Industrie- und Handelskammern - Rechtsanwälte - Zivilgerichte - Wirtschaftsverbände - Verbraucherverbände - Steuerberater und Finanzgerichte geworden.

Ein umfangreiches Stichwortverzeichnis bietet den praxisnahen Zugriff und gewährleistet die effektive Auswertung des Handbuchs.

Die 28. Lieferung enthält neben der erforderlich gewordenen Aufnahme eines Auszugs des Gentechnikgesetzes und dem Text des sog. Produkthaftpflicht-Modells die lange erwartete und von Dr. Friedhelm G. Nickel erarbeitete ausführliche Kommentierung der Besonderen Produkt-Haftpflichtversicherung.

Die 29. Lieferung enthält neben der erforderlich gewordenen Aktualisierung des Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetzes in dem Teil „Produkthaftpflicht in Deutschland“ Überarbeitungen einiger Teile der Kommentierung des Produkthaftpflichtgesetzes sowie der Hinweise für das Gericht und der Hinweise für den in die USA exportierenden Unternehmer. In dem Teil „Produkthaftpflicht im Ausland“ werden die Kapitel „Dänemark“ und „Norwegen“ neu aufgenommen. Der Teil „Rechtsprechung“ wird durch neue Entscheidungen ergänzt.

WIE GEWINNEN SIE NEUE

KUNDEN?

WIE „BETREUEN“ SIE IHREN
KUNDENSTAMM?

Fragen, die Sie sich immer wieder neu stellen.

Mairs Geographischer Verlag bietet Ihnen optimale Lösungen für Ihr Problem.

Mit unseren Produkten, die Sie bereits kennen, wie

Der Neue Große Shell Atlas
Straßen und Reisen
Shell Reiseatlas
Die Generalkarte

erfreuen Sie Ihre Zielgruppe durch die Wertigkeit und die Aktualität des Geschenks.

Was jedoch für Sie von entscheidender Bedeutung ist: Der Anwender kommt täglich mit Ihrer Werbeaussage, auf der Titelseite angebracht, in Berührung. Sie sind also ständig bei ihm präsent.

Wir sind sicher, für Sie das geeignete Werbemittel zu finden. Sprechen Sie uns an - wir freuen uns auf Ihren Anruf.

MAIRS GEOGRAPHISCHER VERLAG
Marco-Polo-Zentrum
7302 Ostfildern 4
Telefon: 07 11/45 02-325
Telefax: 07 11/45 02-351

RECHT UND PRAXIS DES
CHINESISCHEN WARENIMPORTS

Von Dr. jur. MARTINA VIOLETTA JUNG.

1992, 239 Seiten, kartoniert DM 100,-
ISBN 3-8005-1093-6

Abhandlungen zum Recht der Internationalen Wirtschaft, Band 23

Verlag Recht und Wirtschaft GmbH,
Heidelberg

Das Buch untersucht die häufigste Form des Warenimports der VR China, die sog. „offshore-purchases“.

Der Leser wird zunächst in die historischen, kulturellen und wirtschaftlichen Grundlagen des chinesischen Warenimports eingeführt, insbesondere in das chinesische Verständnis von Recht und Vertrag. Das System der Außenhandelsgesellschaften und der juristische Ausbildungsstand der Mitarbeiter werden ebenso dargestellt wie die Importpolitik des Landes unter der Führung der KP Chinas.

Die Autorin analysiert alle für den Warenimport einschlägigen chinesischen Gesetze, insbesondere das Außenwirtschaftsvertragsgesetz von 1985 und das UNCITRAL-Kaufrecht im Lichte der chinesischen Vorbehaltserklärung. Darüber hinaus werden die von den Außenhandelsgesellschaften verwandten Standardimportverträge auf ihren rechtlichen Gehalt und ihre tatsächliche Relevanz im Geschäftsverkehr untersucht. Zudem wird herausgearbeitet, inwieweit das Außenwirtschaftsvertragsgesetz auf die jüngste Vertragspraxis Einfluß genommen hat. Dank vielfältiger Insiderinformationen aus der Praxis werden tagtägliche Probleme bei Warenimportgeschäften der VR China deutlich.

Das Buch ist konzipiert für Rechtsanwälte, Syndikusanwälte und Kaufleute im Chinageschäft.

VERSCHIEDENES

648 DM JAHRESPRÄMIE FÜR
FREIWILLIGE MITARBEIT

Das Bayerische Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung sucht Haushalte, die bereit sind, täglich alle Einnahmen und Ausgaben in ein Haushaltbuch einzutragen. Mit Hilfe dieser Aufzeichnungen werden wichtige Daten über die Einkommensverwendung privater Haushalte gewonnen. Für die Mitarbeit wird den teilnehmenden Haushalten eine Jahresprämie von 648 DM gezahlt. Sämtliche Angaben unterliegen strengster Geheimhaltung und dienen ausschließlich statistischen Zwecken.

Gesucht werden:

4-Personen-Haushalte (Ehepaar mit 2 Kindern, davon mindestens 1 Kind unter 15 Jahren) von Beamten und Angestellten, die über ein monatliches Bruttoeinkommen zwischen 5 950 DM und 8 100 DM verfügen.

Nähre Auskünfte erteilt das Bayerische Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung, Neuhauser Straße 51, Postfach 20 03 03, 8000 München 2, Sachgebiet 54 - Wirtschaftsrechnungen. Interessenten können sich auch ferner mündlich unter der Rufnummer (0 89) 21 19-371 (Durchwahl) an das Landesamt wenden.

BITTE REICHEN SIE

DIE LGA-NACHRICHTEN

AUCH IN IHREM BETRIEB

WEITER!

LEGANNA - DREICHEN



BESSERE VERKAUFSERFOLGE IM GROSSHANDEL



Das GfH-Beratungskonzept für die EDV-gestützte Außendienst-Steuerung:

- Individuelle Analyse der Einsatz-Möglichkeiten von Laptops/Notebooks
- Prüfung der bestehenden beziehungsweise der notwendigen EDV-technischen Voraussetzungen
- Erarbeitung eines exakten Anforderungsprofils
- Darstellung aller Maßnahmen zur Umsetzung der Reorganisation in die betriebliche Praxis
- Begleitende Umsetzungsberatung

GfH Gesellschaft für Handelsberatung mbH
Der Partner für Ihr neues Erfolgskonzept
Max-Joseph-Straße 4 · 8000 München 2

Telefon: 0 89/55 77 01/02 · Telefax: 0 89/59 30 15

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---|---|
| Auf einen Augenblick ... | 3 |
| Im Blickpunkt: | |
| BGA-Präsident mahnt Wende | |
| in der Tarifpolitik an | |
| Kurznachrichten | |
| Rechtsfragen: | |
| Probleme der Kündigungserklärung | |
| Urlaub | |
| Steuer und Verkehr: | |
| Ausstieg der Spedition aus dem | |
| Paletten-Tauschverfahren? | |
| Eine Entscheidung zwischen C- bzw. D-Netz | |
| Umsatzsteuer-Identifikations-Nummern | |
| Bayerischer Verdienstorden | |
| für Helmut Hartmann | |
| Welthandel: | |
| Wirtschaftsminister Lang | |
| präsentiert Wirtschaftspartner Ungarn | |
| Firmenportrait: | |
| Presse Schiessl Regensburg – ein starkes Team | |
| Der LGA war dabei | |
| Branchenlexikon: | |
| Flachglas in Deutschland | |
| Personalien | |
| Buchbesprechung | |

AUF EINEN AUGENBLICK

| | |
|----|--|
| 4 | <i>Ein herzliches Gruß Gott!</i> |
| 5 | Waren das noch Zeiten, als man sich über Portokassenschwindler aufregen konnte, wenn in die Ausgangspost ein Privatbrief „eingeschmuggelt“ wurde oder über den Büromaterialmanipulator, der leuchtende Augen bekam, wenn es ihm gelang, neutrale Briefumschläge für seinen persönlichen Bedarf abzuzweigen. |
| 6 | Heute geht man das alles ganz „locker“ an. Der Privatbrief über die betriebliche Frankiermaschine, die persönliche Fotokopie oder schon gar das familiäre Telefongespräch, das alles fällt in die Kategorie „soziales Ambiente“ am Arbeitsplatz. Mit dem Büromaterial ist es auch so eine Sache. Was ist schon ein Päckchen Kugelschreiberminen, ein Farbstift oder eine Klopapierrolle? Natürlich trägt man diese Utensilien nicht unbedingt sichtbar oder gar, „provozierend“ aus dem Betrieb – besonders wenn der Bedarf von Töchtern, Tanten und Nachbarn mitgedeckt wird. |
| 7 | Aber etwas Schlimmes empfindet man nicht dabei, seit es doch die Selbstbedienung in legaler Form gibt. |
| 8 | Eine Stufe höher, einschlägig vorgebildet, kriminell und zutiefst unmoralisch stellt sich eine Kategorie der schon klassischen Betrüger dar, die unsere moderne Industrie- und Sozialgesellschaft hervorgebracht hat. Es sind dies Typen wie der Versicherungsgauner, der Sozialhilfegländer, der Abrechnungsschwindler und der Spesenzocker. |
| 9 | Betreiben sie ihre Untaten in Zusammenhang mit ihrem Beruf, so werden sie, falls man sie erwischt, entlassen – allerdings meist mit Abfindung. Sie gehören zu den „Etablierten“ der Szene. Mancher Zeitgenosse spricht aus, was viele insgeheim denken: Wem schaden sie schon? Dem Staat, den Banken und Versicherungen, den Unternehmern – und die haben es ja ohnehin reichlich. |
| 10 | Inzwischen hat sich das Spektrum noch um einige kriminelle Paradiesvögel erweitert, geboren im freiheitlich kultivierten Verordnungsschungel unserer Gesellschaft. |
| 11 | Der Abfindungsgländer: Er ist ein typischer Abstauber, nur ist er als solcher nicht gleich zu identifizieren. Lediglich sein ebenso steter wie häufiger Stellenwechsel |

lässt ihn verdächtig scheinen. Er reißt sich während der Probezeit des jeweils aktuellen Dienstverhältnisses „am Riemen“, geht aber nach Einsetzen des Kündigungsschutzes bei der ersten sich bietenden Gelegenheit zu einem bereitstehenden neuen Arbeitgeber – natürlich mit Abfindung. Er ist ein Grenzfall in der Spezies der Müßiggänger, weil er wenigstens zeitweise sein Geld durch Arbeit verdient.

Der Stellenmarktknüpfer: Er knüpft Vorstellungsgespräche zu Spesenteppichen, die um so hochwertiger sind, je mehr Betriebe er pro Tag als Spesenknöten sozusagen logistisch miteinander verbinden kann. Er ist ausdrucksstark in Wort und Schrift, vielseitig interessiert, hat gewandtes Auftreten, liebt die Reisetätigkeit und ist anpassungsfähig. Er stellt sich nur vor – höchst interessiert, versteht sich – aber er unterschreibt nie einen Anstellungsvertrag.

Der praktizierende Beruferater: Er kann Berufe nur raten. Einen Beruf auszuüben würde seiner „Berufsehre“ widersprechen. Er sieht seine Selbstverwirklichung in der Kunst, alle Quellen, die es in der Berufsförderung gibt, anzuzapfen, angefangen von der Sozialhilfe über Umschulungshilfe, Existenzgründungsmittel etc. Er ist ein „schöpferischer“ Mensch, er schöpft ohne zu arbeiten.

Die Gleichberechtigungs-Fachfrau (in Vorbereitung): Dieser „Beruf“ könnte im Falle der Umsetzung eines Vorhabens, das im Ministerium von Frau Bundesminister Merkel angeblich erwogen wird, zur Ausübung kommen. Man möchte nämlich weiblichen Stellensuchenden im Falle erfolgloser Bemühungen gegenüber männlichen Bewerbern als Ausgleich 4 Monatsgehälter auszahlen lassen, sofern der Stellenanbieter in Umkehr der Beweislast nicht glaubhaft machen kann, daß der Gleichberechtigungsgrundsatz durch die Bevorzugung des männlichen Mitbewerbers unverletzt blieb.

„Jesaja 29/15-16: Weh die verborgen sein wollen vor dem Herrn, ihr Vornehmen zu verhehlen und ihr Tun im Finstern halten und sprechen: Wer sieht uns und wer kennt uns? Wie seid ihr so verkehrt!“

Wie lange wollen wir das alles eigentlich noch hinnehmen?

*Jhr
Werner Sattel*



Telefon München (0 89) 55 77 01 / 02
Telefax München (0 89) 59 30 15
Telefon Nürnberg (09 11) 20 31 80
Telefax Nürnberg (09 11) 22 16 37

IMPRESSIONUM

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:
Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Volksw. Mackholt (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Bettcke · 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 e.V., München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01 / 02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München 2, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenleitung: 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.

Gestaltung: CIAO-DESIGN, Alexander Öxler

Druck: typobiel, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56
Telefon 3 59 60 66-68.

IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

BGA-PRÄSIDENT MAHNT WENDE IN DER TARIFFPOLITIK AN

Eine Wende in der tarifpolitischen Entwicklung mahnte **Dr. Michael Fuchs**, Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), an. Die in Deutschland ins Stocken geratene Wachstumsdynamik könne nur den früheren Schwung zurückgewinnen, wenn neue Wege auch in der Tarifpolitik beschritten würden. Die deutschen Groß- und Außenhändler würden nach Ansicht des BGA-Präsidenten nicht länger die in eine Sackgasse gekommene Tarifpolitik tolerieren. Zehn Punkte faßt Michael Fuchs zu einem Alternativkonzept zusammen:

1. Ein Zurück zu einer produktivitätsorientierten Tarifpolitik ist unabdingbar. Ein Leben über den Produktivitätszuwachs hinaus heize die Inflation an und führe zu Arbeitsplatzverlusten.
2. Neue Leistungspotentiale müßten zum Leben erweckt werden. Dies biete beispielsweise das in Japan erfolgreich praktizierte Konzept des gespaltenen Lohnes. Danach seien z.B. nur 70 Prozent des Lohnes fix; 30 Prozent müßten ertragsabhängig gezahlt werden.
3. „Dunkle Wolken“ drohen in Form der Pflegeversicherung. Fuchs forderte mit Nachdruck eine privatwirtschaftliche Pflegeversicherung nach dem Kapitaldeckungsverfahren. Wörtlich: „Es gibt einfach keinen Spielraum mehr, aus dem die Arbeitgeber die Pflegeversicherung bezahlen könnten. Die deutsche Wirtschaft hat keinen ‚Jackpot‘. Sozialen Herausforderungen muß man mit intelligenten Lösungen begegnen, nicht mit Abgaberegelungen und Fondslösungen.“
4. Der BGA-Präsident kritisiert in seinem Alternativkonzept das bestehende Arbeitsrecht. Es hemme Flexibilität und Mobilität. Ansätze wie die Novellierung des Jugendarbeitschutzgesetzes und des Beschäftigungsförderungsgesetzes sollten weiterverfolgt werden. Hierbei sollten die Politiker zukünftig mehr Mut beweisen. Er forderte in diesem Zusammenhang die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) auf, die Politiker durch konkrete Vorschläge mehr als bisher dazu zu drän-

gen. Der BGA habe verbandsintern eine Studiengruppe eingesetzt, die konstruktive Vorschläge zur Flexibilisierung des Arbeitsrechtes entwickelt.

5. Tarifabschlüsse sollten nicht auf dem Rücken der mittelständischen Unternehmen ausgetragen werden. Sie sollten vielmehr nur vereinbart werden, wenn sie für alle tragbar seien.
6. Der BGA-Präsident bezeichnete den Zwang zur 38,5- oder 35-Stunden-Woche in den tarifpolitischen Abmachungen als Arbeitsverbot. Jene, die länger arbeiten wollen, müßten dies auch tun dürfen.
7. Auch in den neuen Bundesländern müsse sich die Tarifpolitik schnellstens an der betrieblichen Leistungskraft orientieren. Die überhöhten Tarife, die letztlich die Steuerzahler zu tragen hätten, würden den wirtschaftlichen Aufbau in Ostdeutschland nicht fördern, sondern behindern.
8. Unerlässlich sei eine künftig stärkere Differenzierung der Tarifabschlüsse nach Branchen, Regionen, Konjunkturlagen usw. „Es muß wieder darum gehen, betriebliche Handlungsspielräume zurückzugewinnen. Ich setze daher auf Öffnungsklauseln für alle Teile des Tarifvertrages,“ sagte der BGA-Präsident. Bei Einvernehmen von Mitarbeitern und Unternehmensleitung müsse beliebig von Tarifabmachungen abgewichen werden dürfen. Er mahnt den Gesetzgeber an, das Tarifvertrags-

gesetz gegebenenfalls dahingehend zu ändern, daß jeder Tarifvertrag eine solche Klausel enthalten müsse.

9. Eine neue tarifpolitische Bewegung biete das vom BGA-Präsidenten entwickelte Vierstunden-Flexi-Arbeitszeitmodell. Er entscheide dann in Abstimmung mit der Betriebsleitung individuell, wieviele Vierstundenblöcke er in der Woche arbeiten wolle. Entsprechend der Zeitblöcke ergebe sich das Gehalt. Das Modell ließe überdies eine gute Ausgestaltung beim Übergang in die Rente zu. Etwa ab dem 55. Lebensjahr könnte der Betreffende nur noch fünfmal vier Stunden arbeiten.

Bewegliche Masse sieht Fuchs in seinem Alternativkonzept auch bei dem mittlerweile üppigen Urlaubsanspruch von oftmals sechs Wochen für über Dreißigjährige. Dies versperre den Arbeitnehmern den Weg, mehr zu leisten und mehr Geld zu verdienen.

10. Als weiteren neuen Weg in der Tarifpolitik nannte Michael Fuchs individuelle Kapitalbeteiligungsmodelle. Wörtlich: „Es gilt, Arbeitnehmern in geeigneter Art und Weise Kapital anzubieten. Denn eines ist klar: Wer Mitverantwortung trägt, der wird sich mehr um das Unternehmen kümmern.“ Dabei gehe es nicht einfach um das Hineinzwängen von Kapitalbeteiligungsmodellen in Tarifverträge, wie Gewerkschaften dies zunehmend fordern würden. Der Groß- und Außenhandel setze auf betriebsindividuelle Lösungen.

Vertriebsorientierter Kaufmann (VKL, BW grad.)

50 J., Innen- und aktiver Außendienst, wünscht aktive Beteiligung oder schrittweise Übernahme eines Handels-/Dienstleistungsunternehmens.

Kontaktaufnahme erbeten unter C.... oder
Geschäftsstelle Nürnberg, Telefon 09 11/20 31 80-1

KURZNACHRICHTEN

**VEREINBARUNG
EINER VERTRAGSSTRAFE**

Für den Fall des Vertragsbruchs wird im allgemeinen nur der Fall erfaßt, daß ein Arbeitnehmer vorsätzlich und rechtswidrig die Arbeit nicht aufnimmt oder das Arbeitsverhältnis vor Ablauf der vereinbarten Vertragszeit oder vor Ablauf der Kündigungsfrist ohne wichtigen Grund beendet. Soll die Vertragsstrafe auch den Fall der vom Arbeitnehmer schuldhaft veranlaßten vorzeitigen Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Kündigung des Arbeitgebers umfassen, muß das ausdrücklich vereinbart werden.

KONTAKT- UND VERMITTLUNGSSTELLE ZUR VERBESSERUNG DER ABSATZCHANCEN VON OSTPRODUKTEN (KuV)

In der Außenstelle Berlin des Bundesministeriums für Wirtschaft besteht eine Kontakt- und Vermittlungsstelle zur Verbesserung der Absatzchancen von Ostprodukten.

Die Kontakt- und Vermittlungsstelle gibt auf Anfrage Hinweise und Informationen zur Anbahnung von Geschäftsbeziehungen zwischen Handelsunternehmen und ostdeutschen Produzenten sowie zur Aufnahme von Kooperations- und Lieferbeziehungen zwischen ostdeutschen industriellen Zulieferern und Produktionsunternehmen in Westdeutschland. Darüber hinaus können Auskünfte über Förderinstrumente des Bundes zur Verbesserung der Absatzchancen ostdeutscher Erzeugnisse gegeben werden.

Für den Konsumgüterbereich liegen der Kontakt- und Vermittlungsstelle ein Verzeichnis der Treuhandanstalt über ostdeutsche Konsumgüterproduzenten und eine Liste der Einkäufer des Handels vor, die auf Anfrage übersandt werden.

Mit der Tätigkeit der Kontakt- und Vermittlungsstelle sollen die Möglichkeiten für verstärkte Kooperations- und Lieferbeziehungen von ostdeutschen Produzenten und westlichen Abnehmern transparenter gestaltet und durch Kontaktvermittlung verbessert werden. Auf diesem Wege soll zu einer Steigerung des Absatzes ostdeutscher

Industrieerzeugnisse beigetragen werden. Bisher wurden 361 produkt- und unternehmensspezifische Anfragen beantwortet.

Anfragen können gerichtet werden an:

Bundesministerium für Wirtschaft
Außenstelle Berlin
Kontakt- und Vermittlungsstelle
Unter den Linden 44-60
D-1080 Berlin

Telefon: (Konsumgüter/Handel)
(O) 2 39 26-218
(W) 3 99 85-218
(Konsumgüter/Produzenten)
(O) 2 39 26-474
(W) 3 99 85-474
(Investitionsgüter/Zulieferer)
(O) 2 39 26-375
(W) 3 99 85-375

Telefax: (O) 2 39 26-250
(W) 3 99 85-250

RECHTSFRAGEN

PROBLEME DER KÜNDIGUNGSERKLÄRUNG

Grundsätzlich wird die Kündigung von einer Vertragspartei gegenüber der anderen erklärt, in der Praxis aber meist vom Vertreter des Arbeitgebers.

Die Erteilung der Vollmacht erfolgt durch Erklärung gegenüber dem Bevollmächtigten oder dem Dritten, demgegenüber die Vertretung stattfinden soll (§ 167 I BGB). Sie ist formlos wirksam.

Allerdings kann der Kündigungsnehmer die Kündigung unverzüglich zurückweisen, wenn der Bevollmächtigte eine Vollmachtsurkunde nicht vorlegt.

Diese Zurückweisung ist freilich ausgeschlossen, wenn der Vollmachtgeber den anderen von der Bevollmächtigung in Kenntnis gesetzt hatte. Es empfiehlt sich daher, den Arbeitnehmern, die zur Kündigung von Arbeitsverhältnissen berechtigten Personen bekanntzumachen, möglicherweise durch Aushang am schwarzen Brett.

Nicht erforderlich ist dies, wenn der Prokurist des Arbeitgebers eine Kündigung ausspricht. Er muß auch keine Vollmachtsurkunde vorlegen, denn nach dem Urteil des BAG vom 11.7.91 – gilt die Publizität des Handelsregisters gem. § 15 Abs. 2 HGB auch für Arbeitsverhältnisse. Dies gilt auch, wenn der Prokurist nicht mit einem die Prokura andeutenden Zusatz zeichnet.

Leider kommt es in der Praxis sehr häufig vor, daß eine zum Ausspruch der Kündigung berechtigte Person einfach einen Mitarbeiter – z.B. Sekretärin anweist, eine Kündigung zu schreiben und zu unterschreiben. Diese Kündigung ist – die unverzügliche Zurückweisung der Kündigung durch den Arbeitnehmer vorausgesetzt – auf jeden Fall unwirksam. Zur Vermeidung von Problemen empfehlen wir in diesem Fall, der Sekretärin einige Blankovollmachten zu hinterlassen, die sie dann an die Kündigungserklärung heften kann.

Auf gar keinen Fall aber sollte man durch den Zusatz „i.A.“ oder „i.V.“ schlafende Hunde wecken, ohne eine Vollmachtsurkunde beigelegt zu haben.

WEITERBILDUNGSDATENBANK „KURS DIREKT“

„Kurs direkt“ ist gegenwärtig die umfangreichste Datenbank im Bereich des Aus- und Weiterbildungsangebotes in der Bundesrepublik. Die Eintragung als Anbieter sowie die Recherche als Nutzer ist *kostenfrei*. „Kurs direkt“ wird betrieben im Auftrag der Bundesanstalt für Arbeit vom Institut der deutschen Wirtschaft, Köln.

Wie jede Datenbank, so lebt auch „Kurs direkt“ von der Nutzung des Datenbankangebotes sowohl seitens der Bildungsträger wie auch der Nachfrager nach Bildung. Nach umfassender Prüfung des Konzeptes und der bisherigen (kurzen) Erfahrungen mit „Kurs direkt“ können wir Ihnen die Benutzung empfehlen.

Detailliertere Fragen können Ihnen die Betreiber der Datenbank beantworten:

Institut der Deutschen Wirtschaft
Datenbank „Kurs direkt“
Postfach 51 06 69
5000 Köln 51
Telefon (02 21) 3 76 55-28 oder -29
Telefax (02 21) 3 76 55-56

RECHTSFRAGEN

URLAUB

Jeder Arbeitnehmer hat in jedem Urlaubsjahr einen nicht abdingbaren Anspruch auf Urlaub unter Fortzahlung der ihm zustehenden Bezüge. Das Urlaubsjahr ist das Kalenderjahr. Rechtsgrundlage sind primär das Bundesurlaubsgesetz und der Manteltarifvertrag für die Arbeitnehmer in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels, derzeit die Fassung gültig ab 1. Januar 1991. Weitere Regelungen finden sich im Jugendarbeitsschutzgesetz, Schwerbehindertengesetz, Bundeserziehungsgeldgesetz und Arbeitsplatzschutzgesetz.

Wartezeit

Der tarifliche Urlaubsanspruch entsteht erstmalig nach einer ununterbrochenen Dauer des Arbeitsverhältnisses von sechs Monaten. Nach Ablauf der Wartezeit kann der im Kalenderjahr erworbene volle Urlaubsanspruch geltend gemacht werden.

Urlabsdauer

Ab 1. 1. 1993 beträgt der Urlaubsanspruch für alle Arbeitnehmer und Auszubildenden in den bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels ohne Rücksicht auf das Alter 30 Arbeitstage.

Teilurlaub

Im Falle des Beginns bzw. der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses während des Kalenderjahres erhält der Arbeitnehmer pro vollen Monat der Betriebszugehörigkeit 1/12 des Jahresurlaubs.

Zeitliche Festlegung

Entgegen dem landläufigen Sprachgebrauch wird der Urlaub nicht vom Arbeitnehmer „genommen“, sondern vom Arbeitgeber **gewährt**, das heißt, er unterliegt dem Direktionsrecht des Arbeitgebers. Bei der zeitlichen Festlegung sind natürlich die Urlaubswünsche des Arbeitnehmers zu berücksichtigen, es sei denn, daß ihrer Berücksichtigung dringende betriebliche Be lange oder Urlaubswünsche anderer Arbeitnehmer, die unter sozialen Gesichtspunkten den Vorrang verdienen, entgegenstehen.

Ist im Betrieb ein Betriebsrat vorhanden, so ist zu beachten, daß die Aufstellung allgemeiner Urlaubsgrundsätze mitbestimmungspflichtig ist. Auch für die Festlegung von Betriebsurlaub ist das Einverständnis des Betriebsrats erforderlich (Betriebsvereinbarung).

Urlaubsentgelt

Das Urlaubsentgelt bemäßt sich nach dem durchschnittlichen Arbeitsverdienst, den der Arbeitnehmer in den letzten 13 Wochen vor Beginn des Urlaubs erhalten hat. Einzurechnen sind auch geleistete Überstunden einschließlich der gezahlten Zulagen und Provisionen.

Einmalige Sonderzuwendungen, wie Gratifikationen, Jubiläumsgelder, Tantienmen usw. sind dagegen **nicht** hinzurechnen.

Übertragung

Der Urlaub muß im laufenden Kalenderjahr gewährt und genommen werden. Eine Übertragung des Urlaubs auf das nächste Kalenderjahr ist nur statthaft, wenn dringende betriebliche oder in der Person des Arbeitnehmers liegende Gründe dies rechtfertigen. Dann aber muß in den ersten drei Monaten des folgenden Kalenderjahres der Urlaub gewährt und genommen werden.

Ausnahmsweise darf von diesen Vorschriften abgewichen werden, wenn die entsprechende Zeitspanne von der Wartezeit abgedeckt wird: Bei Eintritt eines Arbeitnehmers am 1. 10. endet ja die Wartezeit erst am 31. 3. des Folgejahres – in dieser Zeit entstandener Urlaubsanspruch kann natürlich erst nach Ablauf der Wartezeit eingebbracht werden.

Auch wenn der Arbeitnehmer den ihm zustehenden Urlaub vor dem Beginn des **Erziehungsurlaubs** nicht oder nicht vollständig erhalten hat, muß der Arbeitgeber den Resturlaub nach dem Erziehungsurlaub im laufenden oder im nächsten Urlaubsjahr gewähren.

Entsprechendes gilt für den Fall der Einberufung des Arbeitnehmers zum → Wehrdienst.

Verfall

In allen übrigen Fällen verfällt der Urlaub nach Ablauf des Übertragungszeitraums 31. 3. des Folgejahres **ersatzlos**.

Längere Krankheit des Arbeitnehmers

Nach der aktuellen Rechtssprechung des Bundesarbeitsgerichts erwirbt ein Arbeitnehmer jeweils im Kalenderjahr allein durch seine Betriebszugehörigkeit den Urlaubsanspruch, auch wenn er im Urlaubsjahr wegen längerer Arbeitsunfähigkeit nur eine ganz geringe oder gar keine Arbeitsleistung erbringen konnte. Jedoch besteht der Anspruch des Arbeitnehmers ab Gewährung von Erholungsurlaub nur jeweils während des Kalenderjahres bzw. bis zum Ende des sog. Übertragungszeitraums. Mit dessen Ablauf am 31. März des Folgejahres erlischt der Jahresurlaub aus dem Vorjahr **ersatzlos**. (Urteile BAG vom 13. 5. 1982 – 6 AZA 12/80, 360/80 und 584/80).

Wird ein Arbeitnehmer vor dem Ende des Übertragungszeitraums wieder arbeitsfähig, so verfällt sein Urlaubsanspruch nur insoweit nicht, als er tatsächlich noch genommen werden kann (z.B. Resturlaub 20 Arbeitstage – nach Ende der Arbeitsunfähigkeit verbleiben noch 10 Arbeitstage bis zum 31. 3.: 10 Tage Urlaub verfallen).

Erkrankung während des Urlaubs

Erkrankt ein Arbeitnehmer während des Urlaubs, so werden die durch ärztliches Zeugnis nachgewiesenen Tage der Arbeitsunfähigkeit auf den Jahresurlaub nicht angerechnet. Der Arbeitnehmer muß aber nach Beendigung der Krankheit bzw. des festgelegten Urlaubs zur Arbeit erscheinen – eine eigenmächtige Verlängerung durch den Arbeitnehmer um die Tage der Arbeitsunfähigkeit ist nicht möglich. Vielmehr ist die Gewährung des Resturlaubs zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer neu zu vereinbaren.

Urlaubsabgeltung

Kann der Urlaub wegen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses nicht in Natur eingebraucht werden, so ist er abzugelten. Der Wert eines Urlaubstages errechnet sich wie

folgt: Durchschnittlicher Verdienst der letzten 3 Monate : 65.

Eine Abgeltung während des Bestandes eines Arbeitsverhältnisses ist unzulässig. Der Arbeitnehmer könnte trotz des empfangenen Abgeltungsbetrages seinen Urlaub in Natur verlangen – der Arbeitgeber könnte den bezahlten Betrag aber nicht zurückfordern.

Rückzahlung

Scheidet ein Arbeitnehmer aufgrund eigener Krankheit oder infolge fristloser Entlassung durch den Arbeitgeber vor Beendigung des Urlaubsjahres aus, so hat er dem Arbeitgeber den zuviel genommenen Urlaub anteilig zurückzuzahlen, es sei denn, das Ausscheiden erfolgt wegen Invalidität.

Teilzeitbeschäftigte

Teilzeitbeschäftigte erhalten ebenfalls Urlaub, und zwar im Verhältnis zur tariflichen Arbeitszeit.

Wird ein Arbeitnehmer an allen Arbeitstagen (Montag bis Freitag) beschäftigt, wenn auch bei einer reduzierten Stundenanzahl, so ändert sich die → Urlaubsdauer nicht. Bei Arbeitnehmern, die regelmäßig an einem oder mehreren Tagen in der Woche nicht arbeiten, zählen auch die arbeitsfreien Tage als Urlaubstage mit.

Anders kann man dies auch so rechnen: individueller Urlaubsanspruch = Urlaubstage : 5 × individuelle Arbeitstage.

Mutterschutz

Wegen der Schutzfristen nach dem Mutterschutzgesetz vermindert sich der Jahresurlaub einer Arbeitnehmerin nicht.

Lediglich wenn die Arbeitnehmerin den Erziehungsurlaub in Anspruch nimmt, kann der Arbeitgeber den Erholungsurlaub für jeden vollen Kalendermonat des Erziehungsurlaubs um 1/12 kürzen. (Siehe auch → Übertragung)

Wehrdienst

Bei der Ableistung des Grundwehr- oder Ersatzdienstes kann der Arbeitgeber ebenfalls den Jahresurlaub für jeden vollen Kalendermonat des Grundwehr- oder Ersatzdienstes um 1/12 kürzen. (Siehe auch → Übertragung)

Schwerbehinderte

Schwerbehinderte mit einer Behinderung von mindestens 50% haben Anspruch auf einen Zusatzurlaub von 5 Arbeitstagen im Jahr.

Hervorzuheben ist, daß vorstehende Ausführungen, insbesondere hinsichtlich → Übertragung, → Verfall, → längere Krankheit des AN auch für diesen Zusatzurlaub gelten.

Tarifliches Urlaubsgeld

Höhe: Arbeitnehmer und Auszubildende, die das 18. Lebensjahr vollendet haben, erhalten für ihren ab dem 7. Monat der Betriebszugehörigkeit entstehenden Urlaubsanspruch ein zusätzliches Urlaubsgeld von DM 27,50 für jeden tariflichen Urlaubstag. (Beispiel: Ein Arbeitnehmer, der am 1. Januar in den Betrieb eintritt, erhält für 6/12 des Jahresurlaubs das zusätzliche Urlaubsgeld – aber den vollen Jahresurlaub → Wartezeit).

Jugendliche Arbeitnehmer und Auszubildende, die das 18. Lebensjahr noch nicht vollendet haben, erhalten ab dem 7. Monat der Betriebszugehörigkeit ein pauschales Urlaubsgeld pro volles Urlaubsjahr in Höhe von DM 220,-. Besteht der Urlaubsanspruch nicht für das volle Kalenderjahr, so wird das pauschale Urlaubsgeld für jeden fehlenden Monat um 1/2 gekürzt. (Beispiel: Eintritt des Jugendlichen am 1. 4.: Urlaubsgeld 3/12 aus DM 220,-, dagegen Urlaubsanspruch 9/12).

Teilzeitbeschäftigte

Teilzeitbeschäftigte erhalten ein Urlaubsgeld im Verhältnis ihrer tatsächlichen Arbeitszeit zur tariflichen Arbeitszeit. (Beispiel: Eine Teilzeitkraft arbeitet pro Arbeitstag 4 Stunden, also 20 Wochenstunden; Urlaubsgeld 27,50 × 30 : 38,5 × 20)

Fälligkeit

Das ganze Urlaubsgeld ist vor Urlaubsantritt zu zahlen. Es wird fällig, wenn mindestens die Hälfte des dem Arbeitnehmer tariflich zustehenden Urlaubs gewährt und genommen wird. Ein anderer Fälligkeitstermin kann vereinbart werden.

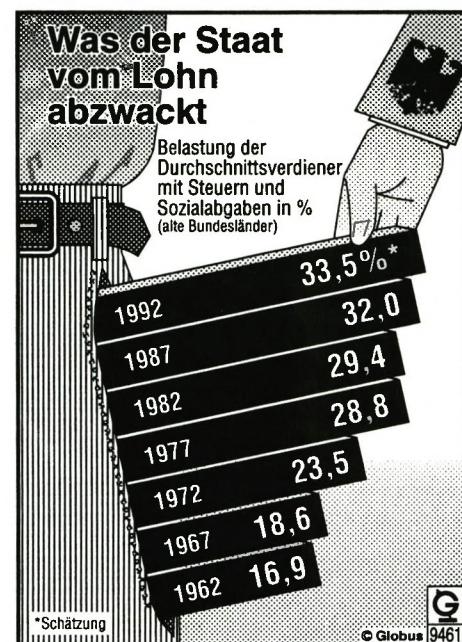
Erlöschen

Für das Erlöschen des Anspruchs auf zusätzliches Urlaubsgeld gelten die selben Bedingungen wie für das Erlöschen des Ur-

laubsanspruches. (Siehe insbesondere bei Urlaub, → Übertragung, → Verfall, → längere Krankheit des Arbeitnehmers).

Rückzahlung

Scheidet ein Arbeitnehmer vor Beendigung des Urlaubsjahres nach Auszahlung des Urlaubsgeldes aus, so hat er dem Arbeitgeber das zuviel bezahlte Urlaubsgeld anteilig, bei verschuldeten fristloser Entlassung oder bei vertragswidriger Lösung des Arbeitsverhältnisses in voller Höhe zurückzuzahlen, es sei denn, das Ausscheiden erfolgt wegen Invalidität. Eine Einbehaltung bei der Endabrechnung ist zulässig. Tantiemen usw. sind dagegen nicht hinzuzurechnen.



