

# LGA-NACHRICHTEN





# 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

## ■ Haftpflichtversicherung

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

## ■ Feuerversicherung

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

## ■ Kreditversicherung

über AK Allgemeine Kredit-, Warenkreditversicherung, Ausfuhrkreditversicherung

## ■ Sonstige Sachversicherung

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

## ■ Unfallversicherung nach AUB 88

Gruppen-Unfall-Versicherung, Sonstige Private Unfallversicherungen

## ■ Technische Versicherung

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

## ■ Wohngebäudeversicherung VGV

## ■ Hausratversicherung nach VHB 84

## ■ Transportversicherung

Land- und Seewaren-Versicherung, Sonstige Transportversicherungen

## ■ Glasversicherung

## ■ Rechtsschutzversicherung

über HRV Hannover Rechtsschutz

## ■ 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 25 20 · 5300 Bonn 1 · Tel. 0228/21 70 11 · Fax 0228/22 46 86



1993 Heft Nr.	Themen	Seite	1993 Heft Nr.	Themen	Seite
---------------------	--------	-------	---------------------	--------	-------

### Verbandsnachrichten

1	Telekommunikation - Trends, Konzepte, Leistungen . . . . .	14
1	Wechsel im Vorsitz des Bayer. Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf-Großhandels . . . . .	15

### Branchenlexikon

1	Der Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. (BDEx) . . . . .	12
2	UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e.V. . . . .	14
3	Verband des deutschen Blumen-Groß- und Importhandels e.V. . . . .	13
4	Gesamtverband des Deutschen Leder-Groß- und Außenhandels e.V. GDL . . . . .	12
5	Der deutsche Textilgroßhandel . . . . .	10
6	Partner des Bayerischen Frucht-Import- und Großhandels . . . . .	11

### Unternehmensführung

2	Handelsspezifischer Versicherungsservice . . . . .	16
4	Vier Tage Arbeit, 3 Tage Ruhe . . . . .	8
4	Dynamische Mittelständler . . . . .	8
4	Binnenmarkt für öffentliche Dienstleistungsaufträge komplett . . . . .	9



# LGA-Nachrichten

## INHALTSVERZEICHNIS 1993

1993 Heft Nr.	Themen	Seite	1993 Heft Nr.	Themen	Seite
1 - 6	Auf einen Augenblick . . . . .	3	2	Duales System erfolgreich . . . . .	7
	<b>Im Blickpunkt Groß- und Außenhandel</b>		3	Mobil mit EG-Qualifikationsbuch . . . . .	6
1	BGA-Unternehmertag . . . . .	4	3	Fortbildung zum Diplom-Schauwerbe- gestalter BDS . . . . .	6
1	Die Kirchen und die Soziale Marktwirtschaft . . .	5	5	Förderwoche für Nachwuchs-Außendienst- mitarbeiter . . . . .	6
2	Kennzahlen über eine „verborgene Macht“ . . . . .	4		<b>Steuer und Verkehr</b>	
2	Handels- und Gaststättenzählung 1993 . . . . .	4	2	Verkehr deckt Wegeausgaben . . . . .	8
2	EG und EFTA einig . . . . .	4	2	Palettentausch gegen Entgelt weiter möglich . . .	8
2	Russische Firmenguthaben im Ausland . . . . .	4	3	LGA: Klares Votum für den Brenner- Basis-Tunnel . . . . .	7
3	Gemeinsame Sitzung der LGA- und BGA- Außenhandelsausschüsse . . . . .	4	3	Vermeidung unnötiger Laufzeitverzögerungen im Güterverkehr - neue Postleitzahlen - . . . . .	8
3	Spitzengespräch beim bayerischen Wirtschafts- minister . . . . .	5	3	Wie steht es um die Verpackungsverordnung? . .	8
3	Kostenstrukturen im Großhandel . . . . .	5	4	Unredliche Adreßbuchverlage . . . . .	8
3	Russische Delegation beim Groß- und Außenhandel . . . . .	5	5	Blechen fürs Blech . . . . .	6
3	Insolvenzrechts-Reform wenig hilfreich . . . . .	5		<b>EG-Binnenmarkt</b>	
4	Gemeinsame Bekräftigung der Politik zur Wachstumsstärkung und Konsolidierung . . . . .	4	1	Erwerbs- und Lieferschwelen der Umsatz- besteuerung in der EG . . . . .	8
4	Handel steigert für 1993 Investitionen um 25 Prozent - staatliche Fördermöglich- keiten überprüfen . . . . .	4	2	Gründung von Eurocommerce in Brüssel . . . . .	12
4	Verbandstag 1993 . . . . .	5	2	EG-Parlament . . . . .	12
5	Tag des oberbayerischen Großhandels . . . . .	4	2	Binnenmarkt für öffentliche Dienstleistungs- aufträge komplett . . . . .	13
5	Nach Investitionsrekord nunmehr ein leichtes Minus im Großhandel . . . . .	4	2	Gegengeschäfte: Kein Allheilmittel für Ostexporte . . . . .	13
6	Tag des Bayerischen Handels 1993 . . . . .	4	3	Einkaufsoffensive neue Bundesländer . . . . .	12
6	Umschuldungsabkommen mit Rußland . . . . .	5		<b>Firmenportrait</b>	
6	Weitere Vereinfachung des Ausfuhrverfahrens . .	5	1	Barthelmess - ein Marktführer stellt sich vor . . .	10
	<b>Rechtsfragen, Arbeit und Soziales</b>		2	Shop - Display - Deko: 50 Jahre Meier . . . . .	10
1	Erläuterungen zu § 128 AFG . . . . .	6	3	Cullmann: 25 Jahre erfolgreich mit Zubehör . . .	10
1	RVT-Entsorgungskonzept . . . . .	8	4	Maier Mineralöle GmbH: 75 Jahre erfolgreich durch Dienstleistung . . . . .	10
2	Beendigung des Arbeitsverhältnisses: Sonderkündigungsschutz . . . . .	5	5	Wilhelm Graß GmbH & Co. . . . .	12
2	Europäischer Gerichtshof: Betriebsübergang . . .	6	6	Sahco Hesslein Collection . . . . .	8
2	Eigentumserwerb durch Ausländer in der Tschechischen Republik . . . . .	6		<b>Welthandel</b>	
5	IAB-Untersuchung zur Arbeitszeitfrage: Nirwana-Approach . . . . .	6	2	Verbot von Boykotterklärungen . . . . .	13
6	Die Arbeit teilen lernen? . . . . .	5	3	Der Außenhandel mit Osteuropa im Jahr 1992 . .	12
6	Verkaufsflächenexplosion in den neuen Ländern . . . . .	6	4	Nationale Exportkontrollen behindern EG-Binnenmarkt . . . . .	9
6	Arbeitszeit . . . . .	6	4	Tag des Schwäbischen Handels 1993 . . . . .	9
	<b>Berufsbildung</b>		5	Haus der Bayerischen Wirtschaft in Shanghai . .	7
1	„Staatl. gepr. Textilwirt/in“ - ein neues Berufsbild für den Textilhandel . . . . .	13			
1	Erste deutsche Schulungsstätte für „visuelles Verkaufen“ entsteht in Dorfen . . . . .	13			
2	Erfahrungen mit den neugeordneten Büroberufen . . . . .	7			



## INHALTSVERZEICHNIS

Auf einen Augenblick...	3
Im Blickpunkt:	
BGA-Unternehmertag	4
Die Kirchen und die Soziale Marktwirtschaft	5
Rechtsfragen, Arbeit und Soziales:	
Erläuterungen zu § 128 AFG	6
RVT-Entsorgungskonzept	8
EG-Binnenmarkt:	
Erwerbs- und Lieferschwellen der Umsatz- besteuerung in der EG	8
Firmenportrait:	
Barthelmess - ein Marktführer stellt sich vor	10
Handlexikon:	
Der Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. (BDEx)	12
Berufsbildung:	
„Staatl. gepr. Textilwirt/in“ - ein neues Berufsbild für den Textilhandel	13
Erste deutsche Schulungsstätte für „visuelles Verkaufen“ entsteht in Dorfen	13
Verbandsnachrichten:	
Telekommunikation - Trends, Konzepte, Leistungen	14
Wechsel im Vorsitz des Bayerischen Schreib- Papierwaren und Bürobedarfs-Großhandels	15
Personalien	15
Buchbesprechungen	16

## AUF EINEN AUGENBLICK

*Ein herzliches Größ Gott!*

Selbsterwählte Auguren, politische Unkenrufer und sogar qualifizierte Konjunkturseher bedienen uns tagtäglich mit ihren Meinungen zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung, - ob wir sie hören wollen oder nicht. Das ist nicht gut! Zwar hat man früher immer gesagt, solange man vom Krieg spricht, bricht er nicht aus. Inzwischen ist aber die „allgemeine Verunsicherung“ so sehr gewachsen, daß bei privaten und gewerblichen Konsumenten gleichermaßen psychologische Entscheidungsbarrieren größere Ausgaben und Investitionen spürbar behindern.

Die Unternehmer im Groß- und Außenhandel sehen indes ihre eigene Situation wohl richtig und realistisch. In einer Befragung ergab ihre Einschätzung, daß

- die Auftragseingänge 1993 ein leichtes Minus verzeichnen,
- die Umsätze dementsprechend etwas niedriger liegen,
- die Kosten trotzdem steigen (Solidarpakt, Post, Personal- und Lohnnebenkosten) und
- die Gewinne somit rückläufig sein werden.

Deutliche Einbrüche könnte es im Stahl- und Maschinen-Großhandel geben, während der Baustoff-, Sanitär- und Elektro-Großhandel einen anhaltenden, leichten Aufwärtstrend erwartet. Ähnlich sehen es die Großhändler mit Nahrungs- und Genußmitteln. Im Außenhandel belasten das niedrige Niveau des Welthandels, Exportvorschriften und die Währungssituation die Exportfähigkeit deutscher Produkte ganz erheblich.

Die ersten großen internationalen Inlandsmessen 1993 zeigten ein ähnlich diffuses Bild. Die Premiere in Frankfurt soll nach Aussteller-Aussagen im Schreib- und Papierwarenbereich positive, in anderen Gruppen eher stagnierende Ergebnisse gebracht haben. Die Spielwarenmesse in Nürnberg hingegen hat die Anbieter nahezu übereinstimmend zufriedengestellt.

Es kann also nur schädlich sein, ohne Gewichtung aller Fakten einfach „drauflos“ zu spekulieren, ob und wann 1993 eine Konjunkturwende eintritt. Es wäre viel gescheiter und hilfreicher, tunlichst jetzt alle Hindernisse zu beseitigen, die eine bessere wirtschaftliche Entwicklung bremsen könnten und schon gar keine neuen Hemmnisse zuzulassen.

Stattdessen wächst der EG-Protektionismus beängstigend und die Politiker sind unfähig, GATT zu einem positiven Ende zu führen. In Brüssel entscheidet sich Herr Bangemann für die europäische Industriepolitik und überläßt das bisher unter deutscher Führung stehende Ressort der Binnenmarkt-Verwaltung, zu der Handel und Dienstleistungen sowie die Umsetzung der Marktregelungen gehören, einem Italiener. Im Sozialkostenbereich wird weiterhin über Einsparungen und Mißbrauchsbeseitigung nur geredet. Die Post will ihre Postleitzahlen-Reform zum denkbar ungünstigsten Zeitpunkt in die Praxis umsetzen und verteuert ganz nebenbei das Drucksachenporto für die Wirtschaft um ein Vielfaches. Wenn schon einmal irgendwo ein zaghafter Ansatz zur Vermittlung von Kostenbewußtsein angedacht wird, wie z.B. die Einführung von Studiengebühren als Element zur Steuerung der Überfüllung unserer Hochschulen und damit verbunden zur Entlastung staatlicher Finanzmittel, dann fehlt letztlich der Mut zur eigenen Courage.

Fragt sich nur, wie lange uns noch Zeit bleibt, Entscheidungen selbst zu gestalten, statt diese von Ereignissen und Entwicklungen diktiert zu bekommen.

*Ihr  
Werner Pöcker*

## 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 Bethcke • RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) • RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiner 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 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: typobiert, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56  
Telefon 3 59 60 66-68.

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtes Samtoffsetpapier



## IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

**BGA-UNTERNEHMERTAG:****STANDORT DEUTSCHLAND — DIE ZUKUNFT GESTALTEN**

Der Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), **Dr. Michael Fuchs**, warnte auf dem BGA-Unternehmertag '92 in der Stadthalle Bad Godesberg davor, daß das Gütemerkmal „Made in Germany“ zu einem negativen Standortsymbol werden könnte. In der Nachkriegszeit sei dieses Symbol schon einmal ein Diskriminierungsmerkmal für deutsche Produkte gewesen. Mit Sorge beobachtete der BGA-Präsident die sich momentan herausbildenden negativen Standortfaktoren, die das „Made in Germany“ zu einem Kainsmal werden lassen könnten. In seinem Konzept für eine Verbesserung der Standortbedingungen sprach sich Fuchs für eine Rahmenpolitik statt Industriepolitik, für Elite-Universitäten, differenzierte Tarifabschlüsse und betriebliche Handlungsspielräume, für eine Steuerentlastung der Unternehmen, weniger Bürokratie, für eine Außenwirtschaftspolitik aus einem Guß sowie eine Ausgabenbegrenzung bei den Ländern und Gemeinden aus.

1. Industriepolitische Instrumente verfälschen die Marktpreise, beeinträchtigen die Ressourcenallokation und verzerren den Wettbewerb. Fuchs befürchte eine zunehmende Industriepolitik, da diese durch die Aufnahme in die Maastrichter Verträge „hoffähig“ geworden sei. Dieser Industriepolitik müsse daher eine konsequente Wirtschaftspolitik entgegengesetzt werden, welche die Staatsquote senke, Subventionen kürze, das Steuersystem vereinfache sowie das Steuerniveau reduziere.
2. Wirtschaft und Staat sollten sich für die Gründung von Elite-Universitäten einsetzen. Das Beispiel der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung Koblenz (WHU) sei zu wenig. Fuchs konstatierte die verpaßte Chance bei der Umwandlung der ostdeutschen Universitäten und Hochschulen. Fuchs wörtlich: „Elitebildung ist und wird ein zunehmend wichtiger Standortfaktor.“
3. Beim Standortfaktor Personal, seiner Verfügbarkeit, Ausbildung, Arbeitszeit, Produktivität wie Lohn- und Lohnnebenkosten seien wir international nicht mehr wettbewerbsfähig. Fuchs forderte in diesem Zusammenhang eine stärkere Differenzierung der Tarifab-

schlüsse nach Branchen, Regionen und Konjunkturlagen sowie betriebliche Handlungsspielräume durch tarifliche Öffnungsklauseln für alle Teile des Tarifvertrags. Eine auf fünf Jahre befristete 40-Stunden-Woche als Normalarbeitszeit sei notwendig, um die Probleme der Wiedervereinigung und der Konjunktur in den Griff zu bekommen. Der Bundeskanzler sei gefordert, im öffentlichen Dienst mit gutem Beispiel voranzugehen.

4. Die hohe Steuerbelastung der Unternehmen lasse den Standort Deutschland zunehmend unattraktiver werden. Dies bewiese die rückläufige Anlagesumme ausländischer Investoren. Fuchs begrüße zwar das Standortsicherungsgesetz, kritisierte jedoch, daß durch die Gegenfinanzierung die Unternehmen nicht entlastet, anlageintensive Unternehmen sogar noch stärker als vorher belastet werden würden. Deshalb sei eine Korrektur beim Abbau der Abschreibungsmöglichkeiten für Investitionen notwendig. Das Standortsicherungsgesetz könne überdies nur ein Zwischenstadium und nicht ein Endpunkt einer steuerlichen Entlastung sein. Steuererhöhungen lehnte Fuchs prinzipiell ab. „Höhere Steuern in einer rezessiven Phase sind für die Wirtschaft Gift“, so der Verbandspräsident. „Sparen, sparen, sparen heißt das Gebot der Stunde.“
5. Die Unternehmen seien in ihrer unternehmerischen Handlungsfähigkeit durch die zunehmende und kaum noch überschaubare Bürokratie sowie die wachsende Gesetzes- und Verordnungsfut eingeschränkt. Gelder, die beispielsweise für die Prüfung von Gesetzen aufgewendet werden müßten, würden an anderer Stelle, so bei Investitionen, fehlen.
6. Die Außenwirtschaftspolitik müsse aus einem Guß sein. Deutsche Exportkontrollen würden solange zu einer Wettbewerbsverzerrung zu Lasten deutscher Unternehmen führen, bis andere Länder nicht mitziehen. Der BGA-Präsident forderte die Bundesregierung auf, Exportkontrollvorschriften grundsätzlich europaweit und international zu harmonisieren. Nationale Alleingänge wie bei den Antiboykottbestimmungen bezeichnete Fuchs als „außenpolitischen Aktionis-

mus zum Schaden der deutschen Exportwirtschaft“. Mit Nachdruck forderte der Präsident die Bundesregierung erneut auf, die Uruguay-Runde erfolgreich abzuschließen und das GATT-System weiterzuentwickeln.

7. Der Ausgabenzuwachs bei den Ländern und Gemeinden müsse begrenzt werden, um die deutsche Einheit zu finanzieren. Der momentan stattfindende Verteilungskampf zwischen Ost und West führe Gesamtdeutschland in den Ruin. Stattdessen sollten in Westdeutschland Regionalförderungen gestrichen und Gelder aus West- nach Ostdeutschland umverteilt werden. Fuchs wörtlich: „Die alte Bundesrepublik ist schön genug. Wir können ruhig ein paar Jahre darauf verzichten, sie noch schöner zu machen. Das Geld wird in den neuen Bundesländern dringender gebraucht.“

**GROSSER VERTRAUENSBEWEIS FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER WIRTSCHAFT**

Eine Infas-Umfrage im Auftrag von REPORT AUS MÜNCHEN von Andreas Bönke, Leiter der Redaktion REPORT Bayerisches Fernsehen

(IBW) Als Mitte des Jahres namhafte Vertreter von Wirtschaftsverbänden der Bundesregierung in mehreren Punkten Versagen bescheinigten, wollte das ARD-Magazin „REPORT AUS MÜNCHEN“ wissen: Können es sich Unternehmer und Manager überhaupt „herausnehmen“, die Politik zu kritisieren? Wie bewerten die Bundesbürger die Leistungen der Wirtschaft in dieser schwierigen Zeit? Das Meinungsforschungsinstitut Infas entwickelte einen umfangreichen Fragenkatalog. Die Ergebnisse liegen nun vor und zeigen eines ganz deutlich: Die Bundesbürger sind überaus zufrieden mit den Leistungen der Wirtschaftsführer, wünschen sich sogar mehr Frauen und Männer aus der Wirtschaft an verantwortlicher Stelle in der Politik, denn den Politikern gaben die Befragten im Vergleich zur Wirtschaftselite mangelhafte Zensuren.

Die Ergebnisse im einzelnen:

**Thema 1: Leistungsbilanz**

Frage: „Bezogen auf ihren Aufgabenbe-



reich: Leisten die deutschen **Unternehmer und Manager** alles in allem eher gute oder eher schlechte Arbeit?"

	WEST	OST	INSGE.
eher gute Arbeit	85%	58%	79%
eher schlechte Arbeit	14%	25%	16%

Zum Vergleich:

Frage: „Und wie ist es mit den deutschen **Politikern**? Leisten die in ihrem Aufgabenbereich alles in allem eher gute oder eher schlechte Arbeit?"

	WEST	OST	INSGE.
eher gute Arbeit	32%	19%	29%
eher schlechte Arbeit	65%	67%	66%

### Thema 2: Führungsfähigkeit

Frage: „Wie bewerten Sie – wieder insgesamt gesehen – die Führungsfähigkeit der deutschen **Unternehmer und Wirtschaftsmanager**: als eher groß oder eher gering?"

	WEST	OST	INSGE.
eher groß	81%	62%	78%
eher gering	15%	22%	16%

Zum Vergleich:

Frage: „Und wie bewerten Sie die Führungsfähigkeit der **Politiker**? Als eher groß oder eher gering?"

	WEST	OST	INSGE.
eher groß	25%	16%	23%
eher gering	72%	67%	71%

### Thema 3: Problem-Erkennung

Frage: „Haben Sie den Eindruck, daß **Unternehmer und Manager** imstande sind, die gegenwärtig wirklich wichtigen Probleme zu erkennen? Oder sind die Unternehmer dazu nicht imstande?"

	WEST	OST	INSGE.
erkennen Probleme	74%	60%	71%
nicht dazu imstande	23%	25%	23%

Zum Vergleich:

Frage: Und sind **Politiker** dazu imstande, die gegenwärtig wirklich wichtigen Probleme zu erkennen. Oder sind die Politiker dazu nicht imstande?"

	WEST	OST	INSGE.
erkennen Probleme	38%	35%	38%
nicht dazu imstande	58%	51%	56%

### Thema 4: Unternehmer in die Politik

Frage: „Angenommen, es gingen mehr **Unternehmer und Manager** in die Politik als bisher, würde die Politik dann besser oder schlechter, oder würde sie gleich gut bzw. gleich schlecht bleiben?"

	WEST	OST	INSGE.
besser	55%	37%	50%
schlechter	10%	7%	9%
gleich gut	11%	16%	13%
gleich schlecht	23%	25%	24%

### Thema 5: Gestaltung der Zukunft

Frage: „Haben Unternehmer und Manager für die Gestaltung einer lebenswerten Zukunft eine sehr große, große, eher geringe oder keine Bedeutung?"

	WEST	OST	INSGE.
sehr große Bedeutung	21%	15%	19%
große Bedeutung	61%	50%	59%
eher geringe Bedeutung	13%	15%	14%
keine Bedeutung	4%	3%	4%

### Thema 6: Der Wirtschaftsminister

Frage: „Sollte ein Wirtschaftsminister eigentlich 'aus der Wirtschaft' kommen, d. h. schwerpunktmäßig einen betriebs- oder volkswirtschaftlichen Ausbildungs- und Berufsweg hinter sich gebracht haben? Oder ist das für die Tätigkeit eines Wirtschaftsministers keine notwendige Voraussetzung?"

	WEST	OST	INSGE.
sollte aus der Wirtschaft kommen	86%	86%	86%
keine notwendige Voraussetzung	12%	5%	11%

## DIE KIRCHEN UND DIE SOZIALE MARKTWIRTSCHAFT

„An ihren Früchten werdet Ihr sie erkennen" – in dieser biblischen Weisheit klingt etwas an von dem, was man gerade in wirtschaftlichen Zusammenhängen die Frage nach der Effizienz nennt, die Frage, was kommt dabei heraus? Oder noch präziser auf den Punkt gebracht: was bringt's?

80 Teilnehmer waren der Einladung zu einer Tagung gefolgt, die das Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft und die Evangelische Akademie in Tutzing gemeinsam durchführten: „Gemeinwohl und Eigennutz – Wettbewerb und Mitmenschlichkeit: Die Kirchen und die Soziale Marktwirtschaft". Ausgangspunkt waren die jüngsten wirtschaftsethischen Verlautbarungen beider Kriechen – die EKD Denkschrift „Gemeinwohl und Eigennutz" sowie die Sozialenzyklika „Centesimus annus", in denen unsere Wirtschaftsordnung so positiv bewertet wurde wie nie zuvor.

**Prof. Dr. Trutz Rendtorff**, Universität München, Vorsitzender der Kammer der EKD für öffentliche Verantwortung und zugleich federführender Autor der Denkschrift, erläuterte die ethische Qualität von Markt, Wettbewerb und Eigennutz. „Der Markt setzt Konsumentensouveränität voraus. Er ermöglicht dem einzelnen, sich frei zu entscheiden. Somit bedeutet Marktwirtschaft individuelle Freiheit auf ökonomischer Ebene. Wettbewerb als lebensnotwendige Bedingung für Freiheit hemmt die Konzentration von Macht." Rendtorff forderte in diesem Zusammenhang den Abbau traditioneller Vorurteile der Kirche gegenüber der Wirtschaft.

**Prof. Dr. Walter Kerber SJ**, Hochschule für Philosophie, München, betonte ein hohes Maß an Übereinstimmung der katholischen Soziallehre mit den Aussagen der Denkschrift.

Am Abend gab es einen Blickpunktwechsel. Nun formulierten Wirtschaftsvertreter ihre Erwartungen an die Kirche und deren wirtschaftsethische Stellungnahmen. Der bildungspolitische Sprecher und Vorstandsmitglied unseres Landesverbandes, **Karl-Friedrich Müller-Lotter** (G.F.Lotter, Nürnberg), sieht die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft bedroht und forderte einen Ethikpakt zwischen Wirtschaft und Kirchen.

**Müller-Lotter**: „Ich wünsche mir einen Ethik-Pakt Kirche – Wirtschaft, die Einsicht bei den Kirchen, daß man nicht allen gleichzeitig helfen kann, daß man vernünftigerweise Prioritäten setzen und daß die Wirtschaft im Wettbewerb eigenen Gesetzen folgen muß und letztlich, daß es immer die Menschen im Gesamtbetrieb der Wirtschaft sind, die handeln, wirken, korrumpieren, Fehler begehen, von Trieben aber auch von hehren Zielen bestimmt, geleitet werden. Und noch eins: Nur Opfer führen zum Erfolg!"

An uns ist es, daß wir uns um den Aufbau von Lebensweisen bemühen, in denen die Suche nach dem Wahren, Schönen und Guten und die Verbundenheit mit den anderen für ein gemeinsames Wachstum jene Elemente sind, die die Entscheidungen für Konsum, Sparen, Investitionen bestimmen und – nicht das Verlangen nach einem besseren Leben ist schlecht, sondern falsch ist ein Lebensstil, der vorgibt, dann besser zu sein, wenn er auf das Haben und nicht auf das Sein ausgerichtet ist."



# ERLÄUTERUNGEN ZU § 128 AFG

(1) Der Arbeitgeber, bei dem der Arbeitslose innerhalb der letzten vier Jahre vor dem Tag der Arbeitslosigkeit, durch den nach § 104 Abs. 2 die Rahmenfrist bestimmt wird, mindestens 720 Kalendarstage in einer die Beitragspflicht begründenden Beschäftigung gestanden hat, erstattet der Bundesanstalt vierteljährlich das Arbeitslosengeld für die Zeit nach Vollendung des 58. Lebensjahres des Arbeitslosen, längstens für 624 Tage; § 104 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 und Satz 3 gilt entsprechend. Die Erstattungspflicht tritt nicht ein, wenn das Arbeitsverhältnis vor Vollendung des 56. Lebensjahres des Arbeitslosen beendet worden ist, der Arbeitslose auch die Voraussetzungen für eine der in § 118 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 bis 4 genannten Leistungen oder für eine Rente wegen Berufsunfähigkeit erfüllt oder der Arbeitgeber darlegt und nachweist, daß

1. a) bei Arbeitslosen deren Arbeitsverhältnis vor Vollendung des 57. Lebensjahres beendet worden ist: der Arbeitslose innerhalb der letzten 18 Jahre vor dem Tag der Arbeitslosigkeit, durch den nach § 104 Abs. 2 die Rahmenfrist bestimmt wird, insgesamt weniger als 15 Jahre
- b) bei den übrigen Arbeitslosen; der Arbeitslose innerhalb der letzten zwölf Jahre vor dem Tag der Arbeitslosigkeit, durch den nach § 104 Abs. 2 die Rahmenfrist bestimmt wird, insgesamt weniger als zehn Jahre zu ihm in einem Arbeitsverhältnis gestanden hat,
2. er in der Regel nicht mehr als 20 Arbeitnehmer ausschließlich der zu ihrer Berufsausbildung Beschäftigten beschäftigt; § 10 Abs. 2 Satz 2 bis 6 des Lohnfortzahlungsgesetzes gilt entsprechend mit der Maßgabe, daß das Kalenderjahr maßgebend ist, das dem Kalenderjahr vorausgeht, in dem die Voraussetzungen des Satzes 1 für die Erstattungspflicht erfüllt sind,
3. der Arbeitslose das Arbeitsverhältnis durch Kündigung beendet und weder eine Abfindung noch eine Entschädigung oder ähnliche Leistung wegen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses erhalten oder zu beanspruchen hat,
4. er das Arbeitsverhältnis durch sozial gerechtfertigte Kündigung beendet hat; § 7 des Kündigungsschutzgesetzes findet keine Anwendung, das Arbeitsamt ist an eine rechtskräftige Entscheidung des Arbeitsgerichts über die soziale Rechtfertigung einer Kündigung gebunden,
5. er bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses berechtigt war, das Arbeitsverhältnis aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist oder mit sozialer Auslauffrist zu kündigen,

digungsfrist oder mit sozialer Auslauffrist zu kündigen,

6. sich die Zahl der Arbeitnehmer in dem Betrieb in dem der Arbeitslose zuletzt mindestens zwei Jahre beschäftigt war, um mehr als 3 vom Hundert innerhalb eines Jahres vermindert und unter den in diesem Zeitraum ausscheidenden Arbeitnehmern der Anteil der Arbeitnehmer, die das 56. Lebensjahr vollendet haben, nicht höher ist als es ihrem Anteil an der Gesamtzahl der im Betrieb Beschäftigten zu Beginn des Jahreszeitraumes entspricht. Vermindert sich die Zahl der Beschäftigten im gleichen Zeitraum um mindestens 10 vom Hundert, verdoppelt sich der Anteil der älteren Arbeitnehmer, der bei der Verminderung der Zahl der Arbeitnehmer nicht überschritten werden darf. Rechnerische Bruchteile werden aufgerundet. Wird der gerundete Anteil überschritten, ist in allen Fällen eine Einzelfallentscheidung erforderlich.
7. der Arbeitnehmer im Rahmen eines kurzfristigen drastischen Personalabbaus von mindestens 20 vom Hundert aus dem Betrieb, in dem er zuletzt mindestens zwei Jahre beschäftigt war, ausgeschieden ist und dieser Personalabbau für den örtlichen Arbeitsmarkt von erheblicher Bedeutung ist.

(2) Die Erstattungspflicht entfällt, wenn der Arbeitgeber darlegt und nachweist, daß

1. in dem Kalenderjahr, das dem Kalenderjahr vorausgeht, für das der Wegfall geltend gemacht wird, die Voraussetzungen für den Nichteintritt der Erstattungspflicht nach Absatz 1 Satz 2 Nr. 2 erfüllt sind, oder
2. die Erstattung für ihn eine unzumutbare Belastung bedeuten würde, weil durch die Erstattung der Fortbestand des Unternehmens oder die nach Durchführung des Personalabbaus verbleibenden Arbeitsplätze gefährdet wären. Insoweit ist zum Nachweis die Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle erforderlich.

(3) Die Erstattungsforderung mindert sich, wenn der Arbeitgeber darlegt und nachweist, daß er

1. nicht mehr als 40 Arbeitnehmer oder
2. nicht mehr als 60 Arbeitnehmer

im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 Nr. 2 beschäftigt, um zwei Drittel im Falle der Nummer 1 und um ein Drittel im Falle der Nummer 2. Für eine nachträgliche Minderung der Erstattungsorderung gilt Absatz 2 Nr. 1 entsprechend.

(4) Soweit nach Absatz 1 Arbeitslosengeld zu erstatten ist, schließt dies die auf diese Leistung entfallenden Beiträge zur gesetzlichen Kranken- und Rentenversicherung ein.

(5) Konzernunternehmen im Sinne des § 18 des Aktiengesetzes gelten bei der Ermittlung der Beschäftigungszeiten als ein Arbeitgeber. Die Erstattungspflicht richtet sich gegen den Arbeitgeber, bei dem der Arbeitnehmer zuletzt in einem Arbeitsverhältnis gestanden hat.

(6) Die §§ 146 und 152 Abs. 2 gelten entsprechend.

(7) Das Arbeitsamt berät den Arbeitgeber auf Verlangen über Voraussetzungen und Umfang der Erstattungsregelung. Auf Antrag des Arbeitgebers entscheidet das Arbeitsamt im voraus, ob die Voraussetzungen des Absatzes 1 Satz 2 Nr. 6 oder 7 erfüllt sind.

(8) Der Arbeitslose ist auf Verlangen des Arbeitsamtes verpflichtet, Auskünfte zu erteilen, sich beim Arbeitsamt persönlich zu melden oder sich einer ärztlichen oder psychologischen Untersuchung zu unterziehen, soweit das Entstehen oder der Wegfall des Erstattungsanspruchs von dieser Mitwirkung abhängt. Voraussetzung für das Verlangen des Arbeitsamtes ist, daß dem Arbeitslosen bekannt sind, die für das Entstehen oder den Wegfall der Erstattungspflicht von Bedeutung sind. Die §§ 65 und 65 a des Ersten Buches Sozialgesetzbuch gelten entsprechend.

**Bitte  
beachten Sie!  
Verbandstag  
1993:  
28. Juni  
in München**



## ERSTATTUNGSPFLICHT DES ARBEITGEBERS FÜR LEISTUNGEN DER ARBEITSLOSENVERSICHERUNG

Am 18. 12. 1992 hat der Bundestag das Gesetz zur Änderung von Fördervoraussetzungen im Arbeitsförderungsgesetz und in anderen Gesetzen verabschiedet.

Auf die wesentlichen Veränderungen haben wir bereits in unserer KI 9/92 vom 14. September 1992 hingewiesen.

Im folgenden soll auf eine Neuregelung detailliert eingegangen werden – die die Erstattungspflicht des Arbeitgebers für Leistungen der Arbeitslosenversicherung regelnde Neufassung des § 128 AFG. Ins Gedächtnis zurückgerufen sei zunächst kurz, daß das Bundesverfassungsgericht in seinem Urteil vom 23.01.1990 die Grundkonzeption des „alten“ § 128 AFG, also die Erstattungspflicht der Arbeitgeber für an ältere Arbeitnehmer gezahltes Arbeitslosengeld, gebilligt hat und bestätigt hat, daß dem § 128 AFG übergeordnete Gesichtspunkte des Allgemeinwohls zugrunde liegen, die einen Eingriff in das Grundrecht der Berufsausübungsfreiheit rechtfertigen. Insbesondere hat das Bundesverfassungsgericht die Ziele des § 128 AFG, also die Abwehrfunktion der Vorschrift gegen Personalabbaumaßnahmen zu Lasten der Arbeitslosen- und Rentenversicherung und dem Bestandsschutz für die Arbeitsverhältnisse älterer Arbeitnehmer als positive und dem Gemeinwohl dienende Ziele anerkannt.

Nach wie vor spielt der Gesichtspunkt der Sicherung der Finanzlage der Arbeitslosenversicherung als übergeordneter Gesichtspunkt des Allgemeinwohls eine nicht unerhebliche Rolle.

Die Neukonzeption des § 128 AFG geht von einer einzelfallbezogenen Betrachtungsweise aus, da das Bundesverfassungsgericht eine Erstattungspflicht nur dann als gerechtfertigt angesehen hat, wenn der Arbeitgeber eine besondere Verantwortung für den Eintritt der Arbeitslosigkeit hat.

Wir haben auf der gegenüberliegenden Seite den neuen § 128 AFG in seinem vollen Wortlaut abgedruckt. Einige Punkte seien nachfolgend erläutert:

Die Erstattungspflicht wurde nunmehr ausdrücklich auf 2 Jahre begrenzt. Sie umfaßt nur die Leistungen der Arbeitslosenversicherung, nunmehr aber nach Vollendung des 58. Lebensjahres des Arbeitslosen. Von einer Erstattung der Leistungen der Rentenversicherung hat der Gesetzgeber abgesehen.

Neu hinzugekommen ist der Ausnahmetatbestand, wenn die Voraussetzungen für eine der in § 118 AFG genannten Sozialleistungen oder die Voraussetzungen für eine Berufsunfähigkeitsrente erfüllt sind. Wir müssen auf diesen Punkt

nicht näher eingehen, da die Arbeitsverwaltung von Amts wegen festzustellen hat, ob die Voraussetzungen für eine andere Sozialleistung vorliegen. Da der Arbeitslose umfassende Mitwirkungspflichten im Rahmen der Feststellung der Voraussetzungen für den Bezug von Arbeitslosengeld hat, wozu auch Fragen fehlender oder eingeschränkter Leistungsfähigkeit im Rahmen der Feststellung der Verfügbarkeit gehören, ist im Regelfall gewährleistet, daß der Arbeitgeber nicht mit Erstattungsleistungen belastet wird, die ihm nicht zuzurechnen sind. Die Praktikabilität dieser Bestimmung, die im Rahmen der Vorgaben des Bundesverfassungsgerichtes unentbehrlich waren, wird aber im wesentlichen von einer konstruktiven Zusammenarbeit zwischen Arbeitgeber, Arbeitnehmer und der Arbeitsverwaltung abhängen.

Den besonderen Belangen der Kleinbetriebe wird nunmehr Rechnung getragen, indem Arbeitgeber mit nicht mehr als 20 Arbeitnehmern ausschließlich der Auszubildenden völlig von der Erstattungspflicht befreit sind (in der alten Gesetzesfassung war eine Befreiung nur für Arbeitgeber mit nicht mehr als 5 Arbeitnehmern vorgesehen).

Weiter ist für unsere mittelständischen Betriebe von Bedeutung, daß die Erstattungspflicht für Unternehmen mit nicht mehr als 40 Arbeitnehmern sich um 2/3, für Unternehmen mit nicht mehr als 60 Arbeitnehmern um 1/3 vermindert, wenn sie nicht aus sonstigen Gründen gänzlich entfällt.

Die Gesamtzahl der beschäftigten Arbeitnehmer ermittelt sich dabei wie folgt (§ 10 II LfzG):

- a) Arbeitnehmer mit einer regelmäßigen Arbeitszeit von bis zu 10 h/Woche bzw. 45 h/Monat sowie Schwerbehinderte im Sinne des SchwBG bleiben außer Ansatz;
- b) Teilzeitbeschäftigte mit nicht mehr als 20 Stunden werden mit 0,5 und
- c) Teilzeitbeschäftigte mit mehr als 30 Stunden mit 0,75 angesetzt.

Unverändert entfällt die Erstattungspflicht bei Eigenkündigung des Arbeitnehmers ohne Abfindung, Entschädigung oder sonstige Leistung wegen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Dabei ist zu beachten, daß vom Arbeitnehmer veranlaßte Aufhebungsverträge **nicht** mit einer Arbeitnehmerkündigung gleichgestellt werden können. Allerdings bejahte die bisherige Rechtsprechung die Möglichkeit einer Umdeutung von Auflösungsverträgen in Kündigungen, wenn die Initiative eindeutig vom Arbeitnehmer ausging. Zur Begründung wurde angeführt, daß die Erstattungspflicht aufgrund eines vom Arbeitnehmer

veranlaßten Aufhebungsvertrages unzumutbar sei. Allerdings ist in diesem Punkt zu äußerster Vorsicht zu raten: Abgesehen von einem längere Zeit dauernden Verfahren, möglicherweise sogar vor dem Sozialgericht, trägt der Arbeitgeber die Beweislast für sein Vorbringen.

Die zentrale Neuregelung des § 218 AFG findet sich in Absatz 1 Nr. 4:

Nicht mehr nur Arbeitnehmer- und verhaltensbedingte Arbeitgeberkündigung, sondern jegliche ordentliche sozial gerechtfertigte Arbeitgeberkündigung führt zur Befreiung von der Erstattungspflicht.

Aber auch hier muß der Gesetzgeber wieder ganz wörtlich genommen werden: Es muß eine **Kündigung** des Arbeitgebers vorliegen, die auf ihre soziale Rechtfertigung hin überprüft werden kann. Dies kann durch ein Urteil des Arbeitsgerichts geschehen, an dessen rechtskräftige Entscheidung über die soziale Rechtfertigung nach dem klaren Gesetzeswortlaut das Arbeitsamt gebunden ist.

Unternimmt nun der Arbeitnehmer gegen eine Kündigung nichts, d.h. wird diese Kündigung nach § 7 KSchG von Anfang an rechtswirksam sein, bzw. wird ein Kündigungsschutzprozeß durch einen Vergleich beendet, so kann trotzdem das Arbeitsamt die soziale Rechtfertigung überprüfen. Das Ergebnis wird sein, daß in der Praxis nun ein Teil der Kündigungsschutzverfahren von den Arbeitsgerichten zur Arbeitsverwaltung und zu den Sozialgerichten „wandert“.

Dies geschieht folgendermaßen, daß diese Arbeitgeberkündigung von einem Beamten des Arbeitsamts auf seine soziale Rechtswirksamkeit hin überprüft wird, mithin ein hypothetisches Kündigungsschutzverfahren durchgeführt wird. Das Arbeitsamt wird in einem Bescheid dazu Stellung nehmen, ob eine sozial gerechtfertigte Kündigung vorliegt, also eine Erstattungspflicht (nicht) besteht; gegen einen für ihn negativen Bescheid muß der **Arbeitgeber** dann Widerspruch einlegen und im Falle der Ablehnung des Widerspruchs **Klage** vor dem Sozialgericht erheben. Wichtig ist, daß das Arbeitsamt (und später dann das Sozialgericht) nur die Fragen der sozialen Rechtfertigung nach § 1 KSchG behandeln kann; tritt in diesem Verfahren beispielsweise zu Tage, daß der Betriebsrat nicht ordnungsgemäß angehört worden ist, ansonsten aber eine soziale Rechtfertigung vorliegen würde, so kann dies nicht zum Nachteil des Arbeitgebers gereichen: Er wird von der Erstattungspflicht befreit sein.

Nicht unerwähnt soll schließlich die neue „Konzernklausel“ sein:

Sie ist freilich nur im Rahmen der Ermittlung der Beschäftigtenseiten relevant. Damit besteht im Gegensatz zur früheren Regelung nicht mehr eine Haftung des Konzerns für eingetretene Erstattungszahlungen.