VIER MONATE IM JAHR FÜR DEN STAAT

In den 60er Jahren gab sich der Staat noch bescheiden. 1962 kassierte er von den Arbeitnehmerverdiensten durchschnittlich knapp 17 Prozent Einkommensteuer und Sozialabgaben (also Abgaben zur Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung). Doch im Laufe der Zeit wurde der Zugriff immer rigorosier - trotz mehrmaliger Steuersenkungen in den letzten Jahren. Heute fließt rund ein Drittel des Bruttoverdienstes in die Kassen des Finanzamtes und der Sozialversicherung. Dies bedeutet: Im Durchschnitt arbeitet jeder Verdienster vier Monate pro Jahr für den Staat.

STEUER UND VERKEHR

AUSSTIEG DER SPEDITION AUS DEM PALETTEN-TAUSCHVERFAHREN?

Aus dem betrieblichen Alltag ist die Palette nicht mehr wegzudenken. Sie wird als Transportverpackung, als Ladehilfsmittel oder als Lagerfläche eingesetzt.

Bereits Ende der fünfziger Jahre wurde von der Deutschen Bundesbahn, der Spedition und den Verbänden der Wirtschaft, der Gedanke eines Paletten-Pools in die Tat umgesetzt. Sinn und Zweck dieses Pools war es, einen möglichst einfachen und unbürokratischen Tausch genormter Paletten vorzunehmen. Dieser Zug-um-Zug-Tausch von Pool-Paletten ist der Prototyp für die Verwendung von mehrwegfähigen Transportverpackungen.

Vor gut einem Jahr hat nun das Speditions gewerbe durch seinen Verband erklärt, daß es zum 30. Juni 1992 aus dem Palettentauschverfahren im Spediteur-Sammelgutverkehr aussteigen werde. Begründet wurde diese Maßnahme vor allem mit den enorm angestiegenen Kosten für die Überwachung des Palettentausches, für die Reparatur schadhafter Paletten und für den Ersatz zerstörter oder verloren gegangener Paletten. Des weiteren konnte die unverbindlich empfohlene Tauschgebühr für Paletten nicht am Markt durchgesetzt werden, was bedeutet, daß überhaupt keine Tauschgebühr bezahlt wird. Hier liegt das eigentliche Problem: Die Speditionen wollen mehr Geld, die Frachtzahler halten dagegen die gezahlten Speditionsentgelte für angemessen und auskömmlich auch unter Einschluß des Palettentauschs.

Weder zu einer gesonderten Vereinbarung über den Palettentausch noch zur gesonderten Zahlung einer Palettentauschgebühr wird ein Anlaß gesehen.

Gespräche mit dem Bundesverband Spedition und Lagerei (BSL) über eine Fortführung des Palettentausches haben zunächst zu keinerlei Verständigung geführt. Erst in letzter Minute haben sich die Verbände der Wirtschaft und der Spedition Anfang Juni auf eine gemeinsame Erklärung verständigt.

Vorläufige Fortsetzung des Palettentausches

Die gemeinsame Erklärung, die Anfang Juni von den Gremien der Spedition gebilligt wurde, umfaßt folgende vier Eckpunkte:

1. Die Spedition erklärt ihre Bereitschaft, das Palettentauschverfahren bis zum 30.06.1993 weiterzuführen.
2. Die Verlader-Verbände erkennen die Notwendigkeit an, daß zur Rettung des Palettentauschverfahrens ab sofort die Palettentauschgebühren gemäß Tarif SP 51 der Bedingungen und Entgelte für den Spediteur-Sammelgutverkehr gezahlt werden müssen. Die Verlader-Verbände weisen ihre Mitglieder nachdrücklich darauf hin.
3. Im Januar 1993 prüfen die Spitzerverbände und der BSL, inwieweit die verladende Wirtschaft im zweiten Halbjahr 1992 ihre Bereitschaft erhöht hat, der Zahlung einer Tauschgebühr nachzukommen.
4. Stellen die Spitzerverbände und der BSL fest, daß sich die Zahlungsbereitschaft für die durchgeführte Nebenleistung „Palettentausch“ nicht entscheidend verbessert hat, wird im Einvernehmen der beiden Parteien keine Möglichkeit mehr gesehen, das Palettentauschverfahren in der bisherigen Form über den 30.06.1993 hinaus aufrechtzuerhalten.

Punkt 2 dieser Erklärung bedarf einer besonderen Erläuterung, weil er mißverständlich ist. Die erwähnten Palettentauschgebühren gemäß Tarif SP 51 der Bedingungen und Entgelte für den Spediteur-Sammelgutverkehr sind weder Gebühren noch Tarif, sondern es handelt sich dabei um eine beim Bundeskartellamt in Berlin angemeldete **unverbindliche Preisempfehlung des BSL**.

Es sind deshalb Versender und Spediteure völlig frei in der Gestaltung des Speditionsvertrags bezüglich Umfang der Leistung und Höhe des zu zahlenden Entgelts. Eine Verpflichtung zur gesonderten Ausweisung und Vereinbarung der Nebenleistung „Palettentausch“ gibt es

ebensowenig wie eine Pflicht zur Zahlung einer Palettentauschgebühr. Dies ist der einzelvertraglichen Gestaltung ausschließlich vorbehalten. Ebenso kann geregelt werden, daß im vereinbarten Speditionsentgeld pauschal ein anteiliges Entgelt für den Palettentausch enthalten ist. Soweit bei Warenbezügen auf Paletten die Lieferung „frei Haus“ vereinbart ist, sollte bereits beim Einkauf mit dem Lieferanten übereinstimmend klargestellt werden, daß die Frankatur-Vorschrift „frei Haus“ auch den Palettentausch mit einschließt.

EINE ENTSCHEIDUNG ZWISCHEN C- BZW. D-NETZ

Eine Entscheidung zwischen C- bzw. D-Netz kann nur unter Berücksichtigung des individuellen Kommunikationsbedarfs der nächsten zwei Jahre getroffen werden: Flächendeckend in Deutschland ist vorläufig nur das C-Netz, während das technisch modernere D-Netz jetzt nach und nach in Ballungsgebieten und entlang wichtiger Verkehrswege verfügbar wird. Die zukünftigen Vorteile des D-Netzes ergeben sich insbesondere aus der Möglichkeit des einheitlichen mobilen Telefonierens in 18 europäischen Ländern und aus den vielfältigen zusätzlich angebotenen Dienstleistungen.

DIE UMSATZSTEUER- IDENTIFIKATIONS-NUMMERN

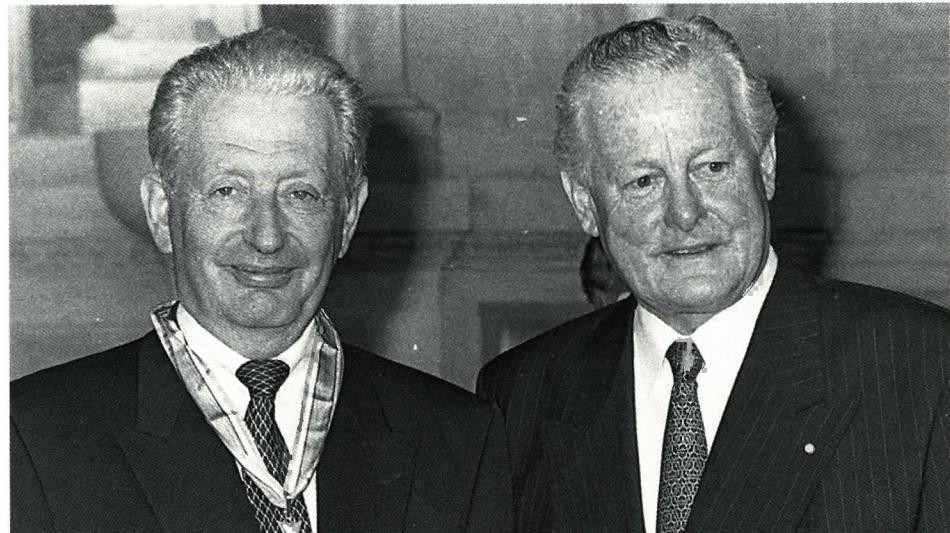
Die Umsatzsteuer-Identifikations-Nummern für alle deutschen Unternehmen mit Handelsbeziehungen zu anderen EG-Staaten wird ab September vom Bundesamt für Finanzen, Industriestraße 6, 6630 Saarlouis, vergeben, das seine Arbeit im August aufnimmt. Firmen, die schon jetzt mit anderen Mitgliedsstaaten handeln, erhalten die Nummer automatisch, wenn in der Umsatzsteuervoranmeldung, die dem Finanzamt spätestens am 15.8.1992 vorliegen muß, in der Zeile 18 die Kennzahl 60 = vermerkt ist. Ansonsten wird die Nummer auf schriftlichen Antrag unter Angabe von Namen, Anschrift, Steuer-Nr. und Finanzamt erteilt.

BAYERISCHER VERDIENSTORDEN FÜR HELMUT HARTMANN

Mit dem Bayerischen Verdienstorden ausgezeichnet wurde Präsident Senator Helmut Hartmann, Augsburg.

Mit dieser Auszeichnung finden die hohen Verdienste von Helmut Hartmann um den Bayerischen Groß- und Außenhandel, dessen Präsidium er bereits seit 1971 angehört, ihre Würdigung. Mit besonderem Engagement widmet sich Senator Hartmann dem Ausbau der Positionen des mittelständischen Groß- und Außenhandels in Bayern, insbesondere auch in den neuen Bundesländern sowie den Großhandelsstrukturen im Europäischen Binnenmarkt. Überdies ist Helmut Hartmann Vizepräsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) und gehört dem Vorstand der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern (VAB) an. Senator Helmut Hartmann bekleidet weitere hohe Ehrenämter in Fach- und Spitzengremien in Bayern und auf Bundesebene.

Neben seiner erfolgreichen wirtschaftlichen und unternehmerischen Tätigkeit setzt sich Helmut Hartmann mit dem von



Präsident Hartmann: ausgezeichnet durch Ministerpräsident Streibl (r.)

ihm begründeten Verein „Brunnenhof“ für Kinder und Jugendliche in geistig-seelischer, körperlicher oder sozialer Notlage ein. Zu den Zielsetzungen des „Brunnenhof“

gehören auch Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen für Langzeitarbeitslose sowie die Wiedereingliederung schwer vermittelbarer Menschen in den Arbeitsprozeß.

WELTHANDEL

WIRTSCHAFTSMINISTER LANG PRÄSENTIERT WIRTSCHAFTSPARTNER UNGARN

Die Fortschritte Ungarns auf dem Weg in die Marktwirtschaft lobte Bayerns Wirtschaftsminister August R. Lang beim Wirtschaftsforum Ungarn in München. „Mit mehr als 100 Gesetzen hat das ungarische Parlament die Rahmenbedingungen für die Marktwirtschaft gebildet“, sagte der Minister bei der Eröffnung der Veranstaltung. Preisliberalisierung, Importliberalisierung, Privatisierung, Bankengesetz seien wichtige Etappen, die Ungarn zurückgelegt habe. Lang unterstrich die erfreuliche Entwicklung des ungarischen Außenhandels. Lang: „Die Ungarn haben es geschafft, die Verluste durch den Wegfall des RGW-Wirt-

schaftsraumes zu kompensieren und die Hälfte der Ausfuhren mit EG-Ländern abzuwickeln.“ Durch den Abschluß des Interim-Abkommens zwischen Ungarn und der EG sei die Republik an der Donau mehr an den europäischen Binnenmarkt herangerückt. „Bayern ist für Ungarn nicht nur das Tor nach Deutschland, sondern das Tor zur EG“, meinte Lang.

Der ungarische Minister für Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Béla Kádár, erläuterte in seinem Referat den ungarischen Weg zur Marktwirtschaft. Bayerische Unternehmer berichteten über ihre Erfahrungen bei Kooperationen und Investitionen in Ungarn. Insbesondere als positiv wurde der sehr willige und lernfähige Arbeiterschaft herausgestellt, den man im gewerblich-technischen Bereich schnell auf

West-Niveau anheben könne. Beklagenswert sei allerdings die mangelnde kaufmännische Ausbildung der Mitarbeiter, deren Schulung wohl auch noch längere Zeit in Anspruch nehmen würde.

In der anschließenden Diskussion wurden von den Teilnehmern insbesondere folgende Probleme bei Investitionen in Ungarn herausgestellt:

1. Die mangelnde Banken-Kompetenz
2. die Schwierigkeiten beim Grundstücksverkauf
3. die mangelhafte Infrastruktur
4. die verspätete Vergabe von Importlizenzen
5. die ungünstigen Kreditkonditionen.

FIRMENPORTRAIT

PRESSE SCHISSL REGENSBURG – EIN STARKES TEAM

Firmengründerin **Paula Schiessl** erhielt 1946 die Lizenz für „Distribute and sell newspapers, books and periodicas“ von der amerikanischen Militärregierung. Zusammen mit ihrem Sohn **Alfons**, unserem langjährigen verdienten Vorstandsmitglied und Vorsitzenden des Öffentlichkeitsarbeitsausschusses, startete sie in Regensburg mit dem Zeitschriftenvertrieb. Seit Oktober 1948 firmierte man unter **PRESSE SCHISSL KG**, 1967 wurde das Unternehmen in eine GmbH & Co. KG umgewandelt.

Stürmische Entwicklung

Was mit Kiosk- und Straßenverkauf begann, präsentierte sich heute als ein mittelständisches Großhandelsunternehmen. Einzelhändler in fast der gesamten Oberpfalz und großen Teilen Niederbayerns werden täglich mit aktuellen Presse-Erzeugnissen versorgt.

Die stürmische Entwicklung auf dem bundesdeutschen Pressemarkt zwang das Unternehmen in den 60er und 70er Jahren zu mehreren Standortwechseln. Einige Betriebsteile mußten sogar ausgelagert werden.

1978: Neubau in Königswiesen

Mit dem Einzug in Regensburg-Königswiesen wurde das Unternehmen wieder zusammengeführt. Auf einer Grundfläche von über 9.000 qm entstand ein gewerblicher Zweckbau, der den Notwendigkeiten des Unternehmens aber auch den städtebaulichen Anforderungen gerecht wurde. Die verkehrstechnisch günstige Lage am Autobahnkreuz Regensburg-Süd garantiert seitdem einen schnellen Warenan- und -abtransport. Die tägliche Anlieferung beim Einzelhändler wurde dadurch erheblich erleichtert.

Der Zeitschriftenvertrieb

Insgesamt werden mehr als 50 Touren von Regensburg aus zentral gesteuert. Die Bereiche Deggendorf und Passau bedienen wir wegen der zu großen Entfernung dezentral. Mit Ausnahme von 4 eigenen Regensburger Touren, stehen für die Auslieferung mehr als 30 Speditionen unter Vertrag.

Jede Woche befördern Fahrzeuge auf einer Strecke von über 40.000 km (Das ist eine Reise nahezu um die ganze Welt!) ca. 1,5 Mio. Presse-Erzeugnisse.

Die **PRESSE SCHISSL**-Expedition verarbeitet gegenwärtig mehr als 3.000 Pakete im Tag- und ca. 1.700 Pakete im Nacht-dienst. Dies ergibt eine tägliche Last von insgesamt 60 - 80 Tonnen. Um diese gewaltige Leistung erbringen zu können, hat **PRESSE SCHISSL** seit März 1988 eine neue Kommissionierungsanlage. Förderbänder, Rollenbahnen und vollautomatische Verpackungsmaschinen beschleunigen so den Warenfluß. Der Weg von der Druckmaschine bis ins Verkaufsregal wurde dadurch verkürzt.

Seit Oktober 1990 nutzt **PRESSE SCHISSL** mit dem „**VERIPAK**“-Wiege-system modernste Technik im Dienste des Einzelhandels. Packdifferenzen werden jetzt durch einen Soll-Ist-Gewichtsvergleich der fertig kommissionierten Versandpakete sofort erkannt, der Einzelhändler bekommt somit fehlerfreie Pakete.

An der leistungsfähigen Datenverarbeitungsanlage sind derzeit über 50 Bildschirme und Personal-Computer angeschlossen. Sämtliche wichtige Daten sind jederzeit ab-

Erinnerungen an die Anfangszeit ▼

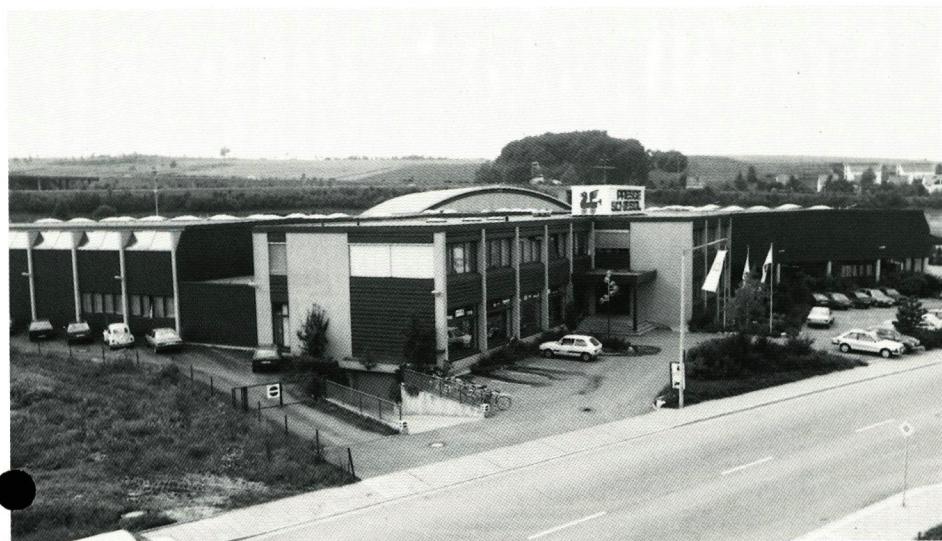
rufbar. Ein schnelles Reagieren auf die sich ständig verändernden Marktbedingungen ist somit gewährleistet.

Modernste EDV-Software unterstützt eine verantwortungsbewußte Disposition dieser enormen Liefermenge. Die laufende Auswertung von Liefermenge und Remise führt zur absoluten Verkaufszahl. Eine vollständige Markttransparenz im Vertriebsgebiet wird dadurch gewährleistet.



Ein Kiosk aus den fünfziger Jahren ▲





Das moderne Betriebsgebäude ▲

Ein Blick auf das Angebot ▼



Für jeden Leser ist etwas dabei ▼



Das Vertriebsgebiet

In der Bundesrepublik hat sich der Presse-Großhandel auf der Grundlage der gebietsbezogenen Alleinauslieferung als effektivste Vertriebsart herausgestellt und durchgesetzt.

Das PRESSE SCHIESSL-Vertriebsgebiet erstreckt sich über eine Fläche von ca. 10.000 qkm. In diesem Gebiet wohnen etwa 1,2 Millionen Menschen. Gemessen an der Kaufkraft liegt dieses Vertriebsgebiet unter dem Bundesdurchschnitt. Um so größer sind deshalb die Anstrengungen, den Pressehändler vor Ort individuell zu stärken. Dies geschieht durch kundenorientierte Service- und Sortimentsstrategien sowie eingehende Warenpräsentations-Beratung. Zuständig dafür sind fachkundige PRESSE SCHIESSL-Außendienstmitarbeiter.

Zahlen zum Verkaufsgebiet

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| Einwohner | 1.171.605 |
| Haushalte | 470.985 |
| Quadratkilometer | 10.336 |
| Vollkunden | 1.615 |
| Tageszeitungskunden | 105 |
| Verkaufsstellen/Sonntagszeitungen | 88 |
| Spezialverkaufsstellen | 50 |
| Sonntagshändler | 320 |
| Gesamtkunden | ca. 2.200 |
| Kilometer wöchentlich | 41.322 |
| Touren | 49 |
| Bewegte Exemplare je Woche | 2.043.571 |
| Stückremission | 28% |
| Gesamttitelpalette | 2.004 |

Inhaberschaft

Als Personengesellschaft gegründet, liegt die Inhaberschaft seit dem ersten Tag ausschließlich in den Händen der Familie Schiessl (3. Generation). Inhaber der Familiengesellschaft Presse-Schiessl GmbH & Co. KG sind **Werner** und **Wolf-Dieter Schiessl**. Sie lenken als gleichberechtigte Geschäftsführer mit ihrem Vater **Alfons** die Geschicke des Unternehmens.

Also: PRESSE SCHIESSL – dahinter steckt ein starkes Team. ■

Wir veröffentlichen regelmäßig ein „Firmenporträt“, mit dem sich eine unserer Mitgliedsfirmen vorstellen kann.

Firmen, die bereit sind, sich im Rahmen dieser Veröffentlichungsreihe zu beteiligen, wenden sich bitte an die Hauptgeschäftsstelle. Wir gehen gerne auf Ihren Vorschlag ein.

DER LGA WAR DABEI

1. Juli
Abschlußfeier und Zeugnisüberreichung
Handelsfachwirte: *Frau Deutsch*
2. Juli
Öffentliche Kundgebung des Landesverbands
der Bayerischen Industrie: *Präsident Hartmann, Herr Sattel*
- Gesellschafterversammlung der Kapitalbe-
teiligungsgesellschaft: *Herr Kahlich*
6. Juli
Grundsatzgespräch mit der Gesellschaft
für Konsumforschung, Nürnberg: *Herr Scheuerle, Herr Sattel*
- Vorbereitung Berufsbildungskongreß in
Nürnberg: *Frau Deutsch*
7. Juli
Vorstandssitzung des Bildungszentrums
des Bayerischen Handels, Nürnberg: *Herr Müller-Lotter, Herr Sattel*
9. Juli
Sitzung des Bürgschaftsausschusses
unserer Kreditgarantiegemeinschaft: *Herr Sattel*
- Gesellschafterversammlung der Mediengesellschaft für die bayerische Wirtschaft:
Herr Sattel
13. Juli
Bayer. Wirtschaftstag 1992 in Nürnberg mit
dem Thema „Bayerns Wirtschaft in Europa –
Chance und Herausforderung“: *Vize-
präsident Scheuerle, Herr Wiedemann*
14. Juli
Sitzung der LGA-Erfa-Gruppe Augsburg
unter der Leitung von *Präsident Hartmann*
15. Juli
Süddeutscher Arbeitskreis „Technische
Chemikalien“, München: *Herr Mackholt*
16. Juli
Berufsbildungsausschuß VAB:
Frau Deutsch
17. Juli
Sitzung zur Vorbereitung des 5. Bayer.
Berufsbildungskongresses, IHK Nürnberg:
Frau Deutsch, Herr Wiedemann
- Vorstandssitzung des Bundesverbandes
Kunstgewerbe, Geschenkartikel und Wohn-
design unter der Leitung von *Herrn Adler*,
Nürnberg

IHK Nürnberg: Berufsbildungskongreß In-
formation: *Frau Deutsch*

19./20. Juli
Frauen-Symposium des Bayer. Wirtschaftsministeriums: *Frau Deutsch*

20. Juli
LBE-Delegierten-Versammlung, München:
Präsident Hartmann, Herr Sattel

21. Juli
Sitzung des Gesamtverbandes des Deut-
schen Spielwaren-Groß- und Außenhan-
dels, Nürnberg: *Herr Sattel, Herr Mackholt*

22. Juli
Festlicher Empfang anlässlich des 70. Ge-
burtstages unseres Präsidialmitgliedes
Dipl.-Kfm. Rudolf Schmidt, Augsburg

Sozialwahlen 1993, Informationsveranstal-
tung der VAG für Nordbayern in Kulmbach:
Herr Wiedemann

23. Juli
Sitzung der Großen Tarifkommission des
LGA unter der Leitung von *Herrn Schmidt*

27. Juli
Konferenz der „Südschiene“ mit den
Landesverbänden Baden-Württemberg,
Hessen und Bayern in Würzburg unter der
Leitung von *Präsident Hartmann*

28. Juli
Vorbereitung einer Großhandels-Struktur-
untersuchung mit den Herren Professoren
Dr. Tietz und Dr. Greipl: *Herr Sattel*

Sitzung des Handelsausschusses der IHK
für München und Oberbayern unter der Lei-
tung von *Herrn Dr. Wolfrum*

4./5. August
Sitzung der Geschäftsführer des Bundes-
verbandes des Deutschen Exporthandels:
Herr Sattel

6. August
Sitzung des LGA-Ausschusses für Betriebs-
wirtschaft und Verkehr unter der Leitung
von *Herrn Dr. Wolfrum*

11. August
Sitzung des LGA-Präsidiums unter der Lei-
tung von *Präsident Hartmann*

24./25. August
LGA Begleitung von Mitgliedsfirmen auf der
Frankfurter Herbstmesse

26. August
Sitzung des Ausstellerbeirates der Frank-
furter Herbstmesse: *Herr Adler, Herr Sattel*

BRANCHENLEXIKON

„Der Verband führt den Namen Bundesverband Flachglas – Großhandel, Isolierglas-herstellung, Veredlung e.V. (abgekürzt: BF). Er hat seinen Sitz in Köln. Erfüllungsort und Gerichtsstand sind Köln, das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.“ So lapidar formuliert Paragraph 1 der Satzung das Selbstverständnis des Verbands, um in schönster Juristenprosa fortzufahren: „Der Verband bezweckt die Vertretung und Förderung der gemeinsamen ideellen, fachlichen sowie der wirtschafts- und sozialpolitischen Interessen seiner Mitglieder unter Wahrung des Grundsatzes der Freiwilligkeit.“

Was sich heute als BF präsentiert, das füllt die trockenen Paragraphen mit Leben.

Als sich 1987 der Fachverband Flachglas veredelnde Industrie, der Bundesverband der Deutschen Isolierglas-hersteller e.V. und der Bundesverband des Deutschen Flachglas-Großhandels e.V. zum Bundesverband Flachglas zusammenschlossen, da stand nicht allein der Gedanke Pate, die Kommunikation unter den verwandten Fachverbänden auszuweiten, sondern auch der Wunsch nach der Zusammenführung der Kräfte von Handel und Produktion innerhalb einer Branche. Zweck und Absicht des neuen Verbands:

- Die Pflege und Förderung der Verbin-
dung zur Öffentlichkeit, zu Organen von
Bund und Ländern, zu Organisationen
von Lieferwerken und Verbrauchern
sowie zu dem Berufsstand nahestehenden
Vereinigungen im In- und Ausland.
- Der Meinungs- und Erfahrungsaus-
tausch zwischen den Mitgliedern und
der Information über alle regional und
fachlich interessierenden Fragen.
- Die Untersuchung von Mitteln und
Wegen, mit denen den Mitgliedern das
Erreichen eines Verkaufserfolgs be-
triebswirtschaftlich, steuerlich und
rechtlich erleichtert wird.

FLACHGLAS IN DEUTSCHLAND

- Der Einsatz von Mitteln und Möglichkeiten neuzeitlicher Methoden zu Strukturanalysen und zur Vorschau auf Marktentwicklungen.
- Die Förderung des Ausbildungsstandes der Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte der Mitglieder und der Schaffung der dazu erforderlichen Möglichkeiten und Einrichtungen.
- Die fachliche und wirtschaftliche Zusammenarbeit mit Organisationen der Glasindustrie, des Handels, des Handwerks und sonstiger Verbrauchergruppen.

Was den Verbandsgründern seinerzeit vor Augen stand, das ist nicht nur weitestgehend gelungen, sondern von der Aufwärtsentwicklung des neuen Verbands noch deutlich übertroffen worden.

301 Mitglieder und 26 Fördermitglieder zählt der Bundesverband Flachglas e.V. mittlerweile, darunter 23 Mitglieder aus 15 Orten in den neuen Bundesländern. Diese Zahlen zeigen, daß der Bundesverband seine Rolle als Forum und Sprachrohr der vertretenen Firmen erfolgreich übernimmt und weiterführt.

Gremien

Die Hauptversammlung ist eines der Gremien des BF, Vorstand, Beirat und Geschäftsführung sind die anderen. Die Hauptversammlung tritt mindestens einmal jährlich zusammen. Sie bestimmt die grundsätzlichen Richtlinien für die Arbeit des Verbands, sie wählt den Vorstand, die Beiratsmitglieder und die Kassenprüfer.

Zusammen mit maximal zwölf von der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern bildet der Vorstand den Beirat. Weitere Mitglieder können in den Beirat delegiert werden.

Geschäftsführung

Was die Hauptversammlung beschloß, das setzt nach den Weisungen des Vorstands die Geschäftsführung um. Die

Geschäftsstelle in Köln-Deutz erledigt die laufenden Arbeiten des Verbands und ist Ansprechpartner für seine Mitglieder. Verantwortlicher Leiter der Geschäftsstelle ist der Hauptgeschäftsführer, er übernimmt die rechtsgeschäftliche Vertretung des BF im Rahmen der ihm zugewiesenen Aufgabengebiete.

Beim Bericht der Geschäftsstelle auf der letzten Hauptversammlung etwa kristallisierte HGF Peter Seelig aus der umfangreichen Arbeit des Verbands fünf Themenschwerpunkte heraus: Schulung und Fortbildung, die neue Wärmeschutzverordnung, die Verpackungsverordnung, den Europäischen Binnenmarkt und die gewerbliche Ausbildung.

Neben der ständigen Ausschußarbeit veranstaltete der BF seit der Hauptversammlung 1991 neun Lehrgänge und Symposien. Insgesamt 240 Teilnehmer belegen, daß dieses Veranstaltungsangebot auf fruchtbaren Boden fiel. Auf Aufklärung und Sacharbeit setzte der BF auch bei seinen weiteren Tätigkeitschwerpunkten – Stichwort neue Wärmeschutzverordnung, Kohlendioxyd-Reduktion und Abfallentsorgung. Mit Blick auf Europa etwa stellte Seelig die neue BF-Broschüre zur Bauproduktenrichtlinie vor, die ab 1.1.1993 EG-weit Gültigkeit hat.

KELASA Flachglas-Förderungs-Dienst GmbH

Um den Service des Verbands für seine Mitglieder über die satzungsgemäß festgelegten Dienstleistungen hinaus erweitern zu können, gründete der BF die KELASA Flachglas-Förderungs-Dienst GmbH, ebenfalls mit Sitz in Köln.

Die KELASA dient in erster Linie dem Ankauf und Vertrieb von Werbematerial und Hilfsmitteln für die Mitgliedsfirmen aus der Flachglasbranche. So bietet die KELASA insbesondere über Sammelbestellaktionen kostengünstige Bezugsmöglichkeiten und wickelt die alljährlichen

BF-Seminare wie Verkaufsschulungen und technische Grundlehrgänge ab.

Arbeitsausschüsse und Fachkreise

Neben der Geschäftsstelle leisten die Arbeitsausschüsse und Fachkreise eine kontinuierliche Arbeit. „Ein Großteil der harten Ausschußarbeit geschieht im Verborgenen und ohne Applaus“, so Rüdiger Graap, Abteilungsleiter der BF-Geschäftsstelle, „doch ohne diese Säulen wäre der Verband nicht, was er heute ist.“

Zur Lage der Branche: Kein Grund zu Pessimismus

Zwar ist im Osten das gesamtwirtschaftliche Produktionsvolumen noch einmal um zwei Dritteln gefallen, doch beginnt das Wachstumsgefälle sich tendenziell zu drehen. Im Westen aber sei der Höhepunkt der Konjunktur überschritten. Die Zeichen des Konjunkturabschwungs: Preiskampf bei transformierten Produkten, Suche nach neuen Marktnischen, Unsicherheit in Investitionsfragen.

Dennoch ist für die Unternehmen der Branche auch 1992 noch mit einem Zuwachs in der Größenordnung von drei bis vier Prozent zu rechnen. Für übertriebenen Pessimismus besteht kein Anlaß. Die Westintegration Europas und Konsolidierung Ost werden neue Wachstumsimpulse aussenden. Wichtig ist, daß die Zeichen der Zeit erkannt werden, gemeinsam auf Verbandsebene arbeiten, Einzel- und Gruppeninteressen nicht ausufern lassen und die Mitglieder sich auf die Tugenden und Werte eines mittelständischen Unternehmers besinnen.

Angesichts des absehbaren Fachkräftemangels in einem zukunftsträchtigen Arbeitsfeld entwickelte der BF die Broschüre „Durchblick“, die es den Mitgliedern gestattet, in ihrem Umfeld Multiplikatoren und ausbildungswillige Schulabgänger mit einem attraktiven Medium anzusprechen, denn alle Aufgaben lassen sich in der Zukunft nur mit qualifizierten Mitarbeitern auch und gerade im gewerblichen Bereich bewältigen.

PERSONALIEN

PRÄSIDIALMITGLIED
RUDOLF SCHMIDT WURDE 70 JAHRE ALT

Mit einem festlichen Empfang verabschiedete der LGA sein Präsidiumsmitglied Dipl.-Kfm. **Rudolf Schmidt**, Fa. Wilhelm Kehr, Augsburg, am 22. Juli 1992, dem Tag seines 70. Geburtstags.

Präsident Senator **Helmut Hartmann** hielt die Laudatio auf den außerordentlich verdienten Jubilar und dankte **Rudolf Schmidt** für seine vielfachen ehrenamt-

lichen Tätigkeiten im Dienste der Wirtschaft, ganz besonders aber für die Verdienste um den LGA und den bayerischen Groß- und Außenhandel.

40 Jahre erfolgreiche Unternehmertätigkeit, diese aber auch als Hintergrund für seine vielfachen Aktivitäten im Ehrenamt. So war **Rudolf Schmidt** seit 1967 der Vorsitzende des Steuerausschusses und in



Strahlende Gesichter: Rudolf Schmidt (l.) und Präsident Senator Helmut Hartmann

dieser Eigenschaft Gesprächspartner bei vielen Diskussionsrunden mit öffentlichen Institutionen und Politikern. Die wichtigste Position die ein Arbeitgeberverband vergeben kann, nämlich die des Vorsitzenden der Großen und Kleinen Tarifkommission, füllte **Rudolf Schmidt** mit dem Gewicht seiner Persönlichkeit und seinen Kenntnissen sowie seiner Erfahrung voll aus. **Rudolf Schmidt** hat maßgeblich - oft tage- und nächtelang - verhandelt, nicht nur mit den eigenen Kolleginnen und Kollegen, sondern vor allen Dingen auch mit den Kontrahenten in der Tarifpolitik, den drei Gewerkschaften. Zu dieser Position gehört Augenmaß, Geduld, Kraft und Ausdauer, Energie, Wille zur Tat, aber auch die Fähigkeit zum Kompromiß, zum Ausgleich, zum Gespräch und zum Zuhören.

Rudolf Schmidt hat ein Konzept der Flexibilisierung entwickelt, was ganz besonders wichtig war, als das Thema „Arbeitszeitverkürzung“ auch im Großhandel

zur Diskussion stand. Dieses Schmidt'sche Modell ist nach wie vor Pate für ähnliche Vereinbarungen in der ganzen Bundesrepublik.

Seit 1977 gehört **Rudolf Schmidt** dem Präsidium an. Der Landesverband hat ihn 1992 mit der Goldenen Ehrenmedaille geehrt, der höchsten Auszeichnung, die der Verband vergeben kann. Für all seine Verdienste hat der Bundespräsident ihn 1989 mit dem Bundesverdienstkreuz Erster Klasse ausgezeichnet. Anerkennung darin fanden auch die übrigen vielfältigen ehrenamtlichen Tätigkeiten des Jubilars, seine Tätigkeit als Sozialrichter beim Sozialgericht Augsburg und seine Tätigkeit als Handelsrichter beim Landgericht Augsburg.

Die Industrie- und Handelskammer bedankte sich bei ihm im Jahre 1982 mit der höchsten Auszeichnung, der Verleihung des Goldenen Ehrenrings für seine Verdienste, die **Rudolf Schmidt** im Rahmen der Tätig-

keit für die Industrie- und Handelskammer Augsburg getan hatte. **Rudolf Schmidt** war maßgeblich für die Errichtung des neuen Kammergebäudes und seines Bildungszentrums in der Stettenstraße verantwortlich.

Rudolf Schmidt, so Präsident **Helmut Hartmann**, hat sich um den Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels verdient gemacht.

Im Rahmen der festlichen Veranstaltung überbrachte der Oberbürgermeister der Stadt Augsburg, Dr. Peter Menacher, Grüßworte sowie die vielen Freunde Rudolf Schmidts, die in launigen Ansprachen den Jubilar ehrten und feierten. Eine rundum stimmungsvolle Feier, an die alle Gäste ebenso gern wie an den Jubilar persönlich zurückdenken werden.

DR. UWE SCHWARTING, LEITER
DER BGA-GRUNDSATZABTEILUNG

Dr. Uwe Schwarting (40), Diplom-Volkswirt, hat am 1. Juni 1992 die neugeschaffene Grundsatzabteilung im Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), Bonn, übernommen. Die Arbeitsschwerpunkte sind Kommunikation, Umweltpolitik, Verkehr sowie Sonderaufgaben.

Uwe Schwarting war nach Abschluß seines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums in Köln und Bonn von 1976 bis 1978 wissenschaftlicher Assistent an der Universität Bonn. Es folgte eine fünfjährige Tätigkeit als stellvertretender wissenschaftlicher Geschäftsführer des Instituts für Mittelstandsforchung an der Universität Bonn. Von 1983 bis 1991 leitete er als Geschäftsführer den Bundesverband Junger Unternehmer (BJU). Uwe Schwarting war bis zu seinem Eintreten in den BGA Geschäftsführer der RESY-GMBH-Organisation für Werkstoff-Entsorgung in Darmstadt.