## RECHTSFRAGEN, ARBEIT UND SOZIALES

## RVT-ENTSORGUNGSKONZEPT

Die Gesellschaft zur Rücknahme und Verwertung von Transportverpackungen mbH - RVT - hat soeben ihre erste Gesellschafterversammlung abgehalten. Damit sind die Voraussetzungen geschaffen worden, die Arbeitsfähigkeit von RVT herzustellen. Die Diskussion über die grundsätzliche Ausgestaltung des Entsorgungskonzeptes der RVT ist weit vorangetrieben. Fest steht bereits, daß die Anfallstellen von Handel, Handwerk und Gastronomie gesamthaft entsorgt werden, d.h. **RVT wird sämtliche dort anfallenden Transportverpackungen in der Regel durch ein Entsorgungsunternehmen entsorgen lassen.**

Die Anfallstellen haben die Transportverpackungen lediglich nach den Packstofffraktionen zu sortieren und bereitzustellen.

Die Basisentsorgung, so wie sie vorfinanziert ist, basiert auf der Standardentsorgung eines 20-cbm-Containers. Die Anfallstelle hat lediglich die Systemgestel-

lungskosten also konkret: Die Container-Miete, zu zahlen. Kleinanfallstellen, die in einem festzulegenden Rhythmus durch Müllwagen entsorgt werden, tragen einen Teil der zusätzlich entstehenden Abfuhrkosten.

Z. Zt. werden für die konkrete Durchführung der Entsorgung zwei Möglichkeiten diskutiert:

Zum einen hat sich die von der Papierindustrie getragene Gesellschaft für Papier-Recycling - GesPaRec - angeboten, die Entsorgung und Wiederverwertung von Packstoffen aus Papier/Pappe/Karton nicht nur zu finanzieren, sondern auch die tatsächliche Entsorgung zu managen. Hiermit verbunden wäre eine weitgehende bürokratische Entlastung von RVT.

Die mit DSD verabredete enge Kooperation kann gleichfalls zu einer Arbeitsentlastung bei RVT führen. Bei getrennten Kostensystemen hilft die Zusammenarbeit mit DSD die Schnittstellen-Problematik zwischen Transport- und Verkaufsverpackungen zu lösen, um so sicherzustellen, daß

insbesondere Anfallstellen, die über einen hohen Anteil an Verkaufsverpackungen verfügen (wie beispielsweise das Handwerk), aus einer Hand entsorgt werden können.

Wichtig für die Entscheidung zwischen beiden Systemen ist die Preissituation, die wiederum von der klaren Definition der zu erbringenden Leistungen - transportieren, sortieren, verpressen und zur Wiederverwertung bereitstellen - abhängt.

Beide Konzeptionen sollen in aller Kürze entscheidungsreif vorliegen, so daß im engen zeitlichen Zusammenhang mit der Gesellschafterversammlung und der Arbeitsaufnahme der Organe von RVT der einzuschlagende Weg entschieden werden kann.

Mit mehr als einjähriger Verzögerung kann nunmehr lt. RVT damit gerechnet werden, daß die Aufnahme des operativen Geschäfts frühestens am 1. April 1993, im ungünstigsten Fall am 1. Juli 1993 erfolgen wird. Der LGA wird weiter berichten.

## EG-BINNENMARKT

ERWERBS- UND LIEFERSCHWELLEN  
DER UMSATZBESTEUERUNG IN DER EG

Ab 1. Januar 1993 hängt die korrekte umsatzsteuerliche Beurteilung grenzüberschreitender Umsätze in der Europäischen Gemeinschaft auch von den umsatzsteuerlichen Regelungen in den anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft ab. Grundsätzlich stimmen diese mit den Regelungen des deutschen Umsatzsteuerrechts überein, da ihnen einheitlich die 6. EG-Richtlinie zur Harmonisierung der Umsatzsteuern in der ab 1. Januar 1993 geltenden Fassung zugrundeliegt. In einigen Bereichen haben die Mitgliedstaaten jedoch einen gewissen Umsetzungsspielraum.

In der nachfolgenden Übersicht wurden auch vorläufige Informationen einbezogen.

Zur Übersicht:

**Erwerbsschwellen** der anderen Mitgliedstaaten:

Die Steuerbefreiung für innergemeinschaftliche Lieferungen (§ 4 Nr. 1 Buchst. b, § 6 a UStG) hängt unter anderem davon ab, daß der Erwerb der gelieferten Gegenstände beim Abnehmer in dem anderen Mitglied-

staat den Vorschriften der Umsatzbesteuerung unterliegt (§ 6 a Abs. 1 Nr. 3 UStG). Diese Voraussetzung ist bei den in § 1 a Abs. 3 Nr. 1 UStG genannten Abnehmerkreisen grundsätzlich nur dann erfüllt, wenn der Gesamtbetrag der Entgelte für Bezüge dieser Abnehmer aus anderen Mitgliedstaaten im vorangegangenen Kalenderjahr die Erwerbsschwelle des jeweiligen Mitgliedstaates überschritten hat oder im laufenden Kalenderjahr überschreitet. Der Abnehmer kann zur Versteuerung seiner innergemeinschaftlichen Erwerbe optieren. Deutsche Unternehmer müssen jedoch bei innergemeinschaftlichen Lieferungen grundsätzlich nicht prüfen, ob ihre Abnehmer die Erwerbsschwelle überschritten haben oder nicht, wenn die Abnehmer beim Erwerb eine von einem anderen Mitgliedstaat erteilte Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) verwenden.

**Lieferschwellen** der anderen Mitgliedstaaten:

Lieferungen an private Letztverbraucher und andere Abnehmer ohne USt-IdNr. in

anderen Mitgliedstaaten unterliegen gem. § 3 c Abs. 1 bis 3 UStG grundsätzlich in dem Mitgliedstaat der Besteuerung, in dem der Versand oder die Beförderung der gelieferten Gegenstände an den Abnehmer endet, wenn der Lieferer den Transport zum Abnehmer veranlaßt und der Gesamtbetrag der Entgelte für seine Lieferungen in den jeweiligen Mitgliedstaat im vorangegangenen Kalenderjahr oder im laufenden Kalenderjahr die maßgebliche Lieferschwelle dieses Mitgliedstaates überstiegen hat bzw. übersteigt.

**Kleinunternehmerregelungen** anderer Mitgliedstaaten:

Bezüge aus anderen Mitgliedstaaten sind dann nicht als innergemeinschaftliche Erwerbe in der Bundesrepublik Deutschland zu versteuern, wenn die Lieferung im anderen Mitgliedstaat auf Grund der Sonderregelung für Kleinunternehmer steuerfrei ist (§ 1 a Abs. 1 Nr. 3 Buchst. b UStG). Maßgeblich ist insoweit das Umsatzsteuerrecht des anderen, für die Besteuerung des Liefersers zuständigen Mitgliedstaates.



## LGA-NACHRICHTEN

Mitgliedstaat	Erwerbsschwelle (§ 1 a Abs. 3 Nr. 2 UStG/Artikel 28 a Abs. 1 Unterabs. 2 der 6. EG-Richtlinie)	Lieferschwelle (§ 3 c Abs. 3 UStG/Artikel 28 b Teil B Abs. 2 der 6. EG-Richtlinie)	Umsatzgrenze für Kleinunternehmer (§ 19 Abs. 1 UStG/Artikel 24 Abs. 2 der 6. EG-Richtlinie)	Stand des Gesetzgebungs- verfahrens
Belgien	450.000 bfrs	1.500.000 bfrs	Sonderregelung für Kleinunternehmer soll zum 1. Januar 1993 eingeführt werden	noch nicht abgeschlossen
Dänemark	80.000 dkr	280.000 dkr	Keine Sonderregelung für Kleinunternehmer	Gesetz verabschiedet
Deutschland	25.000 DM	200.000 DM	25.000 DM	Gesetz verabschiedet
Frankreich	70.000 FF	700.000 FF	70.000 FF	Gesetz verabschiedet
Griechenland	2.500.000 Dr	8.200.000 Dr	Lieferungen: 1.500.000 Dr sonstige Leistungen: 500.000 Dr Gesamt: 1.500.000 Dr	noch nicht abgeschlossen
Irland	32.000 Ir£	27.000 Ir£	32.000 Ir£	Gesetz verabschiedet
Italien	noch nicht ab- schließend festgelegt	noch nicht ab- schließend festgelegt	Keine Sonderregelung für Kleinunternehmer	noch nicht abgeschlossen
Luxemburg	400.000 lfrs	4.200.000 lfrs	200.000 lfrs	noch nicht abgeschlossen
Niederlande	23.000 hfl	230.000 hfl	Sonderregelung bis 2.174 hfl Jahressteuer	noch nicht abgeschlossen
Portugal	1.800.000 Esc	6.300.000 Esc	Produktion und sonstige Leistung: 1.200.000 Esc kleine Einzelhändler: 1.700.000 Esc	noch nicht abgeschlossen
Spanien	10.000 ECU ca. 1.300.000 Ptas	35.000 ECU ca. 4.500.000 Ptas	Keine Sonderregelung für Kleinunternehmer	noch nicht abgeschlossen
Vereinigtes Königreich	36.600 £	70.000 £	36.600 £	Gesetz verabschiedet
Stand: 13. Oktober 1992				



## FIRMENPORTRAIT

## BARTHELMESS — EIN MARKTFÜHRER STELLT SICH VOR

Barthelmess - hinter diesem Namen verbirgt sich Europas bedeutendster Hersteller und Vertreiber von Dekorationsmitteln, Verkaufshilfen und Industrie-Displays.

Dem Konsumenten ist dieser Name wohl weniger ein Begriff, jedoch wenn er in einem Warenhaus, einer Boutique oder einem Juwelierladen die exquisite, klassische oder moderne Dekoration bewundert, so kommt diese in den meisten Fällen aus der Fertigung von Barthelmess.

In Handel, Industrie und Dienstleistung hingegen zählt die Unternehmensgruppe Barthelmess seit Jahrzehnten zum „engsten Bekanntenkreis“, wenn es um kreative Lösungen für Dekoration, Warenpräsentation oder Displays geht.

Nach 1950 erwuchs aus den Anfängen ein weltumspannender Konzern.

12 Fabrikationsstätten in Deutschland, den USA und Kanada, verbunden mit Showrooms und Dekorations- und Einrichtungszentren in Fürth, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt, Berlin und Wien sind im Entstehen - (weitere Zentren in europäischen Metropolen folgen), Atlanta, Los Angeles, Dallas, Montreal und Granby runden das globale Erscheinungsbild des Konzerns ab.

Über 1600 Mitarbeiter kreieren und produzieren weltweit die Vielfalt von Ideen und Dienstleistungen.

Zu den wichtigsten Tochtergesellschaften des Unternehmens zählt die BARCANA in Kanada und den USA sowie in Deutschland, wo in Georgensgmünd 1989 - in der Nähe von Nürnberg - eine neue Produktionsstätte für künstliche Weihnachtsbäume, Kränze, Girlanden sowie Weihnachts-Dekorations-Artikel bezogen wurde. Inzwischen wurde diese Fertigungsstätte aufgrund von Kapazitätsproblemen nochmals erweitert, so daß nunmehr fast 40.000 qm Fertigungs- und Lagerfläche zur Verfügung stehen.

In der Saison 1991/92 wurden von BARCANA ca. 1,1 Mio Weihnachtsbäume hergestellt und dieser Trend setzt sich eindeutig fort. Dies nicht zuletzt aus ökologischen Gründen - die BARCANA gibt auf ihre Weihnachtsbäume eine 10jährige Garantie, was mit als Kaufgrund entscheidend ist.

Zur Firmengruppe gehört weiterhin die Tochterfirma TREND-STORE Ladeneinrichtungssysteme in Greding.

Das WALL-SPACE-System von Trend-Store bringt in den Ladenbau Visual Merchandising in Perfektion und ist speziell für die innovative Ladeneinrichtung konzipiert, denn die genutzten Wände gewährleisten alle Wünsche einer individuellen Warenpräsentation. Durch die fast unbe-

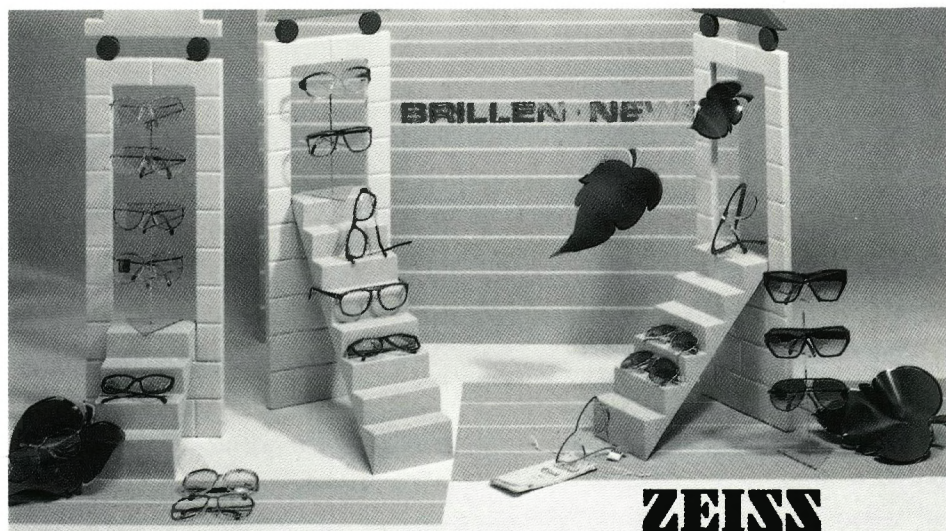
grenzte Vielzahl von warengerechten Abverkaufsaagregaten wird das WALL-SPACE-System jeder Warengruppe gerecht.

Die Branchen-Spezialisten von Trend-Store planen die Einrichtung bis ins Detail, die Durchführung erfolgt durch Fachleute, die mit modernsten Fertigungsmethoden die Trends in der Ladengestaltung umsetzen.



Aktuelle Ladenbaugestaltung ▲

Industrieartikel und Markendisplays ▼







Auch Weihnachtsbäume gehören zum Programm ▲



Ein Beispiel für eine Schaufensterdekoration ▲

Dekorationsartikel passend für jede Jahreszeit ▼



Die TREND-STORE Ladeneinrichtungen sind die richtige Konzeption für eine trendgerechte Warenpräsentation.

Um wirklich überall präsent zu sein, hat die Barthelmess-Gruppe in Unternbibert – ebenfalls in der Nähe von Nürnberg – durch Kauf entsprechender Fertigungsräumlichkeiten das Mannequin-Programm wesentlich erweitert und produziert unter dem Namen BARTHELMESS LIVE-FORM ein umfassendes Figuren-Programm.

*ternative Christbäume sehr beliebt.*

## Die Tanne ist aus Kunststoff

Barthelmess Marktführer im Deko-  
geschäft – Frühling im Schaufenster

„DÜRTH (wst) – Die Alternative zur  
Tannebaum aus dem Wald ist aus  
Kunststoff – kommt aus Fürth“

In kürzester Zeit auf modische Trends reagieren, Präsentationsmedien dem sich ständig wandelnden Kaufverhalten anpassen; für einen Markenartikel ein verkaufstarkes, identitätsstreuendes Display schaffen; den Materialien Acryl, Metall, Kunststoffe, Holz, Glas, Textil nach eigenen Bearbeitungsmethoden „alles“ abzuverlangen; umweltfreundliche Dekorationen kreieren und dabei stets Qualität, Stabilität und Langlebigkeit erzeugen – das ist das Grundprinzip der gesamten BARTHELMESS-GRUPPE.

Ein eminent wichtiger Erfolgsfaktor ist für Barthelmess die Kreativität in Design und Ausführung, wodurch Kundenorientiertheit durch Kundennähe praktiziert wird. Das wird unter anderem auch durch Dekorations-Zentren und Show-rooms forciert mit der Möglichkeit einer langfristigen Kundenbindung.

Es gibt nichts – so sagte einmal der Manager eines großen Warenhaus-Konzerns – was Barthelmess nicht kann oder herstellt.

Auch wenn das übertrieben erscheint, so repräsentiert ein Sortiment von über 80.000 Artikeln ein beachtliches Spektrum an Möglichkeiten.

*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.*



## DER BUNDESVERBAND DES DEUTSCHEN EXPORTHANDELS E.V. (BDEx):

Der Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. knüpft an die Verbandstätigkeit des schon vor dem Kriege tätigen „Verband Deutscher Exporteure“ und der 1948 gegründeten „Arbeitsgemeinschaft Deutscher Exporteurvereine“ an. Die Exporthandelsunternehmen, größtenteils zusammengeschlossen in Regional- oder Exportfachverbänden, haben sich im Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. zusammengeschlossen, um den Informationsaustausch und die Interessenvertretung in allen Exporthandelsfragen wahrzunehmen. Hauptaufgabe der Verbandstätigkeit ist die Bewahrung und Förderung der Interessen der Mitgliedsverbände und deren Mitgliedsfirmen des Exporthandels.

Die dem BDEx angeschlossenen Mitgliedsverbände und Mitgliedsunternehmen mit ihren rund 3.000 Niederlassungen und Repräsentanzen weltweit sehen sich als Dienstleister in der langfristigen Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Abnehmern in Übersee und in West- und Osteuropa in den Bereichen Marktbearbeitung, Finanzierung, Auftragsabwicklung und Service bis hin zu Ausbildung und Dienstleistungen im Export.

Gegenwärtig umfaßt der Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. rund 850 Mitgliedsunternehmen in sechs Landesverbänden:

- Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.
  - Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V.
  - Landesverband des Sächsischen Groß- und Außenhandels e.V.
  - Landesverband Groß- und Außenhandel Thüringen e.V.
  - Verein Bremer Exporteure e.V.
  - Verein Hamburger Exporteure e.V.
- sowie den Fachverband
- Verband des Deutschen Chemikalien-Groß- und Außenhandels e.V.

Eine wesentliche Aufgabe der täglichen Verbandsarbeit ist die Beratung und Vermittlung von Kontakt- und Informationswünschen von Mitgliedsunternehmen sowie exportorientierten Nicht-Mitgliedern. Im Mittelpunkt steht dabei die Sammlung, Koordinierung und Auswertung geschäftspraktisch aufbereiteter Daten aller die Ausfuhr direkt betreffenden Fragen. Der BDEx engagiert sich deshalb insbesondere in allen Bereichen der Exportfinanzierung, Exportkreditversicherung, Exportkontrollpolitik, Exportpreisprüfung, Exportförderung und Exportberatung, und darüber hinaus in vielen Einzelfragen mit Exportinteresse.

Der Informationsfluß beinhaltet die Bereitstellung eines 14-tägigen Rundschreibendienstes. Der Rundschreibendienst befaßt sich mit verbandlichen Meinungen zur Exportpolitik, Aspekten der deutschen Exportpolitik und -gesetzgebung sowie als Fundstelle für wichtige Veröffentlichungen im Exportbereich. Sodann werden weltweit gegliedert nach Kontinenten die wichtigsten Veränderungen der den Export betreffenden Daten wie Zoll- und Steuerpolitik, Einfuhrlicenzfragen, Devisenprobleme usw. behandelt und in einem ausführlichen Anhang werden weltweit eingehende Anfragen nach deutschen Exportgütern den Mitgliedsunternehmen bekanntgemacht.

Wesentliche Veröffentlichungen des BDEx sind darüber hinaus:

- a) Mit dem **Leistungs- und Mitgliederverzeichnis** (8. Auflage) hat der BDEx eine Informationsschrift über Organisation und Mitgliedsunternehmen einschließlich Hauptexportprodukten und Hauptabsatzregionen herausgegeben;
- b) in der gemeinsam mit dem Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. herausgegebenen Broschüre **„Unternehmen im Kompensationshandel“** (4. Auflage) sind neben geschäftspraktischen Hinwei-

sen für die Durchführung von Kompensationsgeschäften die im Kompensationsgeschäft besonders engagierten Unternehmen mit ihren Spezialproduktbereichen sowie spezifischen Absatz- und Lieferbeziehungen aufgeführt;

- c) schließlich bietet das Verzeichnis **„Exporteure gebrauchter Maschinen und Anlagen“** (3. Auflage) in deutscher und englischer Sprache einen Überblick über das Spezialgeschäft mit gebrauchten Maschinen und Anlagen sowie den in diesem Geschäft engagierten Unternehmen mit ebenfalls ihren spezialisierten Produktsortiment sowie ihren Hauptabsatzregionen.

Angesichts der heutigen vielseitigen Tendenzen zu Eingriffen in den Außenhandel sieht der BDEx in der Mitgestaltung der Handelspolitik eine wichtige Aufgabe, ohne die eine praxisbezogene Ausfuhrpolitik nicht mehr gewährleistet werden kann. Die Mitwirkung der Mitgliedsfirmen und -verbände über ihren Bundesverband an der wirtschaftspolitischen Willensbildung in Bonn oder Brüssel ist zur Wahrnehmung der Exporthandelsinteressen heute aus der Arbeit des BDEx nicht mehr wegzudenken.

Nicht nur im Zuge von EG-Binnenmarkt sondern auch der weltweiten Internationalisierung der Handelsaktivitäten, versteht sich der BDEx immer mehr auch als Multiplikator für Interessen ausländischer Anbieter und Lieferanten zum Vorteil der angeschlossenen Mitgliedsunternehmen.

Ferner ist der BDEx als Mitglied im europäischen Spitzenverband für den internationalen Handel CITHA (Confederation of International Trading Houses Associations) um den Erfahrungsaustausch, die Zusammenarbeit und die gemeinsame Interessenvertretung gegenüber der Europäischen Gemeinschaft bemüht.



## BERUFSBILDUNG

# „STAATL. GEPR. TEXTILBETRIEBSWIRT/IN“ — EIN NEUES BERUFSBILD FÜR DEN TEXTILHANDEL

Seit langem bildet die Staatliche Textilfachschule Münchberg Bewerber/innen mit kaufmännischem Lehrabschluß und einer zweijährigen Berufspraxis zu „Staatl. gepr. Technischen Textilkaufläuten“ aus.

Vor kurzem wurde dieser berufsqualifizierende Fachabschluß aus aktuellem Anlaß in „Staatl. gepr. Textilbetriebswirte/Textilbetriebswirtinnen“ umbenannt.

Bei dieser Absolventengruppe handelt es sich um Fachkaufleute für die Textil- und Bekleidungsindustrie, für den Einzel-, Groß- und Versandhandel und für die Modebranche, die über textiltechnisches Detailwissen verfügt. Erfolgreich war dieses Berufsbild bisher deshalb, weil es mit den fundierten textiltechnischen Grundkenntnissen über Faserrohstoffe, Garnstrukturen, Flächentechniken, Ausrüstungseffekte und Prüfrichtlinien den Anforderungen des Textilmarktes entsprach. Ohne dieses textiltechnische Fachwissen konnten und können angesichts der gestiegenen Qualitätsanforderungen, der Produktvielfalt und Reklamationsbereitschaft der Verbraucher Textilkaufläute ihren Beruf auf Dauer erfolgreich nicht mehr ausüben.

Nunmehr stellen die ökologischen Aspekte des Textilmarktes, die laufend an Bedeutung gewinnen, neue Anforderungen an Wissen und Ausbildung der im Textilhandel tätigen Mitarbeiter.

Diese Entwicklung hat die Staatliche Textilfachschule veranlaßt, ab Schuljahr 1992/93 die Belange der Produktions-, Verbraucher- und Entsorgungsökologie verstärkt in das Ausbildungsprogramm der „Staatl. gepr. Textilbetriebswirte“ einzubeziehen.

Umfassende Fachkenntnisse über die Umweltfreundlichkeit textiler Fertigungs- und Ausrüstungsgänge, über die Gesundheitsverträglichkeit sachkundig hergestellter Bekleidungs- und Heimtextilien wie auch über die Entsorgbarkeit textiler Abfälle ist heute zu einer zusätzlichen Voraussetzung für das argumentative Verkaufsgespräch und für ein erfolgreiches Marketing geworden.

Ohne fundierte textil- und bekleidungs-technische Grundkenntnisse konnte der kaufmännische Mitarbeiter seinen Beruf in der Bekleidungsindustrie, im Einzel-, Groß- und Versandhandel schon bisher nicht mehr

mit Erfolg ausüben. Die Fragen des Verbraucherschutzes, der umweltfreundlichen Textilerstellung, der Gesundheitsverträglichkeit der Bekleidungstextilien und auch der Entsorgung textiler Produkte und Abfälle haben sich so in den Vordergrund geschoben, daß nunmehr auch die ökologische Grundausbildung zu einer zwingenden Notwendigkeit in der Schulung von Fachkaufleuten für den Textil- und Bekleidungsmarkt geworden ist. Diese Fragen sind Gegenstand zahlreicher Zweifel und Reklamationen, aber auch wichtige Verkaufsargumente geworden, wenn sie von Fachkaufleuten angegangen werden.

Die Fähigkeit zwischen ökologisch Machbarem und ökologisch nicht Notwendigem bzw. ökonomisch nicht mehr Vertretbarem entscheiden und im Verkaufsgespräch mit objektiven Fakten vertreten zu können, bringt erhebliche Vorteile für den Absatz der Textil- und Bekleidungsindustrie, vor allem aber für den Einzel-, Groß- und Versandhandel.

Der nächste Lehrgang dieser Fachrichtung von zweijähriger Dauer für Kaufleute mit zweijähriger Berufspraxis beginnt an der Staatl. Textilfachschule in 8660 Münchberg (Tel. 0 92 51/81 01) am 7. September 1993. Die Ausbildung ist schulgeldfrei; sie wird nach den Richtlinien des AFG finanziell gefördert.

Anmeldungen nimmt die Schule jetzt schon entgegen.

## ERSTE DEUTSCHE SCHULUNGSGESTÄTTE FÜR „VISUELLES VERKAUFEN“ ENTSTEHT IN DORFEN

Das Bildungszentrum des Bayerischen Handels e.V. errichtet für rund 5,7 Millionen Mark in Dorfien im Landkreis Erding eine Schulungsgestätte für visuelles Verkaufen. Bayerns Wirtschaftsminister August R. Lang bewilligte nunmehr dafür über 1,7 Millionen Mark. Außer dem Bayerischen Wirtschaftsministerium beteiligen sich auch die Bundesanstalt für Arbeit und das Bundeswirtschaftsministerium an dem Vorhaben.

Wirtschaftsminister Lang erklärte in München, daß mit der Zuwendung eine qualifizierte Fortbildungsmöglichkeit für Schauwerbegestalter geschaffen werden soll, da bestehende Dekorationsschulungsmöglichkeiten dem geänderten Stellenwert des visuellen Verkaufens nicht mehr gerecht werden. Eine derart spezialisierte Einrichtung existiert in Deutschland bislang nicht. Nach Aussage Langs soll die neue Schulungsgestätte eine wirkliche Bedarfslücke auf dem Gebiet visuelles Verkaufen -

Dekoration und Warenpräsentation - schließen und als Zweig des Bildungszentrums des Bayerischen Handels auch überregionale Aufgaben wahrnehmen. Zudem soll die neue Einrichtung die vor allem in kleinen und mittleren Handelsunternehmen dringend benötigten neuen Qualifikationen schaffen.

Der Trägerverein „Bildungszentrum des Bayerischen Handels“ wurde 1952 als Selbsthilfeeinrichtung der drei bayerischen Handelsverbände, dem Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels, dem Landesverband des Bayerischen Einzelhandels und der Handelsvertreter und Handelsmakler, gegründet. Er führt überbetriebliche Bildungsveranstaltungen für Auszubildende, Mitarbeiter, Führungsnachwuchskräfte, Führungskräfte und Unternehmer des Handels durch. Die Lehrgänge finden in den eigenen Schulungsgestätten in verschiedenen Lehrgangsorten in Bayern statt. Regionale Unterschiede im Bildungsangebot können somit abgebaut und größenbedingte Nachteile ausgeglichen werden.

## DER LGA WAR DABEI

13. Januar  
Süddeutscher Arbeitskreis Technische Chemikalien, Stuttgart: *Herr Mackholt*

14. Januar  
Sitzung des LGA-Präsidiums unter der Leitung von Präsident Hartmann

Sitzung des Arbeitskreises „Tarifpolitik“ der VAB in München: *Herr Frankenberger*

15. Januar  
Klausurgespräch mit Handelsinstitut Prof. Tietz zur Vorbereitung der LGA-Studie über die Großhandelsstruktur: *Herr Sattel*

Weiterbildung 1993; IHK München: *Frau Deutsch*

Arbeitskreis Gübervkehrszentren: *Herr Mackholt*

18. Januar  
Jahresempfang der DAG: *Herr Frankenberger*

19. Januar  
Vorstandssitzung des LGA unter der Leitung von Präsident Hartmann

20. Januar  
LGA-Geschäftsführerbesprechung in München

Telekom-Seminar des LGA in München ►



## DER LGA WAR DABEI

21. Januar

Sitzung des Fachzweiges Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf im LGA in Nürnberg: *Herr Sattel*

VAB-Bildungsausschuß: *Frau Deutsch*

Telekom-Seminar des LGA in Nürnberg

22./23. Januar

BGA-Präsidium Bonn, *Herr Scheuerle*

25. Januar

Gespräch des LGA-Präsidiums mit Staatsminister Stoiber im Innenministerium

Sitzung des Planungsausschusses und Planungsbeirates des Planungsverbandes Region Oberland in Bad Tölz: *Herr Köppel*

26. Januar

Ständige Tarifkommission beim DIHT, Bonn, *Herr Mackholt*

27. Januar

Handelsfachwirt in Augsburg: *Frau Deutsch*

28. Januar

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

Berufsmöglichkeiten im Groß- und Außenhandel für ehemalige Berufssoldaten in Penzing: *Frau Deutsch*

Pressekonferenz Spielwarenmesse, Nürnberg: *Herr Mackholt*

1. Februar

Tarifgespräch mit der Gewerkschaft HBV unter der Leitung von *Herrn Scheuerle*

2. Februar

Sitzung von Vorstand und Kuratorium des Bildungszentrums: *Präsident Hartmann, Herr Müller-Lotter, Herr Sattel*

Jahrestreffen Verbände/IHK Nürnberg, *Herr Scheuerle*

3. Februar

Vorstandssitzung des von uns betreuten Gesamtverbandes des Deutschen Spielwaren-Groß- und Außenhandels, in Nürnberg: *Herr Mackholt, Herr Sattel*

3. - 10. Februar

Spielwarenmesse in Nürnberg

4. Februar

Pressekonferenz des Deutschen Spielwaren-Groß- und Außenhandels anlässlich der Spielwarenmesse in Nürnberg: *Herr Mackholt*

Arbeitskreis Lohn- und Gehaltsgruppenkatalog, Allershausen: *Herr Scheuerle*

Arbeitskreis PR der ibw, München: *Frau Deutsch*

9. Februar

LGA-Berufsbildungsausschuß: *Herr Müller-Lotter, Frau Deutsch*

10. Februar

LGA-Gespräch gemeinsam mit dem Einzelhandel und den Handelsvertretern bei Herrn Staatsminister Lang, Wirtschaftsministerium: *Präsident Hartmann, Herr Sattel*

12. Februar

Sitzung des Außenhandelsausschusses unter der Leitung von *Herrn Scheuerle*

15. Februar

Mitgliedertreffen des von uns betreuten Bundesverbandes Kunstgewerbe, Geschenkartikel und Wohndesign auf der Frankfurter Messe: *Herr Adler, Herr Sattel, Herr Schwarz*

16. Februar

Besprechung im Hessischen Wirtschaftsministerium über das Kurzberatungsprojekt auf Landesebene 1993, Wiesbaden: *Herr Sattel, Herr Schwarz*

BGA-Umweltausschuß: *Herr Scheuerle, Herr Mackholt*

17. Februar

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

25. Februar

Vorstandssitzung des BKG in Frankfurt: *Herr Adler, Herr Sattel, Herr Schwarz*

25./26. Februar

Sitzung des VAB Arbeitskreises „Arbeitsrecht“, Rechtsprechungsübersicht BetrVG, Garmisch: *Herr Frankenberger*

## VERBANDSNACHRICHTEN

# TELEKOMMUNIKATION

## TRENDS, KONZEPTE, LEISTUNGEN

Was nutzt die ganze Mobilität, wenn man unterwegs nicht auf dem laufenden ist? Wenn man nicht weiß, daß der Termin, für den man sich gerade durch den Stau quält, um 24 Stunden verschoben ist?

Um unseren Mitgliedsfirmen hierzu Lösungsmöglichkeiten aufzuzeigen, hat unser Verband zusammen mit dem Geschäftskundenvertrieb der Deutschen Bundespost TELEKOM zwei nacheinanderfolgende Seminare am 20. und 21. Januar 1993 in München und Nürnberg veranstaltet.

Beide Seminare wurden von einem Referententeam der TELEKOM aus Nürnberg, angeführt von Herrn Dipl. Ing. Klaus Warm, abgehalten.

Nach der Begrüßung und Eröffnung der

Veranstaltung stellte Herr Dipl. Ing. (FH) Lothar Stautner Telekommunikations (TK)-Anlagen und TK-Dienste vor. Diesen Überblick unter dem Motto „mehr als nur telefonieren“ vertiefte Herr Dipl. Ing. (FH) Peter Rienecker, der sich zunächst mit ISDN, dem Anschluß an die Zukunft, befaßte. ISDN steht für integrated Services Digital Network - zu deutsch dienstintegrierendes digitales Telekommunikationsnetz. Nach der einführenden Vermittlung des zum Verständnis erforderlichen technischen Grundwissens wurden die Leistungsmerkmale des ISDN erläutert. Im wesentlichen ist zu nennen: Alle Dienste über einen Anschluß, flexibler Einsatz von Endgeräten, hohe Übertragungsgeschwindigkeit, jederzeitiger Geräte- und Dienste-

wechsel. Schließlich stellte Herr Rienecker noch die beiden intelligenten TK-Anlagen Octopus und connex mit ihren maßgeschneiderten Lösungsmöglichkeiten vor.

Nach einer kurzen Pause, die von den Teilnehmern nicht nur zur Stärkung, sondern auch zum Informationsaustausch genutzt wurde, gab Herr Dipl. Ing. Warm einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten des Mobilfunks, nach dem Motto „drahtlos ist besser als ratlos“.

Ausführlich besprach sodann Herr Dr. Wolfgang Glöckner die Möglichkeiten für das Telefonieren im C-Netz und mit D1, der neuen Dimension der Funktelefone. Anschaulich ging er auf die Unterschiede und Vorteile der beiden Funktelefonnetze ein.



Als preiswerte Verbindung z.B. zum Außendienst stellte anschließend **Herr Günther Zierhut City Ruf** – den Funkruf in Deutschland, vor.



Die Teilnehmer konnten erfahren, daß die Nutzungsmöglichkeiten weit differenzierter als ein simples „Piep“ sind.

Es schloß sich an die Präsentation von **Chekker**, dem zeitgemäßen Betriebsfunk, dessen Nutzungsbereich sich auf die Ballungsgebiete konzentriert. Besonders in-

teressant ist dabei – die entsprechende Ausstattung des Mobilfunkgerätes vorausgesetzt – die Teilnahmemöglichkeit im öffentlichen Telefonnetz.

Für die mobile Telekommunikation weltweit dient **Inmarsat**. Ermöglicht werden Sprach- und Datenverbindungen über Satellit von und zu mobilen Funkanlagen zu jeden Punkt der Erde. **Inmarsat**-Teilnehmer sind unter ihrer ID-Nr. weltweit erreichbar.

Wir sind sicher, daß die Teilnehmer bei dem gebündelten Wissen, das ihnen vermittelt wurde, die Lösungsmöglichkeit, oder zumindest den Ansatz, für ihr Problem gefunden haben. Für Mitgliedsfirmen im übrigen, die nicht an einer der Veranstaltungen teilnehmen konnten, sind wir gerne bereit, Kontakte zu **TELEKOM** anzubahnen.

### WECHSEL IM VORSITZ DES BAYERISCHEN SCHREIB-, PAPIER- WAREN UND BÜROBEDARFS- GROSSHANDELS

In einer ordentlichen Mitgliederversammlung wählten die im Fachzweig 28 Schreib-, Papierwaren und Bürobedarf zusammengeschlossenen Mitgliedsfirmen des LGA **Herrn Franz Birnbeck, Firma Rudolf Langer, Teisnach**, zum neuen Vorsitzenden und **Herrn Wolf-Dieter**

**Schiessl, Fa. Schiessl Fachvertriebs-GmbH, Nürnberg**, zu dessen Stellvertreter. Die Neuwahl wurde notwendig, weil die bisherige Vorsitzende, **Frau Inge Taffel, Firma Kanzenel & Beisenherz, München**, aufgrund ihrer Zugehörigkeit zum Vorstand im Bundesverband GVS die Doppelfunktion mit dem bayerischen Vorsitz aus satzungsrechtlichen Gründen nicht mehr wahrnehmen kann.

Wir gratulieren den Herren **Birnbeck und Schiessl** sehr herzlich zu dem Vertrauen, das die Branchenkollegen Ihnen mit dieser Wahl entgegenbringen. Die Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung wird sich sicher gleichermaßen erfolgreich wie in der Vergangenheit gestalten lassen. **Herr Birnbeck** übernimmt außerdem die Vertretung des Papierwaren-Großhandels in der Großen Tarifkommission des LGA.

Im Verlauf der Mitgliederversammlung wurde außerdem beschlossen, die Aktivitäten im Fachzweig zu erhöhen und dabei insbesondere Themen wie die Präsentation des Fachgroßhandels gegenüber dem Einzelhandel, gegenseitige Informationen und den Erfahrungsaustausch über Markt- und Organisationsfragen zu vertiefen. Schon im Verlauf der Nürnberger Sitzung gab es gerade für das Kollegengespräch ein hohes Interesse.

## PERSONALIEN

### WIR BETRAUERN

#### ROLF GREIF

Unser ehemaliges langjähriges Vorstandsmitglied, **Herr Rolf Greif**, ist in den letzten Tagen des Januar verstorben. Mit **Herrn Greif** haben wir einen großartigen Partner, klugen Anwalt und einen außergewöhnlich liebenswerten Menschen verloren. Er hat dem Landesverband in seiner ehrenamtlichen Position im Vorstand des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels mit seiner sicheren Urteilkraft, seiner fairen Distanz in kontroversen Situationen und seiner tiefen Glaubhaftigkeit immer wieder in seiner Arbeit bestärkt und seine Kollegen beeindruckt. Nicht zuletzt dafür sind wir ihm zutiefst dankbar.

Wir werden **Rolf Greif** stets in ehrender Erinnerung behalten.

### WIR GRATULIEREN

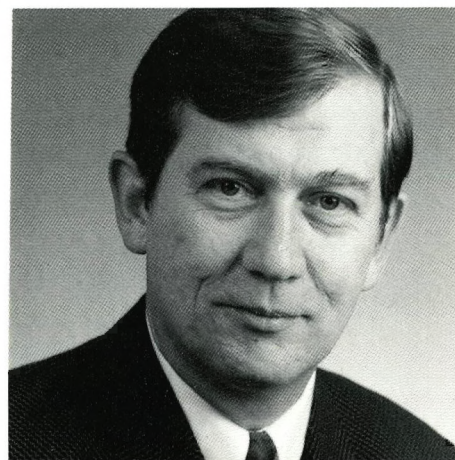
**Herrn Werner Sattel**, Hauptgeschäftsführer des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels. **Herr Sattel** wurde mit Wirkung vom 1. 1. 1993 für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Landesarbeitsgericht München berufen.

Ihm gelten unsere herzlichen Glückwünsche.

**Herrn Christoph Heindl**, persönl. haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma **Hoegner & Comp.**, Groß- und Einzelhandel mit Farben und Tapeten in Rosenheim. **Herr Heindl** wurde zum Handelsrichter am Landgericht Traunstein ernannt.

Wir gratulieren auch **Herrn Christoph Heindl** sehr herzlich.

### THOMAS SCHEUERLE: STELLVERTR. VORSITZENDER DES SOZIALPOLITISCHEN AUSSCHUSSES DES BGA





## PERSONALIEN

In der letzten Sitzung des Sozialpolitischen Ausschusses unseres Bundesverbandes BGA wurde der 2. Vizepräsident unseres Landesverbandes und Vorsitzende des Tarifausschusses, Herr **Thomas Scheuerle**, geschäftsführender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Alfred Graf, Nürnberg, einstimmig zum stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Mit diesem Amt übernimmt Herr Scheuerle Verantwortung für das Tarifgeschehen des gesamten Groß- und Außenhandels.

Wir gratulieren Herrn Scheuerle sehr herzlich zu dieser Wahl.

### DR. MICHAEL FUCHS — VIZEPRÄSIDENT DES EUROPÄISCHEN GROSSHANDELS

**Dr. Michael Fuchs**, Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) e.V., ist einstimmig zum Vizepräsidenten der Federation of European Wholesale and International Trade Associations (FEWITA) gewählt worden und übernimmt diese zusätzliche Funktion in Brüssel ab Jahresbeginn 1993 mit dem Eintritt in den EG-Binnenmarkt. FEWITA ist der Zusammenschluß von 17 nationalen Verbänden des Groß- und Außenhandels im Bereich der EG und der EFTA sowie von vier europäischen Branchen-Fachverbänden. Wichtigste Aufgabe von FEWITA in Brüssel ist es, die Interessen des Groß- und Außenhandels gegenüber der EG-Kommission, dem Ministerrat, dem Wirtschafts- und Sozialausschuß und dem Europäischen Parlament zu vertreten.

Neuer Präsident von FEWITA wurde der Italiener **Dr. Enzo Beltrami**. BGA-Hauptgeschäftsführer **Dr. Peter Spary** bleibt weiterhin Mitglied des FEWITA-Verwaltungsrates. Er wurde beauftragt, gemeinsam mit seinen Kollegen aus Italien und Portugal die abschließenden Gespräche über die Fusion der drei europäischen Spitzenverbände des Handels (FEWITA, CEDD und GEDIS) zu einem Gesamtverband des Europäischen Handels zu einem guten Ergebnis zu bringen.

Wirtschaftsverlag GmbH, Wiesbaden  
ISBN 3-86092-004-9

Immer wieder haben sich Einkäufer mit dem Problem des Lieferverzugs zu befassen. Ausbleibende Lieferungen oder verspätete Leistungen können große Schäden in den betroffenen Betrieben verursachen. Daher muß der Einkauf als verantwortliche Abteilung Vorsorge treffen, Lieferverzüge zu vermeiden oder den entstehenden Verzugschaden zumindest so gering wie möglich zu halten. Unabdingbare Voraussetzung hierfür ist die genaue Kenntnis der Rechtslage, um eventuelle Ansprüche entschieden durchsetzen zu können. Das vorliegende Buch stellt ausführlich die gesetzliche Situation dar, empfiehlt effektive Vertragsklauseln und gibt zahlreiche Tips und Anregungen für Schadenersatzverhandlungen. Dem Einkäufer im Unternehmen wird mit diesem Band eine wertvolle Informationsquelle für alle Fälle des Lieferverzugs an die Hand gegeben.

### EX- UND IMPORTKATALOG DER IHK NÜRNBERG VERÖFFENTLICHT

Die Neuauflage des Export- sowie die erstmalige Ausgabe eines Importkataloges der IHK Nürnberg sollen der internationalen Geschäftswelt die Suche nach geeigneten mittelfränkischen Partnern erleichtern.

Die achte Auflage des Exportkataloges dokumentiert auf mehr als 500 Seiten Ausfuhrgüter und Länderverbindungen von rund 2.000 mittelfränkischen Unternehmen.

Erstmalig – und nicht zuletzt aufgrund der enorm gestiegenen Anfragen aus Ost- und Mitteleuropa – hat die IHK Nürnberg auch einen Importkatalog veröffentlicht.

Neben den Anschriften der 1.800 Importeure im Wirtschaftsraum Nürnberg dokumentiert dieses Werk die Haupteinfuhrgüter, gegliedert nach dem harmonisierten Zolltarif der Europäischen Gemeinschaft. Der Anhang gibt Aufschluß, aus welchen Nationen kammerzugehörige Importeure ihre Waren beziehen.

Der Exportkatalog (35 DM) sowie der Importkatalog (25 DM) können unter Telefon 09 11/13 35-367 bis 370 bestellt werden.

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 und Klaus Perband

Ergänzbare Ausgabe, einschließlich Lieferungen 2/92 und 3/92, 5.180 Seiten und 3 Ausschlagtafeln, DIN A5, DM 248,-, incl. 3 Spezialordner.

Ergänzungen von Fall zu Fall.

ERICH SCHMIDT VERLAG  
Berlin · Bielefeld · München

**Zum Inhalt:** Mit dem vorliegenden „EDV-Recht“ wurde 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.

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.

Die zuletzt erschienenen Lieferungen 2/92 und 3/92 aktualisieren die Sammlung und bringen sie auf den neuesten Stand, in dem u. a. die ersten Änderungen eingearbeitet wurden, die aufgrund des Steueränderungsgesetzes vom 25. Februar 1992 notwendig wurden (EStG 1990, 11. WoBauG). Neu aufgenommen wurden die Mikrozensusanpassungsverordnung des Bundes, das Sächsische Datenschutzgesetz und das Gesetz über die öffentliche Sicherheit und Ordnung des Landes Sachsen-Anhalt.

Mit dem neuen Landesdatenschutzgesetz von Schleswig-Holstein treten gleichzeitig das Gesetz zum Schutz vor Mißbrauch personenbezogener Daten bei der Datenverarbeitung vom 1. Juni 1978, die Landesdatenschutzregistrierverordnung vom 20. Juli 1978 und die Landesverordnung zur Regelung der Registrierveröffentlichung und -einsichtnahme vom 28. Juli 1978 außer Kraft. Im Zuge der Überarbeitung des Werkes waren verschiedene Vorschriften des Bundes und der Länder neuem Stand anzupassen.

### BUCHBESPRECHUNGEN

#### IHRE RECHTE BEIM LIEFERVERZUG

Ein Handbuch für Praktiker.  
Von Professor Dr. Karlheinz Schmid. 1992.  
194 Seiten. Kartiert DM 36,-



# LGA-NACHRICHTEN



**Unsere neuen Postleitzahlen ab 1. 7. 1993:**

Hauptgeschäftsstelle München: 80333

Geschäftsstelle Nürnberg: 90443





# Dienstleistung in Versicherungen

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

- |  |   |
|--|---|
| ■ <b>Kraftfahrtversicherung</b><br>Kfz-Haftpflicht-, Vollkasko-, Teilkasko-,<br>Insassenunfall-, Dienstreisekasko-<br>Versicherung | ■ <b>Haftpflichtversicherung</b><br>Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung,<br>Gewässerschaden-, Vermögensschaden-,<br>Privat-, Bauherren-Haftpflichtversicherung |
| ■ <b>Feuerversicherung</b><br>FBU-, Extended-Coverage (EC)-,<br>Feuerhaftungs-Versicherung   | ■ <b>Kreditversicherung</b><br>über AK Allgemeine Kredit,<br>Warenkreditversicherung,<br>Ausfuhrkreditversicherung  |
| ■ <b>Sonstige Sachversicherung</b><br>Einbruchdiebstahl-, Leitungswasser-,<br>Sturm- und Glas-Versicherung                         | ■ <b>Unfallversicherung nach AUB 88</b><br>Gruppen-Unfall-Versicherung,<br>Sonstige Private Unfallversicherungen  |
| ■ <b>Technische Versicherung</b><br>Elektronikversicherung (z.B. Bürotechnik),<br>Sonstige Technische Versicherungen               | ■ <b>Wohngebäudeversicherung VGV</b>  |
| ■ <b>Transportversicherung</b><br>Land- und Seewaren-Versicherung,<br>Sonstige Transportversicherungen                             | ■ <b>Hausratversicherung nach VHB 84</b>  |
| ■ <b>Rechtsschutzversicherung</b><br>über HRV Hannover Rechtsschutz  | ■ <b>Glasversicherung</b>   |
|  | ■ <b>Sonstige Schadenversicherung</b><br>Reisegepäck- und Jagd-Versicherung,<br>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 25 20 · 5300 Bonn 1 · Tel. 0228/21 70 11 · Fax 0228/22 46 86



## INHALTSVERZEICHNIS

Auf einen Augenblick ...	3
Im Blickpunkt:	
Kennzahlen über eine „verborgene Macht“	4
Handels- und Gaststättenzählung 1993	4
EG und EFTA einig	4
Russische Firmenguthaben im Ausland	4
Rechtsfragen, Arbeit und Soziales:	
Beendigung des Arbeitsverhältnisses:	
Sonderkündigungsschutz	5
Europäischer Gerichtshof: Betriebsübergang	6
Eigentumserwerb durch Ausländer in der Tschechischen Republik	6
Berufsbildung:	
Ähnlichkeiten mit den neu geordneten Büroberufen	7
Lebendes System erfolgreich	7
Steuer und Verkehr:	
Verkehr deckt Wegeausgaben	8
Palettentausch gegen Entgelt weiter möglich	8
Firmenportrait:	
Shop - Display - Deko: 50 Jahre Meier	10
EG-Binnenmarkt:	
Gründung von Eurocommerce in Brüssel	12
EG-Parlament	12
Binnenmarkt für öffentliche Dienstleistungsaufträge komplett	13
Gegengeschäfte: Kein Allheilmittel für Ostexporte	13
Welthandel:	
Verbot von Boykotterklärungen	13
Branchenlexikon	14
Unternehmensführung:	
Handelsspezifischer Versicherungsservice	16
Personalien	17
Buchbesprechungen	18

## AUF EINEN AUGENBLICK

*Ein herzliches Größ Gott!*

„Kaizen“, die japanische Philosophie des permanenten Bemühens um interne Optimierungsprozesse in den Betrieben hat in Europa und in den USA ein jahreszeitlich passendes und aktuelles Pendant mit dem sog. Lean Management gefunden. Schlankheit in der Verwaltung, Ausdünnung aller nicht wertschöpfenden Aktivitäten in den Unternehmen heißt die Devise. Marktstrukturen und Verhaltensweisen geraten ebenso in die Mühle wie Overhead-Kosten und betriebliche Erscheinungsformen. „Der größte Fehler ist es, Lean Management nicht als umfassende Denkhaltung zu akzeptieren, sondern auf reine Kostenaspekte zu reduzieren oder gar als Vorwand für Entlassungen zu mißbrauchen“ (Handelsblatt 24. 11. 1992).

Das geht unter die Haut. Erst kommt die Waren- und Verwaltungsorganisation an die Reihe und dann folgen Marketing, Kommunikation und Logistik. Intransparente Kostenblöcke müssen zugunsten flacher Hierarchien, unternehmerisch denkender Mitarbeiter und einer nach völlig neuen Schlankheitsrezepten abgespeckten Organisation zertrümmert werden. Lean Management ist nicht einfach nur eine Methode, die man neu einführen kann. Hier geht es um „Unternehmenskultur und ganzheitliches Denken“.

Auch Preise und Leistungen müssen durchsichtig und auf etwa angesetzte Fettpölsterchen gewogen werden, um mit externen Dienstleistungen vergleichen zu können. Die eventuelle Verselbständigung von Abteilungen ist ein Teil der Schlankheitskur. Bis vor kurzem sprach man im gleichen Zusammenhang zwar noch von

profit-centers, aber das ist ja jetzt „Schnee von gestern“, im neuen Zeitalter des Outsourcing.

Ob die Lean Management-Verkünder eigentlich immer selbst davon überzeugt sind, daß sie der Praxis wirklich umsetzbare und vor allen Dingen neue Erkenntnisse verheißen? Natürlich klingt es ungeheuer überzeugend, wenn da einer nachdenklich und pointiert verlangt, unsere Betriebe müßten schlanker, die Entscheidungsprozesse transparenter, die Marktpräsenz effektiver und das Betriebsziel überzeugender gestaltet werden. Nur, die Frage drängt sich auf: Welcher Unternehmer hat das nicht schon immer gewollt?

Man hat es bisher nur etwas einfacher formuliert und von Kostensenkung, Wettbewerbsfähigkeit, Kundenservice, interner Reorganisation, rationeller Unternehmensführung sowie Mitarbeiterschulung und -identifikation gesprochen. Könnte es nicht vielleicht auch sein, daß das Instrumentarium – und darauf kommt es bei der Umsetzung der Ideen in die Praxis letztlich allein und wirklich an – haargenau das gleiche ist, allenfalls mit neuem „Design“?

Sparen wir uns deshalb lieber große Worte und verschwenderische Begriffshüllen, wenn diese schließlich doch nur mit dem alten Pulver gefüllt werden müssen. Abspecken im Frühling, „Kaizen“ das ganze Jahr über, also beweglich bleiben und unkonventionell handeln können, das ist es, was für eine moderne Betriebsführung schon immer galt, aber gerade in der heutigen wirtschaftlichen Lage zu beherzigen ist. Gute und erfahrene Berater dafür gab es längst bevor die zwar beispielhafte, aber unserem Wesen dennoch fremde japanische Konsens-Kultur in unser Bewußtsein gelangte. „Easy business“ war im offenen Wettbewerb auch in unseren Breiten noch nie dauerhaft.

*Ihr  
Werner Pötter*

## 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 Bethcke • RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) • RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiner 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: typobiert, 8000 München 40, Riesenfeldstraße 56  
Telefon 3 59 60 66-68.

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtes Samtoffsetpapier



## IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

**KENNZAHLEN ÜBER EINE „VERBORGENE MACHT“**

Der europäische Großhandel ist eine Macht, die im Hintergrund bleibt. So heißt es im Dokument der Europäischen Kommission: „Der Binnenmarkt: eine Herausforderung für den Großhandel“. Weiter heißt es: „Der Großhandel erfüllt in allen EG-Mitgliedstaaten eine zentrale Funktion im internationalen Güterverkehr. Angesichts der geringen Unternehmensgröße (60% bis

85% der Unternehmen haben weniger als 10 Beschäftigte) kann gefolgert werden, daß Flexibilität, Tempo und die Deckungsspezifischer Bedarfsbereiche die Qualitäten des europäischen Großhandels sind. In einigen Mitgliedstaaten erfolgte bereits eine Zentralisation. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl kann als Maßstab gesetzt werden (Bundesrepublik Deutschland und Frankreich).“ Die nachfolgende Tabelle soll den „unbekannten Riesen“ etwas bekannter machen.

Zusammenfassung  
der Kennzahlen  
des Europäischen  
Großhandels

	Anzahl Unternehmen × 1.000	Anzahl Arbeitnehmer × 1.000	Durchschnittliche Anzahl Arbeitnehmer	Umsatz in Mrd Ecu	Durchschnittlicher Umsatz in Ecu pro Arbeitnehmer × 1.000	% von Brutto-Inlandsprodukt	% erwerbstätige Bevölkerung	% Konsumgüter	% Industriegüter
B. R. D.	112	1.100	11	396	345	41	4	71	29*
Italien	123	1.056	8				5	60	40
Frankreich	78	950	12	246	259	33	4	64	36
England	112	939	8	237	252	43	3		
Spanien	49	324	6				3	68	32
Niederlande	42	321	7	129	400	70	5	46	54
Belgien	19	164	8	81	494	70	4	54	46
Portugal	22	125	5	9	72	32	3		
Dänemark	25	142	5	53	373	60	5		
Luxemburg	1	8	8	3	375		3		
Irland	2		-						
Griechenland	25	150	6						

\* Rohstoffe und Halbfertigprodukte

Insgesamt (Schätzung)	600	5.000		1.500	
--------------------------	-----	-------	--	-------	--

Quelle: DER BINNENMARKT

Eine Herausforderung für den Großhandel (Dokument der EG-Kommission)

**HANDELS- UND GASTSTÄTTENZÄHLUNG 1993**

In diesem Frühjahr wird erstmals nach acht Jahren wieder eine Handels- und Gaststättenzählung durchgeführt. Von Anfang April bis Mitte Mai 1993 werden die Statistischen Landesämter Fragebogen an alle Unternehmen des Handels und Gastgewerbes versenden.

Aus den Angaben soll ein differenziertes Strukturbild des Handels und Gastgewerbes, ein Überblick über Standorte und Branchen, Betriebstypen und Unternehmensgrößen erstellt werden.

Aufgrund des raschen Strukturwandels werden aktuelle Zahlen zur Situation im Handel und Gastgewerbe vor allem in den neuen Bundesländern - von den Entscheidungsträgern in Politik und Wirtschaft drin-

gend benötigt. Die Spitzenverbände des Handels und Gastgewerbes und der Deutsche Industrie- und Handelstag unterstützen daher nachdrücklich die neue Zählung, die auch als Bestandsaufnahme im Hinblick auf den Start in den Europäischen Binnenmarkt von großer Bedeutung ist.

Um die Unternehmen so wenig wie möglich zu belasten, ist das Frageprogramm sehr knapp gehalten. Es konzentriert sich auf die wesentlichen Merkmale wirtschaftlicher Tätigkeit, wie Umsatz, Beschäftigte, Verkaufsflächen oder Beherbergungskapazitäten. Die wenigen Fragen dürften daher ohne große Schwierigkeiten und mit verhältnismäßig geringem Aufwand zu beantworten sein.

Die Statistischen Ämter werden die Angaben selbstverständlich streng vertraulich behandeln, nur für statistische Zwecke verwenden und an keine anderen Stellen weitergeben.

**EG UND EFTA EINIG**

Die EG und die 7 EFTA-Staaten haben den Vertrag über den europäischen Wirtschaftsraum (EWR) paraphiert, womit gleichzeitig zur Vollendung des Binnenmarkts, dessen wichtigste Freiheiten auch auf Österreich, die Schweiz, Liechtenstein, Schweden, Finnland, Norwegen und Island ausgedehnt werden. Der freie Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen wird sich so auf einen Wirtschaftsraum von 380 Mio. Einwohnern erstrecken, die größte Freihandelszone der Welt. Der Vertrag muß von allen beteiligten 19 Staaten und vom Europäischen Parlament ratifiziert werden.

**RUSSISCHE FIRMENGUTHABEN IM AUSLAND**

Von russischen Betrieben werden derzeit mehr als 20 Mrd. US-Dollar auf Konten ausländischer Banken geparkt, schreibt das Institut für Ostmarktforschung GmbH & Co. KG, Hamburg. Nach Schätzungen aus internationalen Bankenkreisen liegt diese Schätzung allerdings im unteren Rahmen; die Gesamtauslandsguthaben von Firmen aus der ehemaligen UdSSR werden zum Teil doppelt so hoch geschätzt.



## RECHTSFRAGEN, ARBEIT UND SOZIALES

# BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSSES: SONDERKÜNDIGUNGSSCHUTZ

Für bestimmte Arbeitnehmergruppen besteht ein besonderer Kündigungsschutz. Grundlage hierfür ist die Annahme des Gesetzgebers, daß eine besondere Schutzbedürftigkeit besteht. Bei diesem Sonderkündigungsschutz handelt es sich um einzelne gesetzliche Bestimmungen, nach denen die ordentliche bzw. außerordentliche Kündigung des Arbeitsverhältnisses durch den Arbeitgeber entweder ganz ausgeschlossen oder nur unter besonderen Voraussetzungen möglich ist. Im einzelnen handelt es sich um folgende Fälle:

## 1. Werdende Mütter

(Rechtsgrundlage: Mutterschutzgesetz)

Nach § 9 MuSchG besteht gegenüber einer Frau während der Schwangerschaft bis zum Ablauf von 4 Monaten nach der Entbindung ein Kündigungsverbot, wenn dem Arbeitgeber zur Zeit der Kündigung die Schwangerschaft oder Entbindung bekannt war oder innerhalb zweier Wochen nach Zugang der Kündigung mitgeteilt werden. Ergänzend hierzu stellte das Bundesverfassungsgericht in seiner Entscheidung vom 13. 11. 1979 fest, daß die 2-Wochenfrist nicht auf Fälle anzuwenden ist, in denen die Arbeitnehmerin die Unterrichtung **unverhuldet** unterlassen hat, dies aber unverzüglich nachholt.

**Nicht** betroffen sind Fälle, in denen das Arbeitsverhältnis einer werdenden Mutter durch Zeitablauf bei einem befristeten Arbeitsvertrag endet.

Da das Mutterschutzgesetz also nur ein Kündigungsverbot enthält, bestehen auch keine Bedenken, einen Aufhebungsvertrag abzuschließen.

Eine außerordentliche Kündigung kann nur nach vorheriger Genehmigung des Gewerbeaufsichtsamtes ausgesprochen werden.

## 2. Erziehungsurlaub

(Rechtsgrundlage: Bundeserziehungsgeldgesetz)

Ein Kündigungsverbot für den Arbeitgeber besteht auch während des Erziehungsurlaubs. Zu beachten ist, daß Erziehungsurlaubsberechtigter auch der Vater des Kindes sein kann. Das Kündigungsrecht des Arbeitgebers lebt nach der Beendigung

des Erziehungsurlaubs wieder auf. Selbstverständlich muß dieser dann noch die maßgebliche Kündigungsfrist einhalten.

Der Erziehungsurlaubsberechtigte dagegen kann das Arbeitsverhältnis zum Ende des Erziehungsurlaubs unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 3 Monaten kündigen.

## 3. Schwerbehinderte

(Rechtsgrundlage: Schwerbehinderten-gesetz)

Die Mindestkündigungsfrist bei Schwerbehinderten beträgt 4 Wochen; längere einzel-, tarifvertragliche oder gesetzliche Kündigungsfristen sind hiervon unberührt. Der Arbeitgeber bedarf für jede Kündigung des Arbeitsverhältnisses eines Schwerbehinderten oder Gleichgestellten der **vorherigen Zustimmung** der Hauptfürsorgestelle, wenn das Arbeitsverhältnis zum Zeitpunkt des Zugangs der Kündigung länger als 6 Monate bestanden hat.

Von diesem Zustimmungserfordernis werden alle Kündigungsarten einschließlich der Änderungskündigung erfaßt.

In Bayern befindet sich die Hauptfürsorgestelle bei der Regierung des jeweiligen Bezirks.

Die Zustimmung zur Kündigung hat der Arbeitgeber bei der zuständigen Hauptfürsorgestelle schriftlich, und zwar in doppelter Ausfertigung zu beantragen. Innerhalb eines Monats vom Tage des Eingangs des Antrags dann soll die Hauptfürsorgestelle eine Entscheidung treffen. Erteilt die Hauptfürsorgestelle die Zustimmung zur Kündigung, kann der Arbeitgeber die Kündigung nur innerhalb eines Monats nach Zustellung erklären.

Bei außerordentlichen Kündigungen ist zu beachten, daß die Zustimmung zur Kündigung nur innerhalb von 2 Wochen beantragt werden kann; maßgebend ist der Eingang des Antrages bei der Hauptfürsorgestelle. Die Frist beginnt mit dem Zeitpunkt, in dem der Arbeitgeber von den für die Kündigung maßgebenden Tatsachen Kenntnis erlangt hat.

Die Hauptfürsorgestelle hat die Entscheidung innerhalb von 2 Wochen vom Tage des Eingangs des Antrages zu treffen.

Wird innerhalb dieser Frist eine Entscheidung nicht getroffen, gilt die Zustimmung als erteilt. Kündigungen, die ohne Zustimmung der Hauptfürsorgestelle ausgesprochen werden, sind **unwirksam**. Eine nachträgliche Heilung dieses Mangels ist nicht möglich.

## 4. Wehrpflichtige/Zivildienstleistende

(Rechtsgrundlage: Arbeitsplatzschutzgesetz)

Der Arbeitgeber darf das Arbeitsverhältnis von der Zustellung des Einberufungsbescheides an bis zur Beendigung des Grundwehrdienstes/Zivildienstes oder während einer Wehrübung nicht kündigen. Unberührt bleibt das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grunde.

Auch sonst darf der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis nicht aus Anlaß des Wehrdienstes kündigen. Muß der Arbeitgeber aus dringenden betrieblichen Erfordernissen Arbeitnehmer entlassen, so darf er bei der Auswahl der zu Entlassenden den Wehrdienst eines Arbeitnehmers nicht zu dessen Ungunsten berücksichtigen.

## 5. Auszubildende

(Rechtsgrundlage: Berufsbildungsgesetz)

Während der Probezeit, die bei Auszubildenden mindestens einen Monat betragen muß und höchstens 3 Monate betragen darf, kann das Berufsausbildungsverhältnis jederzeit ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden. Der Betriebsrat ist anzuhören, die Kündigung muß schriftlich erfolgen.

Nach der Probezeit kann der Arbeitgeber nur noch aus wichtigem Grund (fristlose Kündigung) kündigen.

## 6. Betriebsrat, Jugendvertretung und Wahlvorstand

(Rechtsgrundlage: § 15 Kündigungsschutzgesetz, Betriebsverfassungsgesetz)

Die Kündigung eines ordnungsgemäß gewählten **Betriebsratsmitgliedes** ist unzulässig. Auch nach der Beendigung der Amtszeit besteht das Kündigungsverbot innerhalb eines Jahres vom Zeitpunkt der Beendigung der Amtszeit an gerechnet.



## RECHTSFRAGEN, ARBEIT UND SOZIALES

Auch Änderungskündigungen werden von diesem Verbot umfaßt.

Zulässig bleibt die außerordentliche Kündigung aus dem im Gesetz bestimmten Gründen. Nach § 103 BetrVG muß aber die Zustimmung des Betriebsrats vorliegen, bzw. bei Verweigerung der Zustimmung muß der Arbeitgeber diese durch eine Zustimmung des Arbeitsgerichts ersetzen lassen. Das Arbeitsverhältnis mit dem BR-Mitglied dauert so lange fort.

Die Kündigung eines Mitglieds eines **Wahlvorstands** ist vom Zeitpunkt seiner Bestellung an, die Kündigung eines Wahlwerbers vom Zeitpunkt der Aufstellung des Wahlvorschlags an, jeweils bis zur Bekanntgabe des Wahlergebnisses, unzulässig. In diesem Fall dauert der nachwirkende Kündigungsschutz noch 6 weitere Monate.

Möglich ist aber auch in diesen Fällen der Ausspruch einer außerordentlichen Kündigung, sofern die Voraussetzungen hierfür vorliegen.

Bei **Betriebsstillegungen** ist die Kündigung der o.g. frühestens zum Zeitpunkt der Stillegung zulässig, es sei denn, ihre Kündigung zu einem früheren Zeitpunkt ist durch zwingende betriebliche Erfordernisse bedingt.

Bei Stillegung einer **Betriebsabteilung** müssen die o.g. Personen – wenn möglich – in eine andere Betriebsabteilung übernommen werden. Ist dies aus betrieblichen Gründen nicht möglich, so ist entsprechend der Darlegung zur Betriebsstillegung zu verfahren.

## EUROPÄISCHER GERICHTSHOF: BETRIEBSÜBERGANG

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat in zwei Vorabentscheidungsverfahren die Richtlinie 77/187/EWG zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Wahrung von Ansprüchen der Arbeitnehmer beim Übergang von Unternehmen, Betrieben oder Betriebsteilen ausgelegt. Beide Entscheidungen dürften auch auf die Arbeiten der Kommission Einfluß haben, die den Vorschlag für eine Revision der o.g. Richtlinie vorbereitet.

### Widerspruchsrecht

Mit Urteil vom 16. Dezember 1992 in den verbundenen Rechtssachen C-132/91, C-138/91, C-139/91 hat der Gerichtshof zu dem in der Bundesrepublik kontrovers diskutierten Widerspruchsrecht der Arbeit-

nehmer im Fall eines Betriebsübergangs Stellung genommen.

Nach Ansicht der europäischen Richter verbietet die Richtlinie es einem Arbeitnehmer nicht, dem Übergang seines Arbeitsvertrages zu widersprechen. Sie regelt folgerichtig aber auch nicht, welches Schicksal im Falle eines Widerspruchs der Arbeitsvertrag des betreffenden Arbeitnehmers erleiden solle. Dies zu regeln, sei Sache der Mitgliedstaaten.

Damit dürfte es bei der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) bleiben, wonach der Widerspruch eines Arbeitnehmers den Übergang seines Arbeitsverhältnisses auf den Erwerber eines Betriebes hindert.

## EIGENTUMSERWERB DURCH AUSLÄNDER IN DER TSCHECHISCHEN REPUBLIK

### 1. Restitution

CR/SR-Bürger können Liegenschaften, die ihnen im Rahmen der Restitution (Rückgabe verstaatlichten Eigentums aufgrund Erbenspruchs) rücküberreignet wurden, an Ausländer verkaufen. Der Verkäufer ist verpflichtet, dem Finanzministerium eine von einem amtlich zugelassenen Gutachter

nach westlichen Maßstäben erstellte Schätzung vorzulegen. Stimmt das Finanzministerium dieser Wertschätzung und dem Verkauf zu, kann der Kauf vollzogen und der ausländische Eigentümer mittels einer Notarurkunde (Feststellung der Personalien) ins Grundbuch eingetragen werden. Dieses Verfahren betrifft überwiegend Privatkäufe von Wochenendhäusern etc.

### 2. Kleine Privatisierung

Im Rahmen der Kleinen Privatisierung können sich Ausländer, die durch Gründung eines Unternehmens und Eintragung im Handelsregister zu einer tschechischen juristischen Person geworden sind, an den Versteigerungen beteiligen. Eigentum, das von CR-Bürgern ersteigert wurde, kann erst nach Ablauf von 2 Jahren von diesen veräußert werden und bedarf im Falle des Verkaufs an Ausländer ebenfalls einer amtlichen Schätzung und der Zustimmung des Finanzministeriums.

### 3. Große Privatisierung

An der Großen Privatisierung können sich Ausländer beteiligen durch

- Einreichung eines Privatisierungsprojektes, das in Zusammenarbeit mit dem betreffenden Betrieb erstellt wurde bzw.
- Einreichung eines Konkurrenzprivatisie-

## Der Solidarpakt-Kompromiß

Die wichtigsten Ergebnisse

### Steuererhöhungen

Ab 1995 unbefristeter Solidaritätszuschlag von 7,5 % auf die Lohn- und Einkommensteuer. Höhere private Vermögensteuer. Mehreinnahmen 1995 für den Bund: 28 Mrd. DM

### Einsparungen und Ausgabenkürzungen

in zahlreichen Bereichen (9 Mrd. DM vereinbart). Soziale Regelleistungen werden nicht gekürzt. Sozialleistungs-Mißbrauch wird nachdrücklich bekämpft.

### Fonds „Deutsche Einheit“

1993 zusätzlich 3,7 Mrd. DM  
1994 weitere zusätzliche Mittel

### Bund-Länder-Finanzausgleich

Neuregelung nach Ablauf des Fonds „Deutsche Einheit“ zugunsten der neuen Länder und ihrer Gemeinden. Transfervolumen 1995: 55,8 Mrd. DM

### Umsatzsteuer-Verteilung

	1993	1995
Bund	63 %	56 %
Länder	37 %	44 %

### Stärkung des Wohnungsbaus in den neuen Ländern

Erlaß eines Teils der Altschulden. Der „Kappungsbetrag“ (31 Mrd. DM) wird in den „Erblastenfonds“ eingesetzt. Aufstockung des KfW-Programms des Bundes von 30 auf 60 Mrd. DM.

### ABM-Stellen

Für 1993 zusätzlich 2 Mrd. DM.



\*Kreditanstalt für Wiederaufbau

**Beseitigung ökologischer Altlasten und Sicherung industrieller Kerne**  
Kreditrahmen der Treuhandanstalt wird vergrößert.

© Globus



rungsprojektes, falls bereits ein Projekt vorliegt,

- Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen,
- Erwerb von Aktien.

Ausländische Beteiligungen bedürfen der Zustimmung des Ministeriums für Vermögensverwaltung und Privatisierung.

#### 4. Gemeinschaftsunternehmen

Liegenschaften, die von CR-Partnern in Gemeinschaftsunternehmen eingebracht

werden, müssen von amtlich zugelassenen Gutachtern nach westlichen Maßstäben geschätzt werden. Bei Zustimmung des Finanzministeriums kann sich dadurch der Anteil des CR-Partners beträchtlich erhöhen. Zu 100 Prozent deutsche Unternehmen, ins CR-Handelsregister eingetragen, können nach Zustimmung des Finanzministeriums nach westlichen Maßstäben geschätzte Liegenschaften erwerben.

Quelle: Industrie- und Handelskammer Regensburg:  
Stand Febr. 93

**Bitte  
beachten Sie!  
Verbandstag  
1993:  
28. Juni  
in München**

## BERUFSBILDUNG

### ERFAHRUNGEN MIT DEN NEUGEORDNETEN BÜROBERUFEN

Gut ein Jahr nach Inkrafttreten der neuen Ausbildungsberufe Kaufmann für Bürokommunikation und Bürokaufmann haben 250 Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft der kaufmännischen Ausbildungsleiter im Rahmen einer Befragung des Kuratoriums der Deutschen Wirtschaft für Berufsbildung ihre ersten Erfahrungen bei der Umsetzung in ihren Unternehmen mitgeteilt: 57 Prozent dieser Betriebe bilden zum Kaufmann/Kauffrau für Bürokommunikation, 30 Prozent zum Bürokaufmann/Bürokauffrau und 13 Prozent in beiden Berufen aus. Von 10 Unternehmen wird berichtet, daß sie die Ausbildung in Büroberufen - aus sehr unterschiedlichen Gründen - eingestellt haben.

Die Mehrzahl der befragten Ausbildungsleiter berichtet über überwiegend positive Erfahrungen mit den neuen Büroberufen - davon rund 60 Prozent beim Kaufmann für Bürokommunikation und 55 Prozent beim Bürokaufmann. Auf sowohl positive wie auch negative Erfahrungen weisen jeweils gut ein Drittel der Ausbildungsleiter hin. Etwa 5 Prozent der Befragten verweisen auf überwiegend negative Erfahrungen.

Immerhin gibt jeder dritte Ausbildungsleiter an, daß die Neuordnung Einfluß auf die Ausbildungsentscheidungen des Unternehmens hat. Aus 5 Prozent der Unternehmen wird über zusätzliche Ausbildungsverhältnisse berichtet. Andere Unternehmen haben die Ausbildung eingestellt oder auf andere Berufe (z.B. Industriekaufmann) verlagert. Bei einigen Unternehmen wurde die Zahl der Ausbildungsplätze für den Industriekaufmann, bei anderen der für den Bürokaufmann zugunsten des Kaufmanns für Bürokommunikation reduziert. In diesem Zusammenhang wird von den Betrieben häufig auf die mangelhafte Information über

die neu geordneten Berufe bei der Berufsberatung hingewiesen, was sich teilweise auf die Bewerbersituation auswirke. Andererseits wird auf sinkendes Bewerberniveau im Hinblick auf anspruchsvolleres Anforderungsniveau hingewiesen.

Bei den Problemen, die sich für die Betriebe z.Z. bei der Umsetzung der neu geordneten Büroberufe ergeben, wurden vor allem die Berufsberatung, die Zusammenarbeit mit der Berufsschule sowie die Prüfungen genannt.

Bei der Bewertung der Ergebnisse der Befragung ist zu berücksichtigen, daß in der Arbeitsgemeinschaft der kaufmännischen Ausbildungsleiter überwiegend Bildungsfachleute aus Großbetrieben vertreten sind.

### DUALES SYSTEM ERFOLGREICH

Ein rundum erfreuliches Ergebnis brachte die Winterprüfung 1993 für die Auszubildenden der Fachrichtung Groß- und Außenhandel an der Berufsschule Neustadt/Aisch. Von den acht Teilnehmern erhielt ein Prüfling den Landkreispreis und drei weitere wurden wegen ihrer hervorragenden Leistungen mit Buchpreisen geehrt. Die vier Auszubildenden schlossen ihre Berufsausbildung zweimal mit der Bestnote „1“ und zweimal mit der Note „2“ ab. Bei der Preisverleihung unterstrichen Oberstudiendirektor Dr. Diessner und StR Hüller die gute Zusammenarbeit zwischen Berufsschule und Ausbildungsbetrieb als Grundlage einer fundierten Berufsausbildung.

hinten von links: Thomas Höhn, Udo Schubart, OStD Dr. Diessner, StR Hüller, H. Bogenreuther  
vorne von links: Heike Fürstenhöfer, Bianka Dienstbier, Fr. Kurzwarth





## STEUER UND VERKEHR

Zum Thema

## INNENSTADTVERKEHR

hat der LGA folgenden Brief an die Münchner Stadtbaurätin gerichtet:

Sehr verehrte Frau Stadtbaurätin Thalgot,

in der Abendzeitung vom 10. März 1993 haben wir den Hinweis auf Planungen bezüglich weiterer verkehrsberuhigender und vor allem verkehrseinschränkender Maßnahmen im Kernbereich der Münchner Innenstadt gelesen. Bei Realisierung dieser Pläne ergeben sich nicht nur unmittelbare Restriktionen für den Individualverkehr, sondern auch erhebliche Einschränkungen für den Geschäfts- und Lieferverkehr.

Der LGA hat am 01. Dezember 1992 die Position und Konzeption des Groß- und Außenhandels zum Problembereich des innerstädtischen Lieferverkehrs der Öffentlichkeit in München vorgestellt. Wir fügen gerne ein weiteres Exemplar dieses Positionspapiers zu Ihrer Unterrichtung in Anlage bei. Die auch heute noch in der Münchner Innenstadt angesiedelten Großhandelsbetriebe und die in die Innenstadt liefernden Groß- und Außenhandelsunternehmen, haben ein anders gelagertes Interesse bezüglich der Erreichbarkeit und Befahrbarkeit als der Individualverkehr. Dies wird in der Münchner Erklärung des Groß- und Außenhandels zum innerstädtischen Güterverkehr deutlich artikuliert. Darüber hinaus werden auch pragmatische Vorschläge zur Problemlösung unterbreitet.

Wir wären Ihnen dankbar, wenn Sie die Anforderungen des Wirtschaftsverkehrs in Ihre Planungsüberlegungen mit einbeziehen. Der LGA erklärt sich nachdrücklich bereit, an Problemlösungen mitzuarbeiten, da ein Konsens auf breiter Front erforderlich ist, um auch die Münchner Innenstadt weiterhin als attraktiven Standort zu erhalten.

Mit freundlichen Grüßen

## VERKEHR DECKT WEGEAUSGABEN

Eines der Argumente in der aktuellen Diskussion zur Rechtfertigung von Autobahngebühren lautet: Der ausländische PKW nutze die deutschen Straßen zum „Nulltarif“. Daraus wird die Schlußfolgerung gezogen, daß nur über eine Autobahnggebühr der ausländische PKW angemessen zu den von ihm verursachten Wegeausgaben herangezogen werden kann. Diese Behauptung, die wiederholt vom Bundesverkehrsministerium aufgestellt wurde, hat jedoch keine sachliche Grundlage. Eine im Auftrag dieses Ministeriums vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) erstellte Wegeausgaben-Rechnung für den Straßenverkehr im Jahre 1991 belegt vielmehr, daß der Wegeausgaben-Deckungsgrad bei den ausländischen Personenwagen in Deutschland auf allen Straßen 131,3% beträgt. Bezogen auf die Bundesautobahnen, für die allein die Benutzungsgebühr erhoben werden soll, erbringen die ausländischen PKW sogar 250,0% der auf die Autobahn bezogenen Wegeausgaben.

Vergleichsweise niedrig erscheinen dagegen die Deckungsgrade, die der ausländische LKW-Verkehr zu den Wegeausgaben beiträgt. Hier lauten die Vergleichswerte 21,7% bezogen auf alle Straßen und 37,6% bezogen auf die Bundesautobahnen. Der niedrigere Ausgabendeckungsgrad hat u. a. seine Ursachen in den bestehenden Kraftfahrzeugsteuer-Befreiungsabkommen, von denen auch deutsche Lastkraftwagen im Ausland profitieren und der beim LKW wegen größerer Tanks eher gegebenen Möglichkeit, Kraftstoffpreisvorteile seines Heimatlandes zu nutzen. Der Versuch der

Bundesregierung, in Brüssel die Zustimmung zur Einführung einer Fernstraßen-Benutzungsgebühr für schwere Lastkraftwagen zu finden, ist vornehmlich durch Widerstände aus den Niederlanden und Dänemark abgeblockt worden. Daraus ergeben sich fiskalische Wettbewerbsnachteile für den deutschen LKW.

Nach der vom Bundesverkehrsministerium noch nicht veröffentlichten DIW-Wegeausgaben-Rechnung liegen die Wegeausgaben-Deckungsgrade für den deutschen Kraftfahrzeugverkehr 1991 insgesamt bei 189,7%, wobei die PKW 260% und die Nutzfahrzeuge des Güterverkehrs 99,1% erreichen. Die im Groß- und Außenhandel vornehmlich eingesetzten leichteren LKW decken mit ihren Abgaben in Form von Kraftfahrzeugsteuer und Mineralölsteuer bis zu 160,6% (LKW bis 12 t Gesamtgewicht) die ihnen zurechenbaren Wegeausgaben.

Dieses Zahlenwerk unterstreicht, daß die verkehrspolitische Rechtfertigung für eine deutsche Autobahnggebühr als marktwirtschaftliches Lenkungsinstrument zur Bewältigung des Verkehrsfalles (Originaltext des BMV) sich nicht aus zu niedrigen Wegeausgaben-Deckungsbeiträgen des Verkehrs herleiten läßt. Offensichtlich steht die Vermehrung der Staatseinnahmen im Vordergrund aller Überlegungen bezüglich einer Erhöhung der Mineralölsteuer und der Einführung einer Straßenbenutzungsgebühr. Verkehrslenkende Effekte wie eine Verlagerung von Straßenverkehr auf die Schiene und die Binnenwasserstraße sind zwar erwünscht, nur mangels vorhandener Kapazitäten und attraktiver Leistungen kaum vollziehbar.

## PALETTENTAUSSCH GEGEN ENTGELT WEITER MÖGLICH

Die Spitzenverbände der verladenden Wirtschaft (Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), Deutscher Raiffeisenverband, Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE), Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) sowie der Bundesverband Spedition und Lagerei (BSL) und der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT) haben Ende

Januar anlässlich einer gemeinsamen Sitzung in Bonn ihre bereits im vergangenen Jahr geäußerte Auffassung unterstrichen, daß Tauschpaletten (EUR-Flachpaletten und Gitterboxpaletten) als ein wichtiger Bestandteil in der Transportkette erhalten bleiben müssen. Nur eine auf mehrfache Verwendung ausgerichtete Palette sei langfristig eine ökonomisch und ökologisch sinnvolle Lösung.



Die Verladerverbände und der BSL verständigten sich auf folgende Punkte:

1. Nach Auffassung der Spitzenverbände der verladenden Wirtschaft, des BSL und des DIHT ist es für die Fortführung des Palettentausches notwendig, daß die Verladerfirmen Palettentauschgebühren bezahlen und damit der Spedition für diese Dienstleistung einen angemessenen Kostendeckungsbeitrag sichern. Andernfalls kann die Spedition diese Dienstleistung nicht aufrechterhalten.
2. Die Spedition erklärt sich bereit, den Palettentausch über den 30. 06. 1993 hinaus fortzuführen.
3. Die Spitzenverbände der verladenden Wirtschaft, der BSL und der DIHT weisen darauf hin, daß nach den im „Deutschen Palettenpool“ vereinbarten Regeln im Stückgutbereich die Paletten Zug um Zug zu tauschen sind. Die Verbände stimmen darin überein, daß bei Nichteinhaltung des Zug-um-Zug-Tausches der Gebrauchswert der Palette in Rechnung gestellt werden kann.
4. Die Spedition hält daran fest, daß die Abwicklung des von ihr durchgeführten Palettentausches sowohl betriebs- als auch volkswirtschaftlich kostengünstiger gestaltet werden muß. Die Verlader sind

der Auffassung, daß das Verfahren im Grundsatz gut ist. Es sollte solange bestehen bleiben, bis es durch eine für beide Seiten bessere Lösung ersetzt werden kann.