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER a. D.
ROLF PFRANG — 85 JAHRE

Der ehemalige Hauptgeschäftsführer unseres LGA, Herr **Rolf Pfrang**, vollendete am 25. Juli 1992 seinen 85. Geburtstag. Herr **Rolf Pfrang**, der sich nach wie vor bester Gesundheit erfreuen kann, hat als einer der Männer der „ersten Stunde“ unvergessene Aufbau- und Kärnerarbeit für den bayerischen Groß- und Außenhandel und seine Firmen geleistet. **Rolf Pfrang** hatte die Hauptgeschäftsführung des LGA rd. 30 Jahre inne. In dieser Zeit ist es ihm gelungen, sich als einer der „bewegenden Kräfte“ im deutschen Groß- und Außenhandel einen



Namen zu machen. Die große geistige Spannweite Herrn Pfrangs erlaubt ihm auch heute noch, sich nicht nur mit der Geschichte und der Vergangenheit, sondern auch mit den Ereignissen der Gegenwart sowie zukünftigen Entwicklungen zu beschäftigen und diese zu beurteilen.

Der Landesverband und der bayerische Groß- und Außenhandel sind **Rolf Pfrang** zu großem Dank für die langen Jahre der Aufbauarbeit verpflichtet und stellen ihm diesen Dank auch an dieser Stelle von ganzem Herzen ab. Wir wünschen **Rolf Pfrang** noch viele weitere glückliche Jahre sowie persönliches Wohlergehen und Gesundheit.

„HARTMANN, RÖDENTAL“ WEITER VERGRÖSSERT

Allen Grund zum Feiern hatte die Firma Hartmann, Papier- und Schreibwarengroßhandel in Rödental Mitte Mai. Das Lager wurde um weitere 1.000 qm vergrößert und steht nun mit 3.000 qm Gesamtbetriebsfläche dem Fachhandel und den Schreibwarenverkaufsstellen im Großraum Nordbayern und Thüringen/Sachsen zur Verfügung.

Seit jetzt über 40 Jahren (gegründet 1951) wurde hier ein Versorgungsunternehmen aufgebaut, welches für den Einzelhandel ein riesiges Programm von nunmehr über 25.000 Artikeln ständig vorrätig zur Verfügung hält. Mit sechs Zustellfahrzeugen wird eine flächendeckende Zustellung gewährleistet.

Mit viel Arbeitseinsatz der Familie Hartmann ist dieser Betrieb seit 1951 ständig ge-

wachsen und auch mit Hilfe tüchtiger Mitarbeiter, die einen oft selbstlosen Arbeitsmut an den Tag legten. Die Standortnachteile aufgrund der Teilung Deutschlands sind jetzt vorbei. Mit einer bestens funktionierenden EDV und einem ausgereiften Vollsortiment konnte man ohne viel Änderungen den Großraum Thüringen und einen Teil Sachsen mit übernehmen.

Einige Verkaufsstellen waren dem Seniorchef und Gründer Heinrich Hartmann noch bekannt aus der Zeit vor 1951, da er schon damals in gleicher Branche im Außendienst tätig war. Thüringen war schon vor 1945 sein Arbeitsgebiet.

1951 stand man also mit dem Rücken zur Wand und konnte nur nach Süden. Immer mehr Markenhersteller vertrauten auf eine



Von links: Jörg Falkenberg, Geschäftsführer der IHK, Coburg, Otto Stark, Metallbau Coburg, Ernst Eugen Kienle, Aufsichtsratsvorsitzender Eqopa e.G., Hubert Hartmann, Erika Hartmann, Siegfried Mösllein, Vizepräsident des Bayerischen Landtags, Heinrich Hartmann, Max Steger, Stadtverwaltung Rödental, Georg Meidenbauer, Verband Spielzeugindustrie

flächendeckende Großhandelstätigkeit der Firma Hartmann und so ging es ständig aufwärts.

Die wichtigsten Partner sind natürlich die Kunden, die Verkaufsstellen dieses Fachhandelssortiments.

Nun konnten diese weiteren Geschäftsräume, die sich auch für die Mitarbeiter als helle, freundliche Arbeitsplätze präsentieren, freigegeben werden. Auch eine umweltbewußte Warenversorgung, also der Vertrieb vieler Marken „aus einem Lager“, ist die Philosophie dieses Großhandels.

Als besondere Attraktion wurde der Bürgermeister der Stadt Rödental am Eröffnungstag mit Papier aufgewogen. Selbstverständlich wurde das Papier der Stadtverwaltung zur Verfügung gestellt.

Das breite Sortiment der Branche hat jetzt hier einen noch schnelleren Warenfluß durch die neue Betriebsgröße. Davon konnten sich die Ehrengäste an diesem Tag und die Fachleute überzeugen. Die Festrede wurde durch den Vizepräsidenten des Bayerischen Landtags, Siegfried Mösllein, gehalten.

Unser Landesverband wünscht der Firma auch weiterhin viel Erfolg und gratuliert sehr herzlich.

BUCHBESPRECHUNG

AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT / KRIEGSWAFFENKONTROLLRECHT

Textsammlung mit Einführung
Bearbeitet von Dr. Elmar Matthias Hucko, Ministerialrat im Bundesministerium der Justiz.

ISBN 3-88784-340-1
1992, 192 Seiten, 16,5 x 24 cm, DM 29,80

Der Autor ist im Bundesministerium der Justiz zuständig für das Außenwirtschaftsrecht. Seine Schrift enthält die grundlegenden Rechtsvorschriften auf diesem Gebiet: das Außenwirtschaftsgesetz, die Außenwirtschaftsverordnung, die Zuständigkeitsverordnungen, das Leistungsverzeichnis und die Länderlisten, das Kriegswaffenkontrollgesetz mit der Kriegswaffenliste sowie die rüstungsexportpolitischen Grundsätze der Bundesregierung. Schließlich werden die Grundsätze zur Prüfung der Zuverlässigkeit von Exporteuren von Rüstungsgütern hier veröffentlicht. Eine umfassende Einführung bringt dem Leser die Materie nahe.

BUNDESANZEIGER Verlagsges. mbH.
Postfach 10 80 06 · 5000 Köln 1

Dienstleistung in Versicherungen

Die VGA-Bonn GmbH, eine Selbsthilfeeinrichtung des deutschen Groß- und Außenhandels, vermittelt Ihnen einen preisgünstigen und umfassenden Versicherungsschutz in folgenden Sparten:

■ Kraftfahrtversicherung

Kfz-Haftpflicht-, Vollkasko-, Teilkasko-, Insassenunfall-, Dienstreisekasko-Versicherung

■ Feuerversicherung

FBU-, Extended-Coverage (EC)-, Feuerhaftungs-Versicherung

■ Sonstige Sachversicherung

Einbruchdiebstahl-, Leitungswasser-, Sturm- und Glas-Versicherung

■ Technische Versicherung

Elektronikversicherung (z.B. Bürotechnik), Sonstige Technische Versicherungen

■ Transportversicherung

Land- und Seewaren-Versicherung, Sonstige Transportversicherungen

■ Rechtsschutzversicherung

über HRV Hannover Rechtsschutz

■ Haftpflichtversicherung

Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung, Gewässerschaden-, Vermögensschaden-, Privat-, Bauherren-Haftpflichtversicherung

■ Kreditversicherung

über AK Allgemeine Kredit, Warenkreditversicherung, Ausfuhrkreditversicherung

■ Unfallversicherung nach AUB 88

Gruppen-Unfall-Versicherung, Sonstige Private Unfallversicherungen

■ Wohngebäudeversicherung VGV

■ Hausratversicherung nach VHB 84

■ Glasversicherung

■ Sonstige Schadenversicherung

Reisegepäck- und Jagd-Versicherung, HDI-Auto-/Familien-Schutzbrief

In Bayern erreichen Sie den HDI in Augsburg, Bayreuth, Kempten, München, Nürnberg und Würzburg.

Langjähriger Partner des deutschen Groß- und Außenhandels ist der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Er bietet hochwertige Versicherungskonditionen den Unternehmen und deren Mitarbeitern.

Nutzen Sie den kostenlosen Versicherungsservice Ihrer Wirtschaftsstufe. Bitte fordern Sie ein individuelles Angebot bei uns an.

VGA-BONN

Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels GmbH

LEGA-NACHRICHTEN



KGG HANDEL

Jahresabschluß

| Aktivseite | DM | DM | Vorjahr TDM |
|--|----------------------|----------------|----------------|
| Kassenbestand | | 631,50 | 0,5 |
| Postgiroguethaben | | 1.697,77 | 2,1 |
| Forderungen an Kreditinstitute | | | |
| täglich fällig | 545.807,82 | | |
| mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von weniger als 3 Monaten | —,— | | |
| mindestens drei Monate, aber weniger als vier Jahren | —,— | | |
| vier Jahren oder länger | —,— | 545.807,82 | 124,3 |
| Anleihen und Schuldverschreibungen | | | |
| mit einer Laufzeit bis zu vier Jahren des Bundes und der Länder | —,— | | |
| von Kreditinstituten | 420.555,— | | |
| Sonstige | —,— | | |
| mit einer Laufzeit von mehr als vier Jahren des Bundes und der Länder | 1.325.587,50 | | |
| von Kreditinstituten | 6.129.737,31 | | |
| Sonstige | —,— | 7.875.879,81 | 7.027,0 |
| davon: belehbar bei der Deutschen Bundesbank DM 6.938.138,14 | | | |
| Wertpapiere, soweit sie nicht unter anderen Posten auszuweisen sind: börsengängige Anteile und Investmentanteile | 1.659.901,08 | 1.659.901,08 | 1.632,5 |
| Forderungen an Kunden mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von | | | |
| a) weniger als vier Jahren | 71,— | | |
| b) vier Jahren oder länger | 91.507,07 | 91.578,07 | 147,9 |
| Beteiligungen | | 62.000,— | 62,0 |
| Betriebs- und Geschäftsausstattung | | 96.655,— | 110,4 |
| Sonstige Vermögensgegenstände | | 11.594,65 | 187,5 |
| Summe der Aktiven | 10.345.745,70 | 9.294,2 | |

Forderungen aus unter § 15 Abs. 1 Nr. 1 bis 6, Abs. 2 des KWG fallenden Krediten
Rückgriffforderungen

München, den 22. Februar 1992

Bilanz zum 31. Dezember 1991

| Passivseite | DM | DM | Vorjahr TDM |
|--|--------------|---------------|----------------|
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | | | |
| a) täglich fällig | 544,49 | | |
| b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von vier Jahren oder länger | 1.751.866,97 | 1.752.411,46 | 1.618,3 |
| darunter: vor Ablauf von vier Jahren fällig | 428.120,— | | |
| Verbindlichkeiten aus dem Bankgeschäft gegenüber anderen Gläubigern | 8.550,— | 8.550,— | 11,8 |
| Rückstellungen | | | |
| a) Pensionsrückstellungen | 237.744,— | | |
| b) andere Rückstellungen | 5.152.500,— | 4.390.244,— | 3.907,3 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | | 116.005,94 | 59,9 |
| Gezeichnetes Kapital | | 200.000,— | 200,0 |
| Kapitalrücklage | | 39.000,— | 39,0 |
| Gewinnrücklage | | 3.839.534,30 | 3.457,9 |
| | | | |
| | | 10.345.745,70 | 9.294,2 |
| Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften sowie aus Gewährleistungsverträgen | 79.857.818,— | | 66.556,7 |
| Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern GmbH | | | |
| Kahlich | | | |
| von Reumont | | | |
| Sattel | | | |

Gewinn- und Verlustrechnung

| Aufwendungen | DM | Vorjahr TDM |
|---|---------------------|----------------|
| Zinsen und zinsähnliche Aufwendungen | 102.859,51 | 87,8 |
| Provisionen und ähnliche Aufwendungen für Dienstleistungsgeschäfte | —,— | |
| Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft | 738.389,67 | 655,4 |
| Gehälter und Löhne | 402.247,39 | 363,7 |
| Soziale Abgaben | 48.101,38 | 41,8 |
| Aufwendungen für Altersversorgung | 42.086,05 | 40,0 |
| Sachaufwand für das Bankgeschäft | 182.275,03 | 154,3 |
| Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Grundstücke und Gebäude sowie auf Betriebs- und Geschäftsausstattung | 36.571,98 | 22,2 |
| Steuern, vom Ertrag und vom Vermögen Sonstige | —,— | 0,3 |
| Sonstige Aufwendungen | —,— | |
| Jahresüberschuß | 381.581,74 | 251,4 |
| Summen der Aufwendungen | 1.934.415,75 | 1.616,9 |
| Jahresüberschuß | 381.581,74 | 251,4 |
| Einstellung in Gewinnrücklagen | 381.581,74 | 251,4 |
| Bilanzgewinn | —,— | |

München, den 22. Februar 1992

Der vollständige Jahresabschluß ist mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers Hugo Gabler, Stuttgart, versehen.

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1991

| Erträge | DM | Vorjahr TDM |
|--|---------------------|----------------|
| Zinsen und zinsähnliche Erträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften | 834.828,87 | 631,5 |
| Laufende Erträge aus | | |
| a) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen | 526.634,57 | |
| b) anderen Wertpapieren | 107.319,98 | 633.954,55 |
| Provisionen und andere Erträge aus Dienstleistungsgeschäften | 456.181,— | 394,8 |
| Andere Erträge einschließlich der Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft | 5.005,20 | 6,7 |
| Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, soweit sie nicht in vorstehender Position auszuweisen sind | 4.446,13 | 5,2 |
| | | |
| Summen der Erträge | 1.934.415,75 | 1.616,9 |

KURZNACHRICHTEN

STEUERPFLICHTIGKEIT VON GEWERKSCHAFTLICHEN STREIK-UNTERSTÜTZUNGEN

Mit seinem Urteil vom 24.10.1990 hat der Bundesfinanzhof entschieden, daß gewerkschaftliche Streikunterstützungen nicht steuerpflichtig seien. Damit wären im Ergebnis gewerkschaftliche Unterstützungsleistungen steuerfrei, entsprechende Leistungen von Arbeitgeberverbänden an Betriebe sind als Betriebseinnahmen steuerpflichtig.

Mit dieser Rechtsprechung hat sich im Auftrage der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände Frau Prof. Dr. Knobbe-Keuk beschäftigt, die in ihrem Gutachten, das im Betrieb Beilage Nr. 6/92 zu Heft Nr. 17 vom 24. April 1992 veröffentlicht wurde, zu dem Ergebnis kommt, daß die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs nicht aufrechterhalten werden kann. Nach ihrer Auffassung sind zwar Streikunterstützungen kein lohnsteuerpflichtiger Arbeitslohn im Sinne des § 19 EStG, sie unterliegen aber der Steuerpflicht gemäß § 19,24 Nr. 1 a EStG. Für die Streikgelder ist der mittelbare Zusammenhang von Einkommensart und Entschädigung gegeben. Das Streikgeld wird als Ersatz für die entgehenden steuerpflichtigen Einnahmen gewährt.

Anmerkung: Die Behauptung der Gewerkschaften, daß aufgrund des Urteils des Bundesfinanzhofs vom 24.10.1990 Streikunterstützungen steuerfrei seien, ist mit hohen Risiken verbunden. Die Arbeitnehmer müssen damit rechnen, daß die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs keinen dauerhaften Bestand haben wird.

DEUTSCH ALS ARBEITSSPRACHE DER EG-ORGANE

Über 90 Mio. Menschen in Europa sprechen Deutsch als Muttersprache. Damit ist sie die meistgesprochene Muttersprache des Kontinents, gefolgt von Französisch mit 70 Mio. und Englisch mit 62 Mio. In den an den deutschen Sprachraum grenzenden Ländern sprechen weitere 100 Mio. Menschen Deutsch.

Trotzdem wird Deutsch als Arbeitssprache in Brüssel ignoriert. Sämtliche Richtlinien werden in Französisch und Englisch abgefaßt, obwohl Deutsch eine der drei Amtssprachen der Kommission ist.

Die Verbände der deutschen Wirtschaft haben daher mit den Wirtschaftsministern der Bundesländer eine gemeinsame Initiative eingeleitet, daß Deutsch innerhalb der EG nicht nur Amtssprache, sondern auch angewandte und anerkannte Arbeits-

sprache ist, um die bisherigen Wettbewerbsnachteile für die deutsche Wirtschaft zu beseitigen.

GEWERKSCHAFTLICHE AKTIONEN GEGEN KARENZTAGE

Die gewerkschaftlichen Aktionen, insbesondere die Aufrufe zu Arbeitsniederlegungen sind rechtswidrige politische Streikmaßnahmen. Soweit sich Mitarbeiter an derartigen Veranstaltungen beteiligen sollten, ohne von der Arbeit freigestellt zu sein, handeln diese vertrags- und rechtswidrig.

BUNDESWEITES ENTSORGUNGSSYSTEM?

Der Aufbau eines gesamthaften Entsorgungssystems zur Rücknahme und Verwertung von Transportverpackungen ist erneut auf Schwierigkeiten gestoßen und wird sich möglicherweise nicht realisieren lassen. Trotz einer mit der Dualen System Deutschland GmbH „Grüner Punkt“ vereinbarten engen Zusammenarbeit hat die Kunststoffseite RVT gegenüber die Mitarbeit aufgekündigt und damit die Verwertungsgarantie nicht gegeben. Dem Vernehmen nach will die kunststoffherstellende und -verarbeitende Industrie ein eigenes Entsorgungs- und Verwertungskonzept entwickeln.

IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

NEUES ABFALLGESETZ KNEBELT INDUSTRIE UND HANDEL

Nach dem Muster der Verpackungsverordnung will Bundesumweltminister Prof. Klaus Töpfer die Wirtschaft zwingen, noch mehr Abfall zu vermeiden und zu verwerten. Bereits bei der Produktion soll an die Beseitigung der Abfälle gedacht werden. Vorbild ist eine geschlossene Kreislaufwirtschaft, die alle Rückstände erfaßt – vom Produktionsbetrieb bis zum Konsum. Eine entsprechende fünfte Novelle zum Bundesabfallgesetz hat der Minister jetzt vorgelegt. Danach soll es in Deutschland künftig zwei Klassen von Produktionsrückständen geben. Erstens die als besonders überwachungsbedürftig eingestuften Rückstände, die unseren heutigen Sonderabfällen

entsprechen und dementsprechend scharf kontrolliert werden. Zum anderen die (nur) überwachungsbedürftigen Rückstände, die heute nur von Fall zu Fall überwacht werden. Künftig soll dies regelmäßig geschehen. Mit der neuen Klassifizierung entfällt auch die bisherige Unterscheidung zwischen subjektivem und objektivem Abfallbegriff, was dem Unternehmer immer noch einen eigenen Ermessensspielraum ließ.

Mit der Abfallnovelle ist die Marschrichtung klar vorgegeben: Die Abfallvermeidung hat künftig Vorrang vor der Abfallbeseitigung: Rückstandsvermeidung, stoffliche Verwertung von Sekundärrohstoffen, thermische Verwertung von Sekundärroh-

stoffen, Abfallbeseitigung – so lautet die Hackordnung in der Kreislaufwirtschaft.

Zwangsverwertung und Zwangsvermeidung

Der Bundesumweltminister Prof. Klaus Töpfer hat auch gleich die passenden „Sanktionen“ parat: Sowohl die betroffenen Anlagenbetreiber als auch die zur Rückgabe und Rücknahme verpflichteten Hersteller und Händler müssen nachweisen, daß ihre Rückstände/Produkte weder vermeidbar noch verwertbar sind und infolgedessen die Kreislaufwirtschaft verlassen und als Abfall entsorgt werden müssen. Dieses System der Zwangsvermeidung und Zwangsver-

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---|---|
| Auf einen Augenblick... | 3 |
| Kurznachrichten | 4 |
| Im Blickpunkt: | |
| Neues Abfallgesetz knebelt Industrie und Handel | 4 |
| Berufsbildungskongress in Nürnberg | 5 |
| Rechtsfragen: | |
| Arbeitsverhinderung und Krankheit | 6 |
| Erste Schatten auf dem Lichtbildausweis | 8 |
| Steuer und Verkehr: | |
| BGA: Verkehrspolitisches „Wirr-Warr“ beenden | 8 |
| Konzernverkehr für Werkverkehr zulassen! | 9 |
| Berufsbildung: | |
| Einführung der Azubis geht nicht auf | 9 |
| Abschluß der Berufsschule wird | |
| Realschulabschluß gleichgestellt | |
| Branchenlexikon: | |
| Der Deutsche Chemikalien-Groß- und | |
| Außenhandel | |
| Firmenportrait: | |
| Richard Schahl GmbH, Pullach | |
| Computer in der Hand: Der Laptop | |
| Personalien | |
| Buchbesprechungen | |



Telefon München (0 89) 55 77 01 / 02
 Telefax München (0 89) 59 30 15
 Telefon Nürnberg (09 11) 20 31 80
 Telefax Nürnberg (09 11) 22 16 37

IMPRESSUM

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:
 Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Volksw. Mackholt (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Betschke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Koppel (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 e.V., München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01 / 02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München 2, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenleitung: 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.

Gestaltung: CIAO-DESIGN, Alexander Oxler

Druck: typobiel, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56
 Telefon 3 59 60 66-68.

AUF EINEN AUGENBLICK

Ein herzliches Gruß Gott!

Kein anderes Thema wird derzeit so emotional und irrational behandelt, wie der „Wiederaufbau Ost“. Es ist in einer freien, demokratischen Gesellschaft zwar unmöglich, Diskussionen zu lenken – und wer könnte das schon. Aber angesichts der unehrlichen Posen mancher Populisten, der Halbwahrheiten und der Irrtümer würde man sich wünschen, daß kein Finanzierungsmodell in die Öffentlichkeit kommen darf, das nicht von rechenbaren, nachprüfbaren Fakten ergänzend unterlegt ist. Emotionen bei Betroffenen und Begünstigten ebenso wie politische Irritationen, die uns eher trennen als zusammenführen, könnten vermieden werden.

Die VAB hat sich in einem Argumentationspapier mit den Zwangsabgaben für Investitionen in Ostdeutschland befaßt und dabei herausgearbeitet, wie mangelhafte Sachkenntnis zu fehlerhaften und schädlichen „Patentrezepten“ führen kann.

Gewerkschaften wie der CDU-Arbeitnehmerflügel rechtfertigen ihre Forderung nach einer Zwangsabgabe mit der fatalen Falschaussage, die Unternehmen seien die „Vereinigungsgewinnler“. Sie sind es nicht; das beweisen u. a. folgende Daten und Entwicklungen:

- Die Umsatzrendite ging von 2,8% in 1989 auf 2,0% in 1990 zurück. Umsatz ist eben nicht Gewinn!
- Die längst rückläufige Eigenkapitalquote ist 1990 auf nur noch 26% abgesunken. Im Großhandel sind es weniger als 20%. Die Fremdfinanzierung steigt als Folge davon weiter an – und das in einer Hochzinsphase.
- 1991 haben die Gewinne gesamtwirtschaftlich stagniert. Die Arbeitskosten sind 1990 und 1991 um 16% gestiegen. Im Westen wurden seit der Wiedervereinigung 1,63 Mio Arbeitsplätze geschaffen.

Auch die Überlegung, die Unternehmen hätten eventuelle „Wiedervereinigungsgewinne“ nicht arbeitsplatz- und einkommensschaffend investiert, entbehrt somit jeglicher Grundlage.

Die weitere Behauptung, westdeutsche Unternehmer engagierten sich nur halbherzig in den neuen Ländern, trifft ebenfalls nicht zu:

- Nach Umfragen des Ifo-Instituts wurden 1991 Investitionen in Höhe von 26 Mrd. DM von westdeutschen Unternehmen im Osten getätigt und für 1992 sind trotz lahmender Konjunktur 45 Mrd. DM, das sind annähernd 20% des geschätzten Sozialprodukts für Ostdeutschland, von westdeutschen Unternehmen geplant.

Trotz dieser beeindruckenden Zahlen könnte das Ost-Engagement durchaus noch gesteigert werden, wenn der Staat die mangelhaften Rahmenbedingungen verbessern würde. Abgesehen von fehlenden langfristigen Rentabilitätsperspektiven sind es besonders die ungeklärten Eigentumsverhältnisse, die ungenügende Infrastruktur, eine unvollkommen funktionierende Verwaltung sowie ökologische und finanzielle Altlasten, welche die Investitionstätigkeit im Osten behindern.

Unter „Staatszwang“ getätigten Investitionen sind nach aller Erfahrung Fehlinvestitionen. Derart erhobene Finanzierungsmitte werden nicht nach wirtschaftlichen, sondern nach politischen Gesichtspunkten eingesetzt. Eine dauerhaft fortbestehende Subventionsmentalität wäre die unausweichliche Folge. Eine zusätzliche Gewinnsteuer würde außerdem die Standortqualität in der Bundesrepublik erheblich beeinträchtigen, so daß die Verlagerung von Gewinnen und damit von Arbeitsplätzen ins Ausland weiter zunehmen müßte.

Kurzsichtige Phrasendrescher und Effekthascher dürfen also keine Chance haben gegenüber der konsequenten Förderung und Sicherung der wohlstandschauffenden Funktionsfähigkeit unserer Marktwirtschaft.

*Her
Werner Sattel*

wertung stößt an seine Grenzen, wenn die ökologischen Nachteile größer sind als die Vorteile, dies für die Betriebe wirtschaftlich unzumutbar ist und für die betreffenden Stoffe (Energie) weder ein Markt vorhanden ist noch geschaffen werden kann.

Auch Händler in der Pflicht

Die Bundesregierung wird durch Rechtsverordnung ermächtigt, den Rahmen für die Kreislaufwirtschaft zu setzen. Im einzelnen geht es um die stofflichen Anforderungen bei besonders überwachungsbedürftigen Rückständen, die Beschaffenheit und Verwertbarkeit von Sekundärrohstoffen, die Anforderungen an die Technik der Abfallentsorgung und nicht zuletzt auch um Kennzeichnungspflichten für Sekundärrohstoffe. Wenn die Bundesregierung Prozeßtechniken und Verfahren zur Vermeidung, Verwertung und Entsorgung mit festlegt, ist dies nicht ohne Brisanz. Analog zu den Verwaltungsvorschriften im Wasserhaushaltsgesetz (WHG) wird auf diese Weise in hochkomplexe Betriebsabläufe, Produkte und Märkte eingegriffen.

Importe gefährdet

Der Gesetzentwurf ist geeignet, in erheblichem Umfang in die internationalen Verflechtungen einzugreifen und sie negativ zu beeinflussen. Es ist kaum vorstellbar, daß die Hersteller beispielsweise in Fernost – aber auch mittelfristig in der Lage sein werden, sich auf die bestehenden deutschen Umweltschutzvorgaben einzustellen. Es ist zu befürchten, daß im Hinblick auf diese Umweltschutzvorgaben unterschiedliche Märkte entstehen werden. Dies gilt nicht zuletzt für den EG-Binnenmarkt. Das deutsche Abfallrecht schickt sich an, die jahrelangen Bemühungen für einen einheitlichen EG-Binnenmarkt, der zum 01.01.1993 Wirklichkeit werden soll, wieder weitestgehend zunichte zu machen. Der gesamte Entwurf mit seinen zu erwartenden Ausführungsverordnungen ist eine Massierung von Handelshemmnissen. Die Diskussion über die Vereinbarkeit der Verpackungsverordnung mit den Vorschriften des EWG-Vertrages ist ein Beleg für die Befürchtung, daß die anderen Mitgliedstaaten keinesfalls bereit sein werden, die umweltpolitischen Alleingänge der Bundesrepublik widerstandslos hinzunehmen. Ein derart umfassendes Problem kann nach Auffassung der Handels-

verbände nur auf der EG-Gemeinschaftsebene sinnvoll gelöst werden.

Kleine und mittlere Unternehmen überfordert

Mit diesen weitgehenden Auswirkungen des Gesetzentwurfs wird zwangsläufig verbunden sein, daß vorhandene Strukturen innerhalb der Wirtschaft verändert werden. Zwar erhofft sich die Abfallwirtschaft von derartigen gesetzlichen Lösungen neue Impulse, es ist aber nicht zu erkennen, daß ein solches Gesetz die Strukturen im Handel nachhaltig negativ beeinflussen wird. Es ist zu befürchten, daß insbesondere die mittelständische Wirtschaft sich nicht auf die umfassenden zusätzlichen Verpflichtungen wird einstellen können. Dies gilt zum einen für die vorgesehenen Rücknahmepflichten, zum anderen für den umfassenden bürokratischen Aufwand, der den Unternehmen aufgebürdet wird, um Städten und Gemeinden ihre auf Überwachungsfunktionen reduzierte Zuständigkeit zu ermöglichen.

Termindruck aus Bonn

Die Politiker haben sich bei der Beratung dieser Novelle selbst unter Zeitdruck gesetzt. Noch in dieser Legislaturperiode soll sie verabschiedet werden. Ende Oktober bereits berät der Umweltausschuß des Deutschen Bundestages darüber. Absicht oder nicht: Den „beteiligten Kreisen“ bleibt kaum noch Zeit, ihre Bedenken in schriftlichen Stellungnahmen zu äußern. Das ist umso bedauerlicher, als die Novelle zahlreiche Verordnungen enthält, die das Bundesabfallgesetz quasi zu einem „Ermächtigungsgesetz“ machen. Zudem sind viele Details jetzt und bei der Verabschiedung des Gesetzes noch nicht näher bestimmt. Da der gesamte Rückstands- und Sekundärrohstoffbereich mit einbezogen wird, ist die Überwachung nicht ohne zusätzlichen bürokratischen Aufwand zu bewerkstelligen.

BGA lehnt 5. Novelle ab

Der BGA hat im Rahmen einer konzentrierten Aktion des Rats des Handels gegen den Zeitdruck bei Bundesumweltminister Prof. Klaus Töpfer protestiert. Zur Zeit erarbeitet der BGA mit seinen Mitgliedsverbänden eine Stellungnahme. Der LGA ist unmittelbar an diesen Beratungen beteiligt.

Die Abfallnovelle geht über das umweltpolitisch Erforderliche weit hinaus. Die geplanten Ermächtigungen führen zu tiefen Eingriffen in Produktion, Produkte und Märkte. Die Novellierungsflut stellt das gesamte Abfallrecht von Bund, Ländern und Kommunen auf den Prüfstand. Mit der Regelungsflut nimmt auch die Belastung der Unternehmen zu. Gerade kleine und mittlere Unternehmen dürften regelrecht überfordert sein.

BERUFSBILDUNGSKONGRESS IN NÜRNBERG

Unter dem Leitwort „Aufbruch nach Europa“ findet im Rahmen einer breit angelegten Fachausstellung der 5. Bayerische Berufsbildungskongress vom 25. – 28. November 1992 im Messezentrum Nürnberg statt. Das Leitwort „Aufbruch nach Europa“ zeigt die Richtung an:

Herausstellung und Fortentwicklung unseres Aus- und Weiterbildungssystems mit Blick auf den bevorstehenden EG-Binnenmarkt, auf den Wandel im Osten Europas und auf die Herausforderungen des weltweiten Wettbewerbs in der Wirtschaft.

Der Kongress und die Fachausstellung richten sich an alle an der beruflichen Bildung Beteiligten und in ihr Tätigen, aber auch an das breite Publikum, vor allem an Jugendliche und Eltern.

Der Kongress wird damit das Forum für Bildungsexperten und Ausbildungspraktiker sein, um künftige Perspektiven zu erörtern und sich über aktuelle Entwicklungen und Angebote zu informieren.

Unser Landesverband beteiligt sich mit einem Ausstellungsstand, der die Aus- und Weiterbildung sowie die Tätigkeiten im Groß- und Außenhandel darstellen wird, an diesem Kongreß.

Soweit Sie daran interessiert sind, auf diesem Kongreß Ihre Firma in die Liste der Ausbildungsfirmen eintragen zu lassen, geben Sie uns bitte diesen Wunsch bekannt. Wir nehmen dann Ihr Unternehmen in diese Liste auf. Sie wird interessierten Bewerbern für einen Ausbildungssplatz im Groß- und Außenhandel dann auf dem Stand ausgehändigt werden.

RECHTSFRAGEN

ARBEITSVERHINDERUNG UND KRANKHEIT

I ARBEITSVERHINDERUNG

Bei allen Arbeitnehmern bleibt der Lohn- oder Gehaltsanspruch erhalten, wenn der Arbeitnehmer für eine verhältnismäßig nicht erhebliche Zeit durch einen in seiner Person liegenden Grund ohne sein Verschulden an der Arbeitsleistung verhindert ist (§ 616 BGB, § 15 des allgemeinverbindlichen Manteltarifvertrages für die Arbeitnehmer in den Bayerischen Betrieben des Groß- und Außenhandels).

Voraussetzung für den Anspruch auf Lohn- oder Gehaltsfortzahlung ist zunächst ein in der Person des Arbeitnehmers liegender Verhinderungsgrund, der die Arbeit zwar nicht notwendig unmöglich, aber doch nach Treu und Glauben nicht zumutbar macht.

Regelungen des Manteltarifvertrages

In § 15 Ziffer 2 des Manteltarifvertrages ist geregelt, in welchen Fällen und für welche Dauer eine bezahlte Freistellung des Arbeitnehmers erfolgen muß.

Gemäß § 15 Ziffer 2 D MTV erhalten Arbeitnehmer eine unbezahlte Freistellung von der Arbeit, wenn es nach ärztlichem Zeugnis erforderlich ist, daß der Versicherte zur Beaufsichtigung, Betreuung oder Pflege seines erkrankten Kindes der Arbeit fernbleibt und die Krankenkasse dem Arbeitnehmer hierfür Krankengeld bezahlt.

Hierbei ist die Anspruchsvoraussetzung und Anspruchsdauer der Krankengeldzahlung und damit auch der Freistellung durch den Arbeitgeber wie folgt erweitert worden:

Anspruch auf Krankengeld besteht in jedem Kalenderjahr für jedes Kind längstens für 10 Arbeitstage, für alleinerziehende Versicherte längstens für 20 Arbeitstage. Der Anspruch besteht für Versicherte für nicht mehr als 25 Arbeitstage, für alleinerziehende Versicherte für nicht mehr als 50 Arbeitstage je Kalenderjahr. Der Anspruch besteht, wenn das Kind das 12. Lebensjahr noch nicht vollendet hat.

Freistellung für Arztbesuche

Für die Dauer eines Arztbesuches muß der Arbeitnehmer bezahlt freigestellt werden, sofern es sich um eine während der Arbeitszeit plötzlich auftretende Erkrankung handelt, die umgehend einer ärztlichen Untersuchung oder Behandlung bedarf.

Anderweitige Arztbesuche, insbesondere Vorsorgeuntersuchungen müssen grundsätzlich außerhalb der Arbeitszeit erfolgen (§ 15 Ziff. 2 C a MTV). Nur wenn der Arzt den Arbeitnehmer zu einer Untersuchung oder Behandlung in seine Praxis bestellt und der Arbeitnehmer auf die Terminsgestaltung keinen Einfluß nehmen kann, darf der Arbeitnehmer während der Arbeitszeit den Arzt aufsuchen und behält seinen Lohnanspruch.

Da jeder Arbeitnehmer den Arzt seines Vertrauens aufsuchen darf, kann er nicht darauf verwiesen werden, einen anderen Arzt mit günstigeren Sprechzeiten zu wählen.

II KRANKHEIT

Voraussetzungen der Lohnfortzahlung bei Krankheit

Der Lohnfortzahlungsanspruch des Arbeitnehmers setzt eine **unverschuldete Arbeitsunfähigkeit** infolge Krankheit voraus. Seine rechtlichen Grundlagen sind für Arbeiter im Lohnfortzahlungsgesetz, für kaufmännische Angestellte im Handelsgesetzbuch, für technische Angestellte in der Gewerbeordnung und für alle übrigen Angestellten im BGB geregelt.

§ 1 Abs. III des Lohnfortzahlungsgesetzes schließt den Lohnfortzahlungsanspruch für Arbeiter in einem Arbeitsverhältnis, das auf längstens 4 Wochen befristet ist und für teilzeitbeschäftigte Arbeiter mit bis zu 10 Wochen- oder 45 Monatsstunden aus.

Das BAG hat in zwei gleichlautenden Urteilen festgestellt, daß der Lohnfortzahlungsanspruch für diesen Personenkreis nicht ausgeschlossen werden kann (BAG-Urteile vom 09. 10. 1991 - Az.: 5 AZR 598/90 und 5 AZR 204/91). Die Bundesregierung plant eine entsprechende gesetzliche Klärstellung.

Kleinbetriebe (bis 20 Beschäftigte), die an diese Arbeitnehmer Lohnfortzahlung leisten, können ab 1. Juli 1992 an der Lohnfortzahlungsversicherung der AOK teilnehmen und eine Erstattung aus der Ausgleichskasse beziehen.

Arbeitsunfähigkeit

Der Nachweis der Arbeitsunfähigkeit wird üblicherweise durch eine ärztliche Bescheinigung geführt, die die tatsächliche

Vermutung der Richtigkeit für sich hat, so daß zunächst einmal vom Nachweis der Arbeitsunfähigkeit auszugehen ist.

Der Arbeitgeber kann allerdings im Rechtsstreit Umstände darlegen und beweisen, daß der Arzt den Begriff der Arbeitsunfähigkeit verkannt hat oder Tatsachen, die zu ernsthaften Zweifeln an der behaupteten Erkrankung Anlaß geben. Der Beweiswert ist beispielsweise erschüttert, wenn der Arzt für längere Zeit rückwirkend (regelmäßig mehr als 2 Tage), ohne eigene Untersuchung das Attest ausgestellt hat, oder der Arbeitnehmer seine Arbeitsunfähigkeit angekündigt hat oder eine der Arbeitsunfähigkeit nicht entsprechende Nebentätigkeit entfaltet.

Keine greifbaren Anhaltspunkte für die Fehlerhaftigkeit der ärztlichen Bescheinigung sollen daraus abzuleiten sein, daß der Arbeitnehmer mehrmals zu Hause nicht angetroffen wird, der Arbeitnehmer am Tag der Kündigung noch voll gearbeitet und am Folgetag zum Arzt gegangen ist oder der Arbeitnehmer während der Erkrankung an einer Vergnügungsveranstaltung teilnimmt. Entscheidend sind immer die Umstände des Einzelfalles.

Unverschuldete Arbeitsunfähigkeit

Nur wenn die Arbeitsunfähigkeit unverschuldet ist, hat der Arbeitnehmer Anspruch auf Lohnzahlung. Hierbei liegt ein Verschulden immer dann vor, wenn die Arbeitsunfähigkeit auf einem gröblichen Verstoß gegen das von einem verständigen Menschen im eigenen Interesse zu erwartende Verhalten zurückzuführen ist. Sportunfälle sind beispielsweise verschuldet, wenn es sich um einen besonders gefährlichen Sport handelt, der insbesondere die Leistungsfähigkeit des Arbeitnehmers erheblich übersteigt. Betriebsunfälle sind bei grob fahrlässiger Verletzung der Unfallverhütungsvorschriften verschuldet, selbstverständlich auch Verkehrsunfälle infolge Alkoholgenusses.

Krankmeldung

Der Arbeitnehmer ist verpflichtet bei Arbeitsverhinderung der Geschäftsleitung unverzüglich Mitteilung zu machen.

Die Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit muß spätestens am 3. Fehltag durch ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung

nachgewiesen werden. Dies gilt nach § 16 Ziffer 1 des Manteltarifvertrages für Angestellte und gewerbliche Arbeitnehmer in gleicher Weise.

Berechnung der Krankenvergütung

Entsprechend dem Lohnausfallprinzip ist das Arbeitsentgelt zu zahlen, das der Arbeitnehmer verdient hätte, wenn er nicht arbeitsunfähig gewesen wäre. Zu den fortzuhaltenden Entgeltbestandteilen gehören neben dem Grundlohn auch Überstunden- u. w. Mehrarbeitsvergütungen einschließlich der Zuschläge, Zulagen, Sachbezüge, Prämien und vermögenswirksame Leistungen. Bei erfolgsabhängiger Vergütung ist das Entgelt zu zahlen, das der Arbeitnehmer erzielt hätte, wenn er gearbeitet hätte. Provisionsempfänger haben Anspruch auf die mutmaßliche Provision.

Von der Vergütungspflicht ausgenommen ist dagegen der sog. Aufwendungserlass, wenn während der Arbeitsunfähigkeit entsprechende Aufwendungen nicht anfallen (z.B. Auslösungen, Schmutzzulagen u.ä.).

Beginn und Ende der Lohnfortzahlung

Lohnfortzahlung wird bis zum Ende der Arbeitsunfähigkeit, höchstens jedoch bis 6 Wochen gewährt.

Bei wiederholten Erkrankungen, z.B. bei grippalen Infekten, erwächst jeweils der Fortzahlungsanspruch für die Dauer von 6 Wochen neu. Dies gilt allerdings dann nicht, wenn die zweite Krankheit bereits während der ersten eintritt.

Eine Fortsetzungskrankheit ist gegeben, wenn die Krankheit auf dem selben Grunde liegen beruht, also zwischen Erst- und Folgeerkrankung ein Kausalzusammenhang besteht. In diesem Fall erhält der Arbeitnehmer nur für insgesamt 6 Wochen Lohnfortzahlung. Etwas anderes gilt aber dann, wenn der Arbeitnehmer zwischen den beiden Erkrankungen wieder mehr als 6 Monate gearbeitet hat. In diesem Fall entsteht ein erneuter Lohnzahlungsanspruch für bis zu 6 Wochen.

Zusätzlich sieht das Lohnfortzahlungsgesetz bei gewerblichen Arbeitnehmern noch eine Rahmenfrist von 12 Monaten vor. Der Arbeiter erlangt auch dann einen neuen Lohnzahlungsanspruch, wenn er keine 6 Monate gearbeitet hat, aber seit der ersten Erkrankung diese Rahmenfrist von 12 Monaten abgelaufen ist.

Lohnfortzahlung über das Ende des Arbeitsverhältnisses hinaus

Der Anspruch auf Krankenvergütung besteht über das Ende des Arbeitsverhältnisses bis zur Höchstdauer von 6 Wochen, längstens jedoch für die Zeit der Erkrankung, die Anlaß der Kündigung war, wenn der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis – auch rechtmäßig – aus Anlaß der Erkrankung kündigt oder der Arbeitnehmer aus einem vom Arbeitgeber zu vertretenden, wichtigen Grund kündigt. Solange der Anspruch besteht, sind auch Steuern und Sozialversicherungsbeiträge abzuführen.

Lohnkürzung

Der Arbeitgeber kann die Fortzahlung des Arbeitsentgelts für gewerbliche Arbeitnehmer verweigern, solange ihm die vorgeschriebene Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nicht vorliegt.

Abmahnung bei unterlassener Krankmeldung

Verletzt der Arbeitnehmer seine Verpflichtung zur unverzüglichen Krankmeldung, zur Vorlage des Attests bis zum dritten Fehltag oder zur Rückmeldung nach seiner Wiedergenesung, dann kann er von seinem Arbeitgeber unter Androhung der Kündigung für den Wiederholungsfall auf dieses Unterlassen abgemahnt werden.

Vortäuschen einer krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit

Täuscht der Arbeitnehmer das Vorliegen einer krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit lediglich vor, so verstößt er gegen die Arbeitspflicht und kann wegen beharrlicher Arbeitsverweigerung fristlos entlassen werden. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn der Arbeitnehmer die Ar-

beitsunfähigkeitsbescheinigung erschleicht oder mit der Krankmeldung droht, um Urlaub zu erzwingen.

Kündigung während der Erkrankung des Arbeitnehmers

Grundsätzlich ist der Arbeitgeber nicht daran gehindert, das Arbeitsverhältnis auch während der Erkrankung des Arbeitnehmers aufzukündigen. Eine andere Frage ist, ob die Krankheit einen Kündigungsgrund im Sinne des Kündigungsschutzgesetzes darstellen kann.

Krankheit als Kündigungsgrund

Krankheit berechtigt den Arbeitgeber dann zur Kündigung, wenn der Arbeitnehmer in der Vergangenheit längere Zeit gefehlt hat, seine Wiederherstellung objektiv nicht abzusehen ist und aus betrieblichen Gründen sein Arbeitsplatz wieder besetzt werden muß. Welcher Zeitraum als langandauernd anzusehen ist, muß nach den Umständen des Einzelfalles beurteilt werden und kann nicht generell gesagt werden.

Die Kündigung ist ferner dann gerechtfertigt, wenn der Arbeitnehmer in der Vergangenheit wiederholt gefehlt hat, auch in der Zukunft bei objektiver Vorausschau häufige Fehlzeiten zu gewärtigen sind und hierdurch der Betriebsablauf empfindlich gestört wird. Auch hier ist wegen der Notwendigkeit der individuellen Beurteilung unter Abwägung der Parteiinteressen die Beurteilung der häufigen Fehlzeiten und ihrer Gesamtdauer in der Rechtsprechung sehr unterschiedlich. Im allgemeinen wird in der Vergangenheit auf einen Zeitraum von 3 Jahren abzustellen sein, wobei der Gesetzgeber anscheinend von einer zumutbaren Fehlzeit von 6 Wochen Vergütungsfortzahlung ausgeht.

REISEKAUFMANN 46,

gute Kontakte zu

- Druckereien, Buchbindereien
- Werbeabteilungen, Grafikern etc.
- Verwaltungen
- Papierhändlern
- und zur Industrie

sucht

interessante Vertretung oder Angestelltenverhältnis im Raum Süd-Österreich, Österreich, Slowenien.

Otto Gumilar

Peter-Rosegger-Straße 115, 8052 Graz

RECHTSFRAGEN

Forderungsübergang bei Dritthaftung

Der Arbeitnehmer hat auch dann einen Anspruch auf Krankenvergütung, wenn ein Dritter seine Arbeitsunfähigkeit verursacht hat (z.B. der Arbeitnehmer wird durch einen Dritten bei einem Verkehrsunfall geschädigt). Der Arbeitgeber hat jedoch dann einen Ersatzanspruch gegen den Schädiger des Arbeitnehmers bzw. gegen dessen Haftpflichtversicherung.

Gemäß § 4 LohnfortzG geht der Anspruch kraft Gesetzes, also ohne ausdrückliche Abtretungserklärung auf den Arbeitgeber über, sofern dieser dem geschädigten Arbeitnehmer Lohnfortzahlung leistet.

Bei Angestellten ist eine Abtretung und damit deren Mitwirkung erforderlich, zu der der Angestellte jedoch aus seinem Dienstvertrag verpflichtet ist.

ERSTE SCHATTEN AUF DEM LICHTBILDAUSWEIS

(KND) Der Sozialversicherungsausweis, der seit 1. Juli 1991 in ganz Deutschland schrittweise bis Ende 1995 eingeführt wird, ist in die Kritik geraten. Anlaß hierfür ist die von Prüfern der Arbeitsämter und Zollverwaltungen bei zahlreichen Kontrollen getroffene Feststellung, daß es trotz der vom Bundesgesetzgeber propagierten Fälschungssicherheit des Dokuments immer wieder zu Mehrfachvergaben und Manipulationen kommt. Dies wäre sicher vermeidbar gewesen, hätte der Gesetzgeber im Beratungstadium den wohl erwogenen Hinweisen der Betriebspraktiker und Experten der Sozialpartner mehr Gehör geschenkt, statt sich von - im Ergebnis nicht tragfähigen - Datenschutzbedenken leiten zu lassen.

Die Arbeitgeber-Bundesvereinigung hatte in allen Phasen des Gesetzgebungsverfahrens gefordert,

- die Sozialversicherungsausweise ohne Ausnahme und nicht lediglich in vier Branchen mit Lichtbild vorzuschreiben,
- daß der Ausweis vom Inhaber zu unterschreiben sei, und
- Zweit- und Folgeausstellungen als solche eindeutig gekennzeichnet werden müssen bei gleichzeitiger Ungültigkeitserklärung der angeblich oder tatsächlich abhanden gekommenen Originale.

Aus vermeintlichen Kosten- und Datenschutzgründen ist das federführende Bundesarbeitsministerium (BMA) dem jedoch nicht gefolgt.

Die jetzt zutage tretenden Probleme wären vermutlich weniger gravierend, wäre das Ministerium der noch im Referentenentwurf der Sozialversicherungsausweis-Verordnung (März 1990) nachzulesenden eigenen Erkenntnis gefolgt, daß „der Sozialversicherungsausweis von dem Beschäftigten als Ausweisinhaber unverzüglich zu unterschreiben ist, um eine unkontrollierbare Weitergabe von Sozialversicherungsausweisen, insbesondere in den Bereichen ohne zusätzliches Lichtbild, zu verhindern. Die Unterschrift des Beschäftigten bringt somit eine zusätzliche Sicherheit“.

In der am 1. Januar 1991 in Kraft getretenen Sozialversicherungsausweis-Verordnung fehlt das Unterschriften-Erfordernis, ohne daß der Sinneswandel des BMA in der abschließenden Begründung erkennbar ihren Niederschlag gefunden hätte. Der Empfehlung, Zweit- und Folgeausstellungen als solche zu kennzeichnen, wurde seinerzeit entgegengehalten, der Arbeitgeber könnte in unzulässiger Weise Rückschlüsse auf die Sorgfalt seines künftigen Mitarbeiters ziehen, wenn dieser z.B. mit der dritten oder vierten Neuausstellung des Dokuments eine Arbeitsstelle antrete.

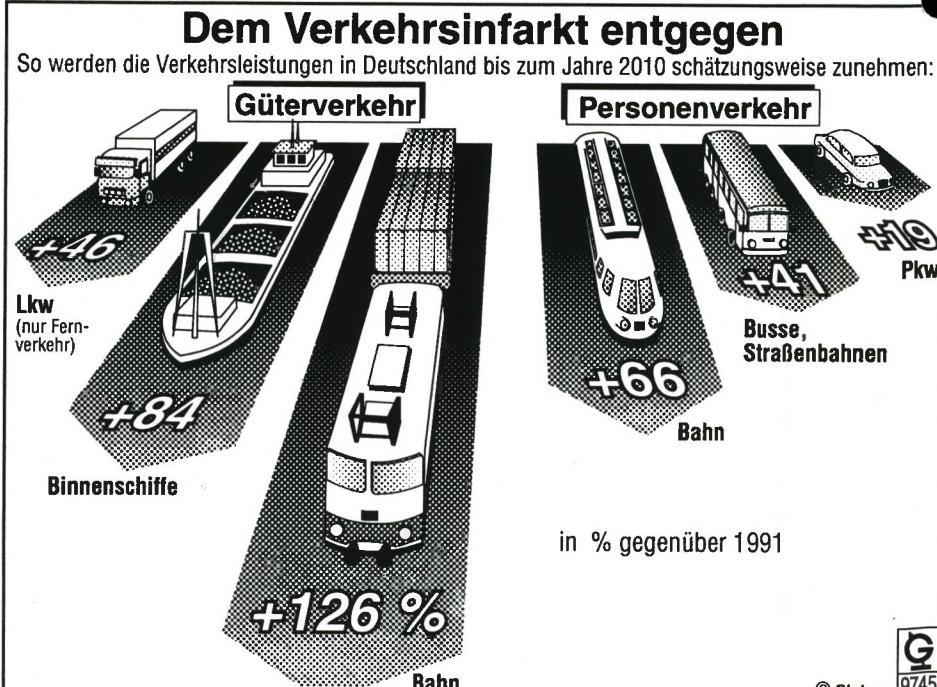
Da die Schwarzarbeit und der Sozialleistungsmißbrauch sich nicht durch Rückblicke auf Versäumnisse und Ungereimtheiten im Gesetzgebungsverfahren bekämpfen lassen, ist der politische Wille von Ministerium und Parlament gefragt, Lehren

aus der Praxis zu ziehen. Soll das von den Arbeitgebern im Grundsatz mitgetragene Regelwerk in den Jahren bis 1995 keinen millionenfachen Flop hervorbringen, ist zur Verhinderung weiteren Mißbrauchs eine veränderte Ausgestaltung des Sozialversicherungsausweises wohl unverzichtbar.

STEUER UND VERKEHR

BGA: VERKEHRSPOLITISCHES „WIRR-WARR“ BEENDEN

Michael Fuchs, Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), bemängelte die unstrukturierte und scheinbar dem Zufall überlassene Folge der fast täglich auf den Diskussionsstisch flatternden Vorschläge und Forderungen im Bereich der Verkehrspolitik. Da sei von Kfz-Steuererhöhung mit Einführung einer Vignette die Rede, von Mineralölsteuererhöhung und Einführung einer schadstoffbezogenen Kfz-Steuer, von Umlage der Kfz-Steuer auf die Mineralölsteuer ohne Vignette. Andere wiederum würden sich für die Vignette ohne Erhöhung der Mineralölsteuer, aber erst ab 1994/95, aussprechen. Weiterhin gebe es Forderungen nach privatwirtschaftlich finanzierten Straßen mit Anlastung der Verkehrswege.



STEUER UND VERKEHR

kosten, andere würden für Straßenbenutzungsgebühren und Erhöhung der Mineralölsteuer und der schadstoffbezogenen Kfz-Steuer plädieren.

Dieses verkehrspolitische Lenkungs- „Wirr-Warr“ sei nach Einschätzung des BGA-Präsidenten kein Wunder, solange es keine klaren politischen Vorgaben gebe. Er mahnte an, der Verkehr dürfe nicht zur „Kriegskasse“ der Bundesregierung werden. Fuchs forderte in diesem Zusammenhang einen umwelt- und wirtschaftsbezogenen Ausbau der Verkehrsinfrastruktur unter Einbeziehung aller Verkehrsträger.

KONZERNVERKEHR FÜR WERK-VERKEHR ZULASSEN!

Der Deutsche Groß- und Außenhandel begrüßt die auf dem Verkehrssektor anstehenden Deregulierungs- und Liberalisierungsmaßnahmen. In dem Europäischen Binnenmarkt haben Tarife, Kontingente und Verbote keinen Platz. In dem sich verschärfenden Wettbewerb müssen gerade Großhandelsunternehmen zunehmend europaweit flächendeckend agieren. Diese Frachtenkapazität gilt es daher zu optimieren und den Leerfahrtanteil zu minimieren. Deshalb forderte der BGA die Zulassung des Konzernverkehrs für den Werkverkehr. Das Verbot der Beförderung für Dritte auch bei im Konzern verbundenen Unternehmen sei ökologisch wie ökonomisch ein europäischer Anachronismus. Deshalb gelte es, den Konzernverkehr ausdrücklich zu gestatten.

Wie zäh das Eigenleben von Institutionen sei, zeige das Beispiel der geplanten Umwandlung der „Bundesanstalt für den Güterfernverkehr“ (BAG) in ein „Bundesamt für den Güterverkehr“. Trotz Wegfall der Aufgaben würde nicht an eine Auflösung gedacht. Der BGA-Präsident Dr. Michael Fuchs fordert deshalb die neutrale Untersuchung des Bundesamtes für den Güterverkehr durch den Bundesrechnungshof. Auch wäre zu klären, ob nicht schon bestehende Institutionen wie das Statistische Bundesamt, das Kraftfahrtbundesamt, die Gewerbeaufsichtsämter und die Polizeibehörden der Länder die verbleibenden Aufgaben der Marktbeobachtung, der Kontrolle der Verkehrssicherheit und der Sozialvorschriften sowie des Umweltschutzes übernehmen könnten.

BERUFSBILDUNG

RECHNUNG DER AZUBIS GEHT NICHT AUF

Nach dem Jugendarbeitsschutzgesetz hat der Arbeitgeber die Jugendlichen für die Teilnahme am Berufsschulunterricht freizustellen. Die Berufsschulzeit wird auf die Arbeitszeit der Auszubildenden angerechnet. Danach sind Berufsschultage mit mehr als fünf Unterrichtsstunden à 45 Minuten mit acht Stunden auf die Arbeitszeit anzurechnen. Die Auslegung dieser gesetzlichen Bestimmung ist in jüngster Zeit vor folgendem Hintergrund streitig geworden.

Die tarifvertragliche Verkürzung der Wochenarbeitszeit hatten einige berufsschulpflichtige Auszubildende zum Anlaß genommen, gegen ihren Arbeitgeber zu klagen. Ihrer Ansicht nach müßten die acht Stunden eines Berufsschultages auf ihre individuelle Wochenarbeitszeit angerechnet werden. Andernfalls hätten sie keinen Nutzen von der tariflichen Verkürzung der Arbeitszeit. Bei einer tarifvertraglichen Wochenarbeitszeit von 37 Stunden beispielsweise verblieben damit nach ihrer Auffassung nur noch 29 Stunden pro Woche für die Ausbildung im Betrieb. Demgegenüber hatten sich die Arbeitgeber auf den Standpunkt gestellt, die Berufsschulzeit sei auf die gesetzliche Höchstarbeitszeit von 40 Stunden, nicht jedoch auf die geringere individuelle Arbeitszeit anzurechnen. Danach stünden bei einem mit acht Stunden anzurechnenden Berufsschultag 32 Stunden je Woche für die Ausbildung im Betrieb zur Verfügung.

Gesetzliche Höchstarbeitszeit maßgebend

Diese Streitfrage ist nun durch das Bundesarbeitsgericht geklärt worden. Durch Urteil vom 27. Mai hat es in Anlehnung an die herrschende Meinung innerhalb der Instanzgerichte und der Literatur zu Recht entschieden, daß die Berufsschulzeit auf die gesetzliche Höchstarbeitszeit, nicht aber auf die geringere individuelle Arbeitszeit anzurechnen ist.

BAG-Urteil überzeugt

Die Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts, deren Gründe noch nicht vorliegen, überzeugt. Zutreffend hat es an anderer Stelle - bei der Auslegung des Begriffs der „Mehrarbeit“ im Schwerbehindertenrecht -

ausgeführt: Die Arbeitszeitverkürzungen beruhten weniger auf dem Gedanken, daß die Leistungsfähigkeit des Arbeitnehmers bei einer täglichen Arbeitszeit von mehr als acht Stunden überfordert sei, als vielmehr auf dem sozialpolitischen Postulat nach mehr Freizeit.

Es liegt aber doch schon im Interesse des Auszubildenden selbst, eine möglichst gründliche und praxisorientierte Ausbildung zu erhalten. Die nach dem Berufsschulunterricht verbleibende Ausbildungszeit muß daher für eine ordnungsgemäße Berufsausbildung ausreichen. Allein diese Sichtweise wird auch dem bewährten Prinzip der Dualität von betrieblicher und schulischer Berufsausbildung gerecht.

KND 40/1992

Walter Erasmy

Wir empfehlen uns für die Vermittlung von

- Kunden-Termingeldern an Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Privatbanken und Versicherungen (Industrie-Clearing) im kurz-, mittel- und langfristigen Bereich
- 3-Monats-Kundengeld ab DM 1 Mio. 8,80 - 9% p.a.
- Sparbriefen und Sparkassenbriefen in allen Laufzeitbereichen
- Wertpapieren
 - Öffentliche Anleihen, auch in Verbindung mit Options-Geschäften
 - Pfandbriefen und Kommunal-Obligationen
- Schulscheinen und Namenstiteln sowie Kommunaldarlehen
- Darlehen und Hypotheken im kommerziellen Bereich
- rediskontfähigen Wechseln zwischen Industrie und Kreditinstituten sowie von Bank zu Bank
- Avalkrediten, Eurogeldern in gängigen Währungen, Fortaitierungen etc.

Stand: 5. 10. 92

global-finanz

Geld- und Wertpapier Vermittlungs-GmbH
Rosental 5, 8000 München 2
Telefon-Sammel-Nr.: 0 89/26 30 88,
Telex: 5 22 715 globf-d
Telefax: 0 89/2 60 34 12

ABSCHLUSS DER BERUFSSCHULE WIRD REALSCHULABSCHLUSS GLEICHGESTELLT

Die Kultusminister der Länder haben am 25./26.6. 1992 eine „Vereinbarung über den Abschluß der Berufsschule“ verabschiedet. Danach schließt das Abschlußzeugnis der Berufsschule die **Berechtigung des Realschulabschlusses** ein, wenn

- die Berufsschule mit dem Unterrichtsangebot entsprechend der „Rahmenvereinbarung über die Berufsschule“ (Beschluß der KMK vom 14./15.3. 1991) erfolgreich besucht und im Abschlußzeugnis ein **Gesamtnotendurchschnitt von mindestens 2,5 erreicht wurde**,
- der erfolgreiche Abschluß einer Berufsausbildung gemäß Berufsbildungsgesetz/Handwerksordnung in einem anerkannten Ausbildungsberuf mit einer Regelausbildungsdauer von mindestens zwei Jahren und Fremdsprachenkenntnisse dadurch nachgewiesen werden, daß ein mindestens fünfjähriger Unterricht mit befriedigenden Leistungen abgeschlossen wurde.

Bisher konnte mit dem erfolgreichen Abschluß der Berufsschule nur der **Hauptschulabschluß** nacherworben werden. Mit der Ermöglichung eines mittleren Abschlusses durch die Berufsschule wollen die Kultusminister einen wichtigen Beitrag zur Herstellung der Gleichwertigkeit von beruflicher und allgemeiner Bildung leisten.

Mit dem Quabi (Qualifizierter beruflicher Bildungsabschluß), in dem auch der qualifizierte Hauptschulabschluß und der Berufsabschluß berücksichtigt werden, kann ebenfalls die mittlere Reife erworben werden. Den „Quabi“ gibt es allerdings nur in Bayern.

KMK

Vereinbarung über den Abschluß der Berufsschule

Beschluß vom 25./26. 6. 1992

Die Kultusminister und -senatoren der Länder schließen folgende Vereinbarung über den Abschluß der Berufsschule:

1. Abschluß- und Abgangszeugnis der Berufsschule

1.1 Das Abschlußzeugnis der Berufsschule wird erteilt, wenn der Schüler/die Schülerin das Ziel des jeweiligen Bildungsganges der Berufsschule durch Nachweis mindestens ausreichender

Leistungen in allen Unterrichtsfächern erreicht hat. Der Ausgleich nicht ausreichender Leistungen in einzelnen Fächern richtet sich nach den Bestimmungen der Länder.

- 1.2 Das Abgangszeugnis der Berufsschule wird erteilt, wenn der Schüler/die Schülerin die Berufsschule verläßt und das Ziel des jeweiligen Bildungsganges der Berufsschule nicht erreicht hat.

2. Nachträglicher Erwerb des Abschlußzeugnisses der Berufsschule

Es ist den Ländern freigestellt, einem Schüler/ einer Schülerin, der/die die Berufsschule bis zur Erfüllung seiner/ihrer Schulpflicht besucht, sie aber nicht abschließt, den Erwerb des Abschlußzeugnisses der Berufsschule nachträglich zu ermöglichen.

3. Berechtigungen

- 3.1 Das Abschlußzeugnis der Berufsschule schließt die Berechtigungen des Hauptschulabschlusses gemäß den Bestimmungen der Länder ein.

Dies gilt auch für Abschlußzeugnisse der Berufsschule von Bildungsgängen für Jugendliche ohne Ausbildungsvertrag, bei denen neben dem betriebs- und arbeitsweltbezogenen praktischen und theoretischen Unterricht auch Lerninhalte in Deutsch, Politik/Sozialkunde/ Gemeinschaftskunde, Mathematik und Naturwissenschaft über die gesamte Ausbildungsdauer vermittelt wurden.¹⁾

- 3.2 Das Abschlußzeugnis der Berufsschule schließt die Berechtigungen des Realschulabschlusses gemäß den Bestimmungen der Länder ein, wenn

- die Berufsschule mit einem Unterrichtsangebot entsprechend der „Rahmenvereinbarung über die Berufsschule“ (Beschluß der Kultusministerkonferenz vom 14./15.3. 1991) erfolgreich besucht und im Abschlußzeugnis ein **Gesamtnotendurchschnitt von mindestens 2,5 erreicht wurde**;²⁾

- der erfolgreiche Abschluß einer Berufsausbildung gemäß Berufsbildungsgesetz/Handwerksordnung in einem anerkannten Ausbildungsberuf mit einer Regelausbildungsdauer von mindestens zwei Jahren und

1903 wurde in Berlin der Verein der Drogen- und Chemikaliengroßhändler e. V. gegründet. Er war die erste Vereinigung des Handelszweiges. Seine Zielsetzung bestand darin, durch Zusammenarbeit gleichartiger Firmen die Position des einzelnen Mitgliedes, aber auch die der Branche insgesamt zu stärken. Jener Verein war die Keimzelle des Verbandes.

Heute repräsentiert der Verband Chemiehandel – ein Bundesverband des Groß- und Außenhandels mit Sitz in Köln – den produktionsverbindenden Handel mit Chemikalien in seinen speziellen Ausprägungen des

- lagerhaltenden Verteilerhandels (Platzhandel, regionale und überregionale Distribution).
- nicht-lagerhaltenden Groß- und Außenhandels (Trading, grenzüberschreitende Bulk-Geschäfte).
- Labor- und Fein-Chemikalienhandels.

Der lagerhaltende Verteilerhandel ist gekennzeichnet durch die Versorgung einer großen Zahl von gewerblichen und industriellen Verbrauchern und Verwendern von Chemikalien in der Region etwa im Umkreis von 150 km um seinen Standort. Der nicht-lagerhaltende Groß- und Außenhandel ist in die internationalen Warenströme eingebunden und sorgt für die Versorgung großer Märkte.

Die gesamte Branche ist mittelständisch strukturiert. Etwa 4/5 der Mitgliedsfirmen des Verbandes sind Inhaberfirmen oder Personengesellschaften – knapp 1/5 sind Kapitalgesellschaften.

Unter letzterem befinden sich auch einige wenige große Handelshäuser von Konzern-Unternehmen.

Die Arbeitsplätze betragen insgesamt 7.560. Davon sind im lagerhaltenden Handel 5.468 und hier wiederum 2.968 kaufmännische Angestellte, 1492 Mitarbeiter als Lagerpersonal, Fahrpersonal 956 und 52 sonstige Beschäftigte.

Der Umsatz beläuft sich auf insgesamt 12.946 (in Mio. DM ohne Mehrwertsteuer),

DER DEUTSCHE CHEMIKALIEN- GROSS- UND AUSSENHANDEL

davon Inlandsumsatz 9.753 (in Mio. DM) und Auslandsumsatz 3.193 (in Mio. DM).

Im lagerhaltenden Binnenhandel firmieren insgesamt 86 Firmen; 63 als Personengesellschaften und Einzelfirmen, 23 als Kapitalgesellschaften. Die Umsatzgrößenklassen belaufen sich folgendermaßen:

| | konzern- unabhängig | konzern- abhängig |
|----------------------------|------------------------|----------------------|
| bis 5 Mio DM (+ 1 zu 1990) | 13 | 1 |
| 5 - 10 Mio DM 23 (+ 3) | 22 | 1 |
| 10 - 25 Mio DM 21 (+ 2) | 19 | 2 |
| 25 - 50 Mio DM 15 (- 1) | 13 | 2 |
| 50 - 100 Mio DM 11 (+ 2) | 8 | 3 |
| über 100 Mio DM 3 (± 0) | 1 | 2 |

In der Bundesrepublik Deutschland gibt es ca. eine halbe Million Betriebe des produzierenden Gewerbes. Fast alle diese Betriebe benötigen zur Herstellung ihrer Erzeugnisse oder zur Weiterverarbeitung von Halbfertigwaren Chemikalien in mehr oder weniger großen Mengen. Ohne die Zuhilfenahme von Chemikalien könnte kein Haus gebaut, kein Auto produziert, kein Kleidungsstück fabriziert werden. So ist heute beinahe jeder von Menschen oder Maschinen hergestellte Gegenstand während des Herstellungsprozesses mit Chemikalien wenigstens einmal, häufig vielfach, in Berührung gekommen. Zu nennen sind hier z.B. die Textilindustrie, die Lederindustrie, die stahl- und metallverarbeitende Industrie, die Farb- und Lackindustrie, die Holz- und Papierindustrie, die Reinigungsmittelindustrie, das Baugewerbe und die Lebensmittelindustrie. Bei der Nachfrage dieser Betriebe findet der Chemikalien-Großhandel sein Aufgabengebiet.

Der Handel löst das Lagerproblem für den Gewerbebetrieb. Er liefert auch kleine Mengen in handlichen Gefäßen mit garantierten Lieferfristen, wie es für den Betriebsablauf beim gewerblichen Verbraucher am günstigsten ist. Ein Beispiel, wie die umfangreichen Lagerkapazitäten geradezu der Bevorratung und somit dem

kontinuierlichen Absatz der Produktion dienen, bieten die sortenreichen Streusalz- und Antifrostmittel. Der Produzent darf und kann nicht erst mit der Herstellung beginnen, wenn die Straßen vereist und das Wasser in den Rohrleitungen gewerblicher Anlagen gefroren sind. Also produziert er auch im Sommer. Der Handel mit seinem engmaschigen Lager- und Verkaufsnetz im ganzen Land deckt sich ein und wenn sich der Frost in der kalten Jahreszeit ankündigt, wird der Bedarf bei Straßenämtern und Gewerbe befriedigt.

Mit der Lagerhaltung des Chemikalienhändlers ist weiter die Verteilerfunktion untrennbar verbunden. Der Händler kauft Großpartien. Die Umschlagtätigkeit erfordert jedoch die Beachtung aufwendiger Sicherheitsmaßnahmen. Transportgefäß müssen nach verkehrsrechtlichen, arbeitsschutzrechtlichen und weiteren Spezialvorschriften ausgewählt und gekennzeichnet werden. Die Transporteure und die Abnehmer sind über alle von dem Produkt ausgehenden Gefahren zu unterrichten. So enthält die Verteilerfunktion des Chemikalienhandels branchenspezifische Merkmale, welche die Distribution über die bloße Weitergabe und Konfektionierung der Produkte weit hinausheben.

Bei der Abgabe seiner Produkte zum Verbraucher übernimmt der Handel schließlich die wichtige Aufgabe der Anwendungsberatung. Produktinformation und Information über den optimalen Einsatz im Produktionsprozess sind damit gemeint. Die zu lösenden technischen Probleme sind ungezählt.

Die Probleme des optimalen Einsatzes der Chemikalien führen vielfach zu einer Eigenverarbeitung und sogar - Produktion des Handels. Viele Verbraucher benötigen spezielle Grädigkeiten von Säuren und Laugen oder vorformulierte Mischungen. Der Chemieproduzent ist oft auf derartige Spezialanforderungen nicht eingestellt. Wirtschaftlich vernünftig ist in solchen Fällen die Arbeitsteilung, die

dem Chemikalienhändler die Zubereitung der optimalen chemischen Hilfsstoffe zuweist.

Strenge Sicherheitsvorschriften

Günstige Verkehrsanschlüsse sind heute selbstverständlich. Doch ist das nicht lange so. Viele Handelsunternehmen haben erst in der Zeit des Wiederaufbaues nach dem letzten Kriege ihre Betriebsstätten aus innerstädtischen Wohnbereichen in die gewerblichen Randzonen verlagert. Mancher Betrieb hat diesen Stellungswchsel sogar erst in den letzten Jahren durchführen können. Notwendig war er fast überall, denn innerstädtische Wohn- und Mischgebiete bringen verkehrstechnisch und auch gewerblich zu viele Probleme mit sich. Über einen eigenen Gleisanschluß verfügt heute so gut wie jeder Chemiehandelsbetrieb. Großtransporte sollen aus verkehrs- und sicherheitstechnischen Gründen von der Straße so weit wie möglich ferngehalten werden. Sicherheitstechnik wie Umweltschutz bestimmen aber nicht nur den Verkehrsträger, sie führen auch dazu, daß ganze Gleisanlagen im Bereich des Handelslagers mit Wannen unterfangen werden, damit bei Störfällen Flüssigkeiten nicht ins Erdreich gelangen können.

Sicherheitsvorschriften stellen ein ganz wesentliches Erfordernis beim Chemikalien-Großhändler dar. Neuerdings gibt es auch Sicherheitsdatenblätter oder Produktinformationspapiere, um dem Kunden möglichst umfangreiche umfassende Informationen über die Eigenschaften der chemischen Stoffe und Zubereitungen zu geben.

Bis das Ziel, die Versorgung des Kunden mit Chemikalien erreicht ist, bleibt schließlich „nur“ noch die Durchführung des Transports. Das bedeutet „Transport gefährlicher Güter“ - ein weites und schwieriges Feld. Ganze Bücherschränke sind heute schon gefüllt mit den gesetzlichen Vorschriftenwerken.

FIRMENPORTRAIT

RICHARD SCHAHL GMBH, PULLACH

LAMPENSPEZIALISTEN MIT WELTWEITEN VERBINDUNGEN

„Wir haben etwa 3.000 verschiedene Lampentypen der unterschiedlichsten Anwendungsgebiete ständig auf Lager und erfüllen damit eine echte Großhandelsfunktion“ erklärt uns Richard Schahl, Gründer der bald 30 Jahre alten gleichnamigen Firma.

Nach 10jährigem Aufenthalt in Lateinamerika – wo er in leitender Stellung im Foto-Fachhandel und -Import tätig war – kehrte der gelernte Drogist Richard Schahl nach Deutschland zurück und konnte mit den dort gewonnenen Erfahrungen, daß nämlich für Speziallampen der Bereiche Foto-Kino-Optik einerseits ein enormer Bedarf, andererseits oft große Schwierigkeiten bei ihrer Beschaffung bestehen, in eine echte Marktlücke stoßen. Auf das Geschäft mit den „Birnchen“ zu setzen, war genau die richtige Entscheidung.

Natürlich waren anfangs einige Widerstände zu überwinden, da „eingefahrene“ Distributionskanäle Industrie – Einzelhandel bestanden und die Konzernfirmen der Lampenindustrie wenig Neigung verspüren ließen, einen Außenseiter mitmachen zu lassen.

Also fuhr Richard Schahl mit seiner von Anfang an mitarbeitenden Frau nach Japan und importierte bald darauf als erster Foto-Speziallampen aus dem Reich der aufgehenden Sonne nach Deutschland. Das war damals ein großes Wagnis, denn, wie nicht anders zu erwarten, stieß er bei den Verkaufsgesprächen, die er landauf – landab mit den Fotohändlern führte, auf viel Skepsis, ja sogar strikte Ablehnung. „Wir verkaufen nur Osram und Philips“ beschied ihn eine schwäbische Geschäftsinhaberin mit Sinn für Tradition, obwohl die angebotenen japanischen Projektionslampen bis zu 50% weniger kosteten als die „Markenfabrikate“. Doch mit Beharrlichkeit und dank der avantgardistischen Einstellung des einen oder anderen Kunden gelang es nach und nach auf dem deutschen Markt, aber auch auf ausländischen, Fuß zu fassen.

„Der LANDESVERBAND GROSS- UND AUSSENHANDEL, dem ich schon 1967 beitrat, hat großen Anteil daran, daß wir im Jahre 1972 durch die Kreditgarantiege-

meinschaft des Handels einen gut 6-stelligen Bankkredit für ein Handelsgeschäft mit der damaligen DDR gewährt bekamen. Dies war ein Durchbruch in neue Größenordnungen und ich bin dem Verband hierfür heute noch dankbar“ betont Richard Schahl. Eine ebenfalls vom LGA durchgeführte Firmenbewertung ergab ein so günstiges Bild, daß es ab diesem Zeitpunkt kein Problem mehr war, bei Bedarf Bankkredite zu erhalten.