5. Die Spitzenverbände der verladenden Wirtschaft und der BSL verabreden, die gemeinsamen Gespräche zur Lösung der Palettenproblematik je nach Bedarf mit der Zielsetzung fortzusetzen, eine von beiden Parteien als akzeptabel/optimal bezeichnete Lösung der Palettenproblematik zu erreichen.

## VIZEPRÄSIDENT DR. DIETER WOLFRUM: 65

Eine der prägnantesten Persönlichkeiten im Groß- und Außenhandel, unser Vizepräsident **Dr. Dieter Wolfrum**, konnte am 1. 4. 1993 seinen 65. Geburtstag feiern.

Ihm zu Ehren fand in kleinem Kreise ein festliches Mittagessen in München statt, an dem neben Präsident **Hartmann**, Herrn **Thomas Scheuerle**, Herrn **Sahlberg** auch Herr **Sattel** sowie die Herren des Präsidiums der IHK für München und Oberbayern teilnahmen und auf diese Weise ihre Verbundenheit mit **Dr. Wolfrum** dokumentierten.

Im Rahmen dieses festlichen Essens fanden die vielfältigen und herausragenden Verdienste **Dr. Wolfrums** noch einmal eine Würdigung und Dank, wie sie auch schon mit der Verleihung des Verdienstkreuzes der Bundesrepublik Deutschland und dem Bayerischen Verdienstorden ihren Ausdruck gefunden haben.

Neben dem Amt des Vizepräsidenten bekleidete **Dr. Wolfrum** seit vielen Jahren das verantwortungsvolle Amt des Schatzmeisters im LGA, eine Funktion, die er auch viele Jahre im BGA erfüllte. Als Vorsitzender des Ausschusses Betriebswirtschaft und Verkehr führte er diesen Ausschuß. Als Vorsitzender des Verwaltungsrates in der Kreditgarantiegemeinschaft des Handels übernahm **Dr. Wolfrum**, ebenso wie als Vizepräsident der IHK für München und Oberbayern und dem Vorsitz des Handelsausschusses und Mitglied des Handelsausschusses des DIHT viel Mühe und Verantwortung im Dienste der Kollegen und der



Wirtschaftsstufe. Nicht unerwähnt bleiben darf auch das Engagement **Dr. Wolfrums** als Mitglied des beratenden Ausschusses für Handel und Vertrieb bei der Kommission der Europäischen Gemeinschaft in Brüssel.

Alle diese Gremien, und darüber hinaus noch einige weitere, machen sich den Sachverstand und das Wissen **Dr. Dieter Wolfrums** zu nutze, der alle diese Ämter mit der ihm eigenen Ruhe, Gelassenheit, Zuversicht

und liebenswürdigen Freundlichkeit ausfüllt.

Wir, der LGA und alle seine Mitglieder, sind **Dr. Dieter Wolfrum** zu großem Dank verpflichtet. Wir wünschen ihm noch viele Jahre bester Gesundheit und Schaffenskraft an diesem halbrunden Geburtstag und gemeinsam noch viele Jahre weiterer ebenso fruchtbringender Zusammenarbeit mit dem Jubilar wie bisher.



## FIRMENPORTRAIT

# SHOP — DISPLAY — DEKO

## MEIER: 50 JAHRE ERFAHRUNG

Die Gestaltung der Schaufenster, Innenräume und Verkaufsflächen in ansprechend dekorativer Form hat sich die F. Meier KG zur Aufgabe gemacht – in den letzten 50 Jahren genauso wie zukunftsbezogen auf den europäischen Binnenmarkt.

250 Mitarbeiter sind in Design, Produktion und im Vertrieb tätig. Das Ziel: immer einen Schritt voraus sein, den aktuellen Trends Rechnung tragen, Produkte fertigen, die die Akzeptanz unserer Kunden finden, und den Werbeerfolg unserer Kunden garantieren.

### MEIER: Konzeptionselemente.

Das Angebot von exklusiven, saisonalen Kollektionen mit Dekomittel-Lösungen für den unabhängigen gehobenen Einzelhandel. Unsere kundenspezifisch entwickelten Gestaltungslösungen, wie sie die zentral gesteuerten Warenhaus-Konzerne und Filialisten brauchen.

Displaymittel, für die Markenartikel-Industrie konzipiert und gefertigt, werden dann dem Handel zur Verfügung gestellt. Geboten wird ein Full-Service, angefangen vom creativen Einzeldisplay bis zum Versand eines kompletten Werbepaketes.

### MEIER: Impulse, Kreativität, Design

Die Kunden haben Ideen, Meier hat Ideen, eine ganze Menge sogar! Aber diese Ideen müssen auch mit dem entsprechenden Material gestalterisch umgesetzt werden.

Und dazu gehört viel Erfahrung: erst die Kombination „Idee + Gestaltung + Material + Handhabung“ macht die Kreativität aus. Das alles erfordert von den Designern viel Phantasie und Wissen um die technische und wirtschaftliche Realisierbarkeit. Aber es macht Spaß, auch die ausgefallensten Kundenwünsche zu erfüllen.

### HOLZ – ein Werkstoff, der Atmosphäre schafft, der solid ist.

Die Schreinerei mit allein 25 Mitarbeitern kann sich sehen lassen. Auf Groß- und Kleinserien in gleicher Weise ausgerichtet, kann sie jede Aufgabe lösen und garantiert dabei die Qualität der handwerklichen Ausführung.

### KUNSTSTOFF – viel diskutiert, vielfältig verwendet.

Hier wird nur von edlen Materialien gesprochen, z.B. Acrylglas. Oder von Spritzguß- und Tiefziehteilen, die, mit Siebdruck versehen, vielen Dekorationsmitteln erst die richtige Optik geben. Formenbauer und Bildhauer bringen hierzu Kunst und individuelle Facharbeit genauso ein wie computergesteuerte Maschinen die Präzision der Formstücke.

### METALL: im Trend, top-aktuell.

Ob schlicht und funktionell in der Ausführung, ob geschliffen, verchromt oder lackiert, in edler Präzision, Meier stellt sich auch beim Metall-Design jeder Forderung. Und gerade mit Metall können dauerhafte Lösungen bei Dekoration und Einrichtung geschaffen werden.







### DRUCK – der moderne Siebdruck.

Für Displays jeder Art ist auch die Bedruckung jeder Art von Materialien notwendig: Papier, Pappe, Holz, Metall, Kunststoff, Glas, Textilien, Fachleute bringen Farbe auf fast jedes Material. Es ist auch egal, ob die Druckfläche plan oder verformt, klein oder groß ist. Selbst Riesenformate, wie 3 m × 1,25 m sind im Hause Meier eher die Regel als die Ausnahme. Besondere Brillanz und Lichtechtheit der Farben sind eine Selbstverständlichkeit.

### FARBGEBUNG durch Lackieren.

Gerade die Farbgebung hat für den dekorativen Effekt eines Displaymittels entscheidende Bedeutung. Meier ist hier technisch Spitze: computerrezeptierte Farbmischungen ermöglichen jede Art von Farbnuancierung, jede Art von Glanzgrad und garantieren vor allem die absolute Reproduzierbarkeit bei Nachbestellungen. Holz, PVC, Polystyrol und Metall, Meier kann alle Materialien lackieren.

### MONTAGE – kostengerecht, zeitgerecht.

Erfindergeist und Flexibilität im ursprünglichen Sinne müssen die Mitarbeiter manchmal mitbringen, um in diesem technisch-organisatorischen Bereich eine kosten- und zeitgerechte Abwicklung zu sichern. Hier geht es darum, die saubere und dauerhaft stabile Ausführung der Deko- und Displaystücke zu gewährleisten, ihnen sozusagen „den letzten Schliff zu geben“. Falzen, kaschieren, kleben, schneiden, schweißen, lochen oder biegen sind hier genauso gefordert wie Materialkenntnis, Geschicklichkeit bei der Vorgabe von Arbeitsgängen und letztlich Organisationsgabe, um dem Firmenmotto gerecht zu werden „alles aus einer Hand“.

### VERSAND – schnell, zuverlässig.

Die beste Verarbeitung wird bedeutungslos, wenn die Kunden mit einem nicht rechtzeitigen, nicht vollständigen oder fehlgeleiteten Versand konfrontiert werden. Deshalb ist eine leistungsfähige Versandabteilung geschaffen worden, die richtig verpackt, damit die Ware nicht beschädigt wird, die Großsendungen genauso abwickelt wie eine Vielzahl von Kleinsendungen und die, last not least, auf absolute Termintreue achtet.



## EG-BINNENMARKT

## GRÜNDUNG VON EUROCOMMERCE IN BRÜSSEL

EUROCOMMERCE, der neue Gesamtverband des Handels der Europäischen Gemeinschaft, Association of Commerce of the European Community wurde durch einstimmigen Beschluß nach langer und intensiver Vorarbeit in Brüssel gegründet und hat seine Arbeit aufgenommen. Gründungsmitglieder von EUROCOMMERCE sind wie vorgesehen

- CECD - Confédération Européenne du Commerce de Détail,
- GEDIS - Groupement Européen des Entreprises de Distribution Intégrée und
- FEWITA - Federation of Wholesale and International Trade Associations.

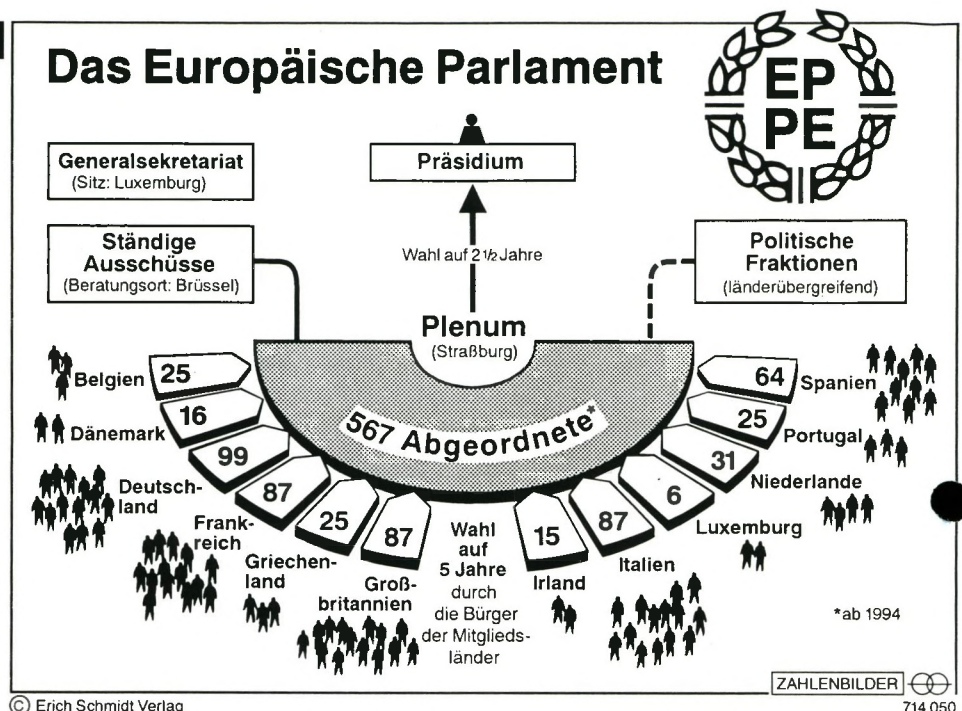
CECD und GEDIS haben im Anschluß an die Gründung von EUROCOMMERCE ihre Auflösung beschlossen, so daß für den Bereich des Einzelhandels in EUROCOMMERCE die früheren nationalen Mitgliedsverbände von CECD und GEDIS eine Mitgliedschaft erworben haben. Bei CECD handelt es sich um 17 nationale europäische Mitgliedsverbände mit vollem Stimmrecht und drei weitere Mitgliedsverbände, die Mitglied werden als „affiliated members“. Bei GEDIS handelt es sich um zehn nationale Mitgliedsverbände. FEWITA ist zunächst nicht durch seine einzelnen Mitgliedsverbände, sondern als europäischer Spitzenverband des Groß- und Außenhandels Mitglied geworden.

Die bewährte Zusammenarbeit der zurückliegenden zwei Jahre in einem gemeinsamen Büro kann nun auf der Grundlage einer gemeinsamen Satzung und auch eines gemeinsamen Budgets verstärkt und mit noch größerer Wirksamkeit gegenüber der EG-Kommission, dem Ministerrat, dem Europäischen Parlament und dem Wirtschafts- und Sozialausschuß der EG fortgesetzt und intensiviert werden. EUROCOMMERCE ist nun legitimiert als die gemeinsame Stimme des gesamten Handels in Europa.

## Mitwirkung von FEWITA in EUROCOMMERCE

FEWITA wird künftig durch Präsident Dr. Enzo Beltrami und FEWITA-Vizepräsident Dr. Michael Fuchs aktiv dafür Sorge tragen, daß die europäischen Interessen des Groß- und Außenhandels im Gesamtver-

## Das Europäische Parlament



© Erich Schmidt Verlag

714 050

band EUROCOMMERCE und durch EUROCOMMERCE aktiv vertreten und durchgesetzt werden. Bei unterschiedlichen Auffassungen zwischen EUROCOMMERCE und FEWITA, die in der Praxis nie ausgeschlossen werden können, ist FEWITA auch formalrechtlich berechtigt, selbst die Interessen des Groß- und Außenhandels zu vertreten.

## Tag des Europäischen Handels

Die wichtigste Veranstaltung des Jahres 1993 mit Wirkung nach außen wird der Tag des Europäischen Handels sein, der am 3. November 1993 in Brüssel stattfinden wird. Bis dahin steht nunmehr die Sacharbeit im Vordergrund, die wie bislang im wesentlichen in den Arbeitsgruppen zu bewältigen sein wird. Die Arbeitsgruppen sollen künftig aufgewertet werden und Kommissionen heißen. Sie werden vorgesehen zunächst für die Bereiche Soziale Angelegenheiten, Außenhandel, Steuern und Finanzen, Verbraucherpolitik, Umwelt und Verkehr sowie Nahrungsmittelhandel.

## EG-PARLAMENT

Die Beschlüsse des Europäischen Rates von Maastricht im Dezember '91 werden die Rolle des EG-Parlaments aufwerten. Aber auch dann ist die Gemeinschaft von einer demokratischen Gewaltenteilung immer noch weit entfernt. Denn dem Parlament ist das Initiativrecht für EG-Gesetze verwehrt – es liegt bei der Kommission.

Auch das Budgetrecht können die Abgeordneten in Straßburg nur beschränkt wahrnehmen. Bei den obligatorischen Ausgaben hat der Ministerrat das letzte Wort. Dazu zählen vor allem die Agrarausgaben. Lediglich bei den nichtobligatorischen Ausgaben hat das Parlament innerhalb bestimmter Grenzen die Entscheidungsbefugnis. Zu dieser Gruppe gehören vor allem die Ausgaben für den Regional- und Sozialfonds. Diese Ausgaben betrugen 1991 rund 37 Prozent der Haushaltsmittel.

Bislang hat das EG-Parlament im wesentlichen folgende Kompetenzen:

**Kontrollfunktion gegenüber der Kommission.** Das Parlament kann nach Artikel 144 EWG-Vertrag der Kommission mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen und der Mehrheit seiner Mitglieder das Mißtrauen aussprechen. Folge: Die Mitglieder müssen ihr Amt niederlegen.

**Funktion bei der Rechtsetzung:** Hier stehen dem Parlament mehrere Möglichkeiten zur Verfügung:

Ein Anhörungsrecht vor allem bei Rechtsakten im Bereich der Landwirtschaft und der Umwelt. Die letzte Entscheidung hat der Ministerrat.

Das Verfahren der Zusammenarbeit von Parlament und Ministerrat wird insbesondere bei den Entscheidungen zur Vollendung des Binnenmarktes praktiziert. Aber auch hier bleibt die letzte Entscheidungskompetenz beim Ministerrat.



Die Zustimmung des Europäischen Parlamentes ist erforderlich, wenn es um die Aufnahme neuer Mitglieder und die Assoziierung von Staaten geht.

Die Beschlüsse des Maastrichter Gipfels sehen unter anderem bei Vollendung des Binnenmarktes und bei Fragen der Freizügigkeit ein Mitentscheidungsverfahren zwischen Europäischem Parlament und Ministerrat vor.

Bei Meinungsverschiedenheiten über einen Rechtsakt zwischen Parlament und Ministerrat wird ein paritätisch besetzter Vermittlungsausschuß einberufen. Er hat die Aufgabe, Einigung über den Entwurf von Vorschriften und Richtlinien zu erzielen. Diese muß hernach von Parlament und Ministerrat bestätigt werden. Wird keine Einigung gefunden, kann das Europäische Parlament den Rechtsakt mit absoluter Mehrheit scheitern lassen.

### **BINNENMARKT FÜR ÖFFENTLICHE DIENST- LEISTUNGSaufTRÄGE KOMPLETT**

Ab Ende 1993 müssen öffentliche Aufträge im Dienstleistungssektor auch in den Bereichen Wasser- und Energieversorgung, Verkehr sowie Telekommunikation in der gesamten EG ausgeschrieben werden. Mit der jetzt getroffenen Entscheidung des Ministerrats sind die Vorschriften zur Liberalisierung des Vergabesystems öffentlicher Aufträge für Dienstleistungen komplett. EG-weit werden jährlich Aufträge für knapp 300 Milliarden DM vergeben.

Nach neuesten Berechnungen werden jährlich EG-weit 1.100 Milliarden DM oder 15 Prozent des Bruttosozialprodukts der EG für öffentliche Aufträge ausgegeben – ein Viertel davon für Dienstleistungen. Auf die Versorgungsunternehmen entfallen dabei rund 90 Milliarden DM; etwa die gleiche Summe geben lokale und regionale Verwaltungen für Dienstleistungen aus; die nationalen Behörden sind mit 110 Milliarden DM beteiligt.

Der größte Teil dieser knapp 300 Milliarden DM ist bislang dem grenzüberschreitenden Wettbewerb innerhalb der EG entzogen, weil bei der Vergabe in den meisten Fällen die Nationalität des Anbieters ein entscheidendes Kriterium ist. Nach Angaben der Kommission erleidet die Gemein-

schaft dadurch Produktivitätsverluste in Milliardenhöhe. Diese sollen spätestens Ende 1993 auf ein Minimum reduziert sein.

### **GEGENGESCHÄFTE: KEIN ALLHEILMITTEL FÜR OSTEXPORTE**

Die wegen mangelnder Finanzierungs- und Versicherungsmöglichkeiten infolge chronischen Devisenmangels der Länder Osteuropas darniederliegenden Ostexporte speziell mit den Ländern der GUS können durch Gegengeschäfte nicht nennenswert ausgeglichen werden. In der Reform- und Übergangsphase, in der sich die Länder Osteuropas im unterschiedlichen Stadium befinden, werden Gegengeschäfte zum Teil auch massiv im administrativen Bereich behindert. So hat z.B. die RSFR das Führen von Clearing-Konten im Westen verboten und damit die von westlichen Partnern geforderten Vorwegkäufe zur Generierung von Devisen weitgehend unmöglich gemacht. Die sprunghaften Veränderungen in den außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen vom Gegengeschäftsverbot, Ein- und Ausfuhrzöllen, Transithandelsgenehmigungen auch innerhalb der GUS, Exportsteuern und Exportlizenzen behindern Gegengeschäfte ebenso wie die unkalkulierbare Rubelkursentwicklung.

Viele Gegengeschäfte scheitern aber auch an dem nunmehr geforderten marktwirtschaftlichen Verständnis osteuropäischer Lieferanten: Falsche Vorstellungen über die Verfügungsberechtigung der zu liefernden Ware, Illusionen über die unter marktwirtschaftlichen Gegebenheiten zu erzielenden Preise, oft nicht vorhandene Spezifikationen, Qualitätsbelege sowie Muster und fehlendes Bewußtsein für Lieferzuverlässigkeit machen viele Gegengeschäfte unmöglich.

Sollte dies alles überwunden sein, ist heute in den Ländern der GUS der Transport der Ware zur Grenze einschließlich Grenzabfertigung ein weiteres Risiko bei der Realisierung der Geschäfte. Zeitliche Aspekte des Transportes sowie die Sicherheit der Ware, auch bei der Grenzabfertigung, lassen sich nur noch in der grenznahen Region überblicken und durch einheimische Vertrauenspersonen sicherstellen.

So werden zwar gegenwärtig wahre Fluten von Gegengeschäftsanfragen an die dafür spezialisierten Außenhandelsunter-

## **WELTHANDEL**

nehmen gerichtet, doch nur ein Bruchteil läßt sich realisieren. Die sorgfältig vorbereitete Zusammenarbeit mit in der Region und in Gegengeschäften erfahrenen Außenhandelshäusern ist notwendige Voraussetzung für Gegengeschäfte, damit diese nicht zu einem riskanten wirtschaftlichen Abenteuer werden.

### **VERBOT VON BOYKOTT- ERKLÄRUNGEN: DEUTSCHE EXPORTEURE BEFÜRCHTEN WETTBEWERBS- EINBUSSEN**

Kritik an der Bundesregierung üben der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) und der Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx), die Verordnung über das Verbot von Boykott-Erklärungen ohne jegliche internationalen Abstimmungen verabschiedet zu haben. Die Verbände hätten sich in der Vergangenheit stets gegen Boykott-Maßnahmen ausgesprochen. Jedoch werde der deutsche Alleingang unweigerlich zu schweren Wettbewerbsnachteilen für die deutsche Exportwirtschaft führen.

Hier seien besonders die mittelständischen Exporteure, die sich auf den Handel mit Ländern des Nahen Ostens spezialisiert haben, betroffen. Die Verordnung bedeute für viele von ihnen wahrscheinlich das Aus. Nach Einschätzung der Verbände seien Retorsionen der betreffenden Länder zu erwarten. Die bisherige Praxis, die Israel-Boykott-Klauseln in die Akkreditive für Exportgeschäfte aufzunehmen, würde durch die Verbotserklärung der Bundesregierung keinesfalls aus der Welt geschaffen werden. Davon würden ausländische Wettbewerber profitieren.

Da mit dem Verordnungserlaß das „Kind in den Brunnen gefallen sei“ forderten der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels und der Bundesverband des Deutschen Exporthandels die Bundesregierung auf, in bilateralen Gesprächen mit den betroffenen Ländern deren Verständnis zu erwirken. Zudem müßte eine praxisgerechte Fortsetzung der Wirtschaftsbeziehungen nach Wirksamwerden der Verordnung ab 29. 11. 1992 vereinbart werden. Nur so könnten Wettbewerbsnachteile und Existenzgefährdungen der betroffenen Exporteure gelindert werden, so die Verbände abschließend.



# UNITI BUNDESVERBAND MITTELSTÄNDISCHER MINERALÖLUNTERNEHMEN e.V.

Der UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e.V. wurde am 1. Juli 1947 unter dem Namen UNITI Vereinigung Deutscher Kraftstoffgroßhändler in Bremen wiedergegründet. Sein Vorgänger war seit 1927 die UNITI Vereinigung Deutscher unabhängiger Betriebsstoff- und Mineralölimporteure e.V., die während der NS-Zeit im Zuge der Überführung der Organisationen der gewerblichen Wirtschaft in die Fachgruppen des Reichswirtschaftsministeriums aufgelöst werden mußte.

Ursprünglich nur mit der Bearbeitung von Kraftstoffangelegenheiten befaßt, dehnte die UNITI ihre Tätigkeit in den 50er Jahren auf Heizöl aus, dessen Bedeutung als Wärmeenergieträger damals immer mehr zuzunehmen begann. Anfang der 70er Jahre wurde eine gewisse Mitgliederbetreuung auch auf dem Gebiet der Schmierstoffe und in Fragen der Mineralölanwendungstechnik notwendig. Ab 1977 kam es zu einer Intensivierung dieser Aktivitäten, als im Zuge der Auflösung des für den Schmierstoffsektor an sich zuständigen Fachverbandes zahlreiche marktstarke mittelständische Schmierstoffanbieter zur UNITI stießen. Deren Erscheinungsbild ist seit dieser Zeit durch eine umfassende, alle Mineralölprodukte einschließende Tätigkeit gekennzeichnet, die – dem Satzungsauftrag entsprechend – „Förderung und Schutz der gemeinsamen Belange beruflicher, wirtschaftlicher und fachlicher Art der Mitglieder“ zum Inhalt hat.

Im mittelständischen Bereich ist die UNITI heute die einzige, sowohl für Kraft- und Schmierstoffe als auch für Heizöle zuständige berufsständische Vertretung. Ihr gehören derzeit rund 250 Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftsschwerpunkten an, die ihre Produkte sowohl im Rahmen eines umfangreichen Verbraucher- und Wiederverkäufergeschäfts als auch an ca. 3.500 Straßen- und 43 Bundesautobahntankstellen vertreiben, und zwar unter überregionalen Mar-

ken – AVIA, BP und DEA seien hier genannt – sowie zahlreichen regionalen Eigenmarken wie z.B. Deltin, Eller-Montan, Fulmin, Honsel, PAM, Q 1, Westfalen oder WEVAG. Zur UNITI gehört auch der bedeutendste Teil der mittelständischen Schmierstoffhersteller und -händler der Bundesrepublik – eine Firmengruppe, die mit ihrer breiten und differenzierten Produktpalette einen unentbehrlichen Partner der Industrie darstellt. Verbunden sind alle diese Unternehmen durch das gemeinsame Band ihres unabhängigen Auftretens im Markt und durch ihren mittelständischen Charakter.

## Organisation

Die Mitglieder der UNITI, die in ihrer Gesamtheit (Mitgliederversammlung) das oberste Organ des Verbandes bilden, sind in zwölf vereinsrechtlich unselbständigen Bezirksgruppen zusammengefaßt. An ihrer Spitze steht in der Regel ein gewählter Obmann, dessen Aufgabe es ist, Vorstand und Geschäftsführung über die Verhältnisse seines Bezirks sowie über die Belange der dortigen Mitglieder unterrichtet zu halten. Die Obleute bilden den Beirat, der dem Vorstand beratend zur Seite steht. Dieser setzt sich aus dem Vorsitzenden und bis zu sechs (derzeit fünf) weiteren Mitgliedern zusammen. Die laufenden Geschäfte des Verbandes, dessen Sitz seit der Wiederbegründung Hamburg ist, und die Verwaltung des Verbandsvermögens nimmt satzungsgemäß der Hauptgeschäftsführer wahr.

Um die Effektivität ihrer Arbeit am Ort der politischen Willensbildung und der Gesetzgebung zu gewährleisten, hat die UNITI schon 1970 eine „Außenstelle Bonn“ als ständige Vertretung in der Bundeshauptstadt eingerichtet. Sie ist gleichzeitig Sitz der Interessengemeinschaft mittelständischer Mineralölverbände, die sich als Instrument zur Bündelung und Koordinierung der Aktivitäten der Mineralölhandelsverbände im politischen

Raum bestens bewährt hat. – Die UNITI gehört darüber hinaus einer Vielzahl von Ausschüssen und Fachgremien an. Auf europäischer Ebene vertritt sie die Interessen der mittelständischen Kraftstoff-, Heizöl- und Schmierstoffunternehmen über die Union Pétrolière Européenne Indépendante (UPEI) bzw. die Union Européenne des Indépendants en Lubrifiants (UEIL), beide Paris.

Eine spezielle Betreuung der Verbandsmitglieder in Fragen der Mineralölanwendungstechnik erfolgt durch einen besonderen Technischen Dienst, der im Jahre 1972 als Beratungsgesellschaft für Mineralöl-Anwendungstechnik mbH gegründet wurde und rechtlich selbständig geführt wird. Alleiniger Gesellschafter dieser Institution ist der Verband.

## Neue Verbindungen

Die durch mannigfache geschichtliche und traditionelle Bande mit Ostdeutschland verbundene UNITI nahm schon kurz nach Öffnung der innerdeutschen Grenze Kontakt zu jenen Firmen auf, die in der DDR in irgendeiner Form „überlebt“ hatten und ihre Zukunft nun wieder selbst gestalten wollten, um ihnen mit Rat und Tat bei dem schwierigen Aufbauwerk zur Seite zu stehen. Darüber hinaus war der Verband von Anfang an bemüht, seinen Mitgliedern aus den alten Bundesländern, die ihr Tätigkeitsfeld im Rahmen von Joint Ventures oder im Wege der Gründung von Tochtergesellschaften auf Ostdeutschland ausdehnen wollten, den dafür erforderlichen politischen Rückhalt zu verschaffen. Nach dem Beitritt der DDR zur Bundesrepublik Deutschland erweiterte der Verband seine bisherige Berliner Bezirksgruppe um das Land Brandenburg, während in Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen Neugründungen erfolgten. Inzwischen gehören diesen fünf Bezirksgruppen bereits 20 ostdeutsche Mitgliedsfirmen an.



## Aufgaben

In ihrem Ende 1991 vorgelegten Energieprogramm für Gesamtdeutschland lobt die Bundesregierung einmal mehr die bestehende Wettbewerbsstruktur, die „bisher für eine im Vergleich zu anderen europäischen Ländern preisgünstigere Versorgung des deutschen Verbrauchers gesorgt“ hat. Sie „hält daher an dem Ziel einer ausgewogenen und leistungsfähigen Struktur des deutschen Mineralölmarktes mit einer Vielzahl von Anbietern fest“. Mit dieser Konzeption, die vom Mineralölmittelstand voll mitgetragen wird, ist die sicher ungewollte, in den letzten Jahren aber immer stärker gewordene indirekte Beeinträchtigung des Wettbewerbs durch Maßnahmen der Politik allerdings schwerlich zu vereinbaren. Die UNITI steht auf dem Standpunkt, daß der Mineralölmittelstand einen fairen und leistungsgerechten Wettbewerb beanspruchen kann, für den der Staat zu sorgen hat. Dazu gehört, daß Parlament und Regierung bei allen die Mineralölwirtschaft tangierenden Entscheidungen immer auch auf die wettbewerblichen Auswirkungen zu achten haben und bemüht sein müssen, negative Folgen weitestge-

hend zu neutralisieren. Es darf einfach nicht dazu kommen, daß die allein schon aus ihrer Größe heraus über Strukturvorteile verfügenden Mineralölkonzerne auch noch durch z.B. umweltpolitische Vorhaben indirekt „bevorzugt“ werden, weil deren Verwirklichung oder Nichtverwirklichung letztlich eine Frage der Kapitalkraft ist.

Die UNITI sieht es demgemäß als ihre Hauptaufgabe an, sich für die Wettbewerbsneutralität aller Maßnahmen auf den für die Mineralölwirtschaft relevanten Politikfeldern einzusetzen, weil nur unter dieser Voraussetzung die bestehende Angebots- bzw. Wettbewerbsstruktur auf Dauer gesichert werden kann. Zu den weiteren Aufgaben des Verbandes gehören, wie in anderen Organisationen auch, die eher traditionellen Bereiche Beratung und Information der Mitglieder in allen einschlägigen Angelegenheiten, Vertretung ihrer speziellen Interessen gegenüber Politik und Verwaltung, Aufklärung der Öffentlichkeit über Funktion und Bedeutung der mittelständischen Mineralölunternehmen usw. Ein umfangreicher Rundschreibendienst sowie die von der UNITI herausgegebene, inzwischen im

41. Jahrgang erscheinende Monatszeitschrift „mineralöl-mineralölrundschau“ spielen dabei eine wichtige Rolle.

Die Tätigkeit der Geschäftsführung wird in einigen Bereichen von Ausschüssen unterstützt, in denen jeweils interessierte Mitgliedsfirmen mitarbeiten. Zu nennen ist hier insbesondere der Schmierstoffausschuß, der die gesamte Sacharbeit des Verbandes in diesem Bereich steuert. Von Bedeutung sind ferner der Betriebswirtschaftliche Ausschuß, der die betriebswirtschaftlichen Arbeiten des Verbandes plant und vorbereitet, der Technische Ausschuß, dem insbesondere die Bearbeitung technischer Fragen und Probleme des Mineralölvertriebs mit kaufmännischem Hintergrund obliegt, und schließlich der erst Ende 1991 gegründete Additiv-Arbeitskreis. Wichtige Aspekte der Arbeit dieser Ausschüsse fließen in die Referate auf den jährlichen Wintertagungen der UNITI ein, die sich zu einer geschätzten Plattform zwangloser Begegnung und eines intensiven Meinungsaustauschs zwischen Vertretern der Mineralölindustrie und des Mineralölhandels entwickelt haben.

## DER LGA WAR DABEI

2. März  
Erfagruppe Augsburg unter der Leitung von *Präsident Hartmann*

4. März  
Empfang im Wirtschaftsministerium zum 65. Geburtstag von Ministerialdirektor Jepsen

IHK-Schlichtung, *Frau Deutsch*

Sitzung der Koordinierungskommission des BGA in Saarbrücken

5. März  
Sitzung des Sozialpolitischen Ausschusses des BGA in Saarbrücken; *Th. Scheuerle, W. Frankenberger*

Berufskundliche Ausstellung im BIZ München, *Frau Deutsch*

8. März  
Sitzung der Großen Tarifkommission des LGA, vormittags unter der Leitung von

*Herrn Thomas Scheuerle* und Tarifverhandlungen mit der HBV, nachmittags

Besprechung in der Berufsschule für Großhandel und Verwaltung in München

Verkehrskonferenz Schwaben, IHK Augsburg, *Herr Mackholt*

10. März  
Süddeutscher Arbeitskreis „Technische Chemikalien“, München, *Herr Mackholt*

12. März  
Verabschiedung des bisherigen Direktors des Arbeitsgerichts Nürnberg Herrn Heider und Amtseinführung des neuen Direktors Herrn Böck: *Herr Bethcke*

15. März  
Treffen mit Herrn Dr. Mehrrens, BGA-Verkehrsausschuß, zum Thema Verwaltungsräte der Deutschen Eisenbahnen, *Herr Mackholt*

16. März  
Tarifverhandlungen mit der DAG, Kleine Tarifkommission unter der Leitung von *Herrn Thomas Scheuerle*

18. März  
Berufsschulbeiratssitzung in München, *Frau Deutsch*

22. März  
Gespräch mit Herrn Rogge, IHK München, wegen Alpentransit und GVZ, *Herr Mackholt*

23. März  
Sitzung der süddeutschen Landesverbände in Frankfurt: die Herren *Dr. Wolfrum, Scheuerle, Sattel*

Sitzung des Messeausschusses im Bayer. Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, *Herr Bethcke*

24. März  
Geschäftsführerbesprechung der KGG: *Herr Sattel*

Sitzung Fachzweig Feuerwehrbedarf, Nürnberg, *Herr Mackholt*

27. März  
Mitgliederversammlung des Landesverbandes des Sächsischen Groß- u. Außenhandels in Dresden: die Herren *Galinsky* und *Fey*



## DER LGA WAR DABEI

29. März

Sitzung des BGA-Präsidiums in Bonn: die Herren *Dr. Wolfrum*, *Scheuerle* und *Sattel*

30. März

Sitzung des Garantie-Ausschusses der Kapitalbeteiligungsgesellschaft: *Herr Sattel*Erfa-Gruppe, Ausbilder, München, *Frau Deutsch*

1. April

Bayerischer Unternehmertag

2. April

Tarifverhandlungen mit der HBV Kleine Tarifkommission unter der Leitung von *Herrn Scheuerle*

8. April

Sitzung des LGA-Präsidiums unter der Leitung von *Herrn Hartmann* und an-schließend Geburtstagsessen zum 65. von *Herrn Dr. Wolfrum* gemeinsam mit dem IHK-Präsidium

14. April

Vorstandssitzung Bildungszentrum, vormittags  
nachmittags Besprechung mit Ministerialrat Sachsenröder, Kultusministerium, *Herr Müller-Lotter*, *Herr Sattel*, *Frau Deutsch*

15. April

Sitzung des Bürgschaftsausschusses der KGG

Tarifverhandlungen über Lohn und Gehalt mit der DAG: *Thomas Scheuerle*, *W. Sattel*, *W. Frankenger*

20. April

Gesellschafterversammlung des Bildungszentrums Sachsen: die Herren *Müller-Lotter* und *Sattel*

21. April

Tarifverhandlungen über Lohn und Gehalt mit der HBV: *Thomas Scheuerle*, *W. Sattel*, *W. Frankenger*

21./22. April

Sitzung des BGA-Berufsbildungsausschusses, *Frau Deutsch*

22. April

Gemeinsame Sitzung der Außenhandels-Ausschüsse von LGA und BGA in München unter der Leitung von *Herrn Scheuerle*

23. April

Diskussion der Außenhandels-Ausschüsse mit Herrn Staatsminister Goppel

26. April

Handelsgespräch bei Herrn Staatsminister Lang: *Präsident Hartmann*, *Herr Sattel*Arbeitskreis Wirtschaftsverkehr, IHK München, *Herr Mackholt*

28. April

Sitzung des BGA-Verkehrsausschusses in Frankfurt: die Herren *Dr. Wolfrum* und *Mackholt*

30. April

Jubiläumsveranstaltung der IHK München

## UNTERNEHMENSFÜHRUNG

## HANDELSSTREZIFISCHER VERSICHERUNGSSERVICE DURCH DIE VGA-BONN GMBH

Als Selbsthilfeeinrichtung des deutschen Groß- und Außenhandels - vor über 40 Jahren gegründet - hat die VGA-Bonn GmbH die Aufgabe, moderne, auf die speziellen Versicherungsbedürfnisse der Unternehmen des Groß- und Außenhandels zugeschnittene, serviceunternehmerische Dienstleistungen zu erbringen. Die VGA-Bonn GmbH füllt damit seit Jahrzehnten eine echte Marktlücke aus. Die VGA-Bonn GmbH bietet allen Verbänden des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA) und deren Mitgliedern ihre Dienstleistung kostenlos an. Sie verwirklicht damit die im Zuge des Strukturwandels und des Kostendrucks allgemein anerkannte und für erforderlich gehaltene Arbeitsteilung im partnerschaftlichen Zusammenwirken mit den einzelnen Großhandelsverbänden.

Die mittelständischen Unternehmen unserer Wirtschaftsstufe unterhalten in der Regel keine Spezialabteilung für Versicherungsfragen und beschäftigen keine entsprechenden Fachleute. Der Bereich des Versicherungswesens wird grundsätzlich

vom Großhandelskaufmann selbst oder seinen Führungskräften wahrgenommen. Die Tätigkeit der VGA-Bonn GmbH gibt dem Großhandelskaufmann die Chance, durch optimalen Versicherungsschutz seine Position im Wettbewerb zu festigen.

Die grundsätzlich bundesweite Konzentration der Versicherungen unserer Wirtschaftsstufe bei einem Versicherer auf dem Gebiet der HUK- und Sachversicherungen bietet darüber hinaus den Vorteil, daß die überwiegend Mittel- und Kleinbetriebe des Groß- und Außenhandels aufgrund des bestehenden Gesamtvolumens bei Einschaltung der VGA-Bonn GmbH auch im Kreise der Großbetriebe nicht untergehen.

Nutzbringend ist das Netz verdichteter Informationen, Kontakte und enger permanenter Kommunikationsbemühungen. Es sorgt für fortlaufende Aktualisierung der versicherungsrelevanten Kenntnisse der Großhandelsverbände sowie der Kundenfirmen und wirkt damit der Gefahr und dem Risiko immer wieder aufkommender Informationslücken entgegen.

Die Weitergabe des Know-how-Vorsprungs der VGA-Bonn GmbH durch Kontakte zu vielen Bereichen der deutschen Wirtschaft, Behörden und Verbänden erleichtert den Unternehmen des Groß- und Außenhandels die Gespräche über Prämien und Versicherungsbedingungen, was sich im Detail für die Mitglieder in Mark und Pfennig positiv auswirkt.

Kooperationspartner seit 1951 ist der HDI Haftpflichtverband der Deutschen Industrie Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, der ebenfalls als Selbsthilfeeinrichtung der deutschen Wirtschaft gegründet wurde. Die Tätigkeit des HDI dient ausschließlich dem Interesse und dem Vorteil seiner Mitglieder, was in der traditionellen Beitragsrückerstattung zum Ausdruck kommt. Der mögliche Nachteil des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, die Nachschußpflicht, ist satzungsgemäß aufgehoben.

Der Haftpflichtverband nimmt im Bereich der Schaden- und Unfallversicherer eine führende Position ein. Aufgrund seines



Vertriebssystems (kein Provisionsaußendienst, sondern festangestellte Firmenbetreuer in Niederlassungen und Geschäftsstellen) ist der Kostensatz niedriger als der Kostenfaktor anderer Versicherungsgesellschaften. Dieser Kostenvorsprung versetzt den HDI in die Lage, preiswerten Versicherungsschutz zu gewähren, wobei außer niedrigen Versicherungsbeiträgen grundsätzlich noch Beitragsrückvergütungen ausgeschüttet werden.

Zum Inhalt der Unternehmensphiloso-

phie des Haftpflichtverbandes gehört neben der Verpflichtung, hochwertige Versicherungen zu kostengünstigen Beiträgen und Gewinnerstattung zu bieten, auch der HDI-Schadenverhütungsservice nach dem Motto „Sichern geht vor Versichern“.