Die intensive Spezialisierung von „Lampen-Schahl“ während vieler Jahre Branchenerfahrung ist sicherlich der Grund, weshalb heute immer mehr Grossistenkollegen aus dem Foto/Video-Sektor und aus dem klassischen Elektrogroßhandel bei Schahl Speziallampen bestellen und mit den gebotenen logistischen und handelsfreundlichen sowie fachlichen Leistungen zufragen sind, die sie bei den Lampenherstellern



Von links: R. Schahl, Frau H. Schahl, H. Rätsch

Messestand „Photokina“, Köln



aus konzernimmanen Gründen nicht in dem Maße bekommen können.

„Zu Beginn einer neuen Kundenbeziehung sind wir eigentlich oft bloße „Lückenfüller“ für Lieferengpässe der Hersteller. Unsere Leistungen überzeugen dann doch meistens, so daß viele Kunden dann ihren Gesamtlampenbedarf über uns decken. Es müssen unsere Leistungen sein, die überzeugen, denn den unzweifelhaft vorhandenen Reiz einer Direktverbindung zur Fabrik können wir naturgemäß nicht bieten.“

Aber was nützt dieser Reiz, wenn der lange Abwicklungswege in Kauf nehmen muß? Wie ist es denn heute? Der

private oder behördlich/industrielle Verbraucher wendet sich an den Foto-Fach-einzelhandel oder Fachgrossisten. Dieser ist aus Wirtschaftlichkeitserwägung gehalten, sein Warenlager möglichst klein und umschlagshäufig zu verwahren. Das heißt, die früher üblichen Jahresabschlüsse für Foto- und Blitzlampen werden kleiner oder fallen ganz durch das Erwartungsraster der Hersteller.

Wir sehen es gar nicht gern, Rückstände erfassen zu müssen; diese Aversion kommt unseren Kunden entgegen, denn ihre Abnehmer erwarten eine kurzfristige Erledigung des kompletten Lampenauftrags. Und

die Zuarbeit dafür leistet kaum jemand besser als wir!

Hier beginnt die ureigenste Aufgabe der Firma Schahl. Im Gegensatz zum traditionellen Großhandel können wir uns im noch überschaubaren Nischenbereich der Speziallampen eine Komplettlagerhaltung erlauben - 3 Etagen unseres Firmengebäudes sind voll mit Lampen - und so unseren Kunden realitätsnah zu sagen „Richard Schahl - Speziallampen sofort!“

Heute können mein Partner Heinz Rätsch und ich uns zu Recht als den wichtigsten Grossisten und Distributeur Deutschlands und einen der größten der Welt für Speziallampen der Bereiche Foto - Optik - Kino - Video - bezeichnen. Aber nicht nur diese „traditionellen“ Sektoren werden von Schahl bedient. Lampen für Theater und Fernsehen, für Wissenschaft und Technik, ein Lichtstudio, in welchem den Handelskunden richtige Anwendungen von Licht im Schaufenster- und Ladenbereich demonstriert werden können, kamen in den letzten Jahren dazu.

19 Mitarbeiter unterstützen die Geschäftsführenden Gesellschafter Richard Schahl und Dipl. Kfm. Heinz Rätsch, die erreichten Positionen zu halten und weiter auszubauen. Der Exportanteil beträgt bei einem Gesamtumsatz von 15 Mio. etwa 30%. Die wichtigsten Exportländer sind neben den EG-Staaten, Nord- und Lateinamerika sowie der Ferne Osten. Die Richard Schahl GmbH liefert Lampen an nahezu jeden Ort der Weltkarte!

Gute Lieferverbindungen bestehen zu allen wichtigen Lampenherstellern des In- und Auslands, getragen von gegenseitigem Vertrauen und Respekt.

Die Zukunftsaussichten werden von beiden Firmeninhabern sehr positiv beurteilt, auf den gemeinsamen Markt ist man vorbereitet. Die sich, wie in der Vergangenheit, stets solide und nicht zu steil nach oben entwickelnde Kurve des Geschäftsverlaufs begründet ihren Optimismus.

Wir veröffentlichen regelmäßig ein „Firmenporträt“, mit dem sich eine unserer Mitgliedsfirmen vorstellen kann.

Firmen, die bereit sind, sich im Rahmen dieser Veröffentlichungsreihe zu beteiligen, wenden sich bitte an die Hauptgeschäftsstelle. Wir gehen gerne auf Ihren Vorschlag ein.



COMPUTER IN DER HAND: DER LAPTOP

Die Nutzungsmöglichkeiten moderner Computertechnik lassen die ungeliebten und ungelesenen Papierberge der Vergangenheit, die Produkte skurriler Informationsbevorratung, verschwinden.

Ermöglicht wird dies durch das direkte „Anzapfen“ der vorhandenen Datenbestände der hauseigenen EDV: Vom Chef bis zum Sachbearbeiter entnehmen die Firmenangehörigen nur die Daten, die sie „just-in-time“ benötigen – direkt und brandaktuell vom Bildschirm, und die Drucklisten bleiben im Wald.

Während die typischen Schreibtisch-Mitarbeiter stets „ihren“ Computer im Zugriff haben, war es dagegen manch anderem bislang nicht vergönnt, den hilfreichen Ge-sellen immer bei sich zu wissen: Führungskräfte mußten sich auf Beratungen und Messen, Außendienstmitarbeiter beim Kunden und Sekretärinnen zum komfortablen Ausarbeiten von Schriftstücken außerhalb des Büros in hergebrachter Weise behelfen, d.h. mit Nachschlagewerken, verschiedensten Kunden- und Lieferantenlisten (Umsatz, Sortimente, Zahlungsmoral etc.), Angebotsprospekt en sowie Papier und Bleistift.

Die technische Entwicklung der jüngsten Vergangenheit schließt mehr und mehr diese Kluft zwischen der leistungsfähigen in-house-EDV und dem manuellen Hantieren, indem der „Auf-Tisch“ Computer (fachmännisch: Desktop) zum „Schoßcomputer“ (Laptop) schrumpfte und somit zum tragbaren Begleiter für jeden wurde, der ihn benötigt.

Die Freude darüber ist allerdings nicht ganz ungeteilt, denn während die rechten „Computerfreaks“ nun endlich ihren besten Berater (oder ihr liebstes Spielzeug) im ständigen Zugriff haben, fühlen sich die in puncto Technikanwendung etwas konserватiver eingestellten Zeitgenossen von den neuen Möglichkeiten kaum berührt: Wer den Computer im Büro meidet, ist in der Regel zugleich auch ein Laptop-Muffel.

DER LAPTOP – DAS UNBEKANnte WESEN

Nun ist der Laptop wie auch sein kleiner Bruder, das Notebook, in aller Munde, so daß ihre Vorstellung fast überflüssig ist.

Vorsorglich sollen mit den nachfolgenden Erläuterungen letzte, evtl. doch vorhandene Unklarheiten beseitigt und aus der rasanten technischen Entwicklung resultierenden Informationsdefizite überblicksmäßig geschlossen werden, um das Interesse zur Darstellung praxisorientierter Probleme (siehe folgende Ausgabe der LGA-Nachrichten) allseits zu erhöhen.

Der Laptop ist funktionell nichts anderes als ein Personalcomputer. Er kann prinzipiell mit den gleichen Programmen arbeiten wie ein PC. Ein Umlernen PC-geübter Mitarbeiter entfällt vollständig, denn die Einweisung in die Besonderheiten eines PC ist die Frage weniger Minuten.

Dafür bürgt das sogenannte Betriebssystem. Es ist quasi eine „Anwendernorm“ für Computer. Die Laptops und Notebooks arbeiten fast ausschließlich unter dem weitverbreitetsten PC-Betriebssystem MS-DOS (weltweit über 40 Millionen Installationen). Die modernsten Geräte bieten zudem die Nachfolgesysteme WINDOWS und OS/2 oder das für Mehrplatzarbeit konzipierte UNIX.

Arbeitet ein Laptop z.B. unter MS-DOS kann er de facto alle PC-Programme, die unter dem gleichen System arbeiten, übernehmen.

Die Gerätetechnik (Hardware), die fest installiert ist oder als Zubehör erworben werden kann, bietet viele moderne Varianten:

- Batterieschonende Selbstabschaltung
- Anschluß verschiedenster Geräte Maus (zum Zeichnen und Selektieren) alle Drucker (auch batteriegetrieben) Modem zur Datenfernübertragung Anschluß externer Tastaturen und Monitore Datenzusatzspeicher (CD) etc.
- interne Variations- und Erweiterungsfähigkeit
- Integration in verschiedene Computernetze

Einschränkungen im Hinblick auf die Konfigurierbarkeit sind beim Laptop auf Grund seiner geringen Größe in gewisser Weise gegeben. Das Notebook ist nichts anderes als ein weiter verkleinerter Laptop. Diese Verkleinerung und Gewichtsreduzie-

rung wird dabei mit einem noch weiter verkleinerten Variantenreichtum erkauft.

Dies muß kein Manko sein, wenn die Anforderungen eines Nutzers an seinem tragbaren Computer mit der Ausstattung eines Notebooks befriedigt werden.

DER KLEINE UNTERSCHIED

Neben den beschriebenen Gemeinsamkeiten von PC und Laptop gibt es selbstverständlich auch Verschiedenheiten. Dabei unterscheidet sich der tragbare Computer vom klassischen PC in folgender Weise:

1. Die Obergrenzen der Leistungsfähigkeit liegen beim Laptop spürbar unter dem größerer Auftischgeräte. Vor allem die Speicherfähigkeit (weniger die Rechengeschwindigkeit) setzen hier Grenzen. Dennoch kann ein Laptop durchaus mehrere zehntausend Artikel eines Warenwirtschaftssystems oder ebensoviel Schreibmaschinenseiten speichern. Die komplette Buchhaltung eines mittelständischen Unternehmens ist für ihn kein Problem.

Indirekten und stark zu beachtenden Einfluß auf die Leistungsfähigkeit nimmt der folgende Punkt.

2. Die Tragbarkeit des Laptop (mit einem handlichen Gewicht von zwei bis vier Kilogramm – man kann auch massigere Geräte erwerben) ist natürlich sein Plus. Sie fordert jedoch ihren Tribut: Die Tastaturen sind relativ klein und mit ca. 20 Tasten weniger ausgerüstet. Zudem hat die Datenanzeige heute noch nicht die Qualität eines PC-Monitor. Diese einschränkenden ergonomischen Faktoren schließen eine Massendatenverarbeitung praktisch aus.

Natürlich ist die Laufzeit bis zum Wiederaufladen begrenzt. 2 bis 4 Stunden reichen jedoch im allgemeinen aus, weil das Gerät nicht ständig in Betrieb ist.

3. Im Preis ist bei gleichen Leistungsparametern gegenwärtig rund 50% bis 100% über dem eines PC. Abweichungen nach unten sind vor allem bei Auslaufmodellen, nach oben bei Neuentwicklungen (z.B. hochauflösende Farbgrafik) möglich.

Der Laptop unterscheidet sich vom PC im wesentlichen nur in Fragen der Hand-

habung und seiner Tragbarkeit. Dagegen sind die organisatorischen Probleme seiner Anwendung von grundsätzlich anderem Charakter.

Mit den Aspekten der Laptop-Nutzung beschäftigt sich die Fortsetzung dieses Beitrages in der kommenden Ausgabe der LGA-Nachrichten.

Fortsetzung von Seite 10

– Fremdsprachenkenntnisse dadurch nachgewiesen werden, daß ein mindestens fünfjähriger Fremdsprachenunterricht mit befriedigenden Leistungen abgeschlossen wurde.³⁾

4. Gegenseitige Anerkennung

Zeugnisse der Berufsschule werden, sofern die in dieser Vereinbarung getroffenen Bestimmungen erfüllt sind, von den Ländern gegenseitig anerkannt.

¹⁾ In Bremen werden Jugendliche ohne Ausbildungsvertrag nicht im Bildungsgang Berufsschule, sondern ab der 11. Jahrgangsstufe in eigenständigen Bildungsgängen unterrichtet. Die Zeugnisse dieser Bildungsgänge gelten als Zeugnisse dieser Vereinbarung.

²⁾ Die Länder Bremen, Hessen, Sachsen-Anhalt und Thüringen behalten sich eine abweichende Regelung vor.

³⁾ Bayern geht davon aus, daß das Erfordernis eines fünfjährigen Fremdsprachenunterrichts mit befriedigendem Erfolg auch dann gegeben ist, wenn der Nachweis befriedigender Leistungen in einer Abschlußprüfung erbracht worden ist, die einen fünfjährigen Unterricht voraussetzt.

DER LGA WAR DABEI

Zugunsten der, wie wir meinen, wichtigen Sachbeiträge, haben wir wegen der Fülle der Termine in dieser Ausgabe auf diesen Beitrag verzichtet.

Wir bitten um Verständnis.

PERSONALIEN

FIRMENGRÜNDER MARTIN BAUER — 90 JAHRE

Martin Bauer, als Kommunalpolitiker wie als Unternehmer über Mittelfranken hinaus bekannt, feierte am 24.8.1992 in seinem Heimatort Vestenbergsgreuth seinen 90. Geburtstag. In Vestenbergsgreuth als Sohn der Landwirteleute Konrad



und Maria Bauer 1902 geboren, versuchte Martin Bauer schon sehr frühzeitig, das Einkommen der elterlichen Landwirtschaft durch die Herstellung und den Handel von Holzschuhen, die er auf den Sonntagsmärkten im ganzen Landkreis verkaufte, aufzubessern.

Gleichzeitig baute er in den 20er Jahren auf eigenen Grundstücken aus elterlichem Besitz Sonderkulturen wie z.B. Pfefferminze, Kamille, Baldrian und Ringelblumen an. Mit 28 Jahren gründete er die Firma Martin Bauer und begann mit der Verarbeitung und dem Handel von Produkten, die längst nicht mehr nur aus eigener Bewirtschaftung stammten.

Nach der Zwangspause des 2. Weltkriegs fing Martin Bauer wieder von vorne an. Er legte jetzt sein Hauptaugenmerk mehr auf die Verarbeitung und nicht mehr auf den Anbau von Heilkräutern. Heilkräuter mußten in erheblichem Umfang importiert werden, um den Bedarf des schnell wachsenden Unternehmens zu decken.

Zu Beginn der 50er Jahre, sein Schwiegersohn, Hans Wedel, war in das Unternehmen eingetreten, konnte sich Martin Bauer

auch um kommunalpolitische, soziale und volkswirtschaftliche Bereiche kümmern. 1956 wurde er zum 1. Bürgermeister der Marktgemeinde Vestenbergsgreuth gewählt. Während seiner 22jährigen Amtszeit ist es ihm gelungen, die Infrastruktur dieser vormals ländlich geprägten Gemeinde entscheidend zu verbessern. 1960 zog Martin Bauer in den Kreistag seines Landkreises ein. Auch dieses Amt füllte er mit seiner ganzen Kraft und Erfahrung als Kommunalpolitiker aus. Daneben war er seit 1959 im Kirchenvorstand der Gemeinde Schornweisach-Vestenbergsgreuth. Heute steht er der Gemeinde als beratendes Mitglied zur Verfügung. Außerdem war er über 20 Jahre Vorsitzender des Gemeindevereins Vestenbergsgreuth und Mitglied im Kirchenbauverein. Unter seiner Leitung wurde die Christus-Kirche in Vestenbergsgreuth gebaut. Außerdem stand unter seiner Regie das Jugend- und Gemeinde-Haus.

In den 30er Jahren war Martin Bauer bereits Ausschußmitglied deutscher Heil- und Gewürzplantenbauer. Von 1946 – 1956 verantwortlich in der Geschäftsführung der Raiffeisenkasse Vestenbergsgreuth, war er dann später Aufsichtsratsmitglied dieses Instituts. Insgesamt war er bereits im Jahre 1975 volle 50 Jahre nebenberuflich im Dienst der Raiffeisenkasse. Auch das Vereinsleben, insbesondere als aktiver Sänger, hatten es dem Jubilar angetan. Außerdem wurde er in diesem Jahr Ehrenmitglied der Freiwilligen Feuerwehr Vestenbergsgreuth, welcher er seit nunmehr mehr als 70 Jahren als Mitglied angehört.

Dieses verdienstvolle Wirken wurde auf den verschiedensten Ebenen geehrt:

1975 wurde ihm das Bundesverdienstkreuz und 1978 die Ehrenbürgerwürde seiner Heimatgemeinde verliehen. Daneben erhielt er 1980 vom Freistaat Bayern die Medaille für besondere Verdienste. Ferner erhielt er die höchste Auszeichnung der Bayerischen Sparkassen, die Goldene Sparkassen-Medaille. Auch der Raiffeisenverband würdigte seine langjährigen Verdienste. Martin Bauer ist Gründungsmitglied der CSU in Vestenbergsgreuth.

Martin Bauer, für den der Spruch „Wirken und Schaffen ist Gottes Gebot, Arbeit bringt Leben, Nichtstun ist Tod“ zeitlebens eine entscheidende Bedeutung gehabt hat, hat sich in seinem hohen Alter seine sprichwörtliche Rüstigkeit erhalten. Er hat es verstanden, seine Tage zwischen Arbeit und

PERSONALIEN

Privatleben sein ganzes Leben lang sinnvoll aufzuteilen. So ist Martin Bauer trotz seines hohen Alters immer noch täglich im Betrieb anzutreffen.

Wir wünschen ihm, daß dies noch lange so bleiben kann, daß ihm seine Rüstigkeit und vor allem seine bewundernswerte Lebenseinstellung noch recht lange erhalten bleiben mögen!

RICHARD STAUFFER FEIERT 25JÄHRIGES DIENSTJUBILÄUM

Herr Richard Stauffer, Prokurist bei der Firma Papier Liebl GmbH, Regensburg, konnte am 1. 8. 1992 sein 25jähriges Dienstjubiläum feiern. In der Firma, die seit 1934 besteht, begann Herr Stauffer am 1. 8. 1967 seine kaufmännische Lehre. Mit viel Fleiß und Engagement arbeitete er sich rasch in das Unternehmen ein und erhielt 1983 als Handelsfachwirt Einzelprokura.

Ohne das stete Bemühen Richard Stauffers um den Erfolg der Firma wäre die Marktstellung, die die Firma Papier Liebl GmbH heute in Regensburg und Umgebung nach über 50jährigem Bestehen einnimmt, nicht möglich gewesen. Sein stetes Bemühen gilt dem zufriedenen Kunden. Sein umfassendes Fachwissen, das ihn zu einem kompetenten Gesprächspartner bei den Lieferanten macht, kommt ihm natürlich hierbei zugute.

Wir gratulieren Herrn Stauffer sehr herzlich zu seinem Dienstjubiläum und wünschen ihm noch viele Jahre beruflichen Erfolg und persönliches Wohlergehen.

UEG-ELECTRO UND ELEKTROINNUNG WÜRZBURG HELFEN TUMORKRANKEN KINDERN!

Unter dem Motto „Der Elektrofachgroßhandel UEG und seine Partner helfen Schwächeren“, wurde am 4. Juni 1992 unter der Leitung der Herren Manfred Riegel und Werner Rügamer, ein Schafkopfturnier im Hause UEG in Würzburg veranstaltet.

Teilnehmer an diesem Turnier waren Elektromeister und Elektrofachhändler aus dem Kundenkreis der UEG in Verbindung mit der Elektroinnung Würzburg.

Unterstützt wurde dieses Preis-Schafkopfturnier auch durch die zur Verfügung stehenden Sachpreise seitens der elektro-



UEG-Chef Rüdiger Westphal (links) bei der Scheckübergabe

technischen Industrie. Alle Teilnehmer haben sowohl das Startgeld, als auch ihre Gewinne dem gemeinsamen guten Zweck zur Verfügung gestellt.

Der Reinerlös dieser Veranstaltung in Höhe von 1.200,00 DM sowie der Hauptpreis, ein Videorecorder im Wert von 700,00 DM, den der Gewinner, Herr Helmut Höreth, zur Verfügung stellt, gehen zugunsten der Kinderstation „Hinter den blauen Bergen“ für tumorkranke Kinder in der neurochirurgischen Kinderklinik des Universitätsklinikums Würzburg. Ergänzt

wird diese Spende durch ein Fernsehgerät im Wert von 1.600,00 DM, das durch den geschäftsführenden Gesellschafter, Herrn Rüdiger Westphal, gestiftet wird.

Die Übergabe der Geld- und Sachspenden erfolgte am 8. Juli 1992 in der Kinderabteilung „Hinter den blauen Bergen“ durch die Vertreter der Elektroinnung Würzburg, Herrn Obermeister Gerd Köhler und Herrn Karl-Heinz Pfeuffer, sowie den Herren Rüdiger Westphal, Helmuth Höreth und Werner Rügamer von der Elektrofachgroßhandlung UEG-electro Würzburg.

150 JAHRE HEINLEIN

So hieß es im Juli bei der gleichnamigen Kulmbacher Firmengruppe, die nicht nur zu den großen ihrer Branche zählt, sondern auch zu den modernsten und führenden Betrieben des süddeutschen Raumes. Gegründet im Jahre 1842 vom Zeugschmiede-gesellen Carl Traugott Wilsdorf tauchte der Name Heinlein erstmals im Jahre 1919 auf, als der ehemalige Lehrling Georg Heinlein seine Lehrfirma übernahm, die nun „Paul Heyde Nach. Inh. Georg Heinlein“ hieß. 1941 begann dann Erich Heinlein als Lehrling in der elterlichen Firma seine Berufslaufbahn.

Dies war gleichzeitig der neue Startschuß für eine neue Unternehmensära, denn nach dem Umbau der Geschäftsräume 1947 (übrigens auch dem Jahr des Eintritts der Firma in ihren Arbeitgeberverband LGA) erfolgte im Jahre 1950 die Umwandlung der

Firma in eine KG mit Georg Heinlein als Komplementär und seinen Söhnen Erich und Willy als Kommanditisten.

Die Entwicklung des Unternehmens ging auch in der Folgezeit steil bergauf, zumal sich Erich Heinlein nach dem Tode von Georg Heinlein als ein überaus würdiger Nachfolger entpuppte, der das Unternehmen mit ebensolcher Tatkraft und Weitsicht in eine zweite Blüte führte.

Der dritten Generation wurde dann die Heinlein-Linn-Firmengruppe in Person von Peter Heinlein Anfang der 80er Jahre übertragen.

Der Kunde findet heute bei Heinlein ein mustergültiges Bau- und Heimwerkerzentrum, das die Bereiche Stahlhandel und Eisenwaren ebenso umfaßt, wie Sanitär und Heizung, Baumarkt und Gartencenter.

Und das auf einem rund 56.000 qm großen Betriebsareal mit reichlich Parkplätzen, einer öffentlichen Tankstelle und mehr als 50.000 lagermäßig geführten Artikeln.

Von den rund 250 Mitarbeitern des Handelsunternehmens Heinlein sind im Stammhaus in Kulmbach rund 130 tätig, wobei in diesen Tagen mit der Erweiterung des Großhandelslagers (um 1.600 qm) begonnen wird. (Investitionsvolumen rund 2 Millionen Mark), während die Erweiterung der Halle Stahlhandel in Kulmbach (3.400 qm) bereits ein Jahr zurückliegt. Weitere Standorte sind 8500 Nürnberg, O-9505 Cainsdorf und Oelsnitz/Vogtland.

So steht der Name Heinlein im Jubiläumsjahr also für eine Firmengruppe, deren Handelsprogramm nicht nur von den unterschiedlichsten Werkstoffen, Komponenten und Systemen geprägt wird, sondern auch von Problemlösungen aller Art. Konnte da ein Wahlspruch treffender gewählt werden als die Maxime „der Tradition verbunden, dem Fortschritt verpflichtet“? Denn trotz der immensen Größenordnung, die man inzwischen erreicht hat, ist Heinlein auch heute noch ein Familienunternehmen im besten Sinn. Das – darüber ist man sich einig – soll auch weiterhin so bleiben.

Wir wünschen unserem treuen Verbandsmitglied auf jeden Fall weiterhin alles Gute und viel Erfolg – vorerst für die nächsten 150 Jahre.

PARA 100 JAHRE

Mit dem Gedanken, eine zentrale Einkaufsstätte für Friseure und Parfümeriegeschäfte zu schaffen, wurde im Jahre 1892 das Unternehmen in München gegründet.

Bis zur Jahrhundertwende entwickelten sich die Interessengemeinschaft des Friseur-Einkaufs sehr günstig. Der wachsende Warenumsatz rechtfertigte daher bereits um 1900 die Übersiedlung in neue und größere Geschäftsräume in der Fürstenfelder Straße.

Die Auswirkungen des 1. Weltkrieges waren überwunden, als am 27. Juni 1923 die bisherige Interessengemeinschaft des Friseur-Einkaufs in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und im Handelsregister des Amtsgerichts München eingetragen wurde.

Durch den Weitblick der Geschäftsleitung und des Aufsichtsrates wurde 1929 ein eigenes Geschäftshaus in der Herzogspitalstraße 10 gekauft. Die Wirtschaftskrise in den 30er Jahren konnte überwunden werden.

Die gute wirtschaftliche Entwicklung wurde durch die folgenden Kriegsereignisse gestört. Ende 1944-1945 ist das Geschäftshaus durch Bomben stark beschädigt worden. Der Betrieb mußte geschlossen werden.

Herr Karl Tegtmeyer übernahm am 1. August 1945 mit einem kleinen Kreis von Mitarbeitern den Wiederaufbau des Großhandelsbetriebes. Mit großer Sorgfalt wurde eine systematische Verkaufsorganisation im Interesse der alten und neuen Kunden entwickelt.

In enger Zusammenarbeit mit der damaligen FRIWA GmbH, wurde die Handelsmarke DUSY gegründet.

1955 trat Herr Wilhelm Tegtmeyer in die PARA ein und übernahm zunächst das Vertriebswesen.

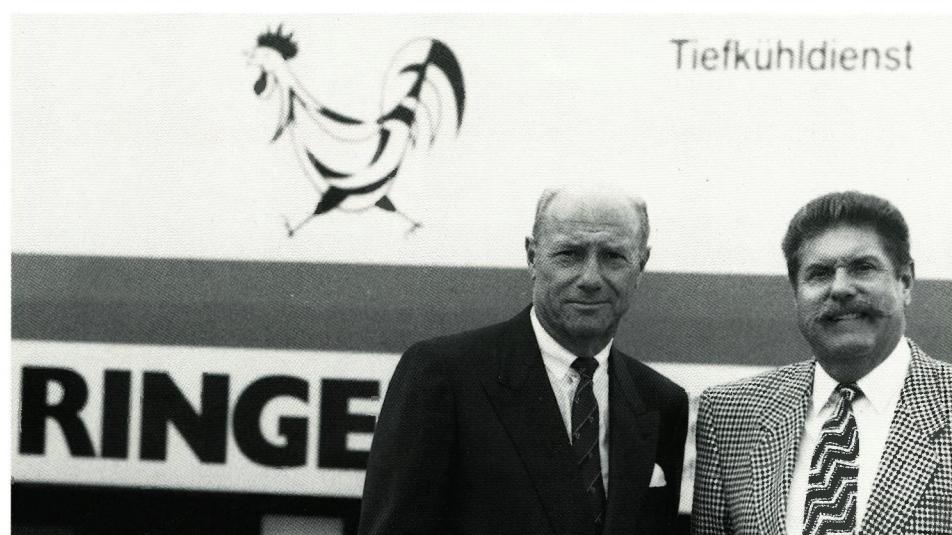
In den 60er Jahren folgte der lang geplante Wiederaufbau des, immer noch vom Krieg stark beschädigten, Geschäftshauses in der Herzogspitalstraße.

Seit 1969 hat Herr Werner Tegtmeyer den Vertriebsbereich der PARA übernommen.

Die Gesamt-Geschäftsführung liegt in den Händen von Herrn Wilhelm Tegtmeyer, der gleichzeitig seit 20 Jahren auch Vorsitzender des Aufsichtsrates der Unternehmensgruppe EURO-FRIWA-DUSY ist.

Heute zählt die PARA aus eigener Kraft und mit eigenen Mitteln zu einer der bedeutendsten Fachgroßhandlungen in Deutschland. Daß dies so bleiben möge, wünschen wir Geschäftsleitung und Mitarbeitern von Herzen.

FAMILIENUNTERNEHMEN LEO RINGEL 50 JAHRE



Die geschäftsführenden Gesellschafter Dr. Walter Ringel und Ernst Ringel

Einen außerordentlichen Unternehmensgeist muß man dem Firmengründer Leo Ringel bescheinigen, gründete dieser doch im Jahre 1942 ein Großhandelsunternehmen für Eier und Geflügel.

Heute, 50 Jahre später, stehen seine beiden Söhne Ernst und Dr. Walter Ringel einem Unternehmen mit 450 Mitarbeitern, 12 Niederlassungen in Deutschland, davon 2 in den neuen Bundesländern mit einem Umsatz von über 280 Mill. DM gegenüber. Der Wagenpark umfaßt 115 markant gestylte Tiefkühl-Lkw und 90 Pkw.

Der Handel mit Eiern, der bei der Geschäftsgründung die tragende Säule des Un-

ternehmens war, ist heute nur zweitrangig. Knapp 90 Millionen Eier werden pro Jahr noch geliefert, eine „vernachlässigbare Größe“, so Ernst Ringel.

Das Hauptgewicht des Unternehmens ruht vielmehr auf dem Handel mit Geflügel, Wild, Tiefkühlkost, Tiefkühlfleisch, einem ständig wachsenden Frischsortiment und Eiscreme. Vor allem die Tiefkühlkost boomt. Die Waren stammen zu jeweils 40% aus Deutschland und der europäischen Gemeinschaft, sowie zu 20% aus nicht EWG-Ländern.

Beliefert werden 17 000 Kunden aus Handel und Gastronomie. Während die Um-

satzentwicklung im Geschäft mit der Gastronomie sich sehr positiv darstelle, laufe im Handel derzeit eine Phase der Konzentration, Übernahme und Schließung: „Es bilden sich immer mehr große Handelsketten, die versuchen, mit dem Hersteller selbst Verträge zu schließen.“

Die Ringel-Geschäftsführer wollen dieser Herausforderung begegnen, indem sie sich noch mehr auf die Märkte beschränken, auf denen Nachfrage besteht und gleichzeitig die Präsenz auf den Beschaffermärkten halten.

Außerdem sollen in weiterexpandierenden Großverbraucher- und Gastronomiebereich weitere Kunden gewonnen werden. In Kantinen und Großküchen, die täglich bis zu 30 000 Essen umsetzen, und dem anhaltenden Trend in Deutschland, außer Haus zu essen, sieht das Familienunternehmen seine Chance für die Zukunft.

Wir wünschen unserem treuen Verbandsmitglied (seit 1972, also ein weiteres Jubiläum) alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

40 JAHRE ANTON J. FLACH OHG GUNDELSHEIM

Der Ausdruck „Familien-Unternehmen“ signalisiert Tradition, Verbundenheit und ganz besondere Aufmerksamkeit für den Kunden. Eine solche Firma, die in der heutigen hektischen Zeit immer seltener zu finden ist, begeht in diesen Tagen ihr 40jähriges Jubiläum: die Anton J. Flach OHG Gundelsheim.

Aus kleinsten Anfängen heraus hatten Anton Flach und sein Vater im Jahre 1952 mit viel Fleiß und Optimismus ein Geschäft am Heinrichsdamm in Bamberg aufgebaut. Das Lager befand sich bei einer Spedition, die auch die Waren ausgeliefert hat.

Als der Platzbedarf so stark wuchs, daß die bisherigen Räume nicht mehr ausreichten, wurde 1969 eine eigene Lagerhalle mit Büros in Gundelsheim errichtet. Nach dem Tode seines Vaters im Jahre 1971 führte Anton („Toni“) Flach das Unternehmen als Einzelfirma weiter, bis dann wiederum Sohn Wolfgang, seit 1966 im elterlichen Betrieb tätig, 1985 als gleichberechtigter Gesellschafter eintrat.

Mit dieser Umwandlung in eine OHG verlagerte sich die Geschäftsführung immer stärker auf den neuen Teilhaber – die dritte Generation ist somit in der Verantwortung.

Aber nicht nur die Väter und Söhne, sondern auch alle anderen Familienmitglieder haben seit Unternehmensgründung mitge-



holzen, insbesondere Anna Flach, Ehegattin von Anton Flach, die auch heute noch ihre Arbeitskraft einsetzt. Nicht anders bei der jüngsten Generation: Hier folgt Ingrid Flach diesem Beispiel.

Außer der Familie Flach gehören noch drei weibliche und sechs männliche Mitarbeiter der Belegschaft an. Fast alle sind schon seit vielen Jahren in der Firma, und die Tatsache, daß es in den 40 Jahren praktisch keinerlei Fluktuation gab, beweist das gute Betriebsklima und ist für den bisherigen Erfolg mitentscheidend.

Nunmehr verfügt die Firma Anton J. Flach OHG nach dem Erwerb einer angrenzenden Halle im Jahre 1991 über eine Lagerkapazität von insgesamt 1500 qm und großzügige Büroräume. Dies schafft die Voraussetzung für die stetige Ausdehnung des Warenangebots, das kontinuierlich in all den Jahren erweitert wurde. Sozusagen Markenzeichen des Familienunternehmens Flach ist eine vielseitige Angebotspalette, die im Bereich Verpackungsmittel, Hygiene- und Büro-Artikel praktisch keinen Wunsch mehr offen läßt. Parallel dazu ist

natürlich auch der Kundenkreis entsprechend gewachsen: Zahlreiche kleine, mittlere und große Betriebe aus Industrie, Handel und Gewerbe gehören ebenso zu den Abnehmern wie Behörden.

Fast der gesamte Umsatz wird mit Stammkunden abgewickelt – auch dies ist ein Zeichen des guten Rufs der Firma und der Zufriedenheit der Kunden. Daß die gesamte Geschäftstätigkeit täglich reibungslos abgewickelt werden kann – dafür garantiert die Bestückung der Firma mit modernen technischen Geräten, die schon sehr frühzeitig installiert wurden. Daneben hat die Firma Flach seit jeher auf Wiederverwertbarkeit und Umweltfreundlichkeit ihrer Produkte geachtet und den Recycling-Gedanken stets im Auge behalten.

Kein Wunder, daß das blühende Familien-Unternehmen, für das täglich drei Lkw im Einsatz sind, weiterhin optimistisch in die Zukunft blickt und in seiner Tradition eine Verpflichtung sieht, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Auf diesem Wege auch weiterhin viel Erfolg!

SLATINA SCHWEISSTECHNIK IN NEUEN RÄUMEN

Nur 8 Jahre nach Errichtung eines modernen Flachbaus mußte unsere Mitgliedsfirma Slatina Schweißtechnik GmbH Nürnberg abermals umziehen, wenn auch nicht sehr weit: Gleich neben dem bisherigen Platz mit der Hausnummer 50 konnte jetzt das nagelneue Betriebsgebäude an der Sandreuthstraße 48 bezogen werden, nunmehr 2-stöckig, mit doppelter Nutzfläche.

Das Herzstück des neuen Betriebsgebäudes bei Slatina ist das große und übersichtliche Lager mit Palettenstraße, Güteraufzug und Handlager mit der Möglichkeit, eine zweite Ebene aufzustocken.

Ein großzügiger heller Verkaufsraum mit Geräteausstellung strahlt eine freundliche Atmosphäre für Kunden und Besucher aus.



Die Verwaltungs- und Büroräume im Obergeschoß vermitteln gleich auf den ersten Blick Großzügigkeit, Ruhe und einen positiven Eindruck. Die hellen, komplett neugestalteten Arbeitsplätze mit moderner Bürokommunikation ermöglichen ein effizientes aber entspanntes Arbeiten.

Das Vollsortiment des Fachhandelshauses Slatina erstreckt sich über 10 aufgegliederte Warengruppen für alle Schweißverfahren einschließlich Arbeitsschutz für Schweißer sowie Schweißrauch-Absaugungen.

Geleitet wird das Handelshaus von dem geschäftsführenden Gesellschafter Man-

fred Slatina, dem Sohn des Firmengründers Wilhelm Slatina. Auch dessen Sohn Jürgen ist seit Jahren als dritte Generation voll im Einsatz. Damit sind die Weichen für die Zukunft gestellt. Zusammen mit einem qualifizierten Mitarbeiterteam, dem neuen auf „Zuwachs“ konzipierten Gebäude, einem großen Kreis von Stammkunden und einer expansiven Vertriebspolitik kann die Slatina Schweißtechnik GmbH optimistisch in die Zukunft blicken. Auf diesem Weg begleiten die besten Wünsche des LGA dieses traditionsreiche Unternehmen, das ja vor 3 Jahren, 1989, auf sein 50jähriges Bestehen zurückblicken konnte.

Wesentlich für die Praktiker in den Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung sind auch die Kommentierungen zum Bundesdatenschutzgesetz, die bereits zu wesentlichen Teilen in das EDV-Recht eingearbeitet wurden, sowie die Erläuterungen zu Spezialgebieten des EDV-Rechts. Hier werden die Besonderen Vertragsbedingungen für Miete oder Kauf von EDV-Anlagen und -geräten bzw. für die Überlassung und Pflege von DV-Programmen kommentiert. Aufbau und Anlage als ergänzbare Ausgabe gestatten es, das EDV-Recht sehr schnell dem aktuellen Stand in Gesetzgebung und Rechtsprechung anzupassen.