Der Handel nutzt die Möglichkeit der Kosteneindämmung. Da die Versicherung zunehmend ein Problem des Preises und der Produkte wird, gilt es, für die einzelnen Unternehmen des Groß- und Außenhandels, das Versicherungspaket zeitgemäß zu pla-

zieren. Neben den Firmenversicherungen wird dem Großhandelskaufmann und seinen Mitarbeitern auch die Chance geboten, preisgünstigen privaten Versicherungsschutz einzukaufen.

Bitte prüfen Sie, ob Ihre jetzigen Versicherungen einem Vergleich mit den angebotenen Konditionen des Haftpflichtverbandes standhalten. In über 40 deutschen Städten bietet die VGA-Bonn zusammen mit ihrem langjährigen Partner HDI Kompetenz vor Ort.

## PERSONALIEN

### WIR GRATULIEREN

Herrn **Peter Schimmer**, Firma Ludwig Schimmer GmbH & Co., Wolle-Textil-Spiel- u. Schreibwarengroßhandel in Würzburg. Herr Schimmer wurde mit Wirkung vom 1.4.93 für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen. Wir gratulieren herzlich.

Unsere Glückwünsche gelten auch Herrn **Reinhart Schmid-Burgk**, Inhaber unserer Mitgliedsfirma Dr. Oscar Menzel Nachf., Großhandel mit Gummi, Kunststoffen und technischem Bedarf. Herr Schmid-Burgk wurde auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht München I ernannt.

Gratulieren können wir auch Herrn **Karl-Friedrich Müller-Lotter**, Vorstandsmitglied und bildungspolitischer Sprecher unseres Landesverbandes, Geschäftsführer der Firma G. F. Lotter GmbH in Nürnberg, Großhandel Werkzeuge, Maschinen und Zubehör. Auch Herr Müller-Lotter wurde auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Nürnberg-Fürth ernannt.

Ebenfalls zum Handelsrichter am Landgericht Nürnberg-Fürth wurde Herr **Horst Heilmann**, Vorstandsmitglied im LGA und Vorstandsmitglied der Firma INTERCONTOR AG für den Handel mit internationalen Spielwaren ernannt.

Wir gratulieren herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Herrn **Gerhard Schumann**, Dipl.-Kfm., Firma Alfred Schumann, Kfz-Teile-Großhandel in Würzburg. Herr Schumann ist mit

Wirkung vom 1.4.1993 an für eine neue Amtsperiode von 4 Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen worden.

Herzlichen Glückwunsch.

### FRAU BUETTNER-FRANK, VORSTANDSMITGLIED IM BDEx

In den Vorstand des BDEx wurde Frau **Buettner-Frank** aus unserer Mitgliedsfirma Buettner-Frank GmbH in Erlangen auf Vorschlag unseres Landesverbandes gewählt. Wir dürfen an dieser Stelle Frau Buettner-Frank eine erfolgreiche Mitarbeit in diesem Gremium wünschen und ihr zur Wahl sehr herzlich gratulieren.

### VERDIENSTKREUZ FÜR PAUL SCHUMACHER

Große Verdienste um die Rechtspflege hat sich Herr **Paul Schumacher**, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Wilhelm Graën GmbH, Chemikalien-Großhandel in München, seit über 17 Jahren als Handelsrichter am Landgericht München I erworben. Für diese Verdienste hat ihm nun Bundespräsident Richard von Weizsäcker durch Frau Justizministerin Dr. Mathilde Berghofer-Weichner das Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland verliehen.

Wir möchten an dieser Stelle Herrn Schumacher die herzlichsten Glückwünsche zu dieser hohen Auszeichnung aussprechen. ▼





## PERSONALIEN

ARBEITSJUBILÄEN 1992  
IN DER UEG

Anläßlich der Jahresabschlußfeier 1992 konnten wieder einige Mitarbeiter für langjährige Betriebszugehörigkeit von dem Inhaber und Geschäftsführer, Herrn **Rüdiger Westphal**, beglückwünscht und geehrt werden. Neben einem Firmenpräsent wurde auch die Ehrenurkunde der Industrie- und Handelskammer den Arbeitsjubilaren überreicht.

**Paul Kluger** feierte sein 45jähriges Arbeitsjubiläum im Betrieb Bamberg. Seit 35 Jahren ist **Manfred Lindner** im Hause UEG-Würzburg als Einkäufer für Elektro-Hausgeräte tätig. **Rosemarie Günther**, für die Vertriebssteuerung in der UEG-Suhl zuständig, ist ebenfalls seit 35 Jahren dort tätig. Auf 30jährige Betriebszugehörigkeit kann **Franz Försch** im Hause UEG-Würzburg, wo er die verantwortungsvolle Position des Kassiers begleitet, zurückblicken. **Hans Schankin** arbeitet seit 30 Jahren im Vertriebsbereich Suhl, wo er jetzt für die Verkaufsförderung zuständig ist.

Silbernes Betriebsjubiläum feierten **Hans Zeiss** und **Adam Nüßlein** im Betrieb Bamberg. **Hans Zeiss** arbeitet seit 25 Jahren im Bereich Unterhaltungselektronik Ein- und Verkauf. **Adam Nüßlein** liefert



Anläßlich der UEG Jahresabschlußversammlung 1992 auf Schloß Mainberg bei Schweinfurt konnten wieder einige Mitarbeiter zum runden Geburtstag beglückwünscht und für langjährige Betriebszugehörigkeit von dem Inhaber und Geschäftsführer, Herrn Rüdiger Westphal, geehrt werden.

pünktlich als LKW-Fahrer die bestellten Waren an unsere Kunden aus. Im Betrieb Suhl konnte Frau **Karin Eckhardt** ihr 25jähriges Arbeitsjubiläum feiern. Für den Ein- und Verkauf von Wohnraumleuchten ist **Martina Marr** zuständig und seit 20 Jahren bei uns angestellt. In der EDV ist

**Gerhard Riedl** seit 20 Jahren als Leiter dieser Abteilung im Hause der UEG-Würzburg beschäftigt.

Auf 10 Jahre Betriebszugehörigkeit können **Reinhard Wycisk** und **Claus Römer** im Betrieb Würzburg, sowie **Carola Bussian** im Betrieb Suhl, zurückblicken.

## BUCHBESPRECHUNGEN

EINKOMMENSTEUER-ERKLÄRUNG  
1992

Von Dr. jur. Helmut Stuber, Oberfinanzpräsident und Adolf Oppolzer, Regierungskonsultant.

52. Auflage 1993, 312 Seiten, DM 36,-  
ISBN 3-08-317192-7, Stollfuß Verlag Bonn

In der Anleitung zur Einkommensteuer-Erklärung 1992 finden der Steuerzahler und der steuerliche Berater für jede Zeile der Steuererklärung die richtige Erläuterung.

Der Leitfaden enthält die amtlichen Vordrucke, die gültige Einkommensteuertabelle sowie Erläuterungen zu Grundsatzfragen und Hinweise auf Steuerersparnismöglichkeiten.

Alle Neuregelungen (Steuerbegünstigung für eigengenutzte Wohnungen, Fahrten zur Arbeitsstätte, Reise- und Umzugskosten, Bewirtungsspesen, Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen) werden umfassend dargestellt.

DAS NEUE UMSATZSTEUERRECHT  
GESAMTDARSTELLUNG

Von Jörg Krausel, Ministerialrat beim Bevollmächtigten des Landes Hessen beim Bund

Lexikonformat, 558 Seiten, kartoniert,  
DM 49,80, ISBN 3-08-313601-3,  
Stollfuß Verlag 1993.

Seit 1. Januar 1993 gilt im Rahmen des EG-Binnenmarktes ein besonderes Kontrollverfahren für innergemeinschaftliche

- umsatzsteuerbefreite Lieferungen und
- umsatzsteuerpflichtige Erwerbe.

Die Grenzkontrollen entfallen.

Diesen geänderten rechtlichen Anforderungen muß die betriebliche Organisation der betroffenen Unternehmen angepaßt werden.

Der Leitfaden hilft, teure Fehler zu vermeiden und Risiken zu minimieren. Er informiert über alle Anforderungen des neuen Umsatzsteuerrechts, z. B. über

- zusammenfassende Meldungen,
- Haftungsfragen,
- Vergabe von Identifikationsnummern,
- Aufzeichnungspflichten,
- Nachweispflichten,
- Meldepflichten,
- Erklärungspflichten,
- das Kontrollsystem der Finanzverwaltung.

Fallbeispiele sowie erläuterte Vordrucke und Formulare dienen als Orientierungshilfen.

LERNZIEL-CONTROLLER BAND 1:  
GRUNDLAGEN DER BUCHFÜHRUNG

105 Seiten, zweifarbig, Format 17 × 24 cm, 8seitiger Lösungsteil heraustrennbar, broschiert mit leinengeprägter Kunststoffkaschierung

Europa-Nr. 9571X, DM 13,50



Durch seine abwechslungsreiche Fragestellung hilft der „Lernziel-Controller Band 1“, die angestrebten Lernziele im Bereich „Buchführung“ sinnvoll zu überprüfen. Er stellt damit eine wertvolle Ergänzung zu jedem Lehrbuch dar.

Inhaltlich werden folgende Lernzielbereiche abgedeckt: Aufgaben und gesetzliche Grundlagen der Buchführung, Inventur und Inventar, Bilanz, Bestands- und Erfolgskonten, Privatkonto, Warenkonten, Umsatzsteuer, Abschreibungen und Belegbuchungen.

Der perforierte Lösungsteil ist aus methodischen Gründen heraustrennbar.

Der Lernziel-Controller Band 1 ist für alle geeignet, die sich die Grundlagen der Buchführung aneignen müssen: Vollzeit- und Teilzeitschüler, Volkshochschulbesucher und Autodidakten. Er eignet sich aber auch für die betriebliche und überbetriebliche Ausbildung.

### **LERNZIEL-CONTROLLER BAND 2: FACHKENNTNISSE RECHNUNGS- WESEN GROSSHANDEL**

271 Seiten, zweifarbig, Format 17 x 24 cm, 20seitiger Lösungsteil heraustrennbar, broschiert mit leinengeprägter Kunststoffkaschierung

Europa-Nr. 95817, DM 28,-

Der „Lernziel-Controller Band 2: Fachkenntnisse Rechnungswesen Großhandel“ setzt sich zum Ziel, dem Schüler eine sinnvolle Hilfestellung für den Rechnungswesen-Unterricht und gleichzeitig für die Abschlußprüfung zu geben. Dabei orientiert sich dieser Band an dem Original-Großhandelskontenrahmen, der auch von der Aka verwendet wird.

Der „Lernziel-Controller Band 2“ deckt folgende Lernzielbereiche ab: Organisation der Buchhaltung, Kontenrahmen; Buchungen im Warenverkehr; Sachliche Abgrenzung; Aufwendungen der Kontenklasse 4; Kosten- und Leistungsrechnung, insbesondere Kalkulation; Statistik; Rechnen und Buchen im Lohn- und Gehaltsbereich; Rechnen und Buchen im Wechselverkehr; Kauf, Abschreibung und Verkauf von Anlagegütern; Abschreibungen auf Forderungen; Zeitliche Abgrenzung; Auswertung des Jahresabschlusses; Kennziffernrechnung; 40 Belegbuchungen.

### **GÜTERTRANSPORT IM LAND-, SEE- UND LUFTVERKEHR**

Pünktlich zu Jahresbeginn ist **Gütertransport im Land-, See- und Luftverkehr 1993** erschienen, das im wesentlichen auf 494 Seiten die Marktdaten und Fakten für den Außenhandel, die Spedition, sowie die Frachtschiffahrts-Konferenzen enthält.

Die Themen reichen von A wie Abmessungen und Lastgrenzen im Containerverkehr bis hin zu Zollflughäfen und Zollpapieren für Ex- und Import.

**Gütertransport im Land-, See- und Luftverkehr** ist zum Preis von DM 64,- incl. MwSt zzgl. Versandkosten zu beziehen beim Fachverlag für Außenhandelsliteratur, K. O. Storck Verlag, Stahltwiete 7, W-2000 Hamburg 50, Tel.: 0 40/85 32 92-31, Fax: 0 40/8 50 77 58.

### **DER VERKAUFSLEITER ALS VERTRIEBSCONTROLLER**

Anleitungen - Checklisten - Formulare - Fallbeispiele

von Dr. Jens Graumann.

Verkaufsleiter-Report.

254 Seiten, Großformat 21 x 30 cm,

DM 180,- (+ MwSt.).

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

20% aller Produkte sind Verlustbringer!

30% aller Kunden liefern keinen Deckungsbeitrag!

40% der Verkaufsbezirkspotentiale werden nicht ausgeschöpft!

Auf diese Durchschnittszahlen kommt eine aktuelle Untersuchung zur Vertriebsrentabilität. Zahlen, die unterstreichen, wie notwendig ein effektives Vertriebscontrolling ist. Wie Sie, Schritt für Schritt, Schwachstellen in Ihrem Vertrieb aufdecken und Gegenmaßnahmen einleiten, zeigt Controlling-Experte Dr. Jens Graumann in seinem neuen Arbeitshandbuch.

Dr. Graumann macht Sie mit den Grundlagen des Vertriebscontrolling bekannt und vermittelt Ihnen das notwendige Wissen, wie Sie Ihr eigenes Vertriebscontrolling einsetzen, um Ihre Vertriebsziele sicherer zu erreichen.

Dr. Graumann verdeutlicht seine Ratschläge anhand zahlreicher Abbildungen und Tabellen. Über 50 Formulare und

Checklisten erleichtern Ihnen das Umsetzen in die Praxis.

Die Neuerscheinung enthält außerdem eine Vielzahl von Fallbeispielen, die zeigen, daß auch Verkaufsleiter in kleinen und mittleren Firmen mit einem erfolgreichen Vertriebscontrolling die Effizienz ihres Vertriebs steigern können.

NM Verlag Norbert Müller AG & Co. KG  
Engschalkinger Str. 152, 8000 München 81  
Tel. (0 89) 9 98 90 00, Fax (0 89) 99 89 00 11

### **BAYERISCHES JAHRBUCH 1993**

Das große Auskunfts- und Adressenwerk  
72. Jahrgang, ca. 520 Seiten, DM 148,-  
ISBN 3-87249-192-X

Carl Gerber Verlag, München

Das neue Bayerische Jahrbuch 1993 ist da! Das seit vielen Jahren bekannte Auskunfts- und Adressenwerk ist aufgrund seiner klaren Struktur wie immer ein übersichtlicher Wegweiser durch den Freistaat. Die gründliche und umfassende Darstellung der neuesten Daten führt den verlässlichen Charakter dieses Nachschlagewerkes in bewährter Weise fort. Als bayerisches „Who is who“ ist das Jahrbuch mittlerweile unentbehrlich geworden und hat als vertrauter Bestandteil des Buchmarktes seine feste Position in Bayern errungen.

#### **Der Inhalt:**

Behörden, Gerichte, Parlamentarische Körperschaften, Regierungen, Landkreise, Städte, Gemeinden und Verwaltungsgemeinschaften sowie Kirchen und Religionsgemeinschaften, berufsständische Vereinigungen, Hilfs- und Wohlfahrtsorganisationen, sonstige Organisationen aus den Bereichen Kultur, Freizeit und Sport; Parteien und europäische Institutionen. Neben den Adressen der Behörden, Ämter und öffentlichen Einrichtungen werden auch Namen der Amtsträger, Referenten und Verantwortlichen genannt. Die Gliederung des Werkes bietet einen umfassenden Überblick über die Strukturen, Funktion und Organisation der Institutionen des Freistaates Bayern und der Bundesrepublik.

Der Bundesteil enthält alle wichtigen Daten über das vereinte Deutschland.

Das Buch ist zu beziehen über jede Buchhandlung oder direkt beim Carl Gerber Verlag, Muthmannstr. 4, 8000 München 49, Tel. 0 89/32 39 32 81, Fax 0 89/3 23 12 69.







# LGA-NACHRICHTEN





# Dienstleistung in Versicherungen

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

## **Kraftfahrtversicherung**

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

## **Betriebshaftpflichtversicherung für Handelsunternehmen**

Deckungsschutz bei Bedarf auch für Produkt- und Umwelthaftpflicht

## **Feuerversicherung**

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

## **Sonstige Sachversicherung**

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

## **Technische Versicherung**

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

## **Private Unfallversicherung**

Einzel- und Gruppen-Unfallversicherungen

## **Lebensversicherung**

Kapital-, Risiko- und Berufsunfähigkeits-Versicherung als Einzel-, Sammel- oder Gruppenversicherung über HDI-Leben

## **Rechtsschutzversicherung**

Firmen-, Privat-, Berufs- und Verkehrs-Rechtsschutz über HRV HANNOVER RECHTSSCHUTZ

## **Kreditversicherung**

Warenkreditversicherung  
Ausfuhrkreditversicherung  
über AK Allgemeine Kredit

## **Wohngebäudeversicherung VGV**

## **Hausratversicherung**

## **Transportversicherung**

## **Sonstige Schadenversicherung**

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

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

Über die VGA-Bonn und den HDI lassen sich Ihre Versicherungsprobleme durch Firmenbetreuer und Geschäftsstellen in mehr als 40 Städten in Deutschland direkt vor Ort lösen.

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

# **VGA-BONN**

## **Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels GmbH**

Postfach 25 20 · 53015 Bonn · Telefon 02 28/9 14 52-0 · Fax 02 28/9 14 52-19



## INHALTSVERZEICHNIS

Auf einen Augenblick...	3
Im Blickpunkt:	
Gemeinsame Sitzung der LGA- und BGA-	
Außenhandelsausschüsse	4
Spitzengespräch beim bayerischen Wirtschafts-	
minister	5
Kostenstrukturen im Großhandel	5
Russische Delegation beim Groß- und Außen-	
handel	5
Insolvenzrechts-Reform wenig hilfreich	5
Berufsbildung:	
Mobil mit EG-Qualifikationsbuch	6
Fortbildung zum Diplom-Schauwerbe-	
alter BDS	6
Steuer und Verkehr:	
LGA: Klares Votum für den Brenner-Basis-	
Tunnel	7
Vermeidung unnötiger Laufzeitverzögerungen	
im Güterverkehr - neue Postleitzahlen -	8
Wie steht es um die Verpackungsverordnung?	8
Firmenportrait:	
Cullmann: 25 Jahre erfolgreich mit Zubehör	10
EG-Binnenmarkt:	
Einkaufsoffensive neue Bundesländer	12
Welthandel:	
Der Außenhandel mit Osteuropa im Jahr 1992	12
Branchenlexikon:	
Verband des deutschen Blumen-Groß- und	
Import Handels e.V.	13
Personalien	14

## AUF EINEN AUGENBLICK

*Ein herzliches Gruß Gott!*

Nach dem in Raten „abgestotterten“ Ja der Dänen zu den Beschlüssen von Maastricht ist die Entwicklung der europäischen Gemeinschaft nun endgültig in ein neues Stadium getreten. Zwar ist die Einordnung der Maastrichter Ergebnisse politisch, juristisch und faktisch wohl noch mit vielen Komplikationen, Ungewissheiten und Hürden verbunden, doch ist der notwendige und grundlegende Rahmen nun vorhanden.

Es ist naheliegend und sicher unvermeidlich, daß in einer längeren Phase des Übergangs und der Gewöhnung in größerem Umfang Unsicherheiten und Unebenheiten vorkommen. Aber es müßte nicht sein, daß aus übertriebenem Eifer oder auch wegen bürokratischer Anmaßung zusätzliche psychologische Barrieren erwachsen, die der Akzeptanz des neuen Europa entgegenstehen.

So sind die schon frühzeitig geäußerten Befürchtungen der Wirtschaft, daß die Beseitigung der Binnengrenzen zur Verstärkung der Undurchlässigkeit unserer Außengrenzen einerseits und zur Verlagerung der Kontrollen in die Unternehmen andererseits führen werde, inzwischen bittere Realität geworden. Die Übergangsregelung zur Mehrwertsteuer macht dies in beklagenswerter Weise deutlich: Der Export von Waren ist heute steuerlich und verwaltungstechnisch und damit letztlich auch unter Kostengesichtspunkten beispielsweise nach Brasilien einfacher und günstiger zu bewältigen als nach Italien oder in jedes andere EG-Land. Auch die außenwirtschaftlichen Maßnahmen der EG geben Anlaß zu Sorge und Nachdenklichkeit. Von der Bananenmarktregulierung über die Thunfischrestriktionen bis zum undifferenziierten Importstop für Fleisch und Fleischprodukte gegenüber allen Ländern Osteuropas wird der Eindruck bestätigt, daß man in der

Festung Europa bereit ist, subtile Abwehrinstrumente zu schärfen und einzusetzen. Für den auf Liberalisierung, Freizügigkeit im internationalen Wettbewerb und Marktzugang angewiesenen Groß- und Außenhandel ist das eine nicht nur ungenießbare, sondern auf Dauer hochgiftige Medizin, die da verordnet wird.

Leider treten unsere Politiker den in Brüssel zunehmend erkennbar werdenden Bestrebungen und Tendenzen nicht immer entschlossen und frühzeitig genug gegenüber. Das gilt auch für manche EG-Instanzen, die sich und ihre Entscheidungen mit unbeirrbarem Selbstverständnis als die eigentlichen Motoren der Integration empfinden. Es darf nicht sein, daß sich die Zuständigkeiten der Gemeinschaftsorgane über den Wortlaut der Verträge hinaus zu Lasten der nationalen Institutionen ausweiten. Eines besonderen Augenmerks bedarf in diesem Zusammenhang beispielsweise auch der Europäische Gerichtshof EuGH, der zunehmend und nachhaltig etwa in das gewachsene nationale Arbeitsrecht eingreift.

Das Beispiel der gerichtlich verfügten absoluten Anerkennungspflicht für Atteste beliebiger EG-Ärzte zur Freistellung von Arbeitnehmern wegen Krankheit im Urlaub, - im entschiedenen Fall wiederholt und stets im Urlaubsland -, unter Ausschluß einer späteren Überprüfung auf Veranlassung des Arbeitgebers in Deutschland, stimmt selbst arbeitnehmernahe Sozialpolitiker außerordentlich nachdenklich.

Die europäische Integration wird erheblich erschwert, wenn nicht mehr nachvollzogen werden kann, was die Gemeinschaft verbindlich entscheidet bzw. zu entscheiden hat. Es muß daher verstärkt Gewicht auf eine parlamentarische Kontrolle von EG-Ministerrat und EG-Kommission gelegt werden, um Wirtschaftsfreundlichkeit und Bürgernähe bei der Umsetzung von EG-Beschlüssen nicht gänzlich verlorengehen zu lassen.

*Ihr  
Werner Sattel*

## 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 Bethcke · RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) · RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiner 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 Oxler

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

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtes Samtoffsetpapier



## IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

# GEMEINSAME SITZUNG DER LGA- UND BGA- AUSSENHANDELSAUSSCHÜSSE

Die europäische Außenhandelspolitik, der Osthandel, staatliche Deckungspolitiken und der EG-Binnenmarkt bildeten die inhaltlichen Schwerpunkte der gemeinsamen Sitzung der Außenhandelsausschüsse unseres Landesverbandes sowie des Bundesverbandes Ende April in München.

Vizepräsident **Thomas Scheuerle**, Vorsitzender unseres Außenhandelsausschusses, setzte sich in seinem Statement mit den Verhandlungen der Uruguay-Runde des GATT auseinander. Gerade in der Phase des konjunkturellen Niedergangs in Europa und in fast allen Industrie-Ländern benötigte nicht zuletzt die außenhandelsabhängige deutsche Wirtschaft das klare Signal eines erfolgreichen Abschlusses der GATT-Verhandlungen. Als Hauptstreitpunkt zwischen beiden Parteien habe sich die Thematik „Subventionen“ herausgestellt. Wenn in dieser schwierigen Frage keine Übereinkunft gefunden werde, gebe es wohl auch kein GATT-Verhandlungsergebnis. Ebenso sei ohne einen Subventionskodex – gemeinsam getragen von EG und USA – kein überzeugendes Angebot an die übrigen GATT-Verhandlungsstaaten möglich. In dieser Situation sei ein klares deutsches Bekenntnis zum Subventionsabbau ebenso notwendig wie entschiedener Widerstand gegen eine EG-Festungs- und Subventionspolitik (Bananen, Thunfisch, Kartoffeln etc.).

Bei einem Scheitern der Uruguay-Runde, bzw. des GATT, würde gerade auch den wirtschaftlich Schwachen dieser Welt – den Entwicklungsländern – der größte Schaden zugefügt. Nach Schätzungen der Weltbank könnte ein 50%iger Abbau tarifärer und nichttarifärer Handelsschranken der EG, Japans und der USA zu einer Steigerung der Exporte der Entwicklungsländer auf Jahresbasis um 50 Mrd. US\$ führen.

BGA und LGA setzen sich deshalb für einen erfolgreichen Abschluß der Uruguay-Runde ein. Nur auf diese Weise könne dem Wettbewerb im Welthandel neue und zusätzliche Impulse verliehen werden.

Mit dem „Handel mit Ost-Europa, Notwendigkeit der Differenzierung und Bewertung aus unternehmerischer Sicht“ setzte sich **Harald C. Justus**, Präsidiumsmitglied des BGA und Vorsitzender des BGA-Außenwirtschaftsausschusses auseinander.

der. Nach seiner Meinung ist die wirtschaftliche Entwicklung der Länder Mittel- und Osteuropas differenziert zu betrachten. Während die wirtschaftliche Talfahrt in einigen Ländern zu Ende geht – Polen, Ungarn sowie Slowenien und die Tschechische Republik – müssen andere Länder wie Rußland, die Ukraine, Bulgarien und Rumänien mit weiteren Einbrüchen rechnen. Die Auswirkungen des politischen, ökonomischen und administrativen Zerfalls in den Staaten der ehemaligen Sowjetunion würden sich auch in diesem Jahr noch stark bemerkbar machen. Den drei fortgeschrittenen Reformländern Polen, Ungarn und der Tschechischen Republik sei es im Gegensatz zu den neuen Bundesländern überraschend schnell gelungen, den zusammengebrochenen Handel mit Osteuropa durch



Staatsminister Dr. Thomas Goppel

Exporte in die westlichen Industrieländer zu kompensieren. Ursachen hierfür seien die Liberalisierung des Außenhandels, die assoziierte Mitgliedschaft in der EG, sowie der konjunkturbedingte Importsog Westeuropas, und, ohne Zweifel, die wesentlich günstigeren Arbeitskosten gegenüber den neuen Bundesländern.

Höhepunkt der Veranstaltung war ein Gespräch mit dem Staatsminister für Bundes- und Europa-Angelegenheit, **Dr. Thomas Goppel**. Seiner Meinung nach muß das GATT insbesondere für schwache Regionen gemacht werden, da diese sonst kaum auf die Füße kommen könnten. Zum Subventionskodex glaubt **Goppel**, es sei schwierig, mit diesem Begriff zu operieren, besser sei es, eine Art Gewissen zu ent-

wickeln. Selbstverständlich müßten in Europa die Regionen gestärkt werden, allerdings müsse man sich darüber im klaren sein, daß die Regionen nicht mehr die sein werden von heute.

Staatsminister **Goppel** führte aus, daß es bei der Diskussion um die Ausgestaltung des Binnenmarktes stets der Bayerischen Staatsregierung ein besonderes Anliegen gewesen sei, die Einhaltung des richtigen Mittels zwischen Harmonisierung und gegenseitiger Anerkennung unterschiedlicher Normen anzumahnen. Auch das Subsidiaritätsprinzip sei auf bayerische Initiative hin eingeführt worden. Vier Monate nach Einführung des Binnenmarktes stelle sich die Frage, ob das Erreichte den Ansprüchen standhalte. Kritikpunkte fänden sich allenthalben. **Goppel** nannte zwei Fälle, die für „zu viel“ bzw. „zu wenig“ Europa stehen:

Einmal die GmbH & Co.-Richtlinie. Es ergebe sich die Frage, ob diese Kostenbelastung vertretbar sei. Zum zweiten die Beibehaltung des Bestimmungslandsprinzips für die Umsatzsteuer im gewerblichen Warenverkehr. Hier wäre es für die Schaffung eines echten Europäischen Binnenmarktes erforderlich gewesen, die Besteuerung am Ursprungsland anzuknüpfen. Die Probleme mit der Erteilung der Steueridentifikationsnummer und die durch das Bestimmungslandprinzip erforderlichen komplizierten Besteuerungsregeln seien ein vermeidbares Ärgernis gewesen. Trotz der Schwierigkeiten bleibe jedoch eines richtig. Zu der europäischen Integration, der wirtschaftlichen wie politischen, gäbe es keine Alternative. Die Kraft und Kritik müsse deshalb dort eingesetzt werden wo es gelte, Fehlentwicklungen entgegenzuwirken und an einem leistungsfähigen Europa mitzuwirken.

## PRÄSIDENT HELMUT HARTMANN IM PRÄSIDIUM DER DEUTSCHEN GRUPPE DER INTERNATIONALEN HANDELSKAMMER

Unser Präsident **Helmut Hartmann**, MdS, ist in das Präsidium der Deutschen Gruppe der Internationalen Handelskammer gewählt worden. Er vertritt in diesem Gremium die Interessen des deutschen Groß- und Außenhandels. Wir gratulieren unserem Präsidenten sehr herzlich zu dieser Berufung.



## SPITZENGESPRÄCH BEIM BAYERISCHEN WIRTSCHAFTS- MINISTER

Zu einem Spitzengespräch des bayerischen Handels beim Bayerischen Wirtschaftsminister **August Lang**, Ende April, trafen sich Repräsentanten des Groß- und Außenhandels sowie des Einzelhandels und Handelsvertreter im Wirtschaftsministerium.

Von Seiten des LGA nahmen teil, Präsident **Helmut Hartmann**, MdS, sowie Hauptgeschäftsführer **Werner Sattel**.

Schwerpunkte dieses Gesprächs bildeten die Verkehrsprobleme in den Städten, allem die Erreichbarkeit der Innenstädte, Probleme der Abfallwirtschaft, wie z. B. die Elektronik-Schrott-Verordnung, die Batterie-Verordnung, das Kreislaufwirtschafts- und das Abfallgesetz sowie Probleme des Planungsrechts und des Außenwirtschaftsrechts.

Wirtschaftsminister **August Lang** sagte in diesem Gespräch den beteiligten Verbänden des Handels die Unterstützung seines Hauses bei der Lösung der angesprochenen Probleme zu.

## KOSTENSTRUKTUREN IM GROSSHANDEL

Um dem Wirtschaftlichkeitsprinzip gerecht zu werden, muß jedes Unternehmen die Umsatz- und Kostenentwicklung beobachten, kontrollieren und korrigieren. Ansatzpunkte für solche Wirtschaftlichkeitsüberlegungen bieten die Kostenstrukturuntersuchungen, die vom Statistischen Bundesamt alle vier Jahre durchgeführt werden. Sie geben nämlich in sehr tiefer Gliederung nach Wirtschaftszweigen und Betriebsgrößenklassen, die nach dem wirtschaftlichen Umsatz gebildet werden, Auskunft darüber, wie sich die Umsätze und Kosten nach Umsatz- und Kostenarten zusammensetzen und wie hoch der als Differenz aus diesen Größen ermittelte Überschuß im Durchschnitt ist.

Die Großhandelsunternehmen können anhand dieser Statistik Betriebsvergleiche durchführen. Darüber hinaus ist sie aber auch für die berufspolitische Arbeit des Groß- und Außenhandels insgesamt und der einzelnen Branchen von großem Nutzen. Das Statistische Bundesamt führt derzeit eine neue Umfrage zur Kostenstruktur im Groß- und Außenhandel durch. Wir unterstützen aus den genannten Gründen diese Erhebung und bitten Sie, sich an der Erhebung durch Ausfüllen des Fragebogens zu beteiligen. Selbstverständlich steht diese

Statistikerhebung unter dem besonderen Geheimnisschutz des Bundesstatistikgesetzes und des Bundesdatenschutzgesetzes.

Die Ergebnisse dieser Kostenstrukturuntersuchung sind allgemein zugänglich und werden in der Fachserie 2 „Unterneh-

men und Arbeitsstätten“ Reihe 1.2.1 „Kostenstruktur im Großhandel und im Verlagsgewerbe 1992“ veröffentlicht werden. Über Veröffentlichungszeitpunkt und Bezugsquellen werden wir an gleicher Stelle informieren.

## RUSSISCHE DELEGATION BEIM GROSS- UND AUSSENHANDEL

Beschaffung, Lagerung und Transport sowie Erkundigungen über das duale System in der deutschen Berufsbildung und der Ausbildungsberufe des Handels standen im Mittelpunkt des Interesses einer 20-köpfigen Delegation des Moskauer Plechanov-Instituts für Managementschulungen.

Der LGA und der Landesverband des Bayer. Einzelhandels (LBE) informierten gemeinsam die russischen Gäste über grundsätzliche Fragen aus Groß- und Außenhandel sowie Einzelhandel und die

Aufgaben dieser Wirtschaftsstufe in einer hochentwickelten Volkswirtschaft wie der Bundesrepublik Deutschland sowie ihrer Unersetzlichkeit in einem marktwirtschaftlich geprägten Wirtschaftssystem.

Die Ausführungen stießen nicht nur auf größtes Interesse, sondern ganz offensichtlich auch auf Verständnis, so daß die berechnete Hoffnung besteht, daß diese Erkenntnisse und Grundsätze auch beim Wirtschaftsaufbau der GUS-Staaten auf Sicht ihren Niederschlag finden werden.



## INSOLVENZRECHTS-REFORM WENIG HILFREICH

Als überladen, undurchsichtig und wenig hilfreich für kleine und mittelständische Unternehmen kritisierte der Präsident unseres Bundesverbandes, Dr. Michael Fuchs, den Entwurf der Insolvenzordnung in der Anhörung des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestages. Insbesondere die Einschränkungen der Rechte aus verlängertem und erweitertem Eigentumsvorbehalt seien unnötig. Ihre geringen Vorteile für das Verfahren stünden in keinem Verhältnis zu den Nachteilen, die gerade mittelständischen Lieferanten aus der Beschneidung ihrer Sicherheiten erwachsen würden und die damit leicht in den Strudel der Insolvenz hineingezogen werden könnten.

Der BGA-Präsident befürwortet eine Verschmelzung von Konkurs- und Ver-

fahrensrecht zu einem einheitlichen Insolvenzverfahren. Bei den Änderungen des geltenden Rechts müsse man sich auf das unbedingt Notwendige beschränken; Neuerungen sollten nur bei der Beseitigung anerkannter Mängel im rechtlichen System vorgenommen werden.

„Der vorliegende Gesetzentwurf setzt eine vollfunktionierende Justiz sowie spezialisierte Gerichte mit Richtern voraus, die mit wirtschaftlichen Zusammenhängen vertraut sind“, so Fuchs wörtlich. Dieses Ideal sei angesichts der Überlastung und chronischen Personalknappheit der Gerichte schon in den alten Bundesländern kaum erreichbar, in den neuen Bundesländern wohl erst nach einem guten Jahrzehnt.



## BERUFSBILDUNG

**MOBIL MIT  
EG-QUALIFIKATIONSBUCH**

Der Europäische Binnenmarkt garantiert zwar seinen Bürgern das Recht auf Freizügigkeit, doch blockieren immer noch Barrieren die Mobilität der Fachkräfte. Das sind zum einen fehlende Sprachkenntnisse der Arbeitnehmer, zum anderen die mangelnde Anerkennung der in einem Mitgliedstaat erworbenen formalen Qualifikationen.

Wer jenseits der nationalen Grenzen einen Job übernehmen will, stößt noch auf Schwierigkeiten: Er muß seinem künftigen Arbeitgeber nachvollziehbar seine Qualifikation nachweisen, die er sich im Laufe von Ausbildung und Beruf erworben hat.

Diese Transparenz ist in den grenznahen Regionen der Mitgliedstaaten kein Problem. Denn hier werden traditionell ausländische Arbeitnehmer in größerem Umfang eingestellt – die Ausbildungsgänge des Nachbarlandes sind im wesentlichen bekannt.

Probleme und neue Anforderungen stellen sich aber, wenn die Mobilität der Fachkräfte über den grenznahen Bereich der Mitgliedstaaten hinaus gewährleistet werden soll. Die Gründe:

1. In den Mitgliedstaaten gibt es unterschiedliche Ausbildungssysteme. Sie reichen vom Training-on-the-job über das duale System bis zur Ausbildung in beruflichen Schulen.

**Beispiel duales System: In der Bundesrepublik verfügen 61 Prozent der 25jährigen über einen qualifizierten dualen Abschluß, in Großbritannien sind es 31 Prozent, in den Niederlanden 6 Prozent.**

2. Reglementierte und nicht-reglementierte Berufe in den einzelnen Staaten erschweren die Transparenz.

**Reglementierte Berufe.** Sie setzen zum Berufszugang und zur Berufsausübung ein Diplom oder ein Prüfungszeugnis voraus. Für die Anerkennung reglementierter Berufe hat die EG 1989 eine Hochschulrichtlinie erlassen. Ergänzt wurde sie durch eine zweite allgemeine Anerkennungs-Regelung vom Juni 1992. Sie gilt für alle reglementierten Berufszugänge und Berufsausübungen unterhalb der Hochschulebene.

In der Bundesrepublik sind die meisten Berufe nicht reglementiert, nur wenige Berufe werden von dieser Richtlinie erfaßt –

wie etwa die Heil- und Hilfsberufe sowie die Gesundheitshandwerke.

**Nichtreglementierte Berufe.** Zur Förderung der Transparenz von Befähigungsnachweisen hatte die EG bereits 1985 ein Entsprechungsverfahren geschaffen. Danach werden Berufsprofile miteinander verglichen und bestimmten Ausbildungsabschlüssen zugeordnet.

Mit dieser Aufgabe war das Europäische Zentrum für die Förderung der Berufsbildung in Berlin (CEDEFOP) betraut. Es hat 15 Sektoren untersucht, die insgesamt 173 Berufsprofile umfassen und deren Entsprechungen festgelegt – beispielsweise für die Branchen Hotel/Gastronomie, Kfz-Reparatur, Bau, Elektrotechnik/Elektronik, Metalltechnik, Handel, Büro/Verwaltung/Bankens/Versicherungen und Tiefbau.

Problem der Experten: Die EG-Berufsprofile sind künstliche Konstruktionen und entsprechen häufig nicht den realen Berufsbildern. Wesentliche Teile der Ausbildung und zusätzliche, etwa in der Weiterbildung

erworbene Qualifikationen bleiben ebenso unberücksichtigt wie die Berufserfahrungen. Für Entscheidungen im Arbeitsmarkt sind aber Kenntnisse über die gesamten Berufsqualifikationen eines Arbeitnehmers ausschlaggebend.

Wegen dieser Mängel will die EG-Kommission die Arbeit am Entsprechungsverfahren einstellen. Bis Ende des Jahres 1993 soll es abgeschlossen sein und nur noch die vier Sektoren Eisen und Stahl, Druck und Medien, Leder, Holz mit insgesamt 36 Berufen umfassen.

Einen neuen Anstoß in Richtung Transparenz von Qualifikationen hat der EG-Rat mit seinem Vorschlag gegeben, ein Berufsbildungsbuch für Arbeitnehmer einzuführen. Die Unternehmen sind an einem solchen Ausweis sehr interessiert. Denn damit ließen sich Berufsausbildung, Weiterbildung und Berufstätigkeit, aber auch Spezialkenntnisse und Sprachkenntnisse international einheitlich und nachvollziehbar dokumentieren. (iwd)

**FORTBILDUNG ZUM DIPLOM-SCHAUWERBEGESTALTER BDS**

Anläßlich einer Presseinformation am 27. April 1993 stellte das Bildungszentrum des Bayer. Handels durch seinen Leiter, Herrn Dr. Karl Wilhelm Mauer, die Akademie Dorfen der Öffentlichkeit vor.

Die Akademie Dorfen für Merchandising, Warenpräsentation und Schauwerbung ist eine Einrichtung des Bildungszentrums des Bayer. Handels für alle Aspekte des Visuellen Verkaufens und der



Während des Pressesgesprächs: Dr. Mauer (r.)



staltung von Schaufenstern und Verkaufsräumen. Die Gründung der Akademie Dorfen beruht auf der Erkenntnis, daß nicht nur das Streben nach Ware im Vordergrund steht, sondern auch das Ambiente maßgeblich an der Kaufentscheidung beteiligt ist. Einkaufen zu einem „lustvollen Erlebnis“ für den Verbraucher zu machen und damit „möglichst viele positive Kaufentscheidungen“ zu erreichen, stelle hohe Anforderungen an den Handel, so Dr. Mauer.

Ab Oktober dieses Jahres können Unternehmer und Geschäftsführer ihr Wissen im Bereich Merchandising, Warenpräsentation und Schauwerbung auf den

neuesten Stand bringen. Auch qualifizierten Mitarbeitern soll in der neuen Fortbildungseinrichtung die Möglichkeit geboten werden, ihren Horizont zu erweitern und nach einem Jahr ihrer Ausbildung als Diplom-Schauwerbegestalter BDS (Bundesverband Deutscher Schauwerbegestalter) abzuschließen.

Perfekte Einrichtungen der Werkstätten mit 28 Dekokojen und Schaufenstern mit einem 130 qm großen Warenpräsentationsraum sollen optimale Simulationsmöglichkeiten gewährleisten. Die Deko-Ausstattung ist auf dem neuesten Stand, die Dozenten kommen aus der Praxis.

Die Zulassungsvoraussetzungen sind eine mit Erfolg abgeschlossene Ausbildung als Schauwerbegestalter und eine Berufspraxis von drei Jahren oder sechs Jahre Berufspraxis als Schauwerbegestalter. Der Lehrgang gestaltet sich als Vollzeitlehrgang von einjähriger Dauer, 35 Stunden pro Woche mit dem Abschluß „Diplom-Schauwerbegestalter BDS“. Über individuelle Förderungsmöglichkeiten informieren die Arbeitsberater der Arbeitsämter sowie das Bildungszentrum des Bayerischen Handels, Brienner Str. 47, 8000 München 2, Telefon 0 89 / 55 14 5-0.

## STEUER UND VERKEHR

# LGA: KLARES VOTUM FÜR DEN BRENNER-BASIS-TUNNEL

Der Brenner ist seit alters her das Zentrum des transalpinen Handelsverkehrs.

Seit 1867 gibt es die Brenner-Bahn. Dieses Meisterstück der Eisenbahntechnik des 19. Jahrhunderts ist jedoch nicht mehr in der Lage, die Verkehrsprobleme des auslaufenden 20. und des beginnenden 21. Jahrhunderts zu bewältigen.

Die Mängel in der Schienen-Infrastruktur wirkten sich auch unmittelbar auf die Leistungsfähigkeit des Transportwegs via Brenner-Bahn aus. Immer wieder mußte zu Contingentierungsmaßnahmen im Schienen-Güterverkehr nach Italien gegriffen werden. Der Rückstau der Güterzüge reichte zeitweilig von München über Ingolstadt, Nürnberg, Würzburg bis in den Raum Hannover hinein mit Wartezeiten bis zu 30 Tagen. Die Folge: Wo immer möglich, versuchten Auftraggeber und Frachtführer den Transport vor allem nach Italien auf der Straße durchzuführen.

Das stetig wachsende Verkehrsaufkommen im Transitverkehr durch Österreich von und nach Italien auf der Straße sowohl im Personen- als auch im Güterverkehr führte zu wachsenden Unmutsbekundungen bei der Bevölkerung, vor allem im österreichischen Bundesland Tirol. Für den österreichischen Staat hingegen bildete das wachsende Verkehrsaufkommen zunächst einmal eine gute Möglichkeit, über die Einführung eines Straßenverkehrsbeitrags und eine fortlaufende Erhöhung der Brenner-Mautgebühren beim ausländischen Güterkraftverkehr kräftig abzukassieren. Mit der Vollendung des Binnenmark-

tes und der sich abzeichnenden Erweiterung der Europäischen Gemeinschaft im Norden und im Osten Europas, gewinnt der innereuropäische Handelsverkehr eine ungeheuere Dynamik. Die damit verbundenen Wachstumsimpulse stärken nicht nur Beschäftigung und Wohlstand, sie erhöhen auch das Güteraustauschvolumen und damit den Verkehr.

Der Brenner-Route fällt in diesem Zusammenhang eine geopolitisch zentrale Bedeutung zu: Sie bildet den Mittelpunkt des europäischen Landverkehrs zwischen Rom und Warschau und vor allem zwischen dem Freistaat Bayern und Norditalien.

Für den alpenquerenden Güterverkehr wird unter den derzeitigen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine Verdoppelung der Verkehrsmengen bis zum Jahre 2010 erwartet. Die sich abzeichnende verstärkte Nachfrage nach Güterverkehrsleistungen im Alpentransit kann weder durch eine Umlenkung auf andere Verkehrswege im Osten oder Westen befriedigt werden, geschweige durch eine Verlagerung vom Verkehrsträger Straße auf den Verkehrsträger Schiene.

Um das Wachstum zu bewältigen, bedarf es mehrerer Schritte und Maßnahmen und zwar gleichzeitig, parallel und ziel führend: Ausbau der Infrastrukturen für Schiene und Straße in einem umweltschonenden Standard und vor allem Ausbau der Brenner-Bahn neben der „Neuen Eidgenössischen Alpentransversale (NEAT)“.

## Bedeutung für den Groß- und Außenhandel

Vor allem die in Bayern und in den anderen südlichen Bundesländern der Bundesrepublik Deutschland niedergelassenen Unternehmen des Groß- und Außenhandels, stehen in intensiven Handelsbeziehungen mit Italien, Slowenien, Kroatien, Griechenland und der Türkei. Für sie stellen Planungssicherheit, tatsächliche Verfügbarkeit, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit die Hauptparameter bei der Auswahl des geeigneten Verkehrsmittels und des richtigen Verkehrsweges dar. Nicht nur in der Vergangenheit hat sich hier die Schiene als weniger wettbewerbsfähig erwiesen als die Konkurrenz auf der Straße trotz Teilerfolgen in der letzten Zeit.

Dennoch gibt es aus Sicht des Groß- und Außenhandels einen dringenden Anspruch auf Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur am Brenner. Die Alpen dürfen beim Stand der heutigen Technik kein natürliches Bollwerk mehr darstellen, sie dürfen vor allem aber auch nicht als ein künstliches Bollwerk mißbraucht werden, wenn das Ziel des Europäischen Binnenmarktes auch die Republik Österreich ebenso einschließen soll wie hoffentlich auch die Schweizer Eidgenossenschaft.

Mit ihrer Markterkundungs- und -Erschließungsfunktion sind es gerade oftmals die kleineren und mittleren Unternehmen des Groß- und Außenhandels, die Lieferanten den Zugang zu ihnen fremden Märkten eröffnen und die grenzüberschreitende Kooperation ermöglichen. Mit der ihnen eige-



## STEUER UND VERKEHR

nen Flexibilität bauen sie Märkte auf und aus. Dazu bedarf es jedoch eines Verkehrswesens, das im Güterverkehr den Warenmärkten in Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit ebenbürtig ist.

Neben dieser grundsätzlichen Bedeutung der Brennerachse für die Wirtschaftsstufe Groß- und Außenhandel sind auch die gewachsenen, traditionell guten Handelsbeziehungen in den Alpen-Anrainerstaaten zu berücksichtigen. Viele kleine und mittlere Groß- und Außenhandelsunternehmen in Bayern pflegen intensive Kunden-/Lieferantenbeziehungen mit Südtirol und Norditalien. Wenn auch im Rahmen dieses Handels der LKW das eindeutig bevorzugte Transportmittel wegen seiner hohen Flexibilität im Haus-Haus-Verkehr darstellt, so wird auch von der betroffenen Unternehmergruppe südlich und nördlich des Alpenhauptkamms ein schneller und zügiger Neu- und Ausbau der Brenner-Eisenbahntransversale für notwendig erachtet. Vorrangig soll der großströmige Massengutverkehr von der Straße auf die Schiene verlagert werden, um wieder mehr Raum für den regionalen Wirtschaftsverkehr zwischen den Alpen-Anrainerstaaten zu schaffen, ohne daß sich die Gesamtbelastung der Infrastruktur und der Umwelt damit zwangsläufig erhöht.

Eine weitere Entlastung der Straße könnte durch einen attraktiveren und schnelleren Personen-Fernreiseverkehr auf der Schiene herbeigeführt werden. Die steigenden Fahrgastzahlen bei bereits realisierten Hochgeschwindigkeitsprojekten einzelner europäischer Eisenbahngesellschaften sprechen dafür, den Kernabschnitt einer europäischen Nord-Süd-Verbindung, München-Verona als einen unverzichtbaren Teil eines europäischen Hochgeschwindigkeits-Schienenetzes für den Personen- und Güterverkehr auszubauen.

### Widerstände überwinden

Für den Groß- und Außenhandel ist es deshalb höchste Zeit, die Brenner-Bahn für den Personen- und Güterverkehr schnellstmöglich hochleistungsfähig auszubauen. Der Brenner-Basistunnel von Innsbruck nach Franzensfeste bildet mit 54,7 km Länge das Herzstück dieser Strecke.

Bei Verkehrsprojekten von so großen Dimensionen muß mit erheblichen Widerständen gerechnet werden. Es ist deshalb dringend erforderlich, sowohl die Interessierten und Betroffenen in die Planung von Projekten dieser Größenordnung mit einzu-

beziehen als auch insbesondere alle übrigen, in der Regel nicht informierten Kreise professionell und schlüssig argumentativ zu überzeugen.

Hierzu erscheint es notwendig, eine Nutzenbilanz über das Brenner-Basistunnel-Projekt aufzustellen. Mit ihr müßte der Nachweis geführt werden, daß durch die Realisierung der Hochleistungsbahn München-Verona die Umweltbedingungen besser sein werden als zum derzeitigen Ausgangszeitpunkt. Dieser Aspekt sollte erste Priorität haben. Erst an zweiter Stelle sollte herausgestellt werden, daß auch gesamtwirtschaftlich sich ein Netto-Nutzen für die Volkswirtschaft der einzelnen Anliegerstaaten und die Europäische Gemeinschaft ergibt. Die Schweizer Bevölkerung hat mit ihrem Votum für die „Neue Eidgenössische Alpentransversale“ den Weg für eine umweltverträgliche Eisenbahn-Infrastruktur eröffnet. Dieser Weg sollte jetzt auch für den Brenner geebnet werden.

Aus Sicht des Groß- und Außenhandels stellen wir als Fazit fest: So wenig es die Alternative entweder Schiene oder Straße gibt, so wenig gibt es die Alternative zwischen der Brenner-Route oder der Gotthard/Lötschberg-Route für den Schienenverkehr. Die historische Brenner-Route muß den Bedürfnissen des 21. Jahrhunderts angepaßt werden. Dies gilt sowohl für den Umweltschutz als auch für die Infrastrukturkapazität. Der Groß- und Außenhandel unterstützt die Pläne zum Bau des Brenner-Basis-Tunnels als dem Herzstück der Hochleistungsbahn München-Verona.

Mit ihm gelingt die Verknüpfung des südlichen Europas mit den nördlichen und östlichen Teilen des Kontinents. Mit ihm werden aber auch die Voraussetzungen für den regionalen Handel zwischen den Alpenländern gestärkt.

### VERMEIDUNG UNNÖTIGER LAUFZEITVERZÖGERUNGEN IM GÜTERVERKEHR — NEUE POSTLEITZAHLEN —

Der Bundesverband Spedition und Lagerei wies darauf hin, daß im Güterversand die von der Deutschen Bundespost POSTDIENST vorgesehene Adressenstruktur verwendet werden sollte:

Name:	Fa. Mustermann
Ortsteil:	Barmen
Straße:	Heusnerstr. Nr. 12
PLZ (Hausadresse) Ort:	42283 Wuppertal

Für den Versand ist unbedingt die Postleitzahl der Hausadresse im Speditionsauftrag anzugeben. Auf keinen Fall sollte die Postleitzahl des Postfachs eingetragen werden.

Überdies empfiehlt der BSL, die Stadt- oder Ortsteilbezeichnung bei der Umstellung der Programme in die Anschrift aufzunehmen bzw. beizubehalten.

### Begründung:

Wird für den Empfänger in Städten oder Großgemeinden nur die Postleitzahl der Hausadresse angegeben, führe dies in vielen Fällen zu Behinderung der Zulieferverkehre. Der Fahrer des Fahrzeuges benötigt für eine termingerechte Auslieferung ggf. auch die Angabe des Ortsteils.

## WIE STEHT ES UM DIE VERPACKUNGSVERORDNUNG?

Seit Inkrafttreten der 3. Stufe der Verpackungsverordnung werden ausgediente Verkaufsverpackungen flächendeckend durch das Duale System Deutschland (DSD) eingesammelt. Ende 1992 erhielt das DSD von sämtlichen Bundesländern die Freistellung von der Verpackungsrücknahme im Handel: Diese war allerdings mit einigen Auflagen verbunden: Befristung der Freistellung von Kunststoffverpackung bis Mitte 1994, lückenlose Verwertungsnachweise sowie Erfassung auch von Naturmaterialien wie Holz, Jute, Steingut. Erst Erfolg: Die öffentlichen Deponien werden derzeit durch das DSD um 10 bis 15% entlastet. Damit konnte die Sammlungsquote der gebrauchten Verpackungen zum 1. 1. 1993 erreicht werden.

### Verwertungskapazitäten reichen nicht aus

Dennoch bleiben eine Reihe von Problemen. Die Verwertungskapazitäten für Kunststoffe (Verkaufsverpackungen) reichen bei weitem nicht aus (90.000 t in Deutschland/90.000 t im Ausland). Benötigt werden 530.000 t Verwertungskapazität in 1996. Die Übermengen muß voraussichtlich mit hohen Kosten für das DSD zwischengelagert werden.

Der BGA sieht mit Sorge die Konzentrationstendenz auf dem Entsorgungsmarkt. Zahlreiche Stromversorger haben sich in die großen Entsorgungsunternehmen „eingekauft“. Auftrieb erhalten derzeit die Kritiker des Dualen Systems durch ein Gutachten des Verfassungsrechtlers Rupert



Scholz. Prof. Scholz begründet seine kartellrechtliche Kritik damit, daß durch das DSD ein Verdrängungswettbewerb drohe. Auch könne der Verbraucher dem Grünen Punkt nicht entrinnen und andere Entsorgungsmöglichkeiten nutzen, da bereits 80% der Verkaufsverpackungen den grünen Punkt tragen. Dies sei ein „finanzieller Benutzungszwang“.

Das Problem der „Umverpackungen“ scheint sich jedoch von „selber“ zu lösen. 80% aller Umverpackungen sollen angeblich bereits verschwunden sein. Das Aufwandsgebiet der Gesellschaft Rückführung und Verwertung von Transportverpackungen (RVT) dürfte in einer noch zu klärenden Form operativ an das DSD angeklippt werden. Die Aufnahme der operativen Tätigkeit von RVT/DSD ist nach wie vor zum 1. 7. 1993 vorgesehen.

Der BGA – im Aufsichtsrat und Kuratorium von RVT vertreten – achtet darauf, daß die Preise für die Entsorgung und Verwertung von Transportverpackungen günstiger gestaltet werden, als die Preise für Sortierung und Verwertung von Verkaufsverpackungen (keine Quersubventionierung).

#### Europäische Verpackungsverordnung in Sicht

Gelbe Tonne, Bio-Tonne, blaue Papiertonne, Glas-Container, Sperrmüllabfuhr, Batterie-Sammelstellen und, und, und – sie alle haben inzwischen ihren festen Platz in dem Terminkalender und Abstellplätzen bundesdeutscher Haushalte.

Anderswo in Europa gehören die Müllsortierung, -beseitigung und -wiederverwertung noch nicht zum Alltag. Im Europa ohne Grenzen muß es auch auf dem „Abfallgebiet“ einheitlicher zugehen. Deshalb hat die EG-Kommission dem Ministerrat einen Entwurf einer Europäischen Verpackungsverordnung vorgelegt. Ziel ist es, die nationalen Vorschriften im Bereich der Verpackungsabfälle zu harmonisieren, um Handelshemmnisse, Wettbewerbsverzerrungen oder -beschränkungen innerhalb der Gemeinschaft zu vermeiden und durch Leitlinien einer Gemeinschaftsstrategie für die Abfallwirtschaft ein hohes Umweltschutzniveau zu gewährleisten.

Der Vorschlag erfaßt alle Verpackungsarten (Verkaufsverpackungen, Umverpackungen, Transportverpackungen). Hat der EG-Vorschlag alle Instanzen bis zu seiner Verabschiedung durchlaufen, soll er etwa im März 1995 in nationales Recht umgesetzt sein.

Mittelfristig sollen spätestens 10 Jahre nach Inkrafttreten 90% aller Verpackungsabfälle aus dem Abfallaufkommen ausgesondert und verwertet werden. Innerhalb dieser Verwertungsvorgabe sollen 60% stofflich verwertet, die restlichen 30% könnten auch energetisch verwertet werden dürfen. Nach diesem Zeitraum sollen nur noch 10% deponiert werden dürfen.

#### Was auf die EG-Staaten zukommt

Spätestens fünf Jahre nach Inkrafttreten müssen in den Mitgliedstaaten Rückgabe- und Entsorgungssysteme eingerichtet sein, die Verpackungen vom Konsumenten/Endverbraucher erfassen. Zu diesem Zeitpunkt sollen auch die Verpackungen deutlich gekennzeichnet sein, um die Wiederverwendung zu erleichtern. Ein von der Kommission noch zu berufendes Technisches Komitee soll entsprechende Kennzeich-

nungen abschließend in einer Richtlinie festlegen. Verpackungen, die den Anforderungen der Richtlinie entsprechen, sollen innerhalb der Gemeinschaft frei in Verkehr gebracht werden dürfen.

Die Mitgliedstaaten sollen Informationssysteme/Datenbanken einrichten und die hierin gesammelten Daten der Kommission in dreijährigen Abständen mitteilen. Gefordert sind umfangreiche und detaillierte Angaben über Produktion und Beschaffenheit von Verpackungen als auch von anderen Produkten sowie entsprechende abfallrelevante Daten.

Aus Sicht des BGA muß schließlich sichergestellt werden, daß durch das Informationssystem/die Datenbank die Firmen des Groß- und Außenhandels nicht mit unnötigen Belastungen überzogen werden.

Dr. Uwe Schwarting, Abteilungsleiter im BGA

### DER LGA WAR DABEI

4. Mai  
Euro Commerce, Brüssel, konstituierende Sitzung des International Trade Committee, *Herr Scheuerle*

6. Mai  
IHK Nürnberg, Besuch einer Wirtschaftsdelegation aus der Ukraine, *Herr Scheuerle*  
Sitzung des Verwaltungsrates der Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern, *Herr Dr. Wolfrum, Herr Sattel*

10. Mai  
Gemeinsame Sitzung der Verkehrsausschüsse von BGA und LGA, *Herr Mackholt*  
Handelsfachwirte-Prüfung, *Frau Deutsch*

11. Mai  
Verkehrspolitische Frühjahrs-Diskussion, IHK München, *Herr Mackholt*

12. Mai  
Gesprächsrunde mit DAG zur Strukturreform der Gehalts- und Lohngruppenkataloge, *Herr Scheuerle, Herr Frankenberger*  
Süddeutscher Arbeitskreis Technische Chemikalien, Stuttgart, *Herr Mackholt*

13. Mai  
Sitzung des Bürgerschaftsausschusses der Kreditgarantiegemeinschaft f. d. Handel, *Herr Mackholt*

Sitzung des Garantie-Ausschusses der Kapitalbeteiligungsgesellschaft, *Herr Sattel*  
Sozialgericht München, *Frau Deutsch*

14. Mai  
Besprechung Wirtschaftsministerium mit Herrn Dr. Hohn, *Herr Mackholt*

17. Mai  
VEG-Jahreshauptversammlung in Bremen, *Herr Frankenberger*

18. Mai  
Außerordentliche Mitgliederversammlung des Bundesverbandes d. deutschen Groß- u. Außenhandels in Bonn, *Herr Hartmann, Herr Dr. Wolfrum, Herr Scheuerle, Herr Sattel*

Mitgliederversammlung des Landesverbandes der Mittel- u. Großbetriebe des Einzelhandels in Bayern: *Herr Hartmann, Herr Dr. Wolfrum, Herr Sattel*

19. Mai  
Vortrag über Groß- u. Außenhandel sowie Berufsbilder vor russischer Delegation, *Frau Deutsch*

21./22. Mai  
Verbandstag des von uns in Organisationsgemeinschaft geführten Bundesverbandes Kunstgewerbe, Geschenkartikel & Wohn-design e.V. in Schlangenbad, *Herr Adler, Herr Sattel, Herr Schwarzer*

24. Mai  
150-Jahr-Feier der IHK f. Augsburg und Schwaben unter Beteiligung aller Unter-



## FIRMENPORTRAIT

## CULLMANN: 25 JAHRE ERFOLGREICH MIT ZUBEHÖR

Die Gründung der Cullmann GmbH, sie feiert in diesen Tagen das 25jährige Bestehen, fiel in eine Zeit, in der die Konjunktur lahmte und die Kaufkraft alles andere als üppig war. 1968 war es, als Wolfgang Cullmann den Grundstock zu einem Unternehmen legte, das die Branche im vergangenen Vierteljahrhundert wesentlich mitprägte.

*Wer in dieser Branche würde Langen-zenn kennen, gäbe es den fränkischen Stativ- und Taschenhersteller Cullmann nicht. Im fernöstlich geprägten Markt sind die Produkte aus Mittelfranken eine erfreuliche Ausnahme. Was hat Wolfgang Cullmann getrieben, ausgerechnet im von Demonstrationen und Unruhen geprägten Jahr 1968 ein Unternehmen zu gründen und zum Marktführer im Stativmarkt zu machen?*

CULLMANN: In der Tat war das Jahr 1968 keine leichte Zeit für Unternehmer. Ehrlich gesagt, sind die wirtschaftlichen Voraussetzungen heute dagegen rosiger. In der Rückschau wirken die damaligen Zeiten ziemlich finster. Dennoch habe ich eben einmal angefangen. Klein und bescheiden mit Zubehör für den Fotomarkt. Eigenkapital hatte ich extrem wenig, also suchte ich ein Produktsegment, das wenig Geld bindet und hohe Renditen verspricht. Das war Zubehör. Drahtauslöser, Sonnenblenden, Kamera-

griffe, alles was sich um eine Kamera herum alles vermarkten ließ.

*Ein Unternehmensberater hätte damals zu ihrem Plan vielleicht „lassen Sie das lieber“ gesagt. Wäre das denkbar gewesen?*

CULLMANN: Heute kann ich nur sagen, Gott sei Dank gab es diesen Unternehmensberater nicht, denn ich habe in der Tat das durchgeführt, was ich mir vorgenommen hatte. Ich konnte wirklich keinerlei Rücksicht auf die damalige Konjunktur nehmen. Es hätte auch schief gehen können, eine Portion Glück gehörte also schon dazu.

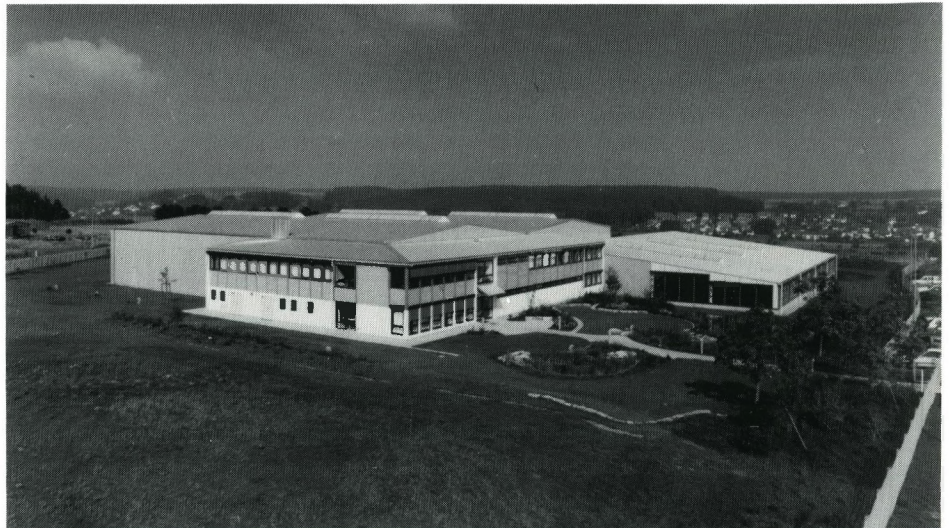
*Vom Kleinstzubehör zu einem Unternehmen mit 170 Mitarbeitern und eigener Niederlassung in Großbritannien innerhalb von 25 Jahren, das ist, ohne Schmeichelei, eine fantastische Leistung. Glück allein kann es nicht gewesen sein?*

CULLMANN: Auf dem Papier sind 25 Jahre wirklich eine kurze Zeit. In der Alltagswirklichkeit allerdings ist diese Zeitspanne sehr lang. Und es gab während dieses Vierteljahrhunderts wirklich schwierige Phasen. Wäre uns in diesen Zeiten nichts eingefallen, wären wir nicht mehr präsent und es gäbe auch kein Jubiläumsstativ.

*Der Unternehmeralltag sieht in der Betrachtung von außen doch meist sonnig*

*aus. Erzählen Sie doch etwas mehr von den Schattenseiten.*

CULLMANN: Mit Kleinstzubehör hatte ich angefangen und es lief erfolgreich. Schließlich bekam ich die Deutschland-Vertretung eines japanischen Stativherstellers. Der Vertrag sah vor, daß ich jährlich 10 000 Stück abzunehmen hatte. Tatsache also war, daß wir 24 000 verkauften. Einer meiner Mitarbeiter, wir waren damals schon fünf, wechselte zu einem Versandhaus und ging schnurstracks zu meinem Stativlieferanten und bewog ihn, an seinen neuen Arbeitgeber ebenfalls zu liefern. Von wegen Exklusivität. Ich setzte mich ins Flugzeug und eröffnete meinem Lieferanten, daß es so nicht gehe und kündigte die Geschäftsbeziehungen auf. Meine Überlegung war, mit einem anderen Hersteller ins Geschäft zu kommen. Doch bei wem ich in den folgenden Tagen in Japan auch vorsprach, ein jeder hatte schon eine deutsche Vertretung. Ein reichlich enttäuschter Cullmann kehrte ins Unternehmen zurück und überlegte sich, wie er seine fünf Mitarbeiter wohl künftig beschäftigen werde. Da traf ich einen Techniker, der mit mir in wochenlangen Gesprächen eine Stativlinie entwarf. Mit diesen Entwürfen pilgerte ich zu sämtlichen deutschen Stativproduzenten, um mir die Stativs bauen zu lassen. Erfolglos. Zuhause angekommen habe ich den Techniker eingestellt und mit ihm schon wenige Wochen später





bei der Hannover Messe die Werkzeugmaschinen für die eigene Produktion ausgesucht. Das waren die Zeiten, wo man in der deutschen Fotobranche noch über japanische Produkte milde lächelte und eine Auftragsfertigung schlicht als rufschädigend betrachtet wurde.

*War das der schwierigste Punkt in der Unternehmensgeschichte?*

CULLMANN: Vielleicht. Damals jedenfalls waren mir die Konsequenzen nicht so bewußt. Um den Durchbruch zu schaffen, mußte Geld her. Aber woher? Wir setzten alles auf eine Karte, kapitalisierten das gesamte Zubehörlager, und auf einmal kam Schwung in die Produktion und die Vermarktung. Nach außen waren wir als Produzent plötzlich glaubhafter denn je, unser gesamtes Denken drehte sich um Stativ, vollste Konzentration auf das Ziel wirkte nach außen hin überzeugend. Und nach wenigen Jahren waren wir schon Marktführer bei Stativen, was wir gar nicht so schnell mitbekamen. Wie rasant letztlich alles ging, können Sie auch daraus ersehen, daß wir zwei Jahre nach Aufnahme der Fertigung den renommierten Stativhersteller Schiasky in München übernahmen.

*In den USA würde man aus diesem Unternehmensverlauf eine Tellerwäsender-Story stricken. Lief wirklich alles so glatt?*

CULLMANN: Natürlich nicht. Auch wir hatten unsere Probleme zu lösen.

*Nach den Stativen kamen die Taschen. Der Markt hat offensichtlich auf Cullmann gewartet?*

CULLMANN: Der Markt vielleicht, nicht jedoch die Mitbewerber. Die hänselten wäh-

rend der photokina 1980 tatsächlich über unsere drei ersten Taschenmodelle mit den sinnigen Namen *Brigitte*, *Gisela* und *Anja*. Wir hatten mit den drei khakifarbenen Nylontaschen die Weichtasche propagiert, damals war nur die Hartbox salonfähig. Also bekamen wir Sprüche wie „Was wollt ihr denn mit Omas Einkaufstasche“ zu hören. Die Taschen allerdings wurden hervorragend verkauft und heute gibt es, abgesehen von wenigen Ausnahmen, fast nur noch Weichtaschen.

*Ihre Stativ stammen aus deutscher Fertigung, nicht jedoch Ihre Taschen. Sie schauen also nicht herablassend auf japanische Produkte.*

CULLMANN: Japan oder speziell die Produkte aus dem gesamten Fernen Osten zu verteufeln, wäre borniert. Wir müssen als Unternehmen international flexibel sein und deshalb werden die Taschen nach unseren Entwürfen dort produziert wo es wirtschaftlich ist. Das heißt die Produkte werden in Deutschland, in enger Abstimmung zum Verbraucher, entwickelt und die Produktion dann vergeben. Das gilt auch für unsere Blitzgeräte, die wir während der photokina 1984 erstmals der Öffentlichkeit zeigten. In diesem Segment haben wir es unter den nicht kameragebundenen Herstellern immerhin auf Platz zwei gebracht.

*Ist der Standort Deutschland für Sie ein Problem, denn schließlich klagen viele Unternehmen über die hohen Stücklohnkosten?*

CULLMANN: Wo etwas produziert wird, ist jeweils eine Frage der Wirtschaftlichkeit.

*Weihnachten 1988 erwarben Sie von einer Bank das Kabelwerk Audioton in Scheinfeld. War dieser Zukauf ein Glücksgriff?*

CULLMANN: Die Erfahrung, die wir machten, war, daß zwei unabhängig voneinander gewachsene Firmen nicht durch den Kauf eine Einheit werden können. Da bin ich klüger geworden. Audioton als solches existiert nicht mehr und gilt heute als eine Abteilung von Cullmann. Was allerdings voll aufgegangen ist, war die Strategie, mit Audioton auch den UE-Markt zu erschließen. Der Außendienst von Audioton kannte die Branche und der Erfolg dort hat die Mühen gelohnt. Unsere Produkte für Video und Audio werden im UE-Handel mit großem Erfolg vermarktet. Im Marktsegment Videonachbearbeitung werden wir mit einer kompletten Gerätelinie bald ebenso für Furore sorgen wie damals mit den Stativen.

*Der Camcorderboom hat seinen Zenit erreicht, kommt Cullmann da nicht sehr spät?*

CULLMANN: Noch werden etwa eine Million Camcorder im Jahr verkauft, also ist Bedarf da. Mit unserer Gerätelinie wird dem Verbraucher eine Problemlösung zur Videonachbearbeitung angeboten, die er nicht mehr umständlich verkabeln muß, und die er ohne Studium bedienen kann. Derzeit arbeiten wir voller Konzentration an dieser Innovation. Wir werden das wie damals mit den Stativen machen: Vorstellen, vermarkten und zum Erfolg führen.

(aus: „Fotowirtschaft“, April 1993)





## DER LGA WAR DABEI

nehmerinnen und Unternehmer des LGA in den Kammergremien und offiziell mit den Herren *Hartmann* und *Sattel*

25. Mai  
Sitzung des LGA Präsidiums München, Verwaltungsrat des Solidaritätsfonds, unter der Leitung von *Herrn Hartmann*

26. Mai  
GSG ASI-Sitzung, Bremen, *Herr Mackholt*  
Abschiedsfeier der Hageda für Herrn Paul Nimbs: *Herr Hartmann, Frau Deutsch, Herr Sattel*

Gesellschafterversammlung der Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern: *Dr. Wolfrum, Herr Sattel*

28. Mai  
Vorbereitungsgespräch Informationsveranstaltungen Großhandel mit IHK Nürnberg, *Frau Deutsch*

2. Juni  
LGA-Berufsbildungsausschuß, München, unter der Leitung von *Herrn Müller-Lotter*

3. Juni  
Schlichtungsverhandlung bei IHK München, *Frau Deutsch*

7./8. Juni  
Tagung der CITHA, Brüssel, im Rahmen einer Jahresversammlung des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels BDEx in Dresden, *Herr Sattel*  
in Verbindungsreise mit der Veranstaltung in Dresden Grundsatzgespräch mit der Leipziger Messe, *Herr Sattel, Herr Galinsky*

14. Juni  
Förderkreis Güterverkehrszentren, IHK München, *Herr Mackholt*

Sitzung des Bürgschaftsausschusses der Kreditgarantiegemeinschaft, *Herr Klingsohr, Herr Sattel*

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

16. Juni  
IHK Nürnberg - Vollversammlung, *Herr Scheuerle*

17. Juni  
Steuerausschuß BGA, Bonn, *Herr Mackholt*

Vorstellung Großhandels-Berufsschule München, *Frau Deutsch*

Landesverbandstag Baden-Württemberg in Stuttgart, *Herr Hartmann, Herr Scheuerle, Herr Sattel*

18. Juni  
Gespräch mit IHK Nürnberg zur Einführung von Fremdsprachen an Berufsschulen, *Frau Deutsch*

21. Juni  
BGA Präsidium Bonn, *Herr Hartmann, Herr Dr. Wolfrum, Herr Scheuerle*

23. Juni  
Arbeitskreis PR-ibw, München, *Frau Deutsch*

28. Juni  
LGA Verbandstag, München

29. Juni  
Sitzung des Garantie-Ausschusses der Kapitalbeteiligungsgesellschaft, *Herr Sattel*

## EG-BINNENMARKT

### EINKAUFSOFFENSIVE NEUE BUNDESLÄNDER

1. Die „Einkaufsoffensive Neue Bundesländer“ ist eine Aktion der deutschen Wirtschaft, getragen von der Einsicht, daß Hilfe notwendig, sinnvoll und selbstverständlich ist. Die an dieser Initiative beteiligten Unternehmen haben zur Intensivierung ihrer Bemühungen zur Verbesserung der Situation in Ostdeutschland auf Vorstands-/Geschäftsführungsebene „Neue Bundesländer-Beauftragte“ ernannt, die sich in ihrem Unternehmen persönlich für die Initiative einsetzen.

2. Die westdeutsche Wirtschaft strebt in den Unternehmensplanungen eine Verdoppelung des Einkaufsvolumens in den neuen Bundesländern von 24 Mrd. DM (1992) auf 50 Mrd. DM (1995) an. Alleine das aggregierte Einkaufsvolumen der bisher an der Einkaufsoffensive beteiligten Unternehmen soll von 9 Mrd. DM (1991) auf 23 Mrd. DM im Jahre 1995 mehr als verdoppelt werden. Mit diesen Planzahlen haben die beteiligten Unternehmen einen vielversprechenden Anfang geleistet.

Bei den Zielplanungen der Einkaufsvolumina sind die Unternehmen davon ausgegangen, daß

- das Leistungs- und Warenangebot der Firmen in den neuen Bundesländern hinsichtlich Menge und Qualität weiterentwickelt wird,
- die konjunkturelle Situation sich stabilisiert und verbessert,
- die Wettbewerbsfähigkeit der Angebote der ostdeutschen Unternehmen wächst.

Dies ist allerdings nur möglich, wenn die Lohnanpassungen im Osten in den nächsten Jahren im Rahmen der Produktivitätssteigerung bleiben.

3. Das geplante Einkaufsvolumen der einzelnen Unternehmen soll im wesent-

lichen mit folgenden Maßnahmen realisiert werden:

- Einrichtung einer innerbetrieblichen „Clearing-Stelle“ unter der Verantwortung des Neue Bundesländer-Beauftragten (individuelle Handhabung),
- Einführung einer innerbetrieblichen Ordnung, die bei gegebenen Bedarfsdeckungsmöglichkeiten mindestens ein Angebot aus den neuen Bundesländern vorsieht,
- Festlegung eines möglichst hohen Anteils von Zulieferern vor Ort (local Contents) bei Investitionen in den neuen Bundesländern,
- Durchführung von Einkäufertagen in den neuen Bundesländern,
- Austausch von Lieferantenadressen/Informations- und Erfahrungsaustausch untereinander,
- Vertrieb von Komponenten und Produkten aus den neuen Bundesländern über eigene Handelsorganisationen.

4. Die „Einkaufsoffensive Neue Bundesländer“ ergänzt die notwendige Intensivierung der Marketing-Aktivitäten der ostdeutschen Firmen.

Die an der Offensive beteiligten Unternehmen bieten darüber hinaus eine gezielte Förderung von Lieferanten in den neuen Bundesländern durch Know-how-Transfer, Qualifikationsmaßnahmen und Seminare an.

5. Mit allen genannten Maßnahmen soll auch der Absatz innerhalb der EG gefördert werden.

6. Die Mitglieder der Initiative appellieren an die politischen Institutionen, immer

**Die LGA-Nachrichten  
enthalten viele wertvolle  
Informationen,  
auch für die Mitarbeiter.**

**Bitte geben Sie die  
LGA-Nachrichten  
deshalb weiter in die  
einzelnen Abteilungen.**

Fortsetzung auf Seite 14 ►



## BRANCHENLEXIKON

# VERBAND DES DEUTSCHEN BLUMEN-GROSS-UND IMPORTHANDELS E.V.

Der BGI: Interessenvertreter und Dienstleister des deutschen Blumengroß- und Importhandels in einem dynamischen Markt.

Der deutsche Blumenmarkt ist ein gewichtiger Konsumgütermarkt mit einem Einzelhandels-Marktvolumen von ca. 7 Milliarden DM, der von komplizierten Logistiksystem, Geschwindigkeit und unternehmerischer Risikobereitschaft geprägt ist.

Blumen werden von Institutionen und Konsumenten als ein Gut gesehen, das selbstverständlich jederzeit verfügbar und für jeden erschwinglich ist. Der deutsche Blumengroßhandel leistet dazu einen wesentlichen Beitrag. Er ermöglicht, daß ein weltweit produziertes Blumensortiment täglich frisch dem Fachhandel angeboten werden kann. Der Verbraucher weiß dies zu schätzen.

So wurden im Jahr 1991 allein von Deutschland ca. 225.450 t Schnittblumen und -grün importiert. Zusammen mit der deutschen Produktion hat Deutschland mittlerweile einen statistischen pro Kopf-Verbrauch von ca. DM 180,- erreicht.

Dabei sind Blumen heute schon lange keine Produkte mehr, die ein Gärtner mit grüner Schürze und schwarzem Fingernagel gemütlich züchtet, erntet und verkauft. Blumen sind internationaler Herkunft, werden industriell erzeugt und gelangen über effiziente logistische Systeme in den Fachhandel und zum Verbraucher. So sichert der Blumengroßhandel das breite Sortiment in deutschen Blumenvasen.

## Der Blumenmarkt - international

Ob in Afrika, Spanien, Israel, Holland oder Deutschland angebaut - immer frisch müssen die Blumen sein. Das bedeutet, daß sie nach der Ernte in kürzester Zeit unversehrt das Blumenfachgeschäft erreichen. Hier wird aus ihnen das gemacht, was die Kaffeetafel schmückt und

den Beschenkten erfreut: Der Blumenstrauß als Schmuck, freudige Überraschung oder traditionelle Geste.

Für den Großhandel mit Blumen erfordert dies Unternehmer mit hoher Risikobereitschaft, flexiblen Mitarbeitern, viel know-how - und Arbeit. Wo die Kombination dieser Faktoren gelingt, erblüht ein Blumenmarkt - auch im ökonomischen Sinn.

Der Blumenmarkt ist fast so sensibel wie das Produkt. Durch eine stark mittelständische Großhandelsstruktur mit Menschen, die mit Fleiß und Energie sich auf das kurzlebige Gut Blume konzentrieren ist der Blumenmarkt mit einer ständig verfügbaren, preiswürdigen Vielfalt für den Verbraucher überhaupt möglich. Für die ist der Blumengroßhandelsverband (BGI) mit Sitz in Düsseldorf der Interessenvertreter.

Seine Mitglieder handeln ca. 80% des Blumenabsatzes in Deutschland und der BGI weiß, daß jeder Eingriff in das Marktgeschehen ebenso nachhaltig auf diesen Markt einwirkt wie Veränderungen von Verbrauchsgewohnheiten. Der Verband sieht seine Aufgaben nicht nur bei staatlichen Institutionen und Branchenverbänden, sondern auch in der Entwicklung zukunftsorientierter Perspektiven für seine Mitglieder. Ein Arbeitsfeld, daß als ebenso wichtig angesehen wird wie die klassischen Verbandsfunktionen im nationalen/internationalen politischen Umfeld.

Der europäische Binnenmarkt mit aktuellen Veränderungen in der Steuergesetzgebung, neue Bestimmungen über Gewährleistungen und Sortenschutz sowie die tägliche wachsende Diskussion um ökologische Produktionsbedingungen von Blumen im In- und Ausland sind aktuelle Themen. Erst in jüngster Vergangenheit gelang es, in Zusammenarbeit mit anderen Verbänden der Branche, die Erhöhung der Mehrwertsteuer für Blumen vorläufig zu verhindern. In Zusammen-

arbeit mit kolumbianischen Regierungsvertretern wurde eine Initiative zur Förderung ökologischer Anbaumethoden entworfen, die auch die in der Produktion tätigen Menschen vor der Anwendung gesundheitsschädlicher Pestizide und Fungizide schützen soll.

Die Themenfelder, in denen der BGI wirkungsvoll arbeitet, wurden in den letzten Jahren durch die wachsenden Anforderungen an die Vermarktungskompetenz seiner Mitglieder zwangsläufig erweitert. Es sind in Zusammenarbeit mit dem wichtigsten Lieferland Holland Marketingmaßnahmen entwickelt worden, die zu einer Professionalisierung des Großhandels beitragen. Der Strukturwandel in den Handelsstufen des Blumenmarktes wird als eine der wichtigsten Herausforderungen vom BGI gesehen.

## Strukturwandel als Herausforderung

Das zeigen die aktuellen Initiativen: Man beschäftigt sich mit der Entwicklung von Qualifizierungsmaßnahmen für Management und Mitarbeiter sowie eines Berufsbildes für die Handelsstufe. Im Bemühen um neue Mitglieder als auch zur Sicherung des Mitgliederbestandes werden Marktforschungsprojekte, Mailingdienste und Direktwerbemaßnahmen durchgeführt. Ziel ist, einerseits den aktuellen Bedarf an Dienstleistungen des Verbandes zu recherchieren, andererseits das Angebot von Informationen und Dienstleistungen in der Handelsstufe bekannt zu machen.