Das Werk wird mit den zuletzt erschienenen Lieferungen 5/91 und 1/92 aktualisiert und auf den neuesten Stand gebracht.

WIE ORGANISIERE ICH MEINEN BETRIEB

Von Rudi Schmidt. 2. Auflage 1992.

385 Seiten. Kartoniert. DM 90,-

ISBN 3-7719-7310-4

Forkel-Verlag GmbH, Wiesbaden

Der betriebliche Alltag zeigt immer wieder, daß die Organisation eines Unternehmens einen hohen Stellenwert besitzt. Bereiche wie Aufbauorganisation, Informationstechnologie, Daten- und Textverarbeitung stehen dabei meist im Vordergrund der Überlegungen, weniger die ebenso wichtige Organisation im Detail, die tägliche Kleinarbeit, die jeden Arbeitsplatz mit eigenverantwortlicher Tätigkeit berührt.

Das vorliegende Buch ist ein Leitfaden zur ganzheitlichen Betriebsorganisation. Es dient den Organisatoren im Unternehmen als hilfreiche Informationsquelle bei der Erarbeitung von Lösungsvorschlägen. Sehr nützlich sind auch die detaillierten Stellenbeschreibungen von Führungspositionen, die sich eng an der täglichen Betriebspraxis orientieren.

Die zweite Auflage dieses Handbuchs berücksichtigt die beachtliche Entwicklung der Informationstechnik der letzten Jahre und behandelt demzufolge auch die Führungsaufgabe „Planung und Kontrolle“ im Bereich der Aufbau- und Ablauforganisation. Ebenfalls neu hinzugekommen ist die Darstellung von Führungszahlen sowie deren Aufbau und Planabweichungskontrolle, ein Instrument, das für eine moderne Unternehmensführung unverzichtbar ist.

Angesprochen werden in erster Linie die Mitarbeiter mittelständischer Industrieunternehmen, von der Geschäftsführung bis hin zum letzten eigenverantwortlich tätigen Arbeitnehmer in Verwaltung, Materialwirtschaft, Technik und Vertrieb.

BUCHBESPRECHUNGEN

BURHENNE/PERBAND

EDV-RECHT

Systematische Sammlung der Rechtsvorschriften, organisatorischen Grundlagen und Entscheidungen zur elektronischen Datenverarbeitung

Herausgegeben im Auftrage der
INTERPARLAMENTARISCHEN
ARBEITSGEMEINSCHAFT
von Wolfgang E. Burhenne u. Klaus Perband

Ergänzbare Ausgabe,
einschließlich Lieferungen 5/91 und 1/92,
5.130 Seiten und 3 Ausschlagtafeln, DIN A 5,
DM 231,40, incl. 3 Spezialordner.
Ergänzungen von Fall zu Fall.

ERICH SCHMIDT VERLAG
Berlin · Bielefeld · München

Zum Inhalt: Wer eine EDV-Anlage betreibt, muß auch die einschlägigen Rechtsvorschriften kennen. Hier haben Entscheidungsträger in Unternehmen und Behörden Schwierigkeiten, die in vielerlei Gesetz- und Amtsblättern verstreut veröffentlichten Gesetze, Verordnungen, Richtlinien, Verwaltungsvorschriften auch nur zur Kenntnis zu nehmen, geschweige in vorschriftsgemäßes Handeln umzusetzen.

Mit dem „EDV-Recht“ wurde daher für den Benutzer ein Standardwerk geschaffen, das eine umfassende Sammlung der Rechtsvorschriften für das gesamte Gebiet der EDV mit den einschlägigen Ausführungsbestimmungen, Materialien über die organisatorischen Grundlagen der EDV und Antworten auf parlamentarische Anfragen in Bund und Ländern sowie einen Rechtsprechungsteil enthält.

BUCHBESPRECHUNGEN

ENTWARUNG AN DER ZWEITEN SCHWELLE?

GISELA WESTHOFF/AXEL BOLDER
(Herausgeber)

Seit dem Eintritt geburtenstarker Jahrgänge in Ausbildung und Beruf hat sich die öffentliche Diskussion der Übergangsprozesse junger Menschen intensiviert:

Angesichts der demographischen Entwicklung und der verstärkten Bildungsansprüche breiter Bevölkerungskreise bei vergleichsweise ungünstiger Wirtschaftskonjunktur stand die grundsätzliche Versorgung junger Menschen mit Ausbildung und Arbeitsplätzen im Vordergrund des politischen Handelns. Arbeitslosigkeit vor und nach der Ausbildung sollte vermieden werden. Der Erfolg oder Mißerfolg von Übergangsprozessen wurde zunächst vorrangig an diesem Indikator gemessen. Mittlerweile haben vielfältige Forschungsarbeiten in diesem Bereich ergeben, daß die Beobachtung von Arbeitsmarktdaten allein nicht ausreicht, um die Situation der Ausbildungsbabsolventinnen und -absolventen zu beschreiben und zu analysieren.

In den Mittelpunkt des Interesses von Wissenschaft und Bildungspolitik sind weitere Problemfelder der Integration in den Beruf gerückt, die zukünftig noch verstärkt die Situation junger Ausbildungsbabsolventen bestimmen werden.

Auf einem vom Institut zur Erforschung sozialer Chancen (ISO) und dem Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) veranstalteten Workshop diskutierten Wissenschaftler und Bildungspolitiker über das Geschehen an der zweiten Schwelle, den Übergang von der Ausbildung in den Beruf. Sie tauschten Ergebnisse und Meinungen aus, unter dem Aspekt der Umsetzbarkeit für weitere Forschungsarbeiten und für die Bildungspolitik.

Ein kurzer Blick auf die wesentlichen Ergebnisse:

Auch heute ist es nicht einfach, sich eine den Ausbildungsanstrengungen entsprechende berufliche Existenz zu sichern. Berufsanfänger aus strukturschwachen Regionen sowie aus Berufen, in denen in der Vergangenheit eine tendenzielle Überausbildung vorherrschte, sind überdurchschnittlich von Arbeitslosigkeit betroffen. Immer noch akut ist das Risiko, nach der Ausbildung eine Erwerbstätigkeit aufzunehmen, in der die erlernten Kenntnisse und Fertigkeiten nicht angewendet werden können und somit entwertet werden.

Um das Ziel eines ausbildungsadäquaten, existenzsichernden Arbeitsplatzes zu erreichen, sind Umwege keine Seltenheit. Der Integrationsprozeß in das Erwerbsleben verzögert sich für viele Jugendliche und gleicht vielfach eher einem Labyrinth als einer Schwelle.

Es werden Strategien vorgestellt, diesen Risiken zu begegnen: von Seiten der jungen Fachkräfte ist vor allem das ausgeprägte Interesse an kontinuierlicher Weiterqualifizierung zu nennen; Betriebe machen unterschiedliche Angebote, die Übergänge an der zweiten Schwelle zu erleichtern; von staatlicher Seite werden Modelle zur Unterstützung der Berufsintegration Benachteiligter entwickelt; nicht zuletzt ist in diesem Zusammenhang die Neuordnung der Berufe zu erwähnen.

Der Tagungsband „Entwarnung an der zweiten Schwelle?“ ist als Heft 12 in der Reihe „Tagungen und Expertengespräche zur beruflichen Bildung“ erschienen.

ISBN 3-88555-451-8, DM 19,-

Bundesinstitut für Berufsbildung,
Referat K 3 - Vertrieb,
Fehrbelliner Platz 3, W-1000 Berlin 31

WERKZEUGBOX FÜR TRAINER UND VORGESETZTE

Von Renner/Voss

Format 17 x 24 cm, im Ringordner,
170 Seiten
ISBN 3-87807-171-X
Einführungspreis DM 98,-,
inkl. Versandkosten,
im Inland auch inkl. MwSt.

Zu beziehen bei:

Hoppenstedt Technik Tabellen Verlag,
Postfach 40 06, 6100 Darmstadt 1,
Telefon 0 61 51/3 80-0,
Telefax 0 61 51/3 80-3 60.

Die Literatur über Mitarbeiterführung und betriebliche Trainingsprogramme ist in den letzten Jahren sehr zahlreich geworden. Unter den vielen verschiedenen, oft stark theoretischen Methoden sticht die von Peter Renner entwickelte praxisnahe Art des Führungstrainings positiv heraus.

Werkzeugbox für Trainer und Vorgesetzte heißt das von Reiner Voss übersetzte und im Hoppenstedt Technik-Tabellen-Verlag erschienene Buch, ein Leitfaden für die Praxis des Trainings im Betrieb. Ausgehend von der Frage „Was wollen Sie für sich und andere erreichen?“ werden verschiedene

Methoden vorgestellt, die primär darauf hinzu laufen, Trainer und Trainee einander näher zu bringen, Verständnis für die Probleme der jeweiligen Seite zu wecken und letztendlich zu einem Miteinander statt einem Gegeneinander zu finden.

Brainstorming, schnelles Feedback, Gruppendiskussionen, Rollenspiele sind nur ein Teil der Methoden, die praxisnah und leicht umsetzbar dargestellt werden. Ziel dieses Leitfadens ist es, Trainer und Vorgesetzte zu einer Seminarführung anzu leiten, die von einer konstruktiven und ge lockerten Arbeitsatmosphäre geprägt ist und für beide Seiten sinnvolle Ergebnisse bringt.

Sowohl für Seminarleiter mit wenig Führungserfahrung, als auch für erprobte Trainer gedacht, bietet die „Werkzeugbox für Trainer und Vorgesetzte“ eine attraktive Anregung für eine andere Art von Seminar gestaltung.

BEHÖRDENVOLONTARIAT 1993

Das Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) organisiert alljährlich gemeinsam mit der Staatsregierung das Behördenvolontariat. Führungs kräfte der mittleren und oberen Führungsebene sollen dadurch einen Einblick in Problemstellungen, Organisation und Entscheidungsabläufe der Ministerialverwaltung erhalten. Dieses Behördenvolontariat, das seit 12 Jahren angeboten wird, findet bei den baye rischen Unternehmen alljährlich großes Interesse.

Das nächste Behördenvolontariat wird stattfinden vom

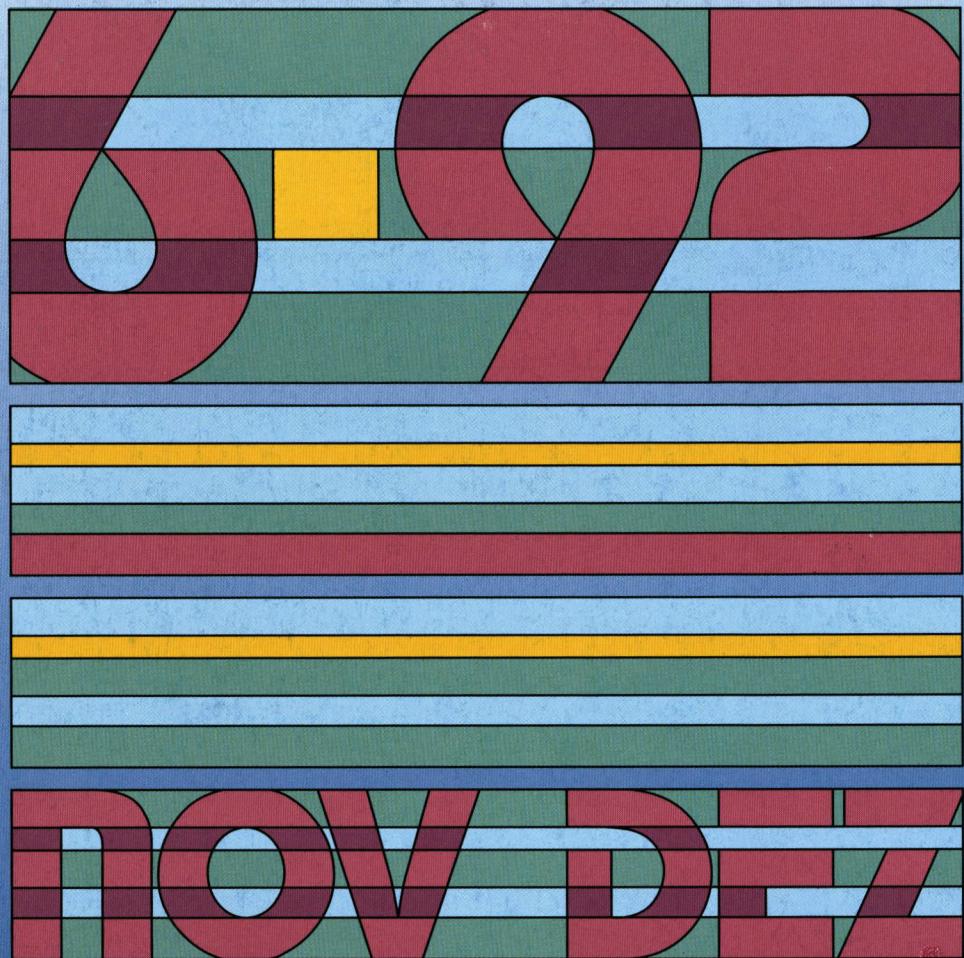
1. bis 12. März 1993

Die Teilnahme empfehlen wir vor allem Führungskräften der oberen Führungsebene, die Außenkontakte und Kenntnisse über das gesellschaftspolitische Umfeld für ihre Arbeit benötigen. Die Gesamtzahl der Teilnehmer soll 15 Personen nicht überschreiten. Sie sollten sich aus möglichst vielen Branchen der Wirtschaft zusammensetzen.

Wir bitten Sie, Anmeldungen aus Ihrem Unternehmen an das bbw zu senden. Bei der Auswahl wird zunächst je ein Teilnehmer pro Unternehmen berücksichtigt werden. Sollten noch Plätze frei sein, können weitere Interessenten des gleichen Hauses nach rücken.

Ein Vorgespräch ist für Montag, 25. 1. 1993, geplant.

LEGANNA-REICHTHIEN



LGA-HIGHLIGHTS 1992

21. JANUAR 1992

In der außerordentlichen Mitgliederversammlung des BGA in Bad Godesberg werden 4 Vorstandsmitglieder des LGA in das Präsidium unseres Bundesverbandes gewählt: Senator **Helmut Hartmann** und **Dr. Hannjörg Hereth** als Vizepräsidenten, **Dr. Dieter Wolfrum** und **Thomas Scheuerle** als Präsidialmitglieder.

14. APRIL 1992

Bezirksversammlung des LGA in Augsburg mit einem zusammen mit der IHK veranstalteten Verkehrsforum, das erste dieser Art im Großhandel.

22. JULI 1992

Verabschiedung unseres langjährigen Präsidialmitglieds und Tarifausschußvorsitzenden **Rudolf Schmidt**, Augsburg, im Rahmen eines großen Empfangs anlässlich seines 70. Geburtstages.

9./10. OKTOBER 1992

3. Groß- und Außenhandelstag Bayern - Sachsen - Thüringen in Nürnberg mit großer Beteiligung aus allen drei Landesverbänden.

13. NOVEMBER 1992

Der 85. Geburtstag unseres Alt-Vorstandsmitglieds **Otto Taffel**, München

25. - 28. NOVEMBER 1992

Der bayerische Groß- und Außenhandel präsentiert sich auf dem 5. Bayer. Berufsbildungskongreß mit einem 150 qm großen Stand, an den insgesamt 40.000 jugendliche Besucher an 4 Tagen auf dem Nürnberger Messegelände kamen.

1. DEZEMBER 1992

Der LGA veröffentlicht seine „Münchener Erklärung“ mit den Thesen des Groß- und Außenhandels zum City-Verkehr im Rahmen einer Pressekonferenz gemeinsam mit dem Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels.

DEZEMBER 1992

Der LGA stellt seine Europa-Studie „Euro-Kompaß für den Groß- und Außenhandel: Management-Strategien, Informations-Systeme und Absatzorientierung im europäischen Binnenmarkt“ der Öffentlichkeit vor.

DEZEMBER 1992

Die Professoren **Dr. Tietz** und **Dr. Greipl** übernehmen einen LGA-Auftrag zur Durchführung einer Strukturuntersuchung Groß- und Außenhandel unter Einbeziehung von Dienstleistungen. Untersuchungsdauer 15 Monate.

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---|----|
| Auf einen Augenblick... | 3 |
| Kurznachrichten | 4 |
| Im Blickpunkt: | 4 |
| Pressekonferenz des LGA | 4 |
| Rechtsfragen: | 6 |
| Beendigung des Arbeitsverhältnisses | 6 |
| Berufsbildung: | 8 |
| 50.000 mal Chancen für die Nachwuchswerbung | 8 |
| Verbandsnachrichten: | 9 |
| Bayerisch - Sächsisch - Thüringischer Groß- und Außenhandelstag | 9 |
| Portrait: | 12 |
| High-Tech-Unternehmen: | 12 |
| Kurt Gustav Pommereit | 12 |
| Branchenlexikon: | 14 |
| Der Tabakwarengroßhandel | 14 |
| Unternehmensführung: | 16 |
| Tragbare Computer: Leistung und Problem | 16 |
| Personalien | 18 |
| Buchbesprechungen | 20 |



Telefon München (0 89) 55 77 01 / 02

Telefax München (0 89) 59 30 15

Telefon Nürnberg (09 11) 20 31 80

Telefax Nürnberg (09 11) 22 16 37

IMPRESSUM

Ständige Mitarbeiter der LGA-Nachrichten sind:

Dipl.-Kfm. Sattel (Wirtschafts-, Tarif- und Sozialpolitik, Außenhandel, Betriebswirtschaft) · Dipl.-Volksw. Mackholt (Wettbewerbsrecht, Steuern, Kreditwesen, Verkehr) · Dipl.-Volksw. Deutsch (Berufsausbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) · RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) · RA Benthcke · 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 e.V., München 2, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01 / 02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 8000 München 2, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigen Teil: 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.

Gestaltung: CIAO-DESIGN, Alexander Öxler

Druck: typobiel, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56
Telefon 3 59 60 66-68.

AUF EINEN AUGENBLICK

ZUM JAHRESWECHSEL

Phasen des konjunkturellen Aufschwungs wie auch des Abschwungs erreichten den Groß- und Außenhandel bisher stets erst mit einer gewissen Verzögerung. Wenn das auch zur Jahreswende 1992/93 gilt, - und warum sollte es diesmal anders sein? -, dann wird es in den Turbulenzen des Jahres 1993 unserer vollen Konzentration und höchster Anstrengungen bedürfen, wenn wir unbeschadet sicheres Gewässer erreichen wollen.

Die Sachverständigen rechnen in ihrem neuesten Gutachten zwar damit „daß sich die deutsche Wirtschaft im nächsten Jahr von ihrer Schwäche erholt“, aber sie stellen auch fest, „die Risiken, daß die Entwicklung schlechter verläuft, als wir aus heutiger Sicht erwarten, sind größer geworden“.

Die Weltkonjunktur scheint ihren unteren Wendepunkt noch nicht erreicht zu haben, wenngleich fast alle Experten davon ausgehen, daß die Talsohle nahezu durchschritten sein könnte. In Westeuropa hat sich die Wirtschaftslage insbesondere in Deutschland, Belgien, Irland, Frankreich und Spanien weiter verschlechtert, wie der Ifo-Konjunkturtest aussagt. Die einzige Weltregion, in der die Wirtschaftslage unverändert positiv eingeschätzt wird, ist das „asiatisch-pazifische Becken“, wobei u. a. China besonders hervorzuheben ist.

Ein gemäßigter Anstieg des privaten Verbrauchs und Investitionen im Bauwesen 1993 sind die verhältnismäßig gesicherten Aktivposten aus heutiger Betrachtung. Dabei dürfte sich positiv auswirken, daß mit einem weiteren, deutlichen Rückgang der kurzfristigen Zinsen gerechnet wird. Immer häufiger wird die Meinung vertreten, die DM sei überbewertet und der US-\$ unterbewertet. Mit einer nach dem Präsidentenwechsel in den USA voraussehbaren Wirtschaftserholung dürfte also der US-\$ in den nächsten 6 Monaten an Wert zulegen. Dies wird sich unmittelbar positiv auf unseren Export auswirken und könnte auch ein Signal zur weltweiten Wirtschaftserholung sein.

DER PRÄSIDENT


Senator Helmut Hartmann

In unseren Betrieben ist in den Jahren des stürmischen Wachstums manche Entscheidung zur Rationalisierung, zur Stabilisierung der Wettbewerbsposition und zur selektiven Kunden- bzw. Lieferantenpolitik verschoben worden. Jetzt ist es an der Zeit, diese Vorhaben umzusetzen und die entsprechenden Investitionen nicht zu scheuen. Allerdings wird es entscheidend darauf ankommen, daß die Leistungskraft unserer Unternehmen nicht durch politische Experimente verbraucht wird.

Steuerveränderungen, z. B. auch im Interesse der deutschen Einheit, kommen nur dann in Frage, wenn vorher alle Möglichkeiten, Ausgaben zu kürzen, in vollem Umfang genutzt worden sind. Es ist jetzt nicht die Zeit, neue und großangelegte sozialpolitische Projekte, wie beispielsweise die Pflegeversicherung, voranzutreiben. Und schließlich dürfen auch die öffentlichen Haushalte nur sinnvoll und gezielt in Infrastrukturmaßnahmen investieren und müssen von unzeitgemäßen Belastungen, z. B. dem Rückbau von Straßen, Abstand nehmen. „Neue Instrumente, wie Zwangsanleihen oder Investitionsabgaben zu ersinnen, ist wenig hilfreich.“

Konjunkturbewegungen werden in hohem Maße von Psychologie geprägt. Von jeher hat es die Unternehmer ausgezeichnet, daß sie ihre Entscheidungen in positiver Risikobereitschaft, jedoch frei von Emotionen treffen konnten. Auf diese Weise könnten gerade jetzt Zeichen der Sicherheit und Zuversicht gesetzt werden, die wir dringend benötigen. 1993 könnte somit zu einem Jahr der Unternehmer werden. Der LGA wird allen seinen Mitgliedern mit Rat und Tat zur Seite stehen: „Partner im LGA - eine starke Gemeinschaft“.

Ihnen, Ihren Familien und Ihren Mitarbeitern wünschen wir Gesundheit, Glück und Erfolg im neuen Jahr sowie frohe und gesegnete Weihnachten.

DER HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER


Werner Sattel

KURZNACHRICHTEN

ERP-KREDITE

Für ERP-Kredite sind die Zinsen der veränderten Marktsituation angepaßt und um linear 0,5%-Punkte gesenkt worden. In den alten Bundesländern beträgt der Zinssatz 8,0% p.a., in den neuen Bundesländern 7,0% p.a. bei unverändert 100% Auszahlung.

PRIVATE PKW

Private Pkw von Arbeitnehmern werden vielfach auch für Dienstreisen eingesetzt. Wird dabei ein Fahrzeug gestohlen, kann der Arbeitnehmer nach einer jetzt ergangenen Entscheidung des BFH die Aufwendungen zur Behebung des entstandenen Schadens als Werbungskosten bei seinen Einkünften aus nicht selbständiger Arbeit abziehen.

URLAUBSLISTEN

Urlaubslisten, in die alle Mitarbeiter ihre Urlaubswünsche für das Kalenderjahr 1993 einzutragen haben, sollten spätestens im Dezember d. J. abgeschlossen sein. Die endgültige Festlegung des Urlaubs erfolgt ausschließlich durch den Arbeitgeber unter Berücksichtigung betrieblicher Belange sowie der Urlaubswünsche des Mitarbeiters. Bei der Aufstellung allgemeiner Urlaubsgrundsätze besteht ein Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats.

INTENSIVE BETRUGSVERSUCHE AUS NIGERIA

Wie der Afrika-Verein e.V. berichtet, sind in letzter Zeit wieder verstärkt betrügerische Angebote aus Nigeria z.T. in Millionenhöhe an deutsche Firmen gegangen. Hierbei handelt es sich nicht nur um die berühmte Guthabenteilung aus früheren Geschäften gegen Überlassung von Bankkonten und Proforma bzw. Blanko-Briefbögen mit Stempel und Unterschrift, sondern auch um eine Flut gefälschter Akkredititive. Letztere sind z.T. so gut gefälscht, daß sie nur durch Unterschriftsprüfung bei der ausstellenden Bank überprüft werden können.

IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

PRESSEKONFERENZ DES LGA

POSITION UND KONZEPTION DES GROSS- UND AUSSENHANDELS IM INNERSTÄDTISCHEN VERKEHR

Gemeinsam mit unserem Bundesverband (BGA) hat der LGA Anfang Dezember die Thesen zur Position und Konzeption des Groß- und Außenhandels im innerstädtischen Verkehr der Öffentlichkeit vorgestellt. Unter der Moderation von Herrn Hauptgeschäftsführer Werner Sattel diskutierten Präsident Helmut Hartmann, Vizepräsident Dr. Wolfrum und die Verkehrsexperten des BGA Dr. U. Schwarting, Dr. U. Mehrtens sowie Herr Walter Mackholt vom LGA die Auffassung des Groß- und Außenhandels mit der Presse.

Zur Einführung in das Thema gaben Senator Helmut Hartmann, Dr. Mehrtens und Dr. Wolfrum ihre Statements ab. Präsident Hartmann stellte den Lieferservice als entscheidenden Wettbewerbsparameter für die Unternehmen des Groß- und Außenhandels heraus. Je anspruchsvoller das Produkt in seiner Behandlung und je anspruchsvoller der Kunde bei Güte, Schnelligkeit, Sicherheit und Service, desto höher sei die Inanspruchnahme des Großhandels. Die Unternehmen sähen sich zunehmend mit der eskalierenden Situation auf Deutschlands Straßen konfrontiert. Je näher der Verkehr an oder in die Verdichtungsräume einer Stadt führe, umso unerträglicher würden die Probleme für den Lieferverkehr. Es müsse aber darauf hinge-

wiesen werden, daß es nicht der Lkw sei, der die Verkehrsprobleme in den Verdichtungsräumen verursache, sondern der überproportional wachsende Pkw-Verkehr. Entschiedener Widerstand müsse gegen die Schließung von Städten geleistet werden, weil darunter alle leiden würden. Alle seien dazu aufgerufen, die Städte lebendig zu erhalten. Auch aus diesem Grunde sei die „Münchner Erklärung“ erarbeitet worden.

Herr Dr. Mehrtens, der Vorsitzende des BGA-Verkehrsausschusses wies darauf hin, daß der Groß- und Außenhandel mit 40% am städtischen Verkehr beteiligt sei, weshalb er auch zu den Lösungen beitragen müsse. Wichtig sei es, die Stadt als „Erlebniswelt“ zu erhalten. Man müsse in den Städten nicht nur Denkmäler besichtigen können, sondern es gehöre auch zur Lebensqualität, Einkäufe erledigen zu können und Restaurants zu besuchen. Hierfür müsse aber die Ware vorher angeliefert werden.

Besonders wies Herr Dr. Mehrtens auf die Probleme des Werkverkehrs hin, der aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen jährlich 1,3 Mrd. Leerkilometer fahren müsse. Dies sei ökologischer Unsinn. Dr. Mehrtens wies zudem auf das Problem hin, daß die Zeit der Anlieferung in den Innenstädten durch die Bestimmungen der Tarif-

*Der LGA
wünscht allen seinen Lesern
ein gesegnetes Weihnachtsfest
und ein glückliches
neues Jahr*

verträge immer mehr eingeengt werde. Auch dies führe natürlich zu zunehmenden Schwierigkeiten bei der Belieferung.

Herr Dr. Wolfrum betonte eingangs, daß die Initiative des Groß- und Außenhandels von der Erkenntnis aus gehe, daß alle beteiligten Gruppen nach einer integrierten Lösung suchen müßten. Der Verkehr sei ein wichtiges Bindeglied für die Versorgung der Verbraucher. Die Produktion ende nicht am

Fabriktor, sondern erst beim Verbraucher. Deshalb müßten alle Gruppierungen in die Planungen der Kommunen bezüglich des Verkehrs eingebunden werden und in den Entscheidungsprozeß einbezogen werden. Wichtig sei, daß der Verbraucher seinen Anspruch auf Mobilität behalte, und damit seine Lebensqualität nicht gemindert werde. Man müsse sich bewußt bleiben, daß der Umweltschutz nicht zum Selbstzweck werden dürfe.

wird. Ideologische und dogmatische Grundsätze dürfen nicht Grundlage der Verwaltungspraxis sein.

13. Überlegungen, eine City-Maut einzuführen, werden vom Groß- und Außenhandel strikt abgelehnt. Der städtische Wirtschaftsgüterverkehr unterliegt ohnehin den strengen Kriterien der Betriebskostenrechnung und entsteht deshalb schon jetzt nur dort, wo er unvermeidlich ist.

14. Der Aus- und Neubau von Straßen ist unumgänglich, wenn es um Stadt- oder Ortsumgehungen geht. Einzelne Stadtteile sowie insbesondere Mittel- und Kleinstädte werden vom Durchgangsverkehr außerordentlich hoch belastet. Auch die Autobahnringe und Tangenten um die Städte dienen großen Teils dem Nahverkehr. Diese Autobahn-Abschnitte sind mindestens auf sechs Streifen auszubauen.

15. Eine generelle Verkehrsberuhigung von Innenstadtlagen oder ein Rückbau von Straßen, z. B. von vier auf zwei Spuren, sind ideologischer Selbstzweck und dienen nicht dem Ziel, dem Verkehrsinfarkt in den Städten sinnvoll zu begegnen. Der Verkehrsstau als Abschreckungsmaßnahme bewirkt keine Verlagerung.

16. Flexiblere Arbeitszeiten in Kombination mit flexiblen An- und Ablieferzeiten müssen neu angedacht werden. Neue Zeit- und Organisationsmodelle im Distributions- und Logistikkanal setzen allerdings ein beseres Problembewußtsein bei allen Beteiligten voraus.

MÜNCHNER ERKLÄRUNG DES GROSS- UND AUSSENHANDELS ZUR POSITION UND KONZEPTION IM INNERSTÄDTISCHEN GÜTERVERKEHR

1. Die Attraktivität der Innenstädte steht in einer unmittelbaren Wechselwirkung zu ihrer Multifunktionalität und ihrer Erreichbarkeit.

2. Lebendige Urbanität ist untrennbar an ein vielfältiges, auf Wettbewerb beruhendes Angebot von Waren und Dienstleistungen gebunden. Maßgebliche Voraussetzung hierfür ist eine hohe durch den Großhandel garantierter Liefer- und Versorgungsqualität.

3. Radikale Forderungen nach einem totalen oder partiellen Verbot des privaten Pkw-Verkehrs in Innenstädten sind ebenso ungeeignet wie tatenloses Zusehen. Entkommerzialisierung der Städte führt zur Stadtflucht.

4. Innerstädtische Güterversorgung und Lieferverkehre sind kein mathematisches Problem der Bündelung von Warenströmen. Marktwirtschaftlicher Wettbewerb schließt neben Produkt und Preis ebenso Dienstleistung, Logistik und Informationen ein. Wettbewerb fordert deshalb auch die Entwicklung umweltverträglicher Lösungen.

5. BGA und LGA fordern für den Großhandel eine integrierte Verkehrswegeplanung der Städte und Kommunen auf der Basis gesicherter Daten und Verkehrsstrom-Analysen. „Güterverkehrsrunden“ aller Betroffenen müssen im Vorfeld städtebaulicher Eingriffe unabdingbar sein.

6. Standzeiten und Verkehre sind durch technische Lösungen zu optimieren, z. B. durch Normung von Höhe, Lage und Breite von Ladetoren und Rampen sowie durch ausreichend dimensionierte Be- und Entladezonen, so daß ein schneller und reibungsloser Entladungsprozeß gewährleistet ist.

7. Durch Rationalisierung und eine bessere Koordinierung von Ver- und Ent-

sorgung können Verkehre um bis zu 5% reduziert werden. Hierzu dient auch der vermehrte Einsatz von mehrwegfähigen genormten Transport- und Verpackungssystemen.

8. Die Nutzung von Bus- und Taxispuren sollte „privilegierten“ (lärmarmen/abgasarmen) Lastkraftwagen gestattet werden. Die gemeinsame Nutzung der knappen Infrastruktur könnte zu einer Beschleunigung der Abwicklung der Liefervorgänge beitragen.

9. Die Optimierung des Individualverkehrs muß durch Verkehrsleitsysteme systematisch unterstützt werden. Hierdurch werden Park-Suchverkehre reduziert und die rush-hour entzerrt.

10. Zur Verringerung der Lärm- und Abgasbelastung in den Innenstädten sollten von der Automobil-Industrie stadtgerechte Distributions-Fahrzeuge angeboten werden, die es erlauben, im außerstädtischen Bereich einen Verbrennungsmotor zu verwenden, im innerstädtischen Bereich jedoch mit einem Elektroantrieb zu fahren.

11. Die Anlieferzeiten in Innenstädten könnten flexibler gehandhabt werden. Grundsätzlich sollte auch die Möglichkeit einer Nachtanlieferung bestehen. Anlieferzeiten für den Produktionsverbindungshandel vor allem bei Anlieferung von Materialien für Reparaturarbeiten sowie von Ersatzteilen sind nicht vorhersehbar.

12. Ausnahmegenehmigungen gemäß § 46 Straßenverkehrsordnung sind für den Wirtschaftsverkehr durch die Kommunalverwaltungen nach einheitlichen Grundsätzen zu vergeben. Es ist für einen überregional tätigen Großhändler nicht mehr überschaubar, wie die jeweilige Verwaltungspraxis einzelner Kommunen gegenüber dem Wirtschaftsgüterverkehr gehandhabt

„Der Versuch, mit den Mitteln der Lohnpolitik den Anteil der Arbeitnehmer am Volkseigentum zu Lasten der Kapitaleinkünfte zu erhöhen, hat sich schon in der Vergangenheit als untauglich erwiesen. Dabei ist die Lohnquote zwar vorübergehend gestiegen, aber nur um den Preis einer Rezession mit steigender Arbeitslosigkeit. Im Ergebnis hat sich damit die Lage der Arbeitnehmer verschlechtert: Denn sie leben nicht von der Lohnquote, sondern von den Löhnen, von deren Kaufkraft – und von der Sicherheit des Arbeitsplatzes.“

RECHTSFRAGEN

BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSES

Da es sich bei einem Arbeitsverhältnis um ein Dauerschuldverhältnis handelt, muß für die Beendigung ein Grund vorliegen. Die in der Praxis häufigsten Beendigungsgründe eines Arbeitsverhältnisses sind:

I. FRISTABLAUF

Ist eine Befristung wirksam vereinbart, endet das Arbeitsverhältnis mit Ablauf der vereinbarten Zeit automatisch, ohne daß es einer Kündigungserklärung bedarf. Dies gilt grundsätzlich auch dann, wenn der/die Mitarbeiter/in zum vorgesehenen Beendigungszeitpunkt einen Sonderkündigungsschutz z.B. nach dem Mutterschutzgesetz oder dem Schwerbehindertengesetz genießen sollte.

Die Befristung von Arbeitsverhältnissen ist allerdings nicht in beliebigem Umfang zulässig. Soweit eine Befristung länger als 6 Monate dauert – besteht ein Arbeitsverhältnis länger als 6 Monate, gilt grundsätzlich der allgemeine Kündigungsschutz – so ist für die Wirksamkeit der Befristung grundsätzlich ein **sachlicher Grund** erforderlich.

Beispiele für Befristungen:

- Probearbeitsverhältnisse (vgl. LGA-Muster-Arbeitsverträge)
- Aushilfsarbeitsverhältnisse
- Einstellung einer Ersatzkraft für eine Arbeitnehmerin für Zeiten eines Beschäftigungsverbotes nach dem Mutterschutzgesetz oder für die Dauer des Erziehungsurlaubs (§ 21 Bundeserziehungsgeldgesetz)
- Befristungen nach dem **Beschäftigungsförderungsgesetz** (gültig bis 31.12.1995) Nach diesem Gesetz ist unabhängig vom Vorliegen eines sachlichen Grundes die einmalige Befristung des Arbeitsverhältnisses bis zu 18 Monaten zulässig, wenn
 - der Arbeitnehmer neu eingestellt wird oder
 - der Arbeitnehmer im unmittelbaren Anschluß an die Berufsausbildung nur vorübergehend weiterbeschäftigt werden kann, weil kein Arbeitsplatz für eine unbefristete Beschäftigung zur Verfügung steht.

Innerhalb dieser Befristung ist die Vereinbarung von befristeten und unbefristeten Probearbeitsverhältnissen möglich.

Ein befristetes Arbeitsverhältnis kann vorzeitig ordentlich gekündigt werden, wenn die Kündigungsmöglichkeit ausdrücklich vertraglich festgelegt wurde. Nach Ablauf von 6 Monaten kommt allerdings auch hier das Kündigungsschutzgesetz zum Tragen.

II. AUFHEBUNGSVERTRAG

Durch eine einvernehmliche Vereinbarung kann ein Arbeitsverhältnis zu jedem Zeitpunkt, unabhängig von Kündigungsfristen und ohne Rücksicht auf eventuelle Kündigungsschutzbestimmungen beendet werden.

Gemäß § 5 Ziffer 3 unseres MTV bedürfen Aufhebungsverträge der Schriftform.

Darüber hinaus kann nach dieser tariflichen Vorschrift jede Partei bis spätestens zum Ende des folgenden Arbeitstages den Widerruf der Vereinbarung erklären.

Unter Umständen kann ein Aufhebungsvertrag auch durch Anfechtung beseitigt werden. Dies kann z.B. dann der Fall sein, wenn die Aufhebungsvereinbarung zu Unrecht unter Androhung einer fristlosen Kündigung zustande kommt.

III. KÜNDIGUNG

1. Allgemeines

Die Kündigung ist die wohl häufigste Form der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses.

Eine Kündigung ist eine einseitige, empfangsbedürftige Willenserklärung, mit der eine Vertragspartei gegenüber der anderen erklärt, daß das Arbeitsverhältnis zu einem bestimmten Zeitpunkt beendet werden soll.

2. Form

Nach § 6 IV Ziffer 2 unseres MTV gilt folgendes:

„Eine fristgemäße Kündigung muß schriftlich erfolgen und eine fristlose Kündigung ist unverzüglich schriftlich zu bestätigen.“

Zur Wirksamkeit der Kündigung ist die Angabe von Kündigungsgründen nicht erforderlich.

Besonderheiten gelten für Auszubildende nach dem Berufsbildungsgesetz:

Nach § 15 Abs. 3 BBiG muß die Kündigung schriftlich und nach der Probezeit zusätzlich unter Angabe der Kündigungsgründe erfolgen.

3. Zugang

Eine Kündigung ist nur dann wirksam, wenn sie dem zu Kündigenden zugegangen ist. Die Darlegungs- und Beweislast für den Zugang liegt im Streitfall bei dem, der die Kündigung ausspricht.

Probleme können sich hier ergeben, wenn der zu Kündigende nicht im Betrieb anwesend ist. In diesem Fall gilt, daß die Kündigung **zugegangen** ist, wenn sie so in den Bereich des Empfängers gelangt ist, daß dieser unter normalen Verhältnissen die Möglichkeit hat, vom Inhalt der Erklärung Kenntnis zu nehmen.

Beim Einwurf des Kündigungsschreibens in den Wohnungsbriefkasten ist der Zugang erfolgt, sobald üblicherweise mit der nächsten Leerung zu rechnen ist. Der am späteren Nachmittag oder in der Nacht in den Wohnungsbriefkasten eingeworfene Brief geht somit grundsätzlich erst am nächsten Morgen zu.

Um überhaupt sicherzustellen, daß der Adressat die Kündigung – ggf. rechtzeitig – erhält, empfehlen wir Ihnen die Zustellung per Boten. Hierbei genügt – wie oben ausgeführt – der Einwurf in den Wohnungsbriefkasten.

Abzuraten ist, das Kündigungsschreiben als gewöhnlichen Brief per Post zu versenden, da es keinen Anscheinsbeweis dafür gibt, daß das Schriftstück dann auch tatsächlich zugegangen ist.

Abzuraten ist aber auch von einem Einschreibebrief, da dieser erst mit der Aushändigung durch die Post zugeht und nicht durch die Hinterlegung eines Benachrichtigungsscheines, falls der Adressat nicht angetroffen wird.

Ist das Kündigungsschreiben wirksam zugegangen, ist es grundsätzlich unerheblich, wann der Empfänger tatsächlich davon Kenntnis nimmt.

Auch bei **Krankheit oder Urlaub** – unabhängig davon, ob der Mitarbeiter verreist ist und unabhängig davon, ob der Arbeitgeber dies weiß – kann ein Kündigungsschreiben wirksam an der Wohnungsanschrift zugestellt werden.

Eine Kündigung nach Vertragsabschluß, aber noch vor der tatsächlichen Arbeitsaufnahme ist grundsätzlich zulässig. Vertraglich kann allerdings vereinbart werden, daß eine Kündigung frühestens nach Arbeitsaufnahme ausgesprochen werden kann.

(Wird z. B. ein Arbeitsverhältnis im Juli mit Beginn 01. 10. abgeschlossen, ist es ärgerlich, wenn der Mitarbeiter dann im August zum 30. 09. kündigt. Ist es aber nicht noch ärgerlicher - und im Zweifel auch teurer - wenn man denselben „Mitarbeiter“ vertraglich zwingt, am 01. 10. zu erscheinen und dieser dann am 01. 10. zum 30. 11. kündigt?)

4. Kündigungsarten

a. Ordentliche Kündigung

Eine ordentliche Kündigung kann unter Einhaltung gesetzlicher, tariflicher oder einzelvertraglicher Fristen ausgesprochen werden, wobei zumeist noch bestimmte Endtermine, wie Monats- oder Quartalsende zu beachten sind.

In der nachfolgenden Übersicht sind sämtliche Kündigungstermine und -fristen für Angestellte zusammengefaßt:

| Beschäftigungs-dauer*) | Kündi-gungs-frist | spätestens am zum | |
|--|-------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| unter 5 Jahre (gesetzl. Normalfrist) | 6 Wo. | 17.02. | 31.03. | 19.05. | 30.06. | 19.08. | 30.09. | 19.11. | 31.12. |
| mindestens 5 Jahre | 3 Mo. | 31.12. | 31.03. | 31.03. | 30.06. | 30.06. | 30.09. | 30.09. | 31.12. |
| mindestens 8 Jahre | 4 Mo. | 30.11. | 31.03. | 28.02. | 30.06. | 31.05. | 30.09. | 31.08. | 31.12. |
| mindestens 10 Jahre | 5 Mo. | 30.10. | 31.03. | 31.01. | 30.06. | 30.04. | 30.09. | 31.07. | 31.12. |
| mindestens 12 Jahre | 6 Mo. | 30.09. | 31.03. | 31.12. | 30.06. | 31.03. | 30.09. | 30.06. | 31.12. |

Bei Angestellten, die das 50. Lebensjahr vollendet haben und dem Betrieb 20 Jahre und mehr angehören, beträgt die Kündigungsfrist durch den Arbeitgeber 12 Monate zum Monatsende, § 6 III MTV.

*) Bei Berechnung der Beschäftigungsjahre werden Zeiten, die vor Vollendung des 25. Lebensjahres liegen, nicht berücksichtigt.

Für gewerbliche Arbeitnehmer lautet die tarifliche Regelung:

Die Kündigungsfrist beträgt 2 Wochen.

Die Kündigungsfrist verlängert sich für den Arbeitgeber

nach

auf

5 Jahren der Betriebszugehörigkeit

1 Monat zum Monatsende

10 Jahren der Betriebszugehörigkeit

2 Monate zum Monatsende

15 Jahren der Betriebszugehörigkeit

3 Monate zum Ende eines Quartals

20 Jahren der Betriebszugehörigkeit

4 Monate zum Ende eines Quartals.

Kündigungsfristen:

Für Angestellte, die das 23. Lebensjahr noch nicht vollendet haben oder für solche, die sich im ersten Jahr der Betriebszugehörigkeit befinden, kann nach § 6 I Ziffer 1 unseres MTV eine einmonatige Kündigungsfrist zum Monatsletzten vereinbart werden. Diese Kündigungsfrist bedeutet, daß eine Kündigung, die z. B. im März zugeht, zum Ende des Folgemonats, also in diesem Beispiel zum Ende April, wirkt.

Die gesetzliche Kündigungsfrist beträgt für beide Seiten mindestens 6 Wochen zum Quartalsende. Diese Kündigungsfrist erhöht sich für den Arbeitgeber, falls er mehr als zwei Angestellte ausschließlich Lehrlinge beschäftigt, bei einer Beschäftigungsduauer

| von | auf |
|-----------|----------|
| 5 Jahren | 3 Monate |
| 8 Jahren | 4 Monate |
| 10 Jahren | 5 Monate |
| 12 Jahren | 6 Monate |

jeweils zum Quartalsende.

Bei gewerblichen Arbeitnehmern, die das 50. Lebensjahr vollendet haben und dem Betrieb 20 Jahre und mehr angehören, beträgt die Kündigungsfrist durch den Arbeitgeber 12 Monate zum Monatsende, § 6 III MTV.

Bei Berechnung der Beschäftigungsduauer werden auch bei gewerblichen Arbeitnehmern Zeiten, die vor Vollendung des 25. Lebensjahres liegen, nicht berücksichtigt.

Da die verlängerten Kündigungsfristen bei Angestellten und gewerblichen Arbeitnehmern nach Gesetz und Tarif nur für den Arbeitgeber gelten, empfiehlt es sich, einzeln vertraglich zu vereinbaren, daß der Mitarbeiter die gleichen Fristen einzuhalten hat, vgl. Musterarbeitsverträge des LGA.

Dieser Beitrag wird in den nächsten LGA-Nachrichten fortgesetzt.

WIRTSCHAFTSAUSSICHTEN 1993

Die westdeutsche Wirtschaft durchläuft 1992/93 eine kritische Phase. Zwar bescheinigen ihr die fünf führenden Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrem Herbstgutachten noch immer eine relativ robuste Grundverfassung, aber der konjunkturelle Abschwung ist in vollem Gang. Nach der deutschen Einigung hatte die vom Osten ausgehende Nachfrage zunächst noch für eine lebhafte Aufwärtsentwicklung gesorgt. Doch vom Sommer 1991 an ging es allmählich bergab. In Ostdeutschland befindet sich die Wirtschaft zwei Jahre nach der deutschen Einigung noch im Umbruch. Dabei kommt der Aufbau einer modernen Unternehmenslandschaft viel schleppender voran als ursprünglich erhofft, denn die Lasten der überwundenen Planwirtschaft wiegen schwer. Als besonders schwieriger erweist sich der Neuanfang in der Industrie, deren Produktion inzwischen auf nur noch ein Drittel des früheren Umfangs geschrumpft ist.

Zwar hat die ostdeutsche Wirtschaft die Talsohle seit 1991 durchschritten, aber das Tempo der Erholung ist noch viel zu gering. Für 1993 erwarten die Wirtschaftsforschungsinstitute im Osten ein reales Wachstum von 7% (nach 5,5% im Jahre 1992). Im Westen dürfte sich der Zuwachs des Brutto-sozialprodukts von 1% (1992) auf nur noch 0,5% im kommenden Jahr abschwächen.

BERUFSBILDUNG

50.000 MAL CHANCEN FÜR DIE NACHWUCHSWERBUNG

Insgesamt 50.000 Besucher, Schüler, Lehrer, Eltern trafen sich in vier Tagen vom 25. - 28. 11. 1992 auf dem 5. Bayer. Berufsbildungskongress in Nürnberg, der größten Berufsbildungsschau der Welt.

Einen sehr regen Andrang konnte der LGA auf seinem attraktiven Informationsstand verzeichnen. Er nutzte die Gelegenheit, die Besucher aus ganz Bayern im Gespräch und mit Prospekten und Firmen über die Arbeit des Groß- und Außenhändlers, seine Tätigkeit, seine Möglichkeiten in der Ausbildung und Weiterbildung und seine Aufstiegschancen zu informieren.

Die Bereiche Lager wurden mit der Aufstellung eines Kommissionierautomaten, die Verwaltung mit der Aufstellung von drei PCs demonstriert, an dem Azubis den künftigen Kollegen einen ersten Einblick in die Funktionen und die Möglichkeiten des Einsatzes von Computern bei der Arbeit des Groß- und Außenhandels vermittelten. Alles was action und Bewegung bot, war umlagert. Gern genützt zur Information wurde auch der Informationsfilm über die Aus- und Weiterbildung des Groß- und Außenhändlers (Spieldauer 14 Minuten). Dieser Film, in hervorragender Weise auch für den Einsatz in Schulen oder für Berufseinsteiger oder -anfänger geeignet, kann jederzeit kostenlos leihweise beim Landesverband angefordert werden.

Ganz besonderer Dank gilt an dieser Stelle unserer Mitgliedsfirma **Stumpf**, Pharmazeutischer Großhandel, in Fürth und der Tochter Data-Team. Beide haben sich in überaus großzügiger und kooperativer Weise an der Gestaltung des LGA-Standes durch die Aufstellung von Maschinen und PCs beteiligt.

Besonderer Dank gebührt unserem Vorstandsmitglied, Herrn **Anton Thomann**, der zudem für die Dauer des Kongresses zahlreiche Mitarbeiter und Azubis freigestellt hatte, die in kenntnisreicher Art und Weise die Fragen der Besucher beantworteten.

Unser Dank gilt ebenso unserem Vizepräsidenten **Thomas Scheuerle**, der sich aktiv mit Prospektmaterial und der Abstellung eines Mitarbeiters zum Gelingen der LGA-Aktivitäten beigetragen hat.

Ebenfalls Dank gebührt Frau Dipl. oec. **Monika Kraus**, Firma Otto Franck in Augs-

burg, die 2 Mitarbeiter nach Nürnberg entsandt hatte.

Unser Dank gilt auch Herrn **Paul Nimbs**, dem zweiten Vorsitzenden unseres Tarifausschusses und Mitglied des Berufsbildungsausschusses von der Firma Hageda München. Er war für einen Tag mit einer Mitarbeiterin, Fräulein **Chu**, nach Nürnberg gereist und hat sich aktiv um den Nachwuchs im Groß- und Außenhandel bemüht.

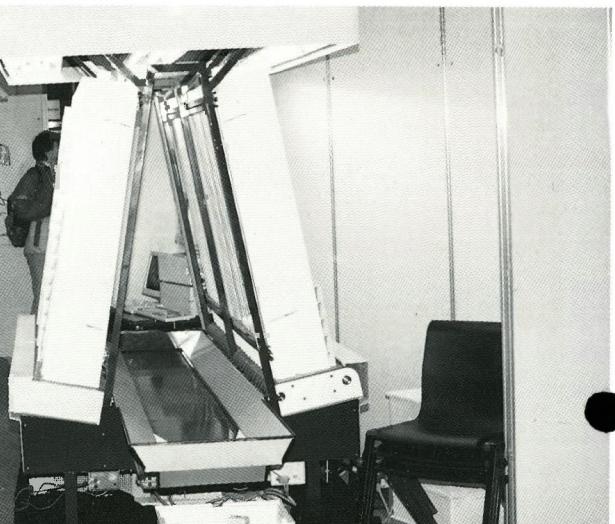
Allen denjenigen Damen und Herren, die sich für diese Arbeit engagiert haben, sei an dieser Stelle herzlich gedankt.



Gute Gespräche in der Informationsecke



Erstaunen am Kommissionierautomaten ▲



Faszination moderner Technik ▼



WER HAT DIE BESTE AUSBILDUNG?

Der Kampf um Märkte und Exporte ist nur die letzte Station. Der wirtschaftliche Wettbewerb zwischen den Nationen setzt längst vorher ein, beispielsweise bei den nationalen Bildungssystemen.

Die OECD hat kürzlich den Ausbildungsstand der Bevölkerung in wichtigen Industrieländern untersucht. Wenn man die drei großen Konkurrenten auf den Weltmärkten herausgreift, nämlich die USA, Japan und Deutschland, dann ergibt sich folgendes: Bezogen auf die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter haben die Amerikaner den höchsten Anteil von Akademikern. Bei den Deutschen sind mittlere Abschlüsse – abgeschlossene Lehre, Abitur, Fachabitur – weit aus verbreiteter als in den USA und in Japan. Der Grund dafür liegt vor allem in einer deutschen Spezialität, dem dualen Ausbildungssystem, das betriebliche Lehre und Berufsschule miteinander verknüpft. In Japan ist die einfache Ausbildung – Hauptschule u. ä. als höchster Abschluß – häufiger als in den beiden anderen Ländern.

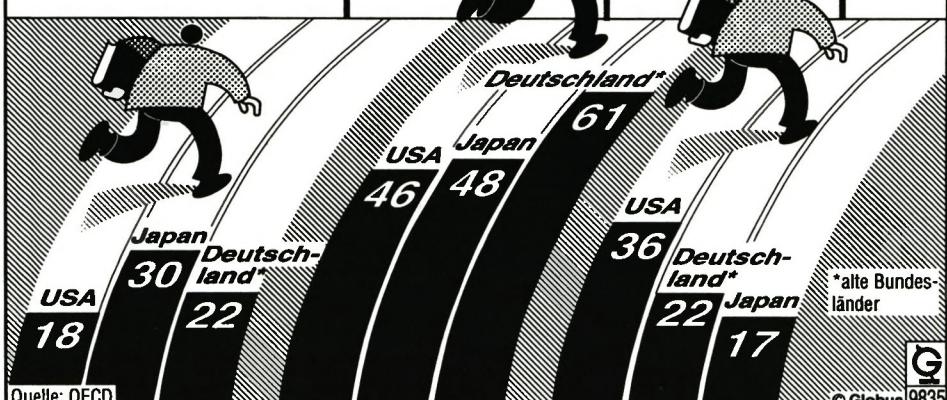
Wettbewerb der Bildungssysteme

Von je 100 Einwohnern im Alter von 25 bis 64 Jahren haben diese Ausbildung:

Hauptschule
mit und ohne Abschluß und Vergleichbares

Abgeschlossene Lehre, Abitur, Fachabitur
u. Vergleichbares

Diplom
und vergleichbare Abschlüsse von Hochschulen und Fachschulen



VERBANDSNACHRICHTEN

BAYERISCH - SÄCHSISCH - THÜRINGISCHER GROSS- UND AUSSENHANDELSTAG

„Je besser der Handel, desto besser funktioniert das Leben allgemein“. Mit diesem Zitat Ludwig Erhards stellte Alfons Zeller, Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr die Bedeutung des Handels dar. Wie recht er mit dieser Feststellung hatte, haben die aktuellen Entwicklungen in Ost-Europa deutlich gemacht. Die haben gezeigt, daß die Vernachlässigung funktionsgerechter Handelsstrukturen einer der maßgeblichen Gründe für die Erfolglosigkeit der dort praktizierten Zentralverwaltungssysteme ist.

Seine Bedeutung konnte der Handel eindrucksvoll in den neuen Bundesländern unter Beweis stellen. Er hat jahrzehntelang zurückgestaute Konsumwünsche in kürzester Zeit erfüllt. Damit trägt der Handel wesentlich zur Angleichung der Lebensverhältnisse in den neuen Bundesländern an das hohe Niveau der alten bei. Der Groß- und Außenhandel in den neuen Bundesländern präsentiert sich heute wesentlich moderner, leistungsfähiger und vielfältiger als vor der Wende.

Zu der raschen Neuformierung der Warendistribution hat nicht zuletzt auch die aktive Unterstützung der Großhandelsverbände in den neuen Bundesländern durch

Präsident Hartmann während der Begrüßung



den Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels beigetragen. Der Intensivierung, dem Erfahrungsaustausch sowie neuen Formen der Kooperation zwischen den Groß- und Außenhandelsunternehmern aus Bayern - Thüringen und Sachsen diente nicht zuletzt diese Tagung, wie Senator Helmut Hartmann, Präsident des bayerischen Landesverbandes es in seiner Einführung formulierte. Zur Struktur der Groß- und Außenhandelsunternehmen in den drei Ländern sagte Hartmann, daß der Groß- und Außenhandel in Bayern rd. 180.000 Mitarbeiter in ca. 16.000 Betrieben beschäftigte, die zusammen einen Umsatz von rd. 130 Mrd. DM erwirtschafteten. In Thüringen und Sachsen nimmt die Zahl der Mitgliedsunternehmen und die Zahl der Mitarbeiter kontinuierlich zu. Optimismus ist deshalb, trotz aller Schwierigkeiten, so die Präsidenten Manfred Katzschke aus Sachsen und Präsident Walter Staps aus Thüringen, durchaus angebracht.

Für die Stadt Nürnberg überbrachte Oberbürgermeister Dr. Schönlein Gruß-

worte, für die Industrie- und Handelskammer Nürnberg Präsident **Dr. Drechsler**. Der Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels, **Dr. Michael Fuchs**, setzte sich mit dem Referat Staatssekretär **Zellers** auseinander und erläuterte dann die „Weichen“ des Groß- und Außenhandels zur Tarifpolitik in den alten und neuen Bundesländern.

- Dringend notwendige Rückkehr zu einer produktivitätsorientierten Tarifpolitik, die realistische Einkommen sichert. Eine Aufholjagd der Ostlöhne an Westniveau im Parforce-Ritt gefährdet die Wettbewerbsfähigkeit von Millionen von Arbeitsplätzen im Osten wie im Westen.
- Mehr Arbeit statt weniger ist gefordert in Ost genauso wie im Westen.

treten. Der Anspruchsmentalität und dem Verteilungskampf Einhalt gebieten.

Nur mutiger Mehreinsatz mache fit für Europa!

Am Samstag diskutierten dann die rd. 130 Tagungsteilnehmer in drei Arbeitskreisen zu den Themen

- Tarif- und Sozialpolitik
- Osthändel (Osteuropa GUS) und
- Moderne Unternehmensführung.

Der Arbeitskreis I hat im einzelnen nachstehende Forderungen erhoben:

1) Wochearbeitszeit:

Einstimmige Forderung nach Beibehaltung der 38,5-Stunden-Regelarbeitszeit. Bei den bevorstehenden Verhandlungen



Das Podium

- Stärkere Flexibilisierung des Arbeitsrechts.
- Stärkere Differenzierung der Tarifabschlüsse, um betriebliche Handlungsspielräume zurückzugewinnen.
- Mehr Flexibilität in der Arbeitszeitgestaltung.
- Zeitliche Streckung der Lohnanpassung an die westlichen Verhältnisse; ansonsten wird die Gründung beschäftigungsintensiver, mittelständischer Betriebe verhindert und nur von der Treuhand lohnmäßig subventionierte Industrie-Riesen werden überleben.
- **Fazit:** Den politischen Wettbewerb von Parteien und Interessengruppen mit immer neuen Versprechungen entgegen-

mit den Gewerkschaften darf hiervon unter keinen Umständen abgewichen werden. Dies u. a. auch deswegen, damit in den neuen Bundesländern die jetzt noch gültige 40-Stunden-Woche leichter verteidigt werden kann.

- 2) Alle Verbände und deren Mitglieder sind dringend aufgerufen, ihren Einfluß in der Politik und anderen Gremien geltend zu machen, damit sowohl in der Gesetzgebung als auch in der Rechtsprechung wieder praxisgerechtere Bestimmungen geltend gemacht werden können (Betriebsverfassungsgesetz, bevorstehende Novelle des Arbeitsgesetzes!).
- 3) Durch die automatische Anbindung von Thüringen und Sachsen an die Tarifab-

schlüsse von Hessen bzw. Bayern werden die dortigen Betriebe, insbesondere die Mittel- und Kleinbetriebe, jährlich mit doppelten Tariferhöhungen belastet. Es wäre wünschenswert, ein Modell zu erarbeiten, welches gewährleistet, daß dieser Automatismus für möglichst 2 Jahre ausgesetzt wird.

- 4) Bezuglich des Ausbildungswesens in den neuen Bundesländern darf erfreulicherweise festgestellt werden, daß die Betriebe normalerweise ausreichend Auszubildende finden und einstellen können. Allerdings mußten sehr oft genau diese für den Betrieb so wichtigen Leute nach der Ausbildung wieder entlassen werden, da man im laufenden Personalabbau auf die sozial schwächeren Rücksicht nehmen muß. Eine zweite Tendenz ist erkennbar: In zunehmendem Maße gehen junge Leute in den Westen, um dort eine Ausbildung auf höherem Niveau zu erhalten.

Die Diskussion über die Reaktivierung des Osthändels brachte folgendes Ergebnis:

Nach Einführung in die Problematik durch den Vorsitzenden, Herrn Christian Thomas, berichtete Herr Siemann über die Bonner Pläne, den Osthändel zugunsten der Unternehmen in den neuen Bundesländern mit einem Katalog von Maßnahmen zu reaktivieren. Der Ostaußschuß habe aber bereits das Instrumentarium als unzureichend kritisiert. Einig waren sich alle Teilnehmer, daß die Halde ostdeutscher Waren von mehr als 13 Mrd. DM schnell liquidiert werden müsse, und daß die Firmen sich auf Westorientierung umzustellen haben. Denn Großprojekte seien im Osten kaum sichtbar. Hermes sei nur eine Möglichkeit. Klein- und mittelgroße Geschäfte dominierten. Die Käuferschicht sei da. Zahlungsweise Zug um Zug, wobei oft hohe Preisvorstellungen, z. B. bei Qualitätstextilien, keine Hindernisse darstellten. Konsignationslager (Belorusßland) seien aber Voraussetzung (Größe des Einzelgeschäfts um 40.000,- DM). Statt der Sowjetunion müßte heute mit den selbständigen Republiken der GUS gehandelt werden. Wegen Kompetenzwirrwarr und fehlender Bankgarantien sei Hermes nur bedingt verwendbar.

Die Aussichten für das Ersatzteilgeschäft aus den neuen Bundesländern seien dagegen besser.

Die ostdeutschen Betriebe seien - durch die über 40jährige Vergangenheit - oft völlig falsch orientiert. Zum Teil säßen die Firmen



Bayern - Sachsen - Thüringen im Mittelpunkt



Präsident Katzschke am Pult, Präsident Staps und HGF Sattel ▲

Ein Blick ins Auditorium ▼



noch auf „hohem Roß“. Durch die Außenhandelsmonopole seien die Endabnehmer nicht bekannt geworden.

Das Volumen des Bartergeschäfts werde oft überschätzt. Das Zeitproblem spiele eine große Rolle, ebenso der richtige russische Partner (z.B. Getreide-Exporteur), der Getreide gegen Waggonen kompensieren könne oder der russische Importeur, der über Auslandsdevisenguthaben verfüge. Über 66 Mrd. US\$ habe die russische Außenwirtschaft auf Auslandskonten bei einem Schuldenstand Moskaus von 70 Mrd. Dollar.

Hindernisse im Barter seien die Abführungsvorschriften der Devisen, Verbot der Verwendung von Auslandsguthaben, Exportlizenzen und Exportsteuern, aber auch die richtige Ware im richtigen Standort, Aufbereitung und Zuschnitte (Schnittholz, Felle, etc.), Abmessungen, Qualität, etc. sowie die Mentalität aus der Zeit des sozialistischen Barters.

Neue Absatzwege sind shop in shops in den russischen Großstädten – soweit erlaubt –, Versandgeschäfte, Nutzung des Markenbewußtseins, Qualitätssicherung. Allerdings sei es aber auch oft schwierig, den richtigen Standort zu finden.

Der Arbeitskreis „Moderne Unternehmensführung“ unter der Leitung von Dr. v. Hoff befaßte sich mit der Mitarbeiter-Information, den Imageproblemen der Firmen als Identifikationsproblem, der Mitarbeiter-Motivation sowie der Förderung eines breiten, multivalenten Einsatzbereiches der Mitarbeiter.

Eine weitere enge Zusammenarbeit für die kommenden Jahre wurde vereinbart.

DR. SIEGFRIED VON HOFF, PRÄSIDENT IM LGA THÜRINGEN

Auf der Mitgliederversammlung am 4. November 1992 wurde als neuer Präsident des LGA Thüringen, Herr Dr. Siegfried von Hoff, Holzgroßhandel in Erfurt, gewählt. Er ist damit Nachfolger von Herrn Walter Staps geworden, der auf der gleichen Veranstaltung zum Ehrenpräsidenten gewählt wurde.

Wir gratulieren Herrn Dr. Siegfried von Hoff sehr herzlich zu seiner Wahl und wünschen ihm für sein neues Amt Glück, Ausdauer und Erfolg.

FIRMENPORTRAIT

HIGH-TECH-UNTERNEHMEN: KURT GUSTAV POMMEREIT

Die Gründung seiner Elastomer-Produkte GmbH (das war die ursprüngliche Firmenbezeichnung) hat **Kurt Gustav Pommereit** mit der Veröffentlichung im Handelsregister am 10. Juli 1967 bekanntgegeben, die als Gegenstand des Unternehmens „die Entwicklung und den Vertrieb von Elastomer-Produkten, insbesondere Antrieben, Elastomer-Federn, Gummi, Metallverbindungen, Gummi- und Kunststoffelementen“ ausweist. Hinter dieser Gründung stand die Überzeugung, daß unser Zeitalter gekennzeichnet ist durch schnellen Technologiewandel und bedeutsame Veränderungen in Forschung, Entwicklung, Produktion, Verbrauch und Gesellschaft.

Kurt Gustav Pommereit wollte in Zusammenarbeit mit Herstellern und den Anwendern arbeiten und neue Elemente sowie neue Verfahren und Anwendungen entwickeln. Durch die ständige Erweiterung der Prozeßtechnologie bei den Elastomeren und Hochpolymeren sowie die damit verbundene Verbesserung der Werkstoffeigenschaften bietet sich die von **Kurt Gustav Pommereit** gewählte Unternehmensform geradezu an.

Heute, nach 25 Jahren, werden in der Stille der waldreichen Umgebung von Altdorf bei Nürnberg PEN-Federelemente aus Elastomeren erdacht und in alle Welt geliefert. PEN steht für Pommereit Engineering, ein Unternehmen von **Kurt Gustav Pommereit**. Kunden sind vor allem Firmen des Schienen- und Straßenfahrzeugbaus sowie Eisenbahnverwaltungen in allen fünf Kontinenten. Bauteile zum Federn, Dämpfen und Gleiten aus Altdorf sind aber auch erfolgreich eingesetzt in Hafenanlagen, Flughäfen, Stahlwerken und der Startanlage der Ariane-Raketen im Raumfahrtzentrum Kourou/Guayana.

Wer in Altdorf nach dem Konzern sucht, der mit seinen Federn in aller Welt vertreten ist, wird ihn nicht finden; denn PEN ist ein High-Tech-Ingenieur-Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern, deren Sachkenntnis, Kreativität und Flexibilität in der Anpassung seiner Produkte an vorgegebene Einsatzbedingungen in der Fachwelt gleichwohl hoch geschätzt sind.

In Auftrag gegeben werden die vom Ingenieurbüro Pommereit Engineering entwickelten Elastomerelemente von der Ver-

triebsfirma „Pommereit GmbH“ bei internationalen renommierten Produktionsbetrieben. Die einbaufertigen Produkte werden in Altdorf schließlich in einem hochmodernen eingerichteten Laboratorium mit computergesteuertem Rechenzentrum kontrolliert, um sicherzustellen, daß ihre tatsächlichen Eigenschaften mit den von der Konstruktion vorgegebenen Daten übereinstimmen.

Die Anpassung des fertigen Elastomer-elements an seinen Verwendungszweck erfordert sowohl genaue Kenntnis von Rohprodukt und von den Möglichkeiten seiner

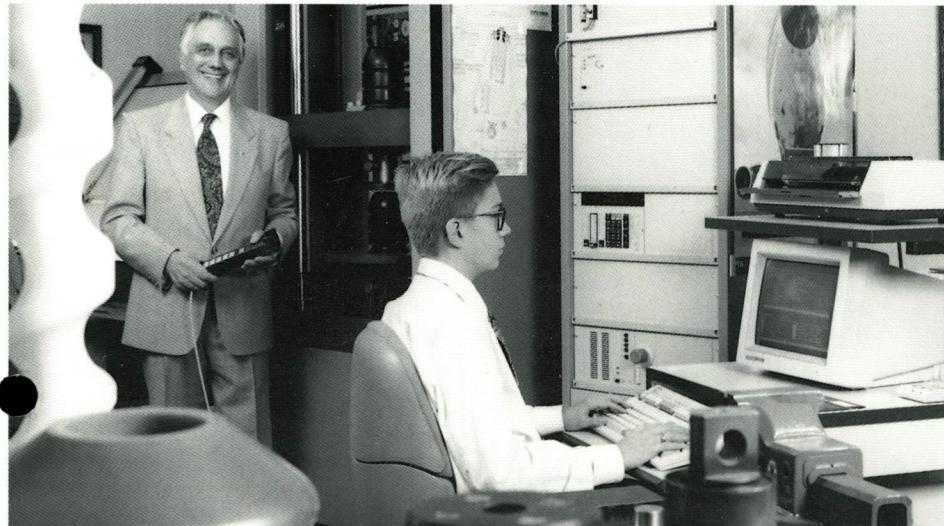
Weiterverarbeitung als auch Einsicht in seine späteren Einsatzbedingungen. Nur so kann ein Unternehmer, der eine anspruchsvolle Kundschaft und schwierige Einsatzbedingungen vor sich hat, mit seiner Firma auf Dauer im Markt bestehen.

Kurt Gustav Pommereit ist mit Leib und Seele mittelständischer Unternehmer. Er wurde 1928 als Sohn einer ostpreußischen Familie in Hamburg geboren. Seine Herkunft prägte ihn; mit der Heimat Ostpreußen fühlt er sich seit jeher stark verbunden. Nach dem Schulabschluß, Prakti-



Ein Blick auf die Firmengebäude





Firmenchef Kurt Gustav Pommereit mit seinem Sohn ▲



Technisch bestens gerüstet für einen reibungslosen Geschäftsbetrieb



kantenzeit, allerdings durch Wehrdienst und Fronteinsatz unterbrochen, gewinnt er erste Einblicke in die Verfahrens- und Prozeßtechnologie. Er absolviert eine verkürzte Lehre als Maschinenschlosser, erhält den Gesellenbrief und macht seine Meisterausbildung. 1952 beendet er das Studium an der Ingenieurschule der Hansestadt Hamburg. Es folgen Berufsstationen in Produktionsbetrieben der Gummi- und Kunststoff-Industrie, schließlich die Position des technischen Geschäftsführers der Lemförder Kunststoff GmbH & Co. KG in der Elastomer AG.

1967 beginnt der Sprung in die Selbständigkeit und die Gründung von PEN. Pommereit Engineering pflegt technologisches Wissen und die Neutralität des unabhängigen Unternehmens als besondere Stärke. Pommereit ist – getrennt und neutral – sowohl der Partner der Anwender wie der Partner der Hersteller.

Technische Dokumentation hat **K. G. Pommereit** von Anfang an gesammelt und selber erstellt. Bei Anwendern und Herstellern informiert er sich fortlaufend über den neuesten Stand der Technik. Ständig ist er auf der Suche nach Zusätzlichem und nach Lücken. Seit über 30 Jahren besucht er Fachmessen in aller Welt und wertet „Dargebotenes und Erlebtes“ für seine Arbeit aus. So hat er, um ein Beispiel zu nennen, auch den Stand der Welttechnik auf dem Gebiet des Schienenoberbaus auf Dias und Filmen festgehalten und ebenso alle wichtigen Fahrzeug- und Fahrzeugteile-Entwicklungen. Er besitzt rd. 6000 eigene Dias sowie Video-Filme, die ihm bei der Beantwortung technischer Fragen helfen. Von fast allen PEN-Elementen sind Originalmuster, Zeichnungen, Diagramme und zum Teil auch Einbau-Modelle geordnet vorhanden. Die Kunden besuchen ihren Entwicklungs- und Lieferpartner Pommereit heute eher öfter als er sie, um sich anhand dieser umfassenden, informativen Ausstellung in Altdorf beraten zu lassen.

Schließlich: Bei den Geschäften mit Staatshandelsländern hat es sich durch Jahrzehnte als sehr schwierig erwiesen, mit den Abnehmern unmittelbar Verbindung aufzunehmen, weil die Geschäfte grundsätzlich über die Staatlichen Außenhandelsgesellschaften abgewickelt werden mußten. Mit wissenschaftlich-technischen Vorlesungen und Referaten hat **K. G. Pommereit** schon in den 60er Jahren in der ehemaligen DDR und in den Ländern des Ostblocks Konstrukteure und Techniker informiert. Besondere Bedeutung u.a. hat das Symposium

FIRMENPORTRAIT

in Bratislava (Preßburg) gemeinsam mit der Bayer AG, Leverkusen, erlangt, an dem alle maßgeblichen Vertreter der tschechoslowakischen Gummi- und Kunststoffindustrie, der Schienen- und Fahrzeughersteller, der Generaldirektionen und Forschungsinstitute dieser Industriezweige

und der Außenhandelsgesellschaft teilgenommen haben.

Bemerkenswert ist, daß PEN, in Zusammenarbeit mit anspruchsvollen Kunden in aller Welt, doch nur mit wenigen Mitarbeitern auskommt. Die Erklärung liegt darin, daß PEN mit Teletext, Telex, Telefax, Video-

Text, Telefon und Funk weltweit zu erreichen ist und Antworten direkt und ohne die Verzögerung langer Entscheidungswege geben kann.

K. G. Pommereit arbeitet mit hervorragenden Fachleuten zusammen, beispielsweise mit Hochschulprofessoren, Instituts-

BRANCHENLEXIKON

DER TABAKWARENGROSSHANDEL

Der Tabakwarengroßhandel in Deutschland ist ein fast reiner Fachhandel. Die früher in beachtlichem Umfang mit vertriebenen Süßwaren und Spirituosen spielen heute keine Rolle mehr. Der Vertrieb wurde entweder aufgegeben oder in andere organisatorisch getrennte Betriebe übernommen. Das Sortiment des Tabakwarengroßhandels besteht dementsprechend zu 97% aus Tabakwaren, wobei den Zigaretten mit Abstand die größte Bedeutung zukommt. Das entspricht der Zusammensetzung des deutschen Tabakwarenmarktes, der sich 1991 wie folgt darstellt:

| | |
|--------------|------------------------|
| Zigaretten | 146,6 Milliarden Stück |
| | = 31,1 Milliarden DM |
| Zigarren | 1,4 Milliarden Stück |
| | = 0,5 Milliarden DM |
| Feinschnitt | 15.170 Tonnen |
| | = 1,5 Milliarden DM |
| Pfeifentabak | 1.280 Tonnen |
| | = 0,2 Milliarden DM |

Von diesen Tabakwaren vertreibt der Tabakwarengroßhandel rund 63%. Sein größter Wettbewerber ist der Lebensmittelhandel mit einem Marktanteil von etwa 30%, die restlichen 7% gehen auf Tabakwarenfachzelhandelsgeschäfte.