Der Blumenmarkt ist in Bewegung - und so der BGI, Interessenvertretung auf nationalem/internationalem Niveau sowie das Angebot von Dienstleistungen zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Verbandsmitglieder ist ein anspruchsvolles und umfangreiches Programm, dem sich der Verband für verpflichtet sieht.



## EG-BINNENMARKT

## Fortsetzung von Seite 12

noch bestehende administrative Hemmnisse zu beseitigen.

7. Die ermutigenden Ergebnisse der „Einkaufsoffensive Neue Bundesländer“ geben Veranlassung, diese Initiative auf die gesamte deutsche Wirtschaft auszudehnen. Dieser Zielsetzung entsprechende Maßnahmen sind eingeleitet worden.

8. Die „Neue Bundesländer-Beauftragten“ treffen sich zweimal jährlich, um ihre Erfahrungen auszutauschen und die Einkaufsoffensive zu fördern. Die Sitzungen stehen allen Unternehmen offen, die sich an der Einkaufsoffensive beteiligen möchten.

## WELTHANDEL

## DER AUSSENHANDEL MIT OSTEUROPA IM JAHR 1992

Im Handel mit Osteuropa zeichnet sich eine differenzierte Entwicklung ab. Während es den osteuropäischen Reformländern Ungarn, Polen und der ehemaligen Tschechoslowakei gelungen ist, die Verluste im Export in die östlichen Nachbarländer durch höhere Lieferungen in den Westen auszugleichen, müssen vor allem die Staaten der ehemaligen Sowjetunion sowie Rumänien, Bulgarien und Albanien mit weiteren Einbußen im internationalen Warenaustausch rechnen.

Dieser Trend spiegelt sich im Osthandel Deutschlands deutlich wider. Der Handel mit den Reformländern Polen und Ungarn hat sich im Jahr 1992 erholt – insgesamt verzeichnete nur der Handel mit Ungarn leichte Einbußen – der Handel mit der ehemaligen CSFR konnte kräftig expandieren (um 70% auf der Einfuhrseite und sogar um 95% auf der Ausfuhrseite). Für 1993 wird eine weitere Ausweitung des Handels mit den drei Reformstaaten erwartet.

Der Handel mit Bulgarien und Rumänien verzeichnete im 4. Quartal 1992 erstmals sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite, eine leichte positive Veränderung im Vergleich zum Vorjahr. Insgesamt konnten sich die Austauschbeziehungen mit Bulgarien und Rumänien jedoch nur auf sehr niedrigem Niveau stabilisieren.

Auffallend sind dagegen die fortschreitenden Einbrüche im Handel mit den Staaten der ehemaligen Sowjetunion. Die Einfuhren aus der FSU nahmen im Vergleich zum Vorjahr um weitere 11% ab (nach einem Rückgang von 20% '91 zu '90); die Ausfuhren in die FSU sanken sogar um 24% (nach einem Abfall um 35% '91 zu '90).

Der Außenhandel mit den Ländern Osteuropas insgesamt stabilisiert sich allmählich. Während die Einfuhren aus Osteuropa 1991 im Vergleich zu 1990 noch Einbußen von 10% und die Ausfuhren nach Osteuropa Einbußen von 30% verzeichneten, stiegen die Einfuhren im Jahr 1992 wieder um 6%, die Ausfuhren sanken nur noch geringfügig um 1,7%.

## PERSONALIEN

## WIR GRATULIEREN

Herrn **Georg Randkofer**, pers. haftender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Alois Dallmayr aus München, der mit Wirkung vom 27. Juni 1993 an auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht I ernannt wurde.

Wir gratulieren sehr herzlich.

Ebenfalls zum Handelsrichter am Landgericht Hof ernannt wird Herr **Thomas Heinlein**, Dipl.-Ökonom, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Stahl-Schaff August Schaff GmbH in Schwarzenbach/Saale. Auch ihm gratulieren wir zu dieser ehrenvollen Berufung sehr herzlich.

Herrn **Manfred Weidner**, Import u. Vertriebs GmbH in Friedberg-West, der mit Wirkung vom 1. Mai 1993 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Augsburg berufen wurde. Wir dürfen ihm herzlich gratulieren.

Herrn **Wilhelm Tegtmeier**, Vorstandsmitglied unserer Firma Para, Einkaufs- und Vertriebs AG in München, der mit Wirkung vom 17. August 1993 zum Handelsrichter am Landgericht München I ernannt wurde. Ihm gelten unsere herzlichen Glückwünsche.

Herrn **Klaus Köppel**, Geschäftsführer in unserem Landesverband, der mit Wirkung vom 1. 6. 1993 an für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Bayerischen Landesozialgericht wieder berufen wurde.

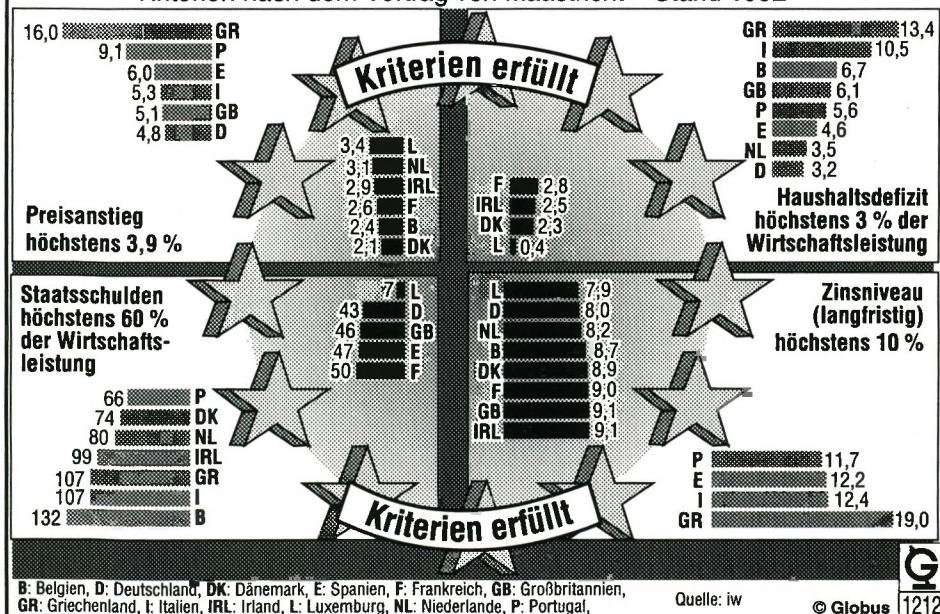
Wir gratulieren unserem Kollegen herzlich.

## GÜNTER SPÄTH ZUM HONORARKONSUL DER REPUBLIK UNGARN ERNANNT

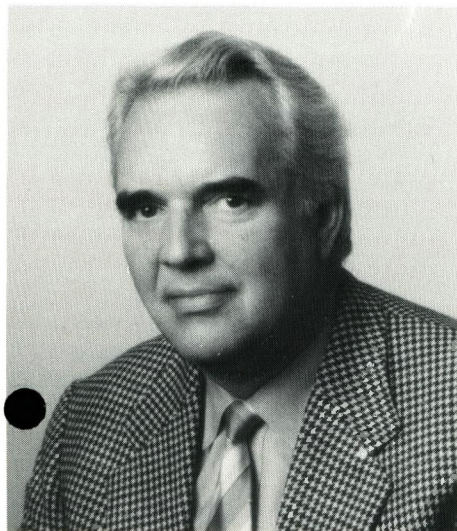
Zum ungarischen Honorarkonsul für Nordbayern wurde unser Vorstandsmitglied **Günter Späth**, Geschäftsführer der Wilhelm Jäkle Chemie GmbH in Nürnberg und Präsident des Verbandes des Deutschen Chemikalien Groß- und Außenhandels e.V., ernannt. Aus den Händen von Ungarns Botschafter Dr. Gabor Erdödy erhielt er die Ernennungsurkunde (Exequatur).

## Reif für die Währungsunion?

Kriterien nach dem Vertrag von Maastricht – Stand 1992



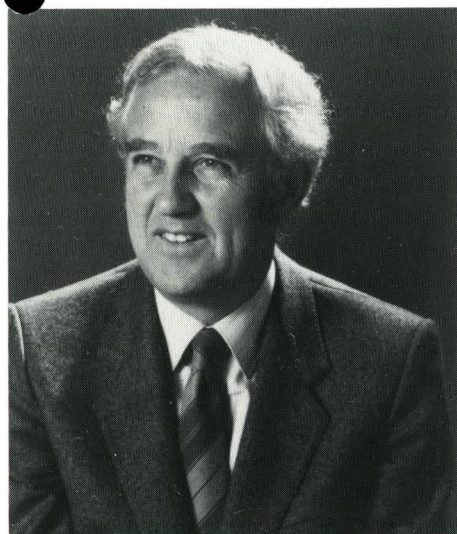




Wir wünschen dem Herrn Honorarkonsul für die Intensivierung der einwandfrei existierenden politischen und wirtschaftlichen Beziehungen viel Erfolg und gratulieren zu dieser außergewöhnlichen Ernennung sehr herzlich.

## 60. GEBURTSTAG VON HERRN HERMANN SEN.

Herr Helmut Hermann, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Georg Jos. Kaes, wurde am 5. 5. 1933 in Kaufbeuren ge-



boren. Nach dem Besuch des Gymnasiums trat er als Auszubildender in das Großhan-

delsgeschäft seines Vaters, der Firma Kaes, ein. Seit 1960 zeichnet Helmut Hermann als geschäftsführender Gesellschafter verantwortlich.

Unter seiner Leitung verlagerte der ehemalige Großhandelsbetrieb seine unternehmerischen Prioritäten auf den Einzelhandelsbereich. 1967 eröffnete er gemeinsam mit seiner Ehefrau Christl den ersten V-Markt in Kaufbeuren. Es war der erste Verbrauchermarkt in der Angebotsform der Selbstbedienung in Schwaben. Bestätigt durch die positiven Erfahrungen folgte der Ausbau der V-Markt-Kette. Parallel entwickelte das Unternehmen standortintegrierte Christl's Modemärkte und Heimwerkmärkte. Zwischenzeitlich betreibt die Firmengruppe Kaes 15 V-Märkte, 4 Modemärkte, 5 Heimwerkmärkte und 3 C+C-Märkte. Die Verkaufsflächen der Märkte bewegen sich zwischen 800 und 14.500 m<sup>2</sup>. In 1992 erwirtschaftete das Unternehmen einen Gesamtumsatz in Höhe von 550 Mio. DM.

Für die Zukunft strebt Helmut Hermann ein qualifiziertes Wachstum der Filialkette an. Parallel dazu werden bestehende Standorte modernisiert und ausgebaut.

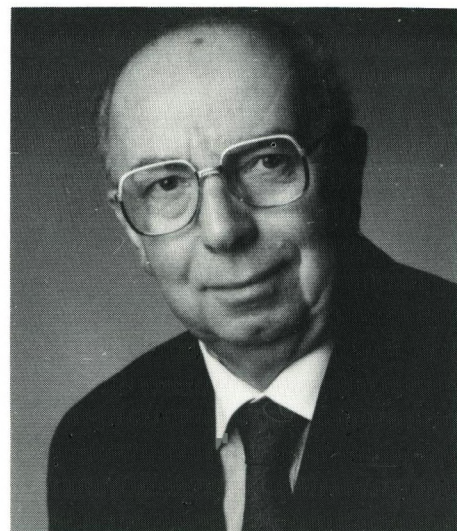
Wir wünschen ihm für die Zukunft weiterhin Gesundheit, Glück und Erfolg.

## SIEGFRIED SCHAD — 50 JAHRE BEI MAX CARL

Am 31. März 1993 beging der Prokurist Siegfried Schad das 50jährige Arbeitsjubiläum bei der Firma Max Carl, Großhandel für Stahl - Bäder - Heizung - Küchen, Coburg.

Im Rahmen einer Feier wurde der Jubilar zu diesem seltenen Arbeitsjubiläum geehrt und in den Ruhestand verabschiedet.

Geschäftsführer Helmut Winzer schilderte in seinen Ausführungen nochmals die Stationen der beruflichen Laufbahn. Siegfried Schad trat am 1. April 1943 in die Firma Max Carl ein und arbeitete nach erfolgreichem Abschluß seiner Ausbildung im Laufe der folgenden Jahre in fast allen Abteilungen des Hauses. Nach langjähriger erfolgreicher Tätigkeit im Außendienst kehrte er 1968 wieder in den Innendienst zurück und leitete seitdem als Prokurist mit großem Geschick die Stahlabteilung.



Außerdem fiel in seinen Verantwortungsbereich der gesamte Fuhrpark sowie die technischen Arbeitsgeräte.

Im Namen aller Gesellschafter dankte der geschäftsführende Gesellschafter Max-Peter Carl dem Jubilar für seinen unermüdelichen Einsatz und die Treue zum Unternehmen. Volle Identifikation zur Firma Max Carl und höchste persönliche Motivation zu seinem Beruf zeichneten seine Jahre als Führungskraft aus. Durch seine erfolgreiche Mitarbeit und sein kompetentes Fachwissen hat er maßgeblich zur führenden Marktstellung des Großhandelsunternehmens Max Carl im nordbayerischen und südthüringischen Raum beigetragen.

In besonderer Würdigung dieser langen Betriebszugehörigkeit übergab die Geschäftsführung dem vorbildlichen und höchst engagierten Mitarbeiter anschließend die Ehrennadel der Firma Max Carl sowie ein Geld- und Sachgeschenk.

Im Namen der Arbeitskollegen gratulierte Prokurist Karl-Heinz Bauer und übergab mit den besten Wünschen als Dank der Belegschaft ein Geschenk.

Der Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer zu Coburg, Herr Assessor Falkenberg, würdigte in seiner Ansprache die Leistung von Herrn Siegfried Schad und übergab die Ehrenurkunde der IHK Coburg. ■



# Bayerisches Messebeteiligungsprogramm 1994

## Programmübersicht

18. bis 24. Januar 1994

**Moskau/Rußland**

Konsumexpo

21. bis 27. Februar 1994

**Mexico City/Mexico**

Technogerma Mexico

März 1994

**Rennes/Frankreich**

Foire de Rennes

26. Februar bis 4. März 1994

**New Delhi/Indien**

Plastindia

18. bis 21. April 1994

**Tokyo/Japan**

Technology Japan

10. bis 14. April 1994

**Brünn/CR**

Intern. Konsumgütermesse

12. bis 18. April 1994

**Seoul/Korea**

SIMTOS-Intern. Machine Tool Show

Mai 1994

**Sydney/Australien**

AIEE-Australia's International  
Engineering Exhibition

Juni 1994

**Taipei/Taiwan**

EnPEC-Ausstellung für

Umweltschutz und Energieerhalt

2. bis 7. Juni 1994

**Istanbul/Türkei**

AEF-Europäische Industriemesse

4. bis 9. Juni 1994

**Slowenj Gradec/Slowenien**

Intern. Messe

Heimatkunst/Kunsthandwerk

8. bis 12. Juni 1994

**Kuala Lumpur/Malaysia**

ITM-Internationale Messe

12. bis 17. Juni 1994

**Posen/Polen**

Int. Technische Messe

20. bis 24. Juni 1994

**Birmingham/Großbritannien**

Electro Tech

September 1994

**Caen/Frankreich**

Foire Internationale de Caen

September 1994

**Novosibirsk/Rußland**

SIB '94

10. bis 18. September 1994

**Bozen/Italien**

Internationale Mustermesse

10. bis 19. September 1994

**Celje/Slowenien**

MOS-Int. Gewerbemesse

14. bis 21. September 1994

**Brünn/CR**

Internat. Maschinenbaumesse

19. bis 25. September 1994

**Zagreb/Kroatien**

Internationale Herbstmesse

Oktober 1994

**Hanoi/Vietnam**

EPM Vietnam

1. bis 9. Oktober 1994

**Graz/Österreich**

Grazer Herbstmesse

5. bis 9. Oktober 1994

**Athen/Griechenland**

Deutsch-Griechische Woche

6. bis 9. Oktober 1994

**Ried/Österreich**

MFM-Intern. Musikfachmesse

9. bis 13. Oktober 1994

**Dubai/VAE**

Gulf Building Show

November 1994

**China**

vorauss. Maschinenbau

26. Oktober bis 3. November 1994

**Osaka/Japan**

JIMTOF

4. bis 8. November 1994

**Bangkok/Thailand**

Thai Metalex

6. bis 10. November 1994

**Riyadh/Saudi-Arabien**

SaudiMedicare

14. bis 18. November 1994

**Las Vegas/USA**

COMDEX FALL

15. bis 19. November 1994

**Singapore**

Metal Asia

29. November bis 3. Dezember 1994

**Jakarta/Indonesien**

Manufacturing Indonesia



# LGA-NACHRICHTEN

4.95  
JULI AUG





# Dienstleistung in Versicherungen

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

## Kraftfahrtversicherung

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

## Betriebshaftpflichtversicherung für Handelsunternehmen

Deckungsschutz bei Bedarf auch für Produkt- und Umwelthaftpflicht

## Feuerversicherung

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

## Sonstige Sachversicherung

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

## Technische Versicherung

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

## Private Unfallversicherung

Einzel- und Gruppen-Unfallversicherungen

## Lebensversicherung

Kapital-, Risiko- und Berufsunfähigkeits-Versicherung als Einzel-, Sammel- oder Gruppenversicherung über HDI-Leben

## Rechtsschutzversicherung

Firmen-, Privat-, Berufs- und Verkehrs-Rechtsschutz über HRV HANNOVER RECHTSSCHUTZ

## Kreditversicherung

Warenkreditversicherung  
Ausfuhrkreditversicherung  
über AK Allgemeine Kredit

## Wohngebäudeversicherung VGV

## Hausratversicherung

## Transportversicherung

## Sonstige Schadenversicherung

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

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

Über die VGA-Bonn und den HDI lassen sich Ihre Versicherungsprobleme durch Firmenbetreuer und Geschäftsstellen direkt vor Ort lösen.

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

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

# VGA-BONN

## Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels GmbH

Postfach 25 20 · 53015 Bonn · Telefon 02 28/9 14 52-0 · Fax 02 28/9 14 52-19



## INHALTSVERZEICHNIS

Auf einen Augenblick ...	3
Im Blickpunkt:	
Gemeinsame Bekräftigung der Politik zur Wachstumsstärkung und Konsolidierung Handel steigert für 1993 Investitionen um 25 Prozent - staatliche Fördermöglichkeiten überprüfen	4
Verbandstag 1993	4
Steuer und Verkehr:	5
Unredliche Adreßbuchverlage	8
Unternehmensführung:	
Vier Tage Arbeit, 3 Tage Ruhe	8
Dynamische Mittelständler	8
Binnenmarkt für öffentliche Dienstleistungsaufträge komplett	9
Welthandel:	
Nationale Exportkontrollen behindern	
EG-Binnenmarkt	9
Tag des Schwäbischen Handels 1993	9
Firmenportrait:	
Maier Mineralöle GmbH: 75 Jahre erfolgreich durch Dienstleistung	10
Branchenlexikon:	
Gesamtverband des Deutschen Leder-Groß- und Außenhandels e.V. GDL	12
Personalien	13

## AUF EINEN AUGENBLICK

*Ein herzliches Größ Gott!*

Der von Prof. Tietz, Saarbrücken, vorausgesagte Prozeß der Deindustrialisierung hat aus der Sicht des Großhandels in vollem Umfang eingesetzt. In die „Neustrukturierung“ eingeschlossen sind Waren, Märkte und Leistungen ebenso wie die Personal-, Absatz- und Standortpolitik.

Bei aller Unterschiedlichkeit der Branchenaussagen gibt es doch einige auffallende Gemeinsamkeiten:

- Die Situation in der vorgelagerten Industrie scheint deutlich schlechter zu sein als im Großhandel. Noch nie ist in der Preisgestaltung seitens der Produktion derart „geschleudert“ worden wie jetzt. Das kann nicht so bleiben, denn es gibt weder betriebswirtschaftliche noch marktbezogene Gründe dafür. Überall dort, wo die Industrie in der Produktionsverbindung Abnehmer des Großhandels ist, sind die Umsatzrückgänge am größten. Im Elektrobereich beispielsweise verzeichnet der Großhandel bei der Absatzgruppe Industrie ein Minus von 20%, während die Umsätze mit dem Handwerk stabil geblieben sind. Als Folge des Preisverfalls in der Papier-Industrie sind beispielsweise Billigangebote der Verlage möglich, die sich so sicher nicht halten lassen werden.

- Kosteneinsparungen sind in der konjunkturellen Verengung nicht möglich, weil sich die umgeschlagenen Mengen im Großhandel kaum vermindert haben. Das ist kritisch, weil neben dem Preisverfall zunehmend ein Spannenverfall in allen Branchen spürbar wird. Ein Abbau von Kapazitäten scheidet also aus. Konnten im vergangenen Jahr noch „Umschichtungen“ aus der Prosperität der Vorjahre zu schwarzen Bilanzzahlen verhelfen, so muß mancherorts jetzt sogar mit tiefroten Abschlüssen für 1993 gerechnet werden. Der Umsatzrückgang im pharmazeutischen Großhandel beträgt jetzt durchschnittlich fast 15%, obwohl nicht weniger, von den Ärzten aber billiger verordnet wird als bisher. Die Lagerkapazitäten müssen dennoch vorgehalten werden.

- Produktionskapazitäten wandern in das Ausland ab. Nicht unwesentlich ist dabei

die Auswirkung behördlicher Auflagen im Inland, von überlangen Genehmigungsverfahren über Erschwernisse durch Auflagen bis hin zur Entsorgungsproblematik. Beispielsweise wird der gesamte Bereich der Elektronik durch schlecht vorbereitete nationale Gesetzesvorhaben bedrohlich gefährdet. Die Verbesserung der Reparaturfreundlichkeit vieler Gerätegruppen und deren längere Lebensdauer durch die Modultechnik werden durch die schier nicht zu bewältigende Entsorgungsproblematik für den sog. Elektronikschrott wieder aufgehoben.

- Trotz allem ist es nach wie vor nahezu aussichtslos, qualifiziertes Personal im Großhandel zu finden. Das gilt selbst für die neuen Bundesländer, wo die Dynamik übrigens wegen des Spannenverfalls ebenfalls stark gebremst wurde. Allenfalls die baunahen Bereiche machen da eine Ausnahme, allen voran der Baustoffhandel, der sogar noch Zuwachsraten verzeichnet und auch weiterhin erwartet.

Wenn es auch Feststellungen gibt, die für einige Branchen eine „Stagnation auf hohem Niveau“ manifestieren oder für andere Branchen den Beweis liefern, daß sie seit Jahren in einem verschärften Wettbewerb stehen und sich trotzdem weiterentwickelt haben, so wird doch nach Beendigung der gegenwärtigen Konjunkturkrise nichts mehr so sein oder gestaltet werden können wie in früheren Jahren. Die Industriegesellschaft wird sich in eine „Transaktionsgesellschaft“ wandeln und neue Schwerpunkte setzen. Das Industriezeitalter geht nach gut einhundert Jahren zu Ende und die Technik wird neue Schwerpunkte ausprägen. Die Bereiche Umwelt, Solartechnik, Gentechnik und Gesundheitswesen sind dafür markante Beispiele.

Die Rolle des Groß- und Außenhandels auf diesen Märkten wird wichtiger sein als bisher, zumal die Wirtschaftsräume wachsen und neben dem Europäischen Binnenmarkt die Verbindungen nach Osten große Bedeutung erlangen werden. Wie immer zwingen Krisenzeiten auch jetzt zu neuen Weichenstellungen.

*Ihr 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 Bethcke • RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) • RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiner Geschäftsführer: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V., 80333 München, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01/02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 80333 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, 80333 München, 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: typobiert, 80809 München, Riesenfeldstraße 56  
 Telefon 3 59 60 66-68.

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtes Samtstoffsetpapier



## IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

## GEMEINSAME BEKRÄFTIGUNG DER POLITIK ZUR WACHSTUMS- STÄRKUNG UND KONSOLIDIERUNG

Der Vorstand der CDU/CSU-Bundestagsfraktion und das Präsidium des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels stimmen darin überein, daß zur Überwindung der gegenwärtigen Rezession und der grundlegenden Strukturprobleme eine konsequente Politik zur Wachstumsstärkung und Konsolidierung der öffentlichen Haushalte notwendig ist. In einem ausführlichen Meinungsaustausch über die aktuelle Wirtschafts- und Finanzpolitik unter Leitung des Fraktionsvorsitzenden **Dr. Wolfgang Schäuble** und des Präsidenten des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels, **Dr. Michael Fuchs**, erläuterte Schäuble das Sparpaket der Bundesregierung im Umfang von 21 Mrd. DM sowie die Wachstumsimpulse, die mit dem Programm verbunden sind, insbesondere die Flexibilisierung der Arbeitszeiten, einschließlich erweiterter Ausnahmemöglichkeiten für Sonntagsarbeit zur Verlängerung der Maschinenlaufzeiten, sowie Modellversuche privater Arbeitsvermittlung. Er unterstrich, daß alle Beteiligten am Wirtschaftsleben eine besondere Verantwortung trügen, insbesondere die Tarifpartner, die Arbeitskosten und Arbeitsbedingungen überwiegend in eigener Verantwortung zu vereinbaren hätten. Schäuble erläuterte auch die Gesetzentwürfe zur Einführung der Pflegeversicherung und Selbstbeteiligung bei der Lohnfortzahlung.

BGA-Präsident Fuchs begrüßte das Spar- und Wachstumsprogramm der Bundesregierung als einen wichtigen Schritt, um das Vertrauen der Unternehmen zu festigen und der Zunahme der Staatsverschuldung und der Steuer- und Abgabenlast entgegenzuwirken.

Die Wirtschaft begrüße das Standortversicherungsgesetz, das die Unternehmenssteuersätze deutlich reduziere. Nach den bereits erfolgten Unternehmensteuersenkungen in den letzten Jahren sei damit ein weiterer wichtiger Schritt zur Stärkung der Kapital- und Ertragskraft der Unternehmen erfolgt.

Gemeinsam wurde unterstrichen, daß die Grundlage für eine erfolgreiche Wirtschaftspolitik zur Überwindung der Rezession die Bewahrung der Stabilität der DM und die Förderung des freien Welthandels sei. Deshalb dürfe die Wirtschaftspolitik der EG nicht protektionistischen Tendenzen nachgeben. Die GATT-Runde müsse bald zu

einem erfolgreichen Abschluß geführt werden.

Mit der Postreform und der Bahnreform verwirkliche die Bundesregierung zwei wichtige Vorhaben zur Deregulierung und Privatisierung. Häufig wird die Bedeutung dieser grundlegenden Reformen von zwei der größten deutschen Unternehmen unterschätzt, durch die in diesem Bereich Verwaltungsleistungen zu wettbewerbsbezogenen Dienstleistungen im Markt umgestaltet und die hohen Bahnsubventionen reduziert werden.

CDU/CSU-Bundestagsfraktion und der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) wollen weiterhin bei den nächsten konkreten Schritten zur Zukunftssicherung des Wirtschaftsstandortes Deutschland eng zusammenarbeiten.

## HANDEL STEIGERT FÜR 1993 INVESTITIONEN UM 25 PROZENT — STAATLICHE FÖRDERMÖGLICH- KEITEN ÜBERPRÜFEN

„Die Unternehmen des Handels werden ihre Investitionen 1993 in den neuen Bundesländern um rund 25 Prozent auf ca. 6,5 Mrd. DM gegenüber 1992 steigern. Damit würde die Investitionssteigerung im Handel ca. fünf Prozentpunkte über dem Durchschnittswert der Investitionen der gesamten Wirtschaft liegen“, sagte der Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), **Dr. Michael Fuchs**, beim Treffen von Wirtschaft und Gewerkschaften mit Bundeskanzler **Dr. Helmut Kohl**. In seiner Stellungnahme betonte der BGA-Präsident, daß die Investitionen einerseits eine entsprechende Produktion nach sich ziehen und Arbeitsplätze sichern würden. Andererseits würden sie dazu beitragen, daß der Handel in Ostdeutschland die gleiche Struktur und Leistungsfähigkeit wie in den alten Bundesländern erreichen werde.

Nach Einschätzung des Präsidenten werde 1994 das Tempo bei der Investitionssteigerung im Sektor Handel von 1993 nicht erreicht werden. Die Folgen der bereits in Westdeutschland greifenden Rezession würden 1994 auch in Ostdeutschland voll spürbar sein. Dennoch werde der Handel sich weiterhin stark in den neuen Ländern engagieren, auch wenn er bislang keine Berücksichtigung bei der staatlichen Förderung, weder bei der Investitionszulage, noch bei der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung

### PRÄSIDENT HARTMANN IM BEIRAT DER LANDESZENTRALBANK

Der Präsident der Deutschen Bundesbank hat auf Vorschlag der Bayerischen Staatsregierung und nach Anhörung des Vorstands der Landeszentralbank im Freistaat Bayern unseren Präsidenten, Herrn Senator **Helmut Hartmann**, sowie Herrn Senator **Erwin O. Maier**, Präsident des Landesverbandes des Bayerischen Einzelhandels e.V., als Repräsentanten des Handels berufen.

Wir dürfen beiden Herren unsere herzlichen Glückwünsche aussprechen.

der regionalen Wirtschaftsstruktur“, gefunden habe. Dr. Fuchs mahnte in diesem Zusammenhang eine Überprüfung der Fördermöglichkeit zumindest für den Fachgroßhandel und den Facheinzelhandel an, um das Engagement der Handelsunternehmen zu unterstützen.

Nach Aussage des BGA-Präsidenten habe eine Reihe von Großhandelsunternehmen überaus stark in Ostdeutschland investiert.

Nach einer von Dr. Fuchs zitierten Studie würde der Anteil der ostdeutschen Lieferanten in den neuen Bundesländern mittlerweile etwa 17 Prozent am Sortiment des Konsumgüter-Großhandels ausmachen. Der Umsatzanteil ostdeutscher Produkte in Westregalen liege demgegenüber nur bei ca. einem Prozent. Ursachen für diesen geringen Anteil seien die noch fehlenden Produktions- und Distributionskapazitäten ostdeutscher Hersteller, um auf dem gesamten deutschen Markt präsent zu sein. Auf den regionalen Märkten hätten die ostdeutschen Lieferanten mittlerweile jedoch sehr gut Fuß fassen können, nachdem nach der Wende die ostdeutschen Verbraucher den westdeutschen Produkten den Vorzug gegeben hätten. Nach Einschätzung des BGA-Präsidenten würden die ostdeutschen Produkte in der Qualität inzwischen den westdeutschen nicht mehr nachstehen. Bei den Verbrauchern gelte es jedoch, letzte Vorurteile abzubauen.



# VERBANDSTAG 1993

## EUROPA: GROSS- UND AUSSENHANDEL — DIENSTLEISTER PAR EXCELLENCE

Als eine äußerst lebendige und anregende Tagung erwies sich der Verbandstag 1993 unseres LGA in München.

Vor zahlreichen Gästen aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung und den anwesenden LGA-Mitgliedern setzten sich Präsident Senator **Helmut Hartmann** sowie der Bayerische Staatsminister für Bundes- und Europaangelegenheiten **Dr. Thomas Goppel**, unter den Global-Themen „Modell Groß- und Außenhandel – die Zukunft Europas“ mit den historischen und gegenwärtigen Entwicklungen und Bedingungen einer Europäischen Gemeinschaft auseinander.

Präsident **Hartmann** sprach die den Groß- und Außenhandel derzeit belastenden Probleme an, sowohl im binnenwirtschaftlichen als auch im europäischen Rahmen. Die Palette dieser Themen befaßte sich insbesondere mit arbeits- und sozialpolitischen Vorschriften und Gesetzen, für die **Hartmann** eine deutliche Reduzierung und Vereinfachung anmahnte. Zwar sei die Struktur des deutschen Groß- und Außenhandels in Europa einzigartig, weshalb wir auch keine Bedenken vor einem großen gemeinsamen Markt hätten. Über ganz spezielle Probleme des deutschen Groß- und Außenhandels im Rahmen europäischer Wettbewerbspolitik müsse aber trotzdem gesprochen werden.

### Nachwuchssicherung „Chefsache“

Hierzu gehöre mit an vorderster Stelle unser Duales Ausbildungssystem. Die Sorge um den Nachwuchs müsse Chefsache sein. So sollte auch der Westen sich darum bemühen, evtl. noch Jugendliche aus den neuen Bundesländern aufzunehmen. Der Standort Deutschland brauche gute Fachkräfte auch im nächsten Jahrtausend. Wichtig sei es auch, daß Englisch als wichtige Fremdsprache an den Berufsschulen eingeführt werde. Gerade der Groß- und Außenhandel benötige diese Kenntnisse in der immer dichter und schneller werdenden Kommunikation und dem Datenaustausch. Der Groß- und Außenhandel wende sich mit Entschiedenheit gegen eine Gefährdung des Standortes Deutschland. Hierzu gehöre insbesondere auch der Widerstand gegen eine weitere Verkürzung der Wochenarbeitszeit.



Präsident Hartmann eröffnet den Verbandstag

### Pflegeversicherung privat finanzieren

Ablehnung erfuhr in den Worten **Hartmanns** jedoch die vom Kabinett verabschiedete Gesetzesinitiative zur Pflegeversicherung. Die Sozialkosten müßten den machbaren Verhältnissen angepaßt werden. Im Namen des Groß- und Außenhandels forderte **Hartmann** deshalb nach wie vor eine privatrechtlich finanzierte Pflegeversicherung, da die Last der Pflegekosten schließlich jeden Bürger angehe.

Was Europa direkt angehe, so fürchtet der Groß- und Außenhandel, daß es im Zuge der Europäisierung zu einem gespaltenen Markt komme. Das wäre nämlich dann der Fall, wenn an ein und demselben Standort für den nicht gebietsansässigen Wettbewerber aus einem EG-Staat das durch den Europäischen Gerichtshof geschützte harmonisierte europäische Recht gilt, während die nationalen Gebietsansässigen nicht nur das europäische Recht, sondern darüberhinausgehend auch noch ein schärferes nationales Recht gegen sich gelten lassen müßten. Er verwies auf die Deutsche Verpackungs-Verordnung. Auch der Schutz der Umwelt, der eine Gemeinschaftsaufgabe von höchstem Rang sei, dürfe nicht in Aktivismus ausarten, der zu einer Vielzahl neuer Verordnungen in immer rascherer Folge führe. Wesentliche Bedeutung komme auch einer vernünftigen Lösung des Themas „Verkehrspolitik“ zu. Neben einem leistungsfähigen Fernverkehrsnetz für Schiene, Straße und Wasserstraße müsse es auch eine leistungsfähige regionale Verkehrsinfrastruktur geben. Er verwies insbesondere auch auf die Liefermöglichkeiten und Notwendigkeiten in den Innenstädten. Mehr als 50% des gesamten Güterverkehrsvolumens gehe in den Innenstädten unmittelbar vom Großhandel aus. Insbesondere forderte **Hartmann** auch die rasche Aufhebung der Beschränkung im Werkfernverkehr.



Staatsminister Dr. Thomas Goppel



### Warnung vor gespaltenem Markt

Hartmann mahnte ebenfalls an, die EG-Beschlüsse bürgernäher und wirtschaftsfreundlicher umzusetzen. So seien die schon frühzeitig geäußerten Befürchtungen des Groß- und Außenhandels, daß die Beseitigung der Binnengrenzen zur Verstärkung der Außengrenzen und zur Verlagerung der Kontrollen in die Unternehmen führen werde, bittere Realität geworden. Die Übergangsregelung zur Mehrwertsteuer mache dies deutlich: Daß heute der Export von Waren steuerlich und verwaltungstechnisch und damit letztlich auch unter Kosten Gesichtspunkten nach Brasilien einfacher und günstiger zu bewältigen sei als nach Italien oder in jedes andere EG-Land, sei ein beklagenswertes Resultat. Der Befürchtung zu einer „Festung Europa“ dürfe keine neue Nahrung gegeben werden. So sei auch ein zweiseitig wachsender Außenhandel immer noch die beste Form der Hilfe zur Selbsthilfe und marktwirtschaftlichen Reformwesen. Diese gleichen Grundsätze gelten auch für die GATT-Verhandlungen. Eine Einigung in der Uruguay-Runde dürfe nicht länger ausstehen. Der gesamte Welthandel leide darunter, vor allen Dingen aber die Entwicklungsländer.

Seine besondere Sorge gelte der Stärke der D-Mark. Der Groß- und Außenhandel unterstütze deshalb alle Sparmaßnahmen der Bundes- und Landesregierungen. Er hoffe, daß die Maastrichter Verträge vertragsgemäß in europäische Wirklichkeit umgesetzt werden könnten. Die Jahrhundertherausforderung, nämlich die Eingliederung Ostdeutschlands und gleichzeitig

die Integration Europas und die Einbeziehung neuer osteuropäischer Märkte sei dann zu schaffen.

Mit viel Beifall aufgenommen wurde das Referat unseres Gastredners über „Die Zukunft des Groß- und Außenhandels in Europa – der Weg vom Binnenmarkt zum Großraum Europa“ von Staatsminister **Dr. Thomas Goppel**, das wir hier auszugsweise aus der schriftlichen Version wiedergeben.

Goppel ging zunächst auf die Grundlagen und Grundzüge der Europapolitik ein. Demnach sei der „Vertrag von Maastricht“ ein Schlußstrich unter die Entwicklung auf ein gemeinsames Europa, sondern die logische Fortführung hin zur europäischen Union, zu einem dauerhaften und handlungsfähigen Verbund der Staaten Europas.

Strukturell stelle der neue Vertrag die Gemeinschaft auf drei Standbeine

1. der vor 35 Jahren geschlossene EWG, jetzt EG-Vertrag,
2. eine künftige gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik sowie
3. die Zusammenarbeit in der Innen- und Rechtspolitik.

Seit der Unterzeichnung der Verträge von Rom 1957 weise die Europäische Gemeinschaft den Völkern den Weg zu einem immer engeren Zusammenschluß. Die EG habe aber seither auch einen zentralistischen Rechtsetzungs- und Verwaltungsapparat entwickelt. Dieser tendiere ohne große Rücksichtnahme auf Kulturen, Traditionen und Geschichte in den einzelnen Mit-

gliedsstaaten und Regionen zu immer stärkerer einheitlicher Reglementierung.

Die Festlegung auf die Subsidiarität trete dieser Entwicklung entgegen, d. h., Europa könne nur dort tätig werden, wo die bürgernähere Ebene – die einzelnen Mitgliedsstaaten und deren Länder bzw. Regionen – nicht mehr ausreiche, um die Probleme zu lösen oder angestrebte Ziele zu erreichen. Die Beibehaltung der geschichtlich gewachsenen und kulturell begründeten Vielfalt sei Voraussetzung für die Annahme des Europagedankens durch die Bürger. „Europäer seien und bleiben Individuen“ – in einem positiven Sinne. Bayern habe auch das Regionalorgan der EG vorgeschlagen. Damit sei für das „Europa der Regionen“ ein entscheidender Durchbruch erzielt worden. Länder und Regionen würden künftig damit von bloßen Objekten zu echten Partnern im europäischen Dialog.

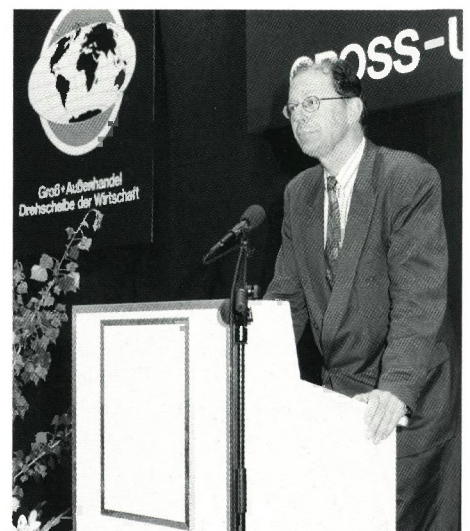
Ein vorläufiger Höhepunkt der europäischen Integration sei nun auf wirtschaftlicher Ebene mit dem Inkrafttreten des Binnenmarktes zum 1. 1. dieses Jahres erreicht worden.

Die Kommission habe vor kurzem einen Zwischenbericht zu den „ersten 100 Tagen Binnenmarkt“ vorgelegt. Darin wurde die Situation in Zusammenhang mit der Beseitigung der Grenzkontrollen als zufriedenstellend bezeichnet. Sowohl die Grenzkontrollen im Waren-, Kapital- und Dienstleistungsverkehr, als auch die Zollkontrollen im Personenverkehr seien nunmehr aufgehoben. Ungeklärt sei jedoch weiterhin, wann die Personenkontrollen an den Binnengrenzen aufgehoben werden könnten.

Mitglieder und Gäste während der Ansprachen



Dr. Wiczorek überbrachte Grußworte





Die angestrebte freie Fahrt innerhalb der Binnengrenzen sei noch nicht realisiert worden. Ein entscheidender Schritt zum Abbau der Grenzkontrollen zwischen EG-Mitgliedsstaaten sei Anfang Juni gemacht worden, als sich die Innen- und Justizminister der Gemeinschaft über die Einrichtung eines „Europäischen Kriminalamtes“ geeinigt hätten. Der Vorschlag zur Bildung der sog. Europol war am 21./22. Juni auf dem EG-Gipfeltreffen offiziell vorgelegt worden, aber leider weder diskutiert noch verabschiedet worden. Damit klaffe eine wesentliche Lücke auch im binnenmarktbezogenen Regelungsgeflecht der Gemeinschaft, da die im Binnenmarkt geltende Freizügigkeit von Personen, Waren, Dienstleistungen und Kapitalien dringend auf flankierende Maßnahmen im Rechts- und Sicherheitsbereich angewiesen seien. Ohne diese flankierenden Maßnahmen handelten wir uns zwangsläufig ein höheres Maß an Unsicherheit und krimineller Bedrohung ein, was dann zwangsläufig wieder kontraproduktiv auf die gerade erreichte Freizügigkeit zurückwirke. Vor einer entsprechenden Einigung über Ausgleichsmaßnahmen zur Eindämmung der internationalen Kriminalität sei eine vollständige Abschaffung der Personenkontrollen an den Binnengrenzen nicht möglich.

Staatsminister **Goppel** führte dann die Vorteile des Binnenmarktes auf wie z. B. die Endbürokratisierung und Beschleunigung des Handels, den Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen und die Kostenreduktion durch Liberalisierung im Kapitalverkehr, nannte dann jedoch auch die Risiken des

Binnenmarktes, die ihm allerdings fast vernachlässigt erscheinen, wie den härteren Preis- und Qualitätswettbewerb, die höheren Kosten des Auslandsgeschäfts, bedingt durch den Aufbau Europas bei Kundendienst und Vertriebsnetzen sowie die Probleme durch sprachliche Barrieren und Mentalitätsunterschiede.

Natürlich gebe es derzeit in der Binnenmarktstruktur noch Schwächen und Lücken, wie z. B. im Bereich der Steuerharmonisierung. Hier bestehe dringender Reparaturbedarf noch lange vor Ablauf der für Ende 1996 vorgesehenen Übergangsfrist.

Ein weiterer Bereich betreffe die Liberalisierung der Verkehrsmärkte. Der freie Fluß der Güter- und Warenströme durch Europa dürfe nicht durch überholte und wettbewerbshemmende Transportregelungen ins Stocken gebracht werden. Insbesondere beim Straßengüterverkehr bestehe noch ein großer Handlungsbedarf.

Haupteinsparungen ergeben sich, nach seiner Meinung, durch den Wegfall zahlreicher Handelshemmnisse. Vor allem auch durch die Liberalisierung des grenzüberschreitenden Kapitalverkehrs im Außenhandel werde es zu erheblichen Einsparungen kommen.

Zur Erleichterung der unternehmerischen Entscheidungen war es notwendig, auf umfassende Informationen zurückgreifen zu können. Deshalb wurde von der EG-Kommission das Projekt „Euro-Info-Centre“ ins Leben gerufen, ebenso ein neues Förderprogramm für kleine und mittlere Unternehmen verabschiedet, für das von Mitte 1993 bis Ende 1996 220 Mio. DM auf-

gewendet werden sollen. Speziell für den Handels- und Vertriebssektor startete die Kommission 1991 das Projekt „Commerce 2000“, das die Unternehmen dabei unterstützen soll, Strategien zu Unternehmenskooperationen zu entwickeln und dabei moderne Managementmethoden zu verwenden.

In dieser Phase der Neuorientierung könne der Groß- und Außenhandel mit Zuversicht in die Zukunft blicken. Durch den Binnenmarkt ergeben sich neue Perspektiven, die von einer günstigen Ausgangslage her zu betrachten sind. Der bayerische Groß- und Außenhandel werde in den nächsten Jahren vor allem von den geographischen Gegebenheiten profitieren, die Bayern praktisch von einem Tag auf den anderen in eine zentrale Lage in Europa gebracht haben. Dies gelte im Hinblick auf Osteuropa, nicht zuletzt aber auch im Hinblick auf die Republik Österreich, die demnächst als neues EG-Mitglied in die Gemeinschaft aufgenommen werde. Die deutsche Wirtschaft werde auch im Europäischen Binnenmarkt einen guten Platz finden, wenn sie sich wieder auf ihre traditionellen Stärken besinne: Qualität, Kreativität und höchste Qualifikation. Europa werde mit den Schlüsselqualifikationen zuzüglich Fremdsprachenkenntnissen, nicht zuletzt aber auch auf Selbstbewußtsein gebaut werden. Dies hätten die Groß- und Außenhändler in der Geschichte bewiesen.

Wie **Goppel** zum Schluß sagte, seien Groß- und Außenhändler Goldstücke, die es zu polieren gelte. Wie am Ende die Währung auch heißen wird: Hauptsache sie ist stabil!

Im Gespräch: Frau Stadträtin Bock mit Dr. Thomas Goppel und Präsident Hartmann



Das Schlußwort hielt Vizepräsident Dr. Dieter Wolfrum





## STEUER UND VERKEHR

UNREDLICHE  
ADRESSBUCHVERLAGE

Unseriöse Adreßbuchverlage versuchen weiterhin, mit rechnungsähnlich aufgemachten Formularen ein Geschäft zu machen. Dem tritt der Deutsche Schutzverband gegen Wirtschaftskriminalität (DSW) entgegen. Auf seinen Antrag hin haben die Landgerichte Münster und Dresden je einem solchen Adreßbuchverlag durch einstweilige Verfügungen untersagt, mit bestimmten rechnungsähnlichen Formularen zu werben bzw. angebliche Forderungen bezutreiben (- 22 O 72/93-, - 41 O - 262/93-).

Die Namensähnlichkeit der Unternehmen Telcon Werbe- und Buchverlag GmbH in Frensdorf und Telecom Telekommunikations GmbH in Salzgitter mit der Telecom sowie die ganze Aufmachung der Formulare sollten den Eindruck erwecken, daß es sich um eine Rechnung der Telecom handelt. Dieser sehr oft eintretende Irrtum führt dann zwar zu einem Eintrag in einem Adressensammelwerk, das jedoch im Regelfall nur eine dünne, unvollständige Broschüre wird.

Einem besonders gewitzten Vertreter solcher Verlage, der AWIH GmbH Aufklärungs- und Werbeberatung für Industrie und Handel, Bamberg, hat das Landgericht Leipzig gleichfalls auf Antrag des DSW per einstweiliger Verfügung - 1 HKO 3518/93 - untersagt, mit scheinbar amtlichen Schreiben für Beratungsdienstleistungen über die Praktiken von Adreßbuchverlagen zu werben. Neben der offensichtlichen Irreführung durch die amtliche Aufmachung des Schreibens wurde die AWIH aber auch verurteilt, weil die angebotenen Informationsleistungen durch den mit der AWIH verbundenen Adreßbuchverlag DMV Buchverlag Dolores Meyer in Bamberg mehr als dubios erschienen. Gegen den DMV Buchverlag läuft ein Verfahren vor dem Landgericht Halle. Hinzu kommt, daß die AWIH wiederum Unterlassungsansprüche gegen andere Adreßbuchverlage geltend macht. Dies steht aber nur einem Wettbewerber rechtlich zu, also einem Adreßbuchverlag. Daß der AWIH selbst Adreßbuchverleger ist, zeigt die Verknüpfung mit der DMV. Hinter dem beanstandeten Werbeschreiben stand die Absicht, Adressen und Unterlagen anderer Verlage zu erhalten, um diese abzumachen oder eigene Kundenadressen zu ergänzen.

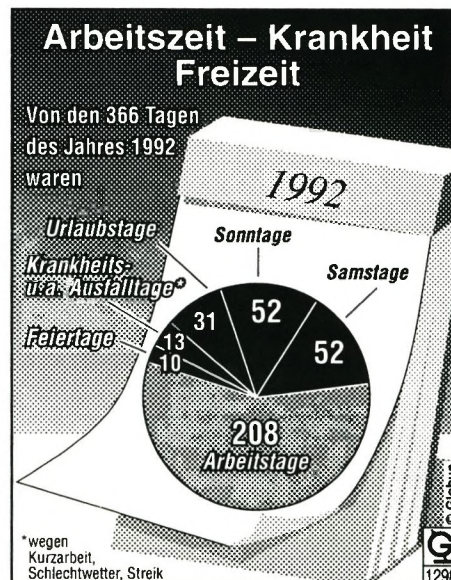
Quelle: IHK Coburg 7/93

## UNTERNEHMENSFÜHRUNG

## VIER TAGE ARBEIT, 3 TAGE RUHE

Viel ist nicht übriggeblieben vom biblischen Arbeitsrhythmus, nämlich sechs Tage Arbeit und dann einen Tag Ruhe. Eher

gen 158 Tage des Jahres blieben die Arbeitnehmer dem Arbeitsplatz fern, sei es wegen des langen Wochenendes, sei es wegen Urlaub, Krankheit, Schlechtwetter, Streik, oder weil Feiertag war.



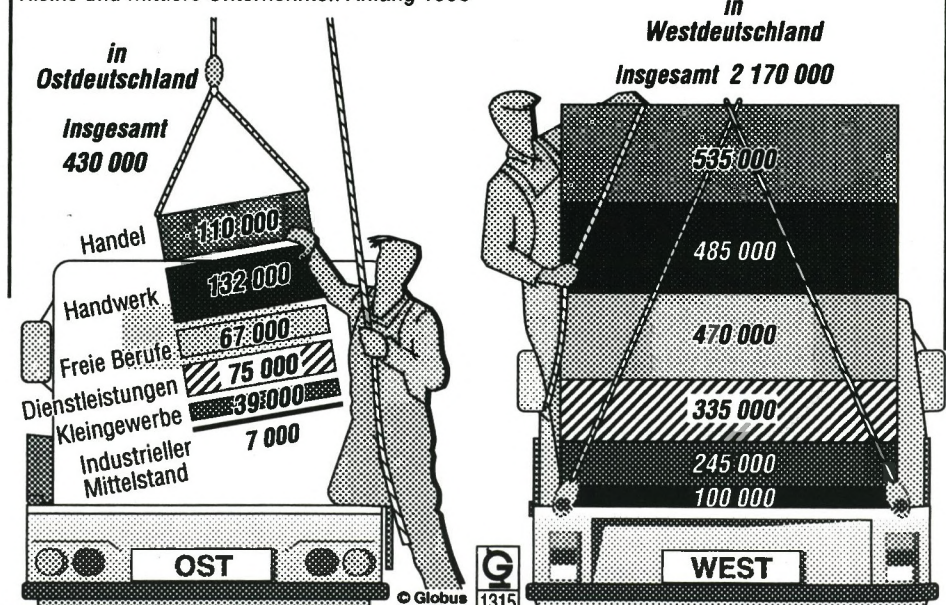
schon kommt in Deutschland die Rechnung hin: Vier Tage Arbeit und drei Tage Ruhe. Denn beispielsweise auf die 366 Kalendertage des vergangenen Jahres entfielen im Durchschnitt nur 208 Arbeitstage; die übrigen

## DYNAMISCHE MITTELSTÄNDLER

Der Mittelstand gehört zu den tragenden Säulen der deutschen Wirtschaft. Anfang 1993 gab es nach Berechnungen der Kreditanstalt für Wiederaufbau in Deutschland rund 2,6 Millionen kleine und mittlere Unternehmen (Freiberufler eingeschlossen) über zwei Millionen in den alten, etwas über 400 000 in den neuen Ländern. In der ehemaligen DDR war die Planwirtschaft von großen Kombinatn geprägt; der Mittelstand mit 170 000 meist sehr kleinen Unternehmen führte nur ein Schattendasein. Die Entwicklung einer breiten Basis mittelständischer Unternehmen ist aber eine wichtige Voraussetzung für den wirtschaftlichen Aufschwung in Ostdeutschland. In vielen Bereichen hat der Mittelstand Fuß gefaßt; Handwerk, Handel und Dienstleistungsunternehmen haben fast das wirtschaftliche Gewicht wie die Mittelständler in Westdeutschland. Großen Nachholbedarf gibt es allerdings noch im Bereich des industriellen Mittelstandes; rund 100 000 mittelständischen Unternehmen im Westen stehen erst 7 000 im Osten gegenüber.

## Mittelstand in Deutschland

Kleine und mittlere Unternehmen Anfang 1993





## BINNENMARKT FÜR ÖFFENTLICHE DIENST- LEISTUNGSaufTRÄGE KOMPLETT

Ab Ende 1993 müssen öffentliche Aufträge im Dienstleistungssektor auch in den Bereichen Wasser- und Energieversorgung, Verkehr sowie Telekommunikation in der gesamten EG ausgeschrieben werden. Mit der jetzt getroffenen Entscheidung des Ministerrats sind die Vorschriften zur Liberalisierung des Vergabesystems öffentlicher Aufträge für Dienstleistungen komplett. EG-weit werden jährlich Aufträge für knapp 300 Milliarden DM vergeben.

Nach neuesten Berechnungen werden jährlich EG-weit 1.100 Milliarden DM oder 15 Prozent des Bruttosozialprodukts der EG für öffentliche Aufträge ausgegeben – ein Viertel davon für Dienstleistungen. Auf die Versorgungsunternehmen entfallen dabei rund 90 Milliarden DM; etwa die gleiche Summe geben lokale und regionale Verwaltungen für Dienstleistungen aus; die nationalen Behörden sind mit 110 Milliarden DM beteiligt.

Der größte Teil dieser knapp 300 Milliarden DM ist bislang dem grenzüberschreitenden Wettbewerb innerhalb der EG entzogen, weil bei der Vergabe in den meisten Fällen die Nationalität des Anbieters ein entscheidendes Kriterium ist. Nach Angaben der Kommission erleidet die Gemeinschaft dadurch Produktivitätsverluste in Milliardenhöhe. Diese sollen spätestens Ende 1993 auf ein Minimum reduziert sein.

## WELTHANDEL

### NATIONALE EXPORTKONTROLLEN BEHINDERN EG-BINNENMARKT

Ein halbes Jahr nach Eintritt in den EG-Binnenmarkt ist es leider noch so, daß Regelungen bei den Exportkontrollen das Geschäft bestimmen. Folge: Die nationalen Kontrollen führen zur Behinderung des Binnenhandels. Gerade das ist es nicht, was sich die Außenhändler vom Eintritt in den EG-Binnenmarkt versprochen haben. Vielmehr braucht der EG-Binnenmarkt ein einheitliches Außenhandelsregime.

Unterschiedliche nationale Außenhandelsregelungen lassen sich ohne nationale Kontrollen nicht durchsetzen. Nationale Kontrollen sind jedoch mit dem Grundsatz des freien Warenverkehrs unvereinbar. Es zeigt sich, daß die ursprüngliche Vision

einer Entlastung der deutschen Exporteure durch Übernahme einer EG-Regelung nicht stattfinden wird. Die jetzigen Harmonisierungsvorschläge beziehen sich auf Dinge, die für die deutsche Exportwirtschaft völlig uninteressant sind. De facto ist es der strikten deutschen Exportkontrollpolitik gelungen, das deutsche Exportkontrollrecht mit seiner Überbürokratisierung am Leben zu erhalten und sogar einer weiteren Vervollkommnung zuzuführen.

In der Praxis bedeutet das für den Exporteur: Der Exporteur muß neben der deutschen Regelung, die schon kompliziert und überbürokratisiert genug ist, nun auch noch die wenigen Regelungsfelder der EG aufspüren, begreifen und umsetzen. Die gesamte Angelegenheit ist zutiefst mittelstandsfeindlich und begünstigt die Großunternehmen mit Sitz in mehreren europäischen EG-Ländern.

### Deutsche Unternehmen werden diskreditiert

Aus Brüssel ist zu hören, daß eine gemeinsame Regelung in Sachen Exportkontrollen noch nicht in Aussicht sei. Was aber dann? Während der Export an der Vielzahl

von Produkten durch nationale Bestimmungen erschwert wird, können weiterhin Rüftungspotentiale in Krisenregionen aufgebaut werden, und nicht nur das. Deutsche Unternehmen werden sogar diskreditiert aus Angst, die gemeinsamen Geschäfte könnten aufgrund der deutschen Exportkontrollregelungen nicht mehr so zuverlässig abgewickelt werden.

### Appell an die Bundesregierung

Der BGA hat gemeinsam mit dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), mit dem Deutschen Industrie- und Handelstag (DIHT), mit der Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels und dem Bundesverband Spedition und Lagerei in einem gemeinsamen Brief an Bundeswirtschaftsminister Rexrodt seine Sorge über die schleppenden Bemühungen bei der Harmonisierung der Exportkontrollen zum Ausdruck gebracht und auf die Notwendigkeit einer EG-einheitlichen Regelung hingewiesen. Die Bundesregierung solle auf der politischen Schiene in der EG den nötigen Klärungsprozeß „als vordringliche Aufgabe“ behandeln und sich für eine schnellstmögliche Harmonisierung einsetzen.

## TAG DES SCHWÄBISCHEN HANDELS 1993

Unter dem Generalthema „Perspektiven des Handels im veränderten Europa“ diskutierten Experten aus dem Handel die Zukunft des mittelständischen Handels in den 90er Jahren. Teilnehmer auf dem Podium waren Präsident Senator **Helmut Hartmann** (2. v. l.) und Hauptgeschäftsführer **Hubertus von Reumont** vom LBE (4. v. l.). Zuvor hatten sich namhafte Referenten

nach der Begrüßung durch Herrn **Thomas Bahner**, Vizepräsident der IHK für Augsburg und Schwaben auseinandergesetzt mit den Themen „Die Bedeutung des mittelständischen Handels für die Marktwirtschaft der 90er Jahre“, „Perspektiven einer europäischen Binnenhandelspolitik“ und dem „Einfluß der Informationstechnologie auf den Handel“.





## FIRMENPORTRAIT

# MAIER MINERALÖLE GMBH: 75 JAHRE ERFOLGREICH DURCH DIENSTLEISTUNG

Kaum ein anderer Markt ist scheinbar so umkämpft wie der Mineralölmarkt. Aber auch kaum ein anderer hat in diesem Jahrhundert eine so rasante und anhaltende Entwicklung erfahren. Schwächer werdender Fortschrittsglaube und strenger werdende Umweltvorschriften machen es notwendig, neue Wege zur Lösung der anstehenden Probleme zu finden.

Josef Maier machte sich Anfang 1919 mit seiner Frau Amalie von der bekannten Firma Noak, München, auf den Weg nach Vilshofen/Ndb. um ein Mineralölhandels-Unternehmen zu übernehmen und auszubauen. Die damaligen Kunden setzten sich aus Landwirten, Lohndreschern, Müllern, Sägewerksbesitzern und Gastwirten zusammen, die vornehmlich Petroleum, Schmierfette, Seifen, Kerzen, Wachse und Farben, in zunehmenden Maße aber auch Treibstoffe benötigten.

## Einsetzende Motorisierung

Mit dem Aufblühen des Verkehrsauf-

kommens nach dem zweiten Weltkrieg begann sich der Schwerpunkt der Geschäfte grundlegend zu verlagern. Man entschloß sich zum Bau von Tankstellen. Federführend war hierfür die Initiative des jetzigen Seniorchefs **Oskar Maier**, der es verstand, mit viel Spürsinn und Geschick bis Mitte der siebziger Jahre ein Tankstellennetz von 126 Tankstellen aufzubauen. Seit 1953 wurde das Markenzeichen DEA (damals noch Deutsche Erdölaktiengesellschaft) geführt. Nach dem Verkauf der DEA an die TEXACO Inc. führte man das Markenzeichen TEXACO und seit 1989 die wiederbelebte Marke DEA, die nunmehr wieder in deutschen Händen ist.

## Tankstellennetz

Nachdem sich die Bedeutung der Tankstellen von einer Benzin-Öl-Station zu einem Dienstleistungszentrum wandelte, konzentrierte die Firma Maier ihre Energie und betreibt heute ein Netz von 32 Tankstellen unter der Marke DEA.

An diesen Stationen wird sämtlicher Service angeboten, den man zur Zeit von modernen Tankstellen erwarten kann: umfangreiches Warenangebot im Shop, sämtliche Kraftstoffsorten, moderne schonende Autowäsche, freundlicher Service.

Daneben werden noch 20 freie Tankstellen betrieben.

## Schmierstoffe – raffinierte Ideen aus Öl

Parallel zum Bau von Tankstellen wurde sukzessive auch der Vertrieb von Schmierstoffen ausgebaut und befindet sich derzeit auf einem sehr hohen Qualitäts- und Dienstleistungsniveau. Beflügelt und gezwungen durch die umfangreichen Umweltvorschriften beim Umgang mit wassergefährdenden Flüssigkeiten hat man sich frühzeitig entschlossen, dem Gesichtspunkt der Abfallvermeidung höchste Priorität beizumessen. Ein Großteil der Schmierstoffe wird an die Kfz-Werkstätten, Autohäuser und Selbstverbraucher lose im Tankwagen mit geeichter Abgabe und umfangreichen





Qualitätssicherungssystemen expediert. Durch DEA als leistungsfähige Schmierstoffhersteller, stehen 400 hochqualitative Schmierstoffe für jeden Anwendungszweck zur Verfügung. Es versteht sich, daß die hochsensiblen Einsatzbereiche von Schmierstoffen eine umfassende und kompetente Beratung erfahren müssen. Die hochmotivierte Vertriebsmannschaft setzt alles daran, Kundenfragen zu beantworten.

### Technische Beratung

Alle Anwender der vertriebenen Produkte unterliegen gesetzlichen Vorschriften, die im Lauf der Jahre immer komplizierter geworden sind.

Ebenso bewirkt die Entwicklung im technischen Bereich ständige Verbesserungen.

Die Abteilung Technik/Montage hält Fachwissen und ständig geschulte Mitarbeiter bereit, um Beratung und technischen Kundendienst schnell, fachmännisch und zuverlässig auszuführen.

### Umweltfreundlicher Transport

Ein Großteil der an den Tankstellen vertriebenen Kraftstoffe wird auf der Schiene umweltfreundlich in das firmeneigene Tanklager in Vilshofen gebracht und von dort mit einem modernen Fuhrpark verteilt. Hieraus resultiert eine meßbare Entlastung der Umwelt.

### Mittelpunkt Mensch

Alle 45 Mitarbeiter verstehen den Erfolg ihrer Firma als Gruppenleistung, in der jeder einzelne mitverantwortlich ist. Das Unternehmen wird nunmehr im 75. Jahr seines Bestehens in dritter Generation von Herrn Alexander Maier geführt. Die, durch den vollzogenen Generationenwechsel wesentlich verjüngte Mitarbeiterschaft kann auf einem soliden Grundstock die interessanten Zukunftsaufgaben offensiv angehen.



*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.*



# GESAMTVERBAND DES DEUTSCHEN LEDER- GROSS- UND AUSSENHANDELS E.V. GDL

## Bindeglied zwischen Leder-Erzeugung und -Verarbeitung

Der deutsche Ledergrößhandel, als Bundesfach-Verband organisiert im „Gesamtverband des Deutschen Leder-Groß- und Außenhandels - GDL - e.V. mit Sitz in Stuttgart ist seit vielen Jahrzehnten leistungsfähiger und anerkannter Mittler zwischen der ledererzeugenden und lederverarbeitenden Industrie im In- und Ausland.

Leder ist ein knappes Gut. Seine Verfügbarkeit in erstklassiger Ware wird noch knapper. Der Ledergrößhandel hat damit eine wichtige Versorgungsfunktion zu erfüllen: es gilt interessante Leder mit einem hohen Qualitätsstandard weltweit aufzuspüren und die dafür leistungsfähigen Abnehmer zu kennen.

Die klassischen Kunden des Ledergrößhandels sind die Schuhindustrie, Möbelindustrie, Lederbekleidungsindustrie, Lederwarenhersteller und das Schuhmacherhandwerk über den Lederhandel.

Der GDL ist in Europa die mitgliedstärkste Leder-Großhandels-Organisation. Er informiert

- durch Rundschreiben über wichtige Daten, Entwicklungen und Ergebnisse
- über Fachthemen von grundlegender Bedeutung und zu aktuellen Fragen
- über die Arbeit in Ausschüssen und zwischenverbandlichen Gremien der Lederwirtschaft sowie Mitwirkung in anderen Institutionen
- durch einen jährlichen Bericht über die lederwirtschaftliche Gesamtentwicklung in Europa und Übersee

Die Information zählt zu den Schwerpunkten der Verbandstätigkeit. Der Informations- und Erfahrungsaustausch ist unerlässlich und unterstützt die Mitglieder bei der rationalen Anpassung an sich zunehmend ändernde Marktsituation im In- und Ausland.

Neben der ausgesprochenen fachlichen Information erfolgt auch Unterrichtung in relevanten Fragen der Gebiete Wirtschaft, Recht, Steuer, Versicherung und Mode.

## Der GDL wahrt gemeinsame Interessen

- sorgt für eine ständige Interessenwahrnehmung in Bonn und indirekt über den BGA in Brüssel
- pflegt ständigen Kontakt und kontinuierlichen Informationsaustausch mit Landes- und Bundesbehörden: BAM - Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft, Zolltechnische Prüf- und Lehranstalt, Finanzbehörden; mit nationalen und internationalen Handelskammern
- wirkt an Lösungen zum Abbau von handelshemmenden Protektionismus mit (meist über den BGA)
- beeinflusst Musterverträge zu allgemeinen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen - auch im grenzüberschreitenden Verkehr
- nimmt Einfluß auf statistische Darstellungen beim Bundesamt für Statistik in Wiesbaden

Der Verband hat die Gesamt-Interessen-Vertretung zu den staatlichen Organen, Behörden, Kammern und zur EG-Kommission über die Spitzenorganisation des Groß- und Außenhandels (BGA) in Bonn wahrzunehmen. Er nimmt durch seine Verbindungen fachlich gezielten Einfluß auf die wirtschaftspolitischen Entscheidungen der verschiedenen Ministerien. Er arbeitet vertrauensvoll mit dem Europäischen Großhandelsverband „CUIROP - Confédération Européenne du Commerce du Cuir en Gros Importation - Exportation“ zusammen.

Eine enge Zusammenarbeit auf fachlicher Ebene mit den infrage kommenden wirtschaftlichen Organen trägt zur Unterstützung der Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder bei.

## Der GDL sorgt für Verbindungen

und unterhält in zahlreichen lederwirtschaftlichen Gremien und Ausschüssen, zu Organisationen und Instituten wirksame und förderliche Kontakte

- nimmt unmittelbar teil am „Werberat“ der Lederindustrie

- und im „Betriebsverein der Westdeutschen Gerberschule Reutlingen“
- und hält Kontakt zum Prüf- und Forschungsinstitut der deutschen Schuhindustrie in Pirmasens
- und zu sämtlichen lederwirtschaftlichen Verbänden in der Bundesrepublik Deutschland und teilweise zu ausländischen Lederorganisationen
- und im Senats-Ausschuß des „Offenbacher Ledermuseums“

Die Summe an Informationen, Erfahrungen und Kenntnissen muß immer wieder konzentriert zur Verhinderung und Behebung von Nachteilen und zum gesamten Branchenwohl eingebracht werden.

Der GDL hilft direkt und indirekt durch

- Zurverfügungstellung von Informationen, Beratung, Statistiken und Marktdaten
- Vermittlung von Kooperationspartnern im In- und Ausland und Vertriebsmarketing durch weltweite Studienreisen
- Schaffung von Ausstellungsmöglichkeiten auf in- und ausländischen Messen:
  - PLW - Pirmasenser Lederwoche; der GDL ist im PLW-Ausstellungsaus-schuß und
  - im PLW/IMS-Fachbeirat wirksam vertreten.
  - SIC - Internationale Ledermesse in Paris; wo der GDL mit einem Informations- und Gemeinschaftsstand vertreten ist.
- Mode- und Farbtendenzinformationen vom Modeausschuß der Deutschen Schuhindustrie und Modeurop
- Zolltechnische Fragen (u. a. Präferenz-zölle)
- Außenhandelsmitteilungen über Ausschreibungen
- Gruppenversicherung -
  - Lebensversicherung
  - Betriebliche Altersversorgung
  - Sterbegeldversicherung



## DER LGA WAR DABEI

2. Juli  
Tag des Handels der IHK Augsburg, *Präsident Hartmann, Herr Sattel, Frau Deutsch*

5. Juli  
Geschäftsführertagung der Vereinigung der Arbeitgeberverbände, *Herr Sattel*

Besprechung Landeskartellbehörde, *Herr Mackholt*

Sitzungstag beim Arbeitsgericht Nürnberg, *Herr Wiedemann*

6. Juli  
Arbeitskreis Wirtschaftsverkehr, IHK München, *Herr Mackholt*

12. Juli  
Wirtschaftstag der CSU in Augsburg, *Präsident Hartmann, Herr Mackholt*

Geschäftsführerbesprechung der VAB, Nürnberg, *Herr Wiedemann*

14. Juli  
Mitgliederversammlung Fachzweig 28 im LGA Schreib-, Papierwaren- und Bürobedarf in Nürnberg

Beisitzer am Landesarbeitsgericht München, *Herr Frankenberger*

Beisitzer am Landessozialgericht, *Herr Köppel*

16. Juli  
Vorstandssitzung Bundesverband Kunstgewerbe, Geschenkartikel & Wohndesign, *Herr Adler, Herr Sattel, Herr Schwarz*

19. Juli  
Empfang zum 60. Geburtstag des Hauptgeschäftsführers der VAB in München, *Präsident Hartmann, Herr Sattel*

20. Juli  
LGA-Vorstandssitzung in Nürnberg unter der Leitung von *Präsident Hartmann*

21. Juli  
Vorbereitungsgespräch für den Neujahrsempfang Handel mit dem LBE, *Herr Sattel, Frau Deutsch*

Handelsausschuß der IHK Nürnberg, Sitzung in Ansbach, *Herr Wiedemann*

23. Juli  
Gesellschafterversammlung der BBG, in Frankfurt

BGA-Hauptgeschäftsführerbesprechung, *Herr Sattel*

Förderkreis Güterverkehrszentren, IHK München, *Herr Mackholt*

26. Juli  
Gesellschafterversammlung der Mediengesellschaft, *Herr Sattel*

27. Juli  
Sitzung des LGA-Präsidiums in München unter Leitung von *Präsident Hartmann*

Stadt Augsburg, Städtischer Güternahverkehr/City-Logistik, *Herr Mackholt*

28. Juli  
Sitzung Garantiausschuß Kapitalbeteiligungsgesellschaft, *Herr Sattel*

29. Juli  
Sitzung des Arbeitskreises Verkehr bei der IHK Nürnberg, *Herr Wiedemann*

30. Juli  
Sozialgericht München, *Frau Deutsch*

3. August  
Besprechung mit der Leipziger Messe, *Herr Sattel*

17./18. August  
Geschäftsführertagung des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels in Thüringen, *Herr Sattel*

23. - 25. August  
Tätigkeit auf der Frankfurter Herbstmesse, *Herr Sattel, Herr Schwarz*

25. August  
Sitzung des Aussteller-Beirates der Frankfurter Messe, *Herr Adler, Herr Sattel*

## PERSONALIEN

## WIR BETRAUERN

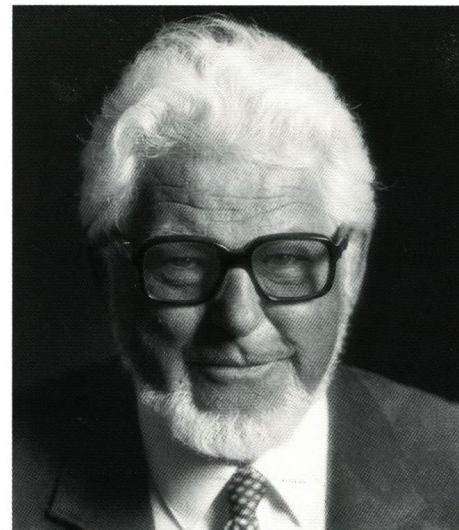
PRÄSIDIALMITGLIED  
RUDOLF SCHMIDT

In der ersten Juni-Hälfte dieses Jahres ist unser ehemaliges Präsidialmitglied und langjährige Vorsitzende unserer Tarifkommission, **Rudolf Schmidt**, verstorben.

Rudolf Schmidt, Jahrgang 1922, geboren in Schrobenhausen, wuchs mit wachem Bewußtsein in das aufkommende Dritte Reich hinein - und bewahrte sich eine kritische Distanz. Er diente bei den Gebirgsjägern und Pionieren. Nach fünfmaliger Verwundung beginnt er nach dem 2. Weltkrieg zu

studieren. Betriebswirtschaft und die Ausbildung zum Juristen befähigen ihn, Steuerberater und vereidigter Buchprüfer zu werden.

In der Firma Wilhelm Kehr KG, Holzgroßhandel und Verarbeitungsbetrieb wird er Mitglied der Geschäftsführung, nach dem Tode des Schwiegervaters Generalbevollmächtigter und seitdem war der rasche Aufbau des Unternehmens in erster Linie ihm zu verdanken.



40 Jahre Unternehmertätigkeit in einem Familienunternehmen reichen den meisten Menschen - nicht so Rudolf Schmidt. Vielfältige Aktivitäten im Ehrenamt, in unserem LGA seit 1971 als Vorsitzender des Tarifausschusses und seit 1967 Vorsitzender des Steuerausschusses wird er 1977 Mitglied des Präsidiums. Gleichzeitig übt er die Tätigkeit als Sozial- und Handelsrichter aus und engagiert sich stark in der IHK Augsburg. Zudem fungiert er als Mitbegründer des volkswirtschaftlichen Arbeitskreises, der heutigen Wirtschaftsjunoren.

Eine seiner herausragenden Arbeiten betraf die Gründungsvorbereitung der Universität Augsburg. Für alle seine Verdienste wurde er mit dem Goldenen Ehrenring der IHK Augsburg, der Goldenen Ehrenmedaille des LGA und dem Bundesverdienstkreuz 1. Klasse gewürdigt.

Die Persönlichkeit **Rudolf Schmidt** werden wir in dankbarer Erinnerung behalten. Wir haben einen unserer Besten verloren.



## UWE SIEMS SEN.

Am 11. Juli verstarb plötzlich und unerwartet im Alter von 82 Jahren Herr **Uwe Siems**, Firma Uwe Siems GmbH, Tabakwaren-Großhandel in Dachau. Wir kannten Herrn Uwe Siems als liebenswürdigen Menschen und verlässlichen Partner, der in seinem ehrenamtlichen Wirken als kluger Anwalt die von ihm vertretenen Positionen für seine Branche in der Verbandsarbeit sowohl auf bayerischer als auch auf Bundesebene wahrgenommen hat.

Wir werden den Verstorbenen stets in dankbarer Erinnerung behalten und ihm ein ehrendes Andenken bewahren.

## WIR GRATULIEREN

Herrn **Knut Hessel**, Dipl.-Kfm., Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Philipp Klein GmbH in Miltenberg. Herr **Hessel** wurde mit Wirkung vom 1. 8. 1993 auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Sozialgericht Würzburg berufen.

Herrn **Georg Weidner**, Betriebswirt, Geschäftsführer der Pharmazeutischen Großhandlung Ebert + Jacobi GmbH u. Co. in Würzburg. Herr **Weidner** wurde mit Wirkung vom 1. 7. 1993 auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter ebenfalls beim Sozialgericht Würzburg berufen.

Wir gratulieren beiden Herren sehr herzlich.

Herrn **Detlev Lange**, Personaldirektor unserer Mitgliedsfirma Estee Lauder Cosmetics GmbH & Co. oHG in München, der mit Wirkung vom 1. 8. 1993 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht München berufen wurde. Auch ihm gelten unsere herzlichen Glückwünsche zu dieser ehrenvollen Berufung.

Frau Diplom-Volkswirtin **Sieglinde Haygis**, Inhaberin der Schreibwaren-Großhandlung Otto Hangele in Nürnberg. Frau **Haygis** ist mit Wirkung vom 1. 6. 1993 an auf die Dauer von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Nürnberg berufen worden. Wir gratulieren Frau **Haygis** sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

## OTTO WIESHEU STAATSMINISTER FÜR WIRTSCHAFT UND VERKEHR

Ministerpräsident Edmund Stoiber hat **Dr. Otto Wiesheu** zum Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr ernannt. Gleichzeitig wurde **Hans Spitzner** in das Amt des Staatssekretärs für Wirtschaft und Verkehr berufen.



Mit **Otto Wiesheu** übernimmt ein Politiker mit reichhaltigen Kontakten zur bayerischen Wirtschaft die Verantwortung für das Ressort. Der promovierte Jurist **Wiesheu** wurde am 31. Oktober 1944 in der oberbayerischen Gemeinde Zolling im Landkreis Freising geboren.

Von 1966 bis 1970 studierte **Wiesheu** in München Rechtswissenschaften.

Seine Laufbahn als Abgeordneter begann **Wiesheu** 1972 mit der Wahl in den Kreistag von Freising, dem er auch heute noch angehört. 1974 wurde **Wiesheu** in den Bayerischen Landtag gewählt.

Im Jahr 1969 wurde **Wiesheu** zum Kreisvorsitzenden der Jungen Union im Kreis Freising gewählt. 1971 bis 1975 war er Bezirksvorsitzender der Jungen Union Oberbayern. Von 1975 bis 1979 Landesvorsitzender der Jungen Union Bayerns. Von 1984 bis 1990 war **Wiesheu** Geschäftsführer der Hanns-Seidel-Stiftung, ab 1990 Staatssekretär im Staatsministerium für Unterricht, Kultus, Wissenschaft und Kunst.

In über zwanzig Jahren aktiver politischer Tätigkeit erwarb sich **Wiesheu** um-

fangreiche Kontakte zu bayerischen Unternehmen aller Größenordnungen. Als Mitglied des Haushaltsausschusses von 1977 bis 1983 war **Wiesheu** bereits intensiv mit Wirtschafts- und Finanzfragen befaßt. Gerade in seiner Zeit als Vorsitzender der Jungen Union Bayern wie als Geschäftsführer der Hanns-Seidel-Stiftung setzte sich **Wiesheu** mit Themen und Problemen aus der nationalen und internationalen Wirtschaftspolitik auseinander.

Mit **Hans Spitzner** rückt ein Wirtschaftspolitiker in die Funktion des Staatssekretärs im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr ein, der sich seit langem besonders mit den Problemen der strukturschwachen Gebiete Bayerns und des früheren Grenzlandes auseinandergesetzt hat.

**Spitzner** wurde am 26. November 1943 in Berchtesgaden geboren; wuchs in Parsberg in der Oberpfalz auf. Nach dem Studium arbeitete der Diplom-Volkswirt zunächst in der Zentrale einer Münchner Großbank und war dann Geschäftsführer eines mittelständischen Verbandes. Von 1984 bis 1988 gehörte **Spitzner** erst als Mitglied und später als Vorsitzender dem Aufsichtsrat der Porzellanfabrik in Mitterteich an und arbeitete als freiberuflicher Wirtschaftsberater. **Spitzner** ist wie **Wiesheu** seit 1974 Mitglied des Bayerischen Landtags. Als Mitglied des Haushaltsausschusses (1974 bis 1988) beschäftigte sich **Spitzner** schwerpunktmäßig mit der Wirtschafts- und Finanzpolitik.

Von Juni 1988 bis Oktober 1990 war **Spitzner** Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium für Landesentwicklung und Umweltfragen.

Seit 1990 ist **Spitzner** stellvertretender Vorsitzender der CSU-Landtagsfraktion. Auch hier lag der Schwerpunkt seiner Arbeit auf der Wirtschafts- und Finanzpolitik.

**Die LGA-Nachrichten  
enthalten viele wertvolle  
Informationen,  
auch für die Mitarbeiter.**

**Bitte geben Sie die  
LGA-Nachrichten  
deshalb weiter in die  
einzelnen Abteilungen.**



## FRITZ MAHLER WURDE 70

Der Seniorchef der Firmen Bauwaren Mahler GmbH + Co. KG, Mahler Fliesen + Glasbau GmbH, Mahler Bayerische Bauwaren GmbH, München, feierte am 3. Juni 1993 seinen 70. Geburtstag.

Fritz Mahler, der annähernd 50 Jahre in diesen Unternehmen tätig war, prägte deren Entwicklung in den letzten Jahrzehnten maßgeblich und setzte Maßstäbe in der Branche.

Er war langjähriges Mitglied der IHK-Versammlung und etlicher Ausschüsse, er war im Vorstand des Delegiertenkreises, er ist Träger des Goldenen Ehrenringes der IHK, der Silbernen Ehrennadel der Handwerkskammer sowie Inhaber des Goldenen Meisterbriefes.

Während seiner Tätigkeit war Fritz Mahler langjähriger Vorsitzender der Säurefließnervereinigung, stellvertretender Vorsitzender der Fliesenberatungsstelle, langjähriges Aufsichtsratsmitglied der hagebau, der größten deutschen Kooperation des Baustoffhandels, Beiratsvorsitzender der BAUCO, einer Kooperation namhafter deutscher Fliesenhändler sowie Mitglied zahlreicher Industriebeiräte.

Fritz Mahler hat die Führung des Unternehmens weitsichtig bereits 1988 in jüngere Hände übergeben, ist aber bis zum heutigen Tag beratend in der Geschäftsleitung aktiv tätig.

Ihm gelten unsere herzlichen Glück- und Segenswünsche.

## EDUARD KÖCHL — 65 JAHRE

Am 20. Juli 1993 vollendet der Gesellschafter der Firmengruppe Köchl, Eduard Köchl, sein 65. Lebensjahr.

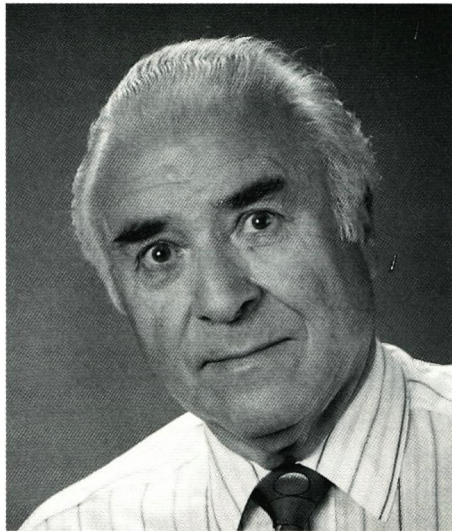
Bereits mit 22 Jahren, am 14.2.1950, gründete