Besonderheit „Tabaksteuer“

Eine der Besonderheiten des Tabakwarenmarktes resultiert aus der Tabaksteuer und zwar einmal aus ihrer enormen Höhe und zum andern aus der Art der Berechnung. Von dem vorstehend genannten Zigarettenumsatz von 31,1 Milliarden DM entfielen 1991 3,8 Milliarden DM auf Mehrwertsteuer und 18,9 Milliarden DM auf Tabaksteuer. Das sind zusam-

men Verbrauchssteuern von insgesamt 22,7 Milliarden DM oder Verbrauchssteuern in Höhe von rund 75% dessen, was der Endverbraucher für Zigaretten bezahlt.

Dieser Preis, den Endverbraucher in Deutschland für Tabakwaren bezahlen, ist preisgebunden und zwar durch das Tabaksteuergesetz. Das liegt, wie bereits erwähnt, an der Art der Tabaksteuerberechnung. Für Zigaretten betrug 1991 die Tabaksteuer 6,18 Pfennige je Zigarette zusätzlich 31,5% vom Endverbraucherpreis. Da die Tabaksteuer über Banderolen bereits vom Hersteller bezahlt wird, muß dieser natürlich auch den Endverbraucherpreis festlegen, der dann nicht mehr verändert werden darf, weil bei Abweichungen der Endverbraucher entweder zuviel oder zuwenig Verbrauchssteuern bezahlt hätte. Die im Tabaksteuergesetz fixierte Preisbindung für Tabakwaren verbietet dem Händler Rabatte oder Rückvergütungen aller Art zu gewähren. Er darf bei der Abgabe an Verbraucher auch keine Gegenstände zugeben und er darf die Abgabe nicht mit dem Verkauf anderer Gegenstände koppeln.

Absatz des Tabakwarengroßhandels

Der Tabakwarengroßhandel beliefert insbesondere Facheinzelhandelsgeschäfte und fachhandelsähnliche Betriebe, Tankstellen, Kioske und zum Teil auch Lebensmittelgeschäfte. Allerdings erreichen diese Lieferungen an seinem Gesamtumsatz nur einen Anteil im Durchschnitt von 46,3%. 52,4% seines Umsatzes setzt der Tabakwarengroßhandel über eigene Zigarettenautomaten ab, 1,3% in

eigenen Einzelhandelsgeschäften. Damit ist dieser Fachgroßhandel rein rechtlich überwiegend Einzelhändler. Obwohl das Zigarettenautomatengeschäft funktionell wie Großhandel betrieben wird.

Zigarettenautomaten

Die Zigarettenautomaten in Deutschland gehören zum weitaus überwiegenden Teil dem Tabakwarengroßhandel. Es handelt sich um rund 730.000 Geräte, von denen 58% als Innenautomaten und 47% als Außenautomaten betrieben werden.

Diese Automaten verkauften 1991 über insgesamt 8,4 Millionen Automatenschäfte Zigaretten im Wert von insgesamt 9 Mrd DM. Das sind 2,25 Mrd Zigarettenpackungen. Im Durchschnitt benutzen in Deutschland – an 365 Tagen im Jahr – täglich 6 Millionen Raucher einen Zigaretten-Automaten des Tabakwaren-Großhandels.

Die Zigaretten-Automaten sichern dem Tabakwarengroßhandel erhebliche Umsätze. Sie verursachen aber auch hohe Investitionen und viel Aufwand. Der Tabakwaren-Großhandel beschäftigt für seine Automaten neben den organisatorisch notwendigen Automatenfüllern auch Automatentechniker. Sie garantieren den schnellen Kundendienst, sie werden benötigt, um Beschädigungen zu beseitigen und anfallende Störungen zu beheben. Dazu gehören leider auch Beraubungen und Aufbrüche von Automaten, die zusammen mit der Verwendung von ausländischen Münzen und Falsifikaten Schäden im Jahr von 22 Millionen DM verursachen.

DER LGA WAR DABEI

wissenschaftlern, Rohstoffchemikern, Technologen und Entwicklungingenieuren, also mit Experten, die ja projektbezogen ihre beste Leistung einbringen gegen Honorar oder Erfolgsbeteiligung.

K. G. Pommereit sieht die Aufgabe des Unternehmens darin, Sonderprodukte, die nach kurzer Entwicklungszeit und ohne die Bindung an den Zwang der Großserie bereitgestellt werden müssen, zu entwickeln. Dies ist im wesentlichen der Bereich, in dem sich **K. G. Pommereit** betätigt. Heute werden Produkte gefordert, die zum Teil vor fünf Jahren noch gar nicht bekannt waren und man darf erwarten, daß in weiteren fünf Jahren Produkte nötig sind. Dieser permanente Prozeß erfordert eine schnelle Anpassung und universelle Kenntnisse. Gummi (Elastomer) ist ein edler Stoff, ein High-Tech-Produkt, das u.a. die Welt verändert und wesentlichen Anteil an dem Lebensstandard unserer Gesellschaft hat. Ohne Gummielemente würde es viele Kraft- und Arbeitsmaschinen sowie Fahrzeuge und Flugzeuge nach dem heutigen Stand der Technik nicht geben. Klein- und Mittelbetriebe arbeiten in vielen Bereichen schneller, besser und preisgünstiger, als es der Großindustrie möglich ist. Dieses erwarten die Kunden auch von PEN. Die schönste Anerkennung für **K. G. Pommereit** ist es, täglich auf den Straßen vielen Fahrzeugen zu begegnen, die ausgestattet sind mit Federelementen und Nockenwellen-Antrieben, wie er sie bereits vor Jahrzehnten entwickelt und geliefert hat. Fast alle Kfz-Hersteller der Welt verwenden die PEN-Federelemente und Zahnrämenantriebe seit Jahrzehnten so gut wie unverändert in der Serienausstattung. Dieses Erfolgsergebnis ist Anerkennung und Befriedigung zugleich.

Triebfeder von **K. G. Pommereit** ist das „noch nicht zufrieden Sein“, auch wenn die „Zufriedenheit als das Ergebnis aller erreichbaren Dinge“ angesehen wird.

Vorlesungen, Referate, Fachpresse-Veröffentlichungen geben Beweise für die unermüdliche und breit angelegte Tätigkeit.

Im Rückblick wurde beginnend 1955 von Pommereit Engineering der erste Nockenwellenantrieb „world wide“ mit Zahnrämen für Kraftfahrzeuge und Flugzeugmotoren für einen süddeutschen Automobil- und einen europäischen Flugzeughersteller entwickelt und erstmals 1960 in Serienfahrzeugen angewendet. Gleichzeitig wurden Zahnrämenantriebe für Einspritzpumpen mit der Kfz-Industrie entwickelt. Und es wird weitergehen.

Jahresversammlung der VEG-Landesgruppe Bayern in München unter Leitung von Herrn Brandl, **Herr Frankenberger**

20. November

Erste Begegnung mit der neuen Bezirksleitung der HBV, **Herr Scheuerle** an der Spitze einer kleinen LGA-Gruppe

23. November

Arbeitstag mit dem Geschäftsführer des LGA Thüringen, **Herr Axmann**, in der Münchner Hauptgeschäftsstelle

24. November

BGA-Umweltausschuß, Bonn, **Herr Mackholt**

24./25. November

Mitgliederversammlung des BGA in Bonn in Verbindung mit Großhandelstag in Bad Godesberg, **Präsident Hartmann, Herr Scheuerle**

25. - 28. November

Bayer. Berufsbildungs-Kongreß 1992 in Nürnberg, **Frau Deutsch**

26. November

Sitzung des Verwaltungsrates der Kreditgarantiegemeinschaft unter Leitung von **Herrn Dr. Wolfrum**

30. November

Messebesprechung in Frankfurt, **Herr Adler, Herr Sattel**

1. Dezember

Sitzung der Verkehrsausschüsse des BGA und des LGA in Verbindung mit einer Pressekonferenz in München unter Leitung der Herren **Dr. Wolfrum** und **Dr. Mehrtens** sowie **Präsident Hartmann**

3. Dezember

Jahrestreffen Industrie/Handel Spielwaren in Nürnberg, **Herr Mackholt**

8. Dezember

Sitzung des LGA-Präsidiums in München und Zusammentreffen mit dem Generalsekretär der CSU, Herrn Erwin Huber

DVWG-Veranstaltung zur Stadt- und Verkehrsentwicklung in München, **Herr Mackholt**

9. Dezember

Sitzung des Garantie-Ausschusses der Kapitalbeteiligungsgesellschaft

IHK-Vollversammlung Nürnberg, **Herr Scheuerle**

16. Dezember

Gesellschafterversammlung der Bundesbetriebsberatungsstelle in Frankfurt, **Herr Sattel**

Sitzung des Arbeitskreises „Arbeitsrecht“ der VAB in München, **Herr Frankenberger**

18. Dezember

BGA-Präsidium, Stuttgart, **Herr Scheuerle**

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

DER TRAGBARE COMPUTER: LEISTUNG UND PROBLEM

In der Ausgabe 5/92 der LGA-Nachrichten wurden Laptop und Notebook als tragbare Computer kurz vorgestellt. Für die Nutzung dieser Geräte bieten sich vielfältige Aufgaben an.

TEXTVERARBEITUNG UND RECHERCHE

Unter dem weit gespannten Begriff „Textverarbeitung“ verbirgt sich im Zusammenhang mit unserem Thema nicht nur der **Ersatz einer Reiseschreibmaschine**. Da ein Mittelklasse-Laptop heute problemlos rund 20.000 anderthalb-zeilig beschriebene Schreibmaschinenseiten speichern kann, dient er zugleich als **tragbare Ablage** des jederzeit verfügbaren Schriftverkehrs.

In den kommenden Jahren wird sich mit der verstärkten Anwendung eines interessanten Massenspeichers, dem CD-ROM, auch dem Nutzer des Laptop der **Zugriff auf Allgemein- und Fachwissen** in Größenordnungen kompletter Lexikonbände erschließen, nur eben in tragbarer Gestalt.

KALKULATION

Bei der Angebotskalkulation von Großaufträgen beim Kunden, bei denen die Berücksichtigung verschiedenster Warengruppen, Ein- und Verkaufskonditionen, Finanzierungsprobleme sowie weiterer Parameter erforderlich ist, wird die Rechenleistung eines Laptop gefragt sein.

CHEFINFORMATION

Für den Entscheidungsträger eines Unternehmens, der sich außerhalb der Firma aufhält, kann in Vorbereitung oder Durchführung von Beratungen und Verhandlungen bestimmtes Detailwissen aus **Warenwirtschaft** (Artikel, Lieferanten, Kunden), **Buchhaltung** (Liquidität, Forderungen und Verbindlichkeiten), **Personalwesen** etc. von geschätzter Bedeutung sein. Der Laptop wird hierbei wertvolle Hilfe leisten, indem er die heimischen Datenbestände via Telefonleitung „anzapft“.

SCHWERPUNKTTHEMA:
AUSSENDIENST

Seit geraumer Zeit ist die **Unterstützung des Aussendienstes von Großhandelsunternehmen** vielbeachtetes Einsatzgebiet des Laptop. Seine erfolgreiche An-

wendung auf diesem Gebiet ist ebenso interessant und reizvoll wie kompliziert und problembeladen. Was bei der Vorbereitung seiner Anwendung und dem Einsatz selbst zu beachten ist, soll nachfolgend beleuchtet werden.

DAS ERFORDERNIS DER RATIONALISIERUNG

Im „heiß umkämpften“ Markt ist erfolgreiches Verkaufen, selbst von Waren mit einem guten Preis-/Leistungsverhältnis schon eine kleine Kunst. Wer diese Kunst beherrscht und sich zudem nicht scheut, strapazierende Autofahrten durch verstopfte Straßen mit ungebrochenem Elan auf sich zu nehmen, ist rar am Arbeitsmarkt und meist auch nicht billig: der gute Außendienstmitarbeiter.

Es gilt, das kostbare Gut seiner Arbeitszeit effektiv zur Kundenbetreuung einzusetzen. Wieviel Zeit verbleibt ihm aber nach Abzug der leidigen Fahr-, Warte- und Büroarbeiten für seine wichtigste Aufgabe?

Untersuchungen ergaben das zunächst überraschende, bei genaueren Überlegungen jedoch einleuchtende und glaubhafte Resultat:

| | |
|-----------------------------|-----|
| Verwaltungsarbeiten | 20% |
| Fahrzeit | 33% |
| Wartezeiten beim Kunden | 10% |
| Small-talk beim Kunden | 15% |
| Effektives Verkaufsgespräch | 22% |

Nun bieten sich im „konventionellen“ Bereich verschiedene Möglichkeiten der Rationalisierung, etwa eine Tourenoptimierung nach effektorientierten Kriterien (statt reiner km-Minimierung die Kundenselektion nach regionalen und Umsatzaspekten), eine Reduzierung der Wartezeit beim Kunden durch Auswahl günstiger Besuchszeiten etc.

Neben diesen Überlegungen, die der Außendienstmitarbeiter „sowieso“ anstellt (und häufig zu voreilig aus ausgeschöpft betrachtet!), ergeben sich im Rahmen des **Computereinsatzes interessante Perspektiven** zur vielseitigen Unterstützung seiner Tätigkeit. Dies beginnt bei der hausinternen EDV und umspannt von der Papierhilfe (Ordersätze) über die mobile Daten erfassung bis hin zum Laptopsatz das gesamte Feld moderner Datenverarbeitungstechnik.

Die rasante technische Entwicklung und der Preisverfall im Bereich der Laptops/Notebooks eröffnen dabei erschwingliche Horizonte.

Jedoch ist Vorsicht geboten: **nicht immer bedeutet Innovation auch Gewinn**. Objektive (organisatorische) und subjektive (Einstellung des Mitarbeiters) Faktoren entscheiden über Sinn oder Unsinn, Erfolg oder Mißerfolg. Der Laptop kann und darf weder Fetisch noch Feind des Außendienstes sein: Er ist ein Werkzeug, wie etwa ein Hammer, mit dem man den Nagel oder den Daumen trifft.

DIE AUFGABENSTELLUNG IST WICHTIG...

Grundsätzlich bietet sich ein Laptops Einsatz im Außendienst immer an, wenn sich die zu bewältigende Datenmenge, d. h.

- die Anzahl der Artikel bzw. Artikelvarianten und Kombinationen
 - die Anzahl der Kunden
 - die Anzahl der Außendienstmitarbeiter sowie deren Kommunikationsintensität mit dem Innendienst
- nicht mehr transparent beherrschen läßt.

Neben dem Personalaufwand, ist vor allem aber die mangelhafte Bereitstellung erforderlicher Informationen ein deutliches Zeichen, daß ein Laptopsatz akut ist.

- Informationen zum aktuellen Sortiment
 - Preise
 - Lieferfähigkeit
 - termingebundene Angebote etc.
- Ausarbeitung von differenzierten Angeboten
- Kaufverhalten des Kunden oder Auswertungen
- Kontrolle der Aktivitäten des Außendienstlers
 - Leistung nach Kundenbesuchen
 - Leistung nach Aufträgen (pro Tour, pro Auftrag etc.)
 - Leistung nach Umsatz/Ertrag
 - Leistung nach km etc.
- Aufbau und Pflege der Kundenkartei
 - Adresse und Kommunikationsverbindungen
 - Personelle Veränderungen
 - Sortimentsveränderungen etc.
- Erarbeitung und Auswertung des Berichtswesens

- Probleme zu Preisen Reklamationen Wettbewerbern Lieferzeiten etc.
- Wiederkontakteitung Datum Art (Außendienst, Telefon, schriftlich)

Die notwendige Ursachenforschung, die den Ausgangspunkt für ein Erkennen und Beseitigen leistungshemmender Faktoren bildet, erfordert nicht selten Daten, die konventionell, d.h. ohne EDV, nicht erbracht werden können.

... UND DAS WOLLEN

Denn schließlich „durchleuchtet“ eine computergestützte Organisation nicht allein den Verkaufsprozeß, sondern auch den Außendienstler selbst, wodurch dessen Interesse an einer Laptop-Nutzung zwiespältig sein könnte. Zudem widerspricht Büro- wie Computerarbeit dem berufstypischen Naturell des Verkäufers.

Erfahrungen zeigen, daß die erhofften Fortschritte ohne das nachdrückliche Engagement eines potentiellen EDV-Anwenders nur zögerlich eintreten oder ganz ausbleiben. Dies wirkt bei der Laptop-Arbeit im Außendienst umso mehr, weil der Computernutzer auf sich allein gestellt ist, im Zweifelsfalle kaum Konsultationsmöglichkeiten besitzt und von keiner anderen Person zur Arbeit mit dem Gerät gedrängt wird.

Aus diesen Gründen ist bei der Einführung von Laptops auch in **personeller Hinsicht Sorgsamkeit** geboten. Soll das Vorhaben von Erfolg gekrönt sein, sind die Phasen der Integration überlegt zu planen.

In einem Unternehmen mit mehreren Außendienstmitarbeitern ist das Interesse an der Computerarbeit bei den einzelnen erfahrungsgemäß recht unterschiedlich. Daraus empfiehlt es sich, den oder die **innovativsten Mitarbeiter zuerst** mit Laptops auszurüsten und zunächst nur einen leicht beherrschbaren Teil der Gesamtlösung zu implementieren.

Auf den zu erwartenden Erfolgen aufbauend, kann später die „computernde“ Mitarbeiterzahl erhöht und die Softwareanwendung verbreitert werden.

SOFT- & HARDWARE – DRINNEN UND DRAUSSEN

Wohl kaum ein mittelständisches Unternehmen verfügt heute nicht über eine mehr oder minder komplexe und moderne EDV.

Die Ausrüstung des Außendienstes mit Laptops erfordert eine vorzugsweise rein maschinelle Kommunikation zwischen der in-house-Anlage und dem externen Laptop.

Kommunikationsprobleme zwischen dem Laptop (technische Fragen wurden in den LGA-Nachrichten 5/92 erörtert) und der hausinternen EDV können in den Bereichen der **Hard- und Systemsoftware**, welche die rein technische Verbindung zwischen den Komponenten herstellt, sowie der **Anwendersoftware** auftreten.

Die in den letzten Jahren installierte EDV-Technik läßt den Datenaustausch auch zwischen grundsätzlich verschiedenen (heterogenen) Systemen nahezu problemlos zu. Dabei wird vom zeitraubenden Datenträgeraustausch (per Diskette, Magnetband etc.) immer mehr abgerückt.

Die Übertragung kann im Haus per Kabel oder per Telefonleitung (Standleitung,

DATEX-P etc.) vonstatten gehen. Auch kann sich (in Perfektion) ein Laptop-Nutzer direkt per Telefon-Modem in den laufenden Rechenbetrieb des Mutterhauses einloggen und so die brandaktuellen Daten nutzen.

Letztere Variante findet unter Berücksichtigung von Sicherheitsfragen (Fremdzugriffe, fehlende Routine des Außendienstlers) jedoch kaum Anwendung.

Im Gegensatz zu den rein technischen Aspekten gestaltet sich der **logische Datenaustausch durch die Anwendersoftware** komplizierter.

Ursache hierfür ist vor allem, daß die klassischen EDV-Systeme das Ein- und Ausspielen von Datenbeständen als sogenannte „Stapel“ nicht oder nur eingeschränkt erlauben. Das Einprogrammieren von geeigneten Stapel-Schnittstellen in die hauseigene EDV ist in vielen Fällen aufwendig.

Die folgende Übersicht zeigt für die vier großen standortdifferenzierenden Merkmale die Stärken und Schwächen der einzelnen Mitgliedsländer nach dem Urteil internationaler Experten.

EG-Länder im Standortvergleich

| Gewichtung | Arbeitskräfte und Qualifikation | Produktivität und Produktionskosten | Technisch-wirtschaftliche Infrastruktur | Institutioneller Rahmen |
|------------|---------------------------------|-------------------------------------|---|-------------------------|
| B | + | + | - | 0 |
| DK | + | -- | ++ | - |
| F | + | 0 | ++ | + |
| D | +++ | -- | ++ | ++ |
| GR | --- | +++ | --- | -- |
| IR | ++ | + | --- | 0 |
| I | 0 | 0 | - | 0 |
| L | 0 | 0 | 0 | 0 |
| NL | ++ | 0 | ++ | 0 |
| P | -- | +++ | -- | -- |
| E | -- | +++ | -- | 0 |
| GB | 0 | + | ++ | ++ |

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Aus diesem Grunde ist es oftmals erforderlich, eine in jeder Hinsicht flexible Laptop-Lösung zu wählen, die sich den Gegebenheiten der vorhandenen Haus-EDV anpasst.

Die Übertragung ggf. vorhandener PC-Programme auf den Laptop garantiert zwar nicht automatisch den Datenaustausch, kann aber Kompatibilitätsprobleme eher ausschließen. Der Einsatz von klassischen und ausgereiften kommerziellen PC-Programmen (unter MS-DOS) auf dem Laptop für den Außendienst ist somit mit wenig Aufwand möglich. Die Aufgabenstellung des

Außendienstes spricht jedoch gegen eine solche pauschale Übernahme.

Das Anforderungsprofil an ein kaufmännisches EDV-Programm unterscheidet sich erheblich von der auf Recherche und Angebotsbearbeitung ausgerichteten, durch einfache Bedienbarkeit ohne überflüssige Funktionen und schnelle Zugriffszeiten geprägten Außendienst-Anwendung.

Das Laptop-Programm muß speziell auf den Einsatz des Außendienstmitarbeiters zugeschnitten und daher entweder ein neues oder grundlegend überarbeitetes Softwareprodukt sein.

Die Firma Kanzenel & Beisenherz gehört unserem Landesverband seit 1942 an, viele Jahre war Otto Taffel zudem hochgeschätztes Vorstandsmitglied in unserem Landesverband. Otto Taffel hat sich über die wirtschaftlichen Verdienste in seiner Firma hinaus für seinen Berufsstand und seine Branche bleibende Verdienste erworben. Lange Jahre gehörte er unserem Ausschuß für Berufsbildung an sowie dem Ausschuß für Werbung und Öffentlichkeitsarbeit. Auch dem Beitragsausschuß stellte er seine Arbeitskraft zur Verfügung. Viele Jahre leitete er auch als Vorsitzender den Fachzweig „Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf, ebenso war er sehr sachverständiger Vertreter des Großhandels im Büroschaftsausschuß unserer Kreditgarantiege-

PERSONALIEN

WIR GRATULIEREN

Herr Helmut Abt, staatl. geprüfter Betriebswirt und leitender Mitarbeiter in unserer Mitgliedsfirma Gustav Kräuflich in Schnelldorf. Herr Abt wurde mit Wirkung vom 1.10.1992 auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Nürnberg berufen. Wir gratulieren zu dieser ehrenvollen Berufung sehr herzlich.

Ebenfalls auf die Dauer von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg wurde **Herr Helmut Böttcher**, Geschäftsführer in unserer Mitgliedsfirma GLASZENTRUM RHEIN-MAIN GMBH, Aschaffenburg, berufen. Ihm gelten unsere herzlichen Glückwünsche.

Frau Elisabeth Deutsch, Geschäftsführerin im Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels. Frau Deutsch wurde mit Wirkung vom 1.11.1992 für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zur ehrenamtlichen Richterin beim Sozialgericht München berufen.

Herr Hanns Gerhard Haustainer, geschäftsführender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Kühbacher GmbH & Co. in Passau. Herr Haustainer wurde auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Passau ernannt. Auch ihm gelten unsere herzlichen Glückwünsche.

Herr Albrecht Hildebrandt, Dipl.-Ing., Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma LM Liftmaterial GmbH, der mit Wirkung

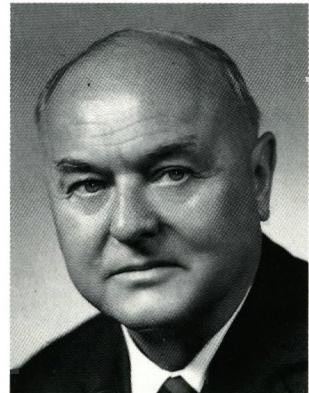
vom 6. Dezember 1992 an auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht München 1 ernannt worden ist. Wir gratulieren sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Herr Helmut Hör, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma B.W.M. Import + Export GmbH & Co., Warenvertriebs KG, in Weiden, wurde mit Wirkung vom 1. Dez. 1992 an auf die Dauer von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Weiden als Nachfolger für den bisherigen ehrenamtlichen Richter, Herrn **Klaus Schöner** bestellt. Wir gratulieren Herrn Hör sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Herrn Helmut Keller, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Hans Keller GmbH & Co. KG in Schwabach. Herr Keller ist mit Wirkung vom 1.1.1993 an für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Nürnberg wieder berufen worden. Wir gratulieren ihm an dieser Stelle sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

OTTO TAFFEL — 85 JAHRE

Am 13. November konnte Otto Taffel, der Seniorchef unserer Mitgliedsfirma Kanzenel & Beisenherz, Großhandel mit Schreibwaren, Bürobedarf, Spielwaren und Festartikel in Unterhaching bei München, seinen 85. Geburtstag feiern. Seiner Einladung gerne gefolgt waren Präsident Helmut Hartmann sowie HGF Werner Sattel für den LGA.



meinschaft. Neben seiner ehrenamtlichen Tätigkeit als Handelsrichter beim Landgericht München war er aktiv beteiligt bei der Gründung des Europa-Kontors des Papier-, Schreibwaren- und Bürobedarf Großhandels. Nicht von ungefähr wählt man ihn als langjährigen Aufsichtsratsvorsitzenden. Die erfolgreiche Entwicklung dieser Organisation ist nicht zuletzt seinem unermüdlichen Einsatz zu verdanken.

Der Jubilar darf also auf ein außerordentlich erfolgreiches Leben zurückblicken. Seine ungewöhnliche Tüchtigkeit als Kaufmann ist nur ein Mosaiksteinchen in seiner Erfolgspalette. Seit 1935, als er als Gesellschafter in die damals schon bestehende Firma Kanzenel & Beisenherz eingetreten war, ging es stetig bergauf. Zusammen mit seiner Ehefrau Else baute er den Großhandel aus und führte die Firma beständig durch die Wirren des 2. Weltkrieges. 1953 errichtete Otto Taffel in der Landwehrstraße in München einen Neubau, der für damalige Zeiten wegweisend war, jedoch schon bald Raumprobleme mit sich brachte.

Trotz der zahlreichen Ehrenämter nahm es Otto Taffel im Jahre 1970 nochmals auf

sich, das Unternehmen durch einen Neubau in München-Unterhaching zu vergrößern.

Mit diesem 10.000 qm großen Betriebsgebäude – darunter 1.000 qm allein Ausstellungsfläche – zählt die Firma Kanzenel & Beisenherz heute zu den größten Großhandelshäusern dieser Branche in Europa. Und mit 300 Jahren Firmengeschichte auch zu den ältesten.

Daß Otto Taffel noch viele glückliche und gesunde Jahre vor sich hat, wünscht ihm unser Landesverband von Herzen. Wir sagen ihm für alle Verdienste, die er sich um bayerischen Großhandel erworben hat, unseren herzlichen Dank.

HERBERT RAUH WIRD 65

Der langjährige Geschäftsführer und Mitgesellschafter der THU Elektro Technische Handels-Union GmbH, Herr **Herbert Rauh**, konnte am 16. 11. 1992 auf 65 Lebensjahre und fast 50 Jahre Berufstätigkeit zurückblicken.

Der gebürtige Nürnberger kam schon 1942 nach Passau.

Nach Volks- und Oberrealschule in Nürnberg und Passau begann der Jubilar im elterlichen Unternehmen, der STARA in Passau, 1943 seine Lehrzeit, die 1944 durch Kriegsdienst unterbrochen wurde.

1956 Eheschließung mit der gebürtigen Passauerin Anette Pregler.

1958 wurde in Passau ein Neubau errichtet, der heute noch den gewachsenen Anforderungen entspricht.

Durch die Gründung einer Niederlassung in Eggenfelden, im Jahre 1963, wurde das Vertriebsgebiet erneut erweitert.

1969 gündete Rauh als Mitgesellschafter die „STARA Linz“, mit Filialen in Wien und Ried.

Eine im Jahre 1980 in Regensburg gegründete Niederlassung wird heute als SB-Elektro-Großhandel „STARTEC“ von einem der Schwiegersöhne betrieben.

Herbert Rauh gehörte dem Aufsichtsrat der Marktgemeinschaft „ELTKONTOR“ etwa 15 Jahre an und war von 1975 bis 1985 dessen Vorsitzender. Sein Verdienst war es, daß diese Zusammenschlüsse, die bis dahin nur als „Bonus-Club's“ abgetan wurden, echte Marktaufgaben übernahmen, zum Wohle der Kunden und Lieferanten des Elektro-Großhandels.



Herbert Rauh gehört seit 1976 als ehrenamtlicher Richter dem Arbeitsgericht Passau an. Er war viele Jahre Vorstandsmitglied des Landesverbandes des Bayer. Groß- und Außenhandels (LGA), sowie

einige Jahre im Berufsbildungsausschuß der IHK Passau tätig. Am 1. 1. 1989 vereinigte er durch Fusion die STARA-Betriebe Passau und Eggenfelden mit den Firmen AUER, Mühldorf und WILKER, Traunstein, zur heutigen THU, die im ostbayerischen Raum zu den führenden Unternehmen der Branche gehört. – Die THU ist gerade dabei, eine Niederlassung in der CSFR zu gründen.

Nach fast 50jähriger Tätigkeit wird Herbert Rauh am 31. Januar 1993 in den Ruhestand gehen, wohlwissend, daß die Zukunft des Unternehmens, besonders aber der vielen Mitarbeiter und ihrer Familien, gesichert ist.

Der Jubilar, Vater von vier Töchtern, freut sich auf mehr Zeit für seine Frau Anette und acht Enkelkinder. Wir gratulieren herzlich und wünschen alles Gute!

AZUBIS VON STAHLGRUBER VORN

Ein rundum erfreuliches Ergebnis erbrachten die IHK-Abschlußprüfungen 1992 für die Auszubildenden in der Zentrale (Großhandelskaufleute) unserer Mitgliedsfirma Tip Top Stahlgruber. Acht Teilnehmer stellten sich der Prüfungskommission. Nicht weniger als die Hälfte schlossen mit der Bestnote „1“ ab und zwei weitere mit der

Note „2“ – also 75% mit sehr gut und gut. Dieses Ergebnis bekommt um so mehr Gewicht, wenn man berücksichtigt, daß 1992 in diesem Beruf in Oberbayern ca. 1.200 Prüflinge antraten. Davon erhielten nur sieben die Bestnote „1“. Vier davon kamen aus dem Hause **Tip Top Stahlgruber**. Wenn das kein Erfolg ist!



Der Leiter unseres Ausbildungswesens, Herr Peter Kleinhans (vorne Mitte) mit seinen erfolgreichen Einser-Kandidaten: Herr Arno Scheip (Rechnungswesen) 1. von links, Frl. Gabi Mahr (Ausbildungswesen) 2. von links, Herr Gerhard Häusl (Einkauf) 5. von links, Frl. Magdalena Windshuber (Personalabteilung) ganz rechts. Außerdem Herr Stefan Then (3. von links; bisher bester Auszubildender 1973 – 1992) und Herr Hermann Kahlich, Personalleiter des Hauses.

BUCHBESPRECHUNGEN

WIE GEWINNEN SIE NEUE KUNDEN? WIE „BETREUEN“ SIE IHREN KUNDENSTAMM?

Fragen, die Sie sich immer wieder neu stellen.

Mairs Geographischer Verlag bietet Ihnen optimale Lösungen für Ihr Problem.

Mit unseren Produkten, die Sie bereits kennen, wie

Der Neue Große Shell Atlas

Straßen und Reisen

Shell Reiseatlas

Die Generalkarte

erfreuen Sie Ihre Zielgruppe durch die Werteigkeit und die Aktualität des Geschenks.

Was jedoch für Sie von entscheidender Bedeutung ist: Der Anwender kommt täglich mit Ihrer Werbeaussage, auf der Titelseite angebracht, in Berührung. Sie sind also ständig bei ihm präsent.

Wir sind sicher, für Sie das geeignete Werbemittel zu finden. Sprechen Sie uns an – wir freuen uns auf Ihren Anruf.

MAIRS GEOGRAPHISCHER VERLAG

Marco-Polo-Zentrum

7302 Ostfildern 4

Telefon: 07 11/45 02-325

Telefax: 07 11/45 02-351

SUPRANATIONALE UND LÄNDER- SPEZIFISCHE BESTEUERUNG DER EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFT- LICHEN INTERESSENVEREINIGUNG

Von Dr. Gunter Tautorus

Reihe: Steuerberatung – Betriebsprüfung – Unternehmensbesteuerung, Band 22

Schriften zur betriebswirtschaftlichen Steuerlehre. Herausgegeben von Prof. Dr. Wilhelm H. Wacker

1992, XV, 262 Seiten, DIN A 5, kartoniert, DM 78,-

ISBN 3 503 02978 8

ERICH SCHMIDT VERLAG
Berlin · Bielefeld · München

Zum Inhalt: Die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV) steht Unternehmen seit Mitte 1989 als erste supranationale Rechtsform zur Verfügung. Die Vereinigung ist eine durch europäisches Recht geschaffene neue Option vor allem für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit der Mittelbetriebe in der EG.

Die Informationsbasis über europäische Rechtsformen ist jedoch noch lückenhaft. Dabei sind die beteiligten Unternehmen auf eine europarechtvertragliche nationale Integration in den einzelnen Sitzstaaten angewiesen. Die Gesamtproblematik erschließt sich deshalb erst, wenn außer den gemeinschaftsrechtlichen Grundlagen der EWIV der Kontext nationaler Steuersysteme, die Rahmenbedingungen der steuerlichen EG-Harmonisierung und der internationale Diskussionsstand einbezogen werden.

Bisher fehlte eine präzise vergleichende Gesamtdarstellung über die Bedingungen und Gründungsmotive in den einzelnen EG-Staaten. Durch die vorliegende Untersuchung für Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland und die Niederlande wird diese Lücke geschlossen und belegt, inwieweit die rechtliche Umsetzung der EWIV ziel- und adressatenadäquat erfolgt ist. Dabei zeigt sich, daß die internationale Standortwahl auch bei der supranationalen EWIV eine hinreichend gründliche Analyse des Sitzstaatengerichts erforderlich macht.

CHINA AM WENDEPUNKT ZUR MARKTWIRTSCHAFT?

Mit einer Einführung in die wichtigsten Phasen der chinesischen Politik und Geschichte

Von Prof. Dr. ERNST ZANDER
und STEFFEN RICHTER

1992, 296 Seiten, gebunden DM 59,-
ISBN 3-7938-7082-0

I. H. Sauer-Verlag GmbH, Heidelberg,
Postfach 10 59 60, Telefon 0 62 21/906-1

Chinas Weg zur Marktwirtschaft unterscheidet sich bis zum heutigen Tag erheblich von dem, den die Länder Osteuropas Anfang der 90er Jahre eingeschlagen haben.

Bereits zum Ende der 70er Jahre, als im Ostblock der Begriff „Markt“ noch weitgehend ein Fremdwort war, begannen die Kommunisten Chinas unter Deng Xiaoping eine zum Teil erfolgreiche marktorientierte Wirtschaftspolitik. Die Autokratie der Kommunistischen Partei Chinas hat bisher aber auch notwendige Weiterentwicklungen verhindert und konnte gleichzeitig dem Umwälzungsprozeß im ehemaligen Ostblock widerstehen. Das Massaker an demonstrierenden Studenten im Jahre 1989 zeigt dabei

wieder, zu welch brutalen Mitteln die Partei greift, wenn jemand an ihrer Macht und Kompetenz zweifelt.

Die komplexen Entwicklungen im Reich der Mitte werden in diesem Buch aber nicht nur unter den gängigen Blickwinkeln „Reform“ und „innenpolitische Machtverhältnisse“ betrachtet, sondern erhalten durch einen Umriß wichtiger Phasen chinesischer Geschichte auch einen erweiterten Hintergrund. So kann ein besseres Verständnis der sehr eigenständigen Traditionen dieses riesigen Reiches und ihrer Folgen für das heutige China jedem Interessierten von großem Nutzen sein.

UMSATZSTEUER 1993

unter Berücksichtigung des Umsatzsteuer-Binnenmarktgessetzes

Herausgegeben von Dr. Rembert Schwarze, Rechtsanwalt, Steuerberater und Prof. Dr. Wolfram Reiß, Technische Fachhochschule Darmstadt.

Handliches Lexikonformat 15 × 22 cm, mit festem Einband, ca. 600 Seiten, ca. DM 59,- ISBN 3-08-368093-7, Stollfuß Verlag 1992.

Die Entwicklung des EG-Binnenmarktes hat gravierende Auswirkungen auf das deutsche Umsatzsteuerrecht. Ab 1. Januar 1993 gelten viele neue Bestimmungen.

Das Handbuch „Umsatzsteuer 1993“ dokumentiert und erläutert die Änderungen.

Alle einschlägigen Rechtsquellen werden aufgeführt und die wichtigen Neuerungen im Umsatzsteuerrecht werden kommentiert, wie z.B.

- der neue Tatbestand des Erwerbs,
- die neue Identifikationsnummer,
- der internationale Auskunftsverkehr,
- die Nachweispflichten des Unternehmers,
- die Haftung des Unternehmers,
- innergemeinschaftliche Lieferungen,
- zusammenfassende Meldungen,
- steuergünstige Gestaltungen.

Die Angabe der amtlichen Begründungen sowie Beispiele und erläuternde Hinweise helfen dem Unternehmer und dem Berater bei der Anwendung des Umsatzsteuer-Binnenmarktgessetzes in der Praxis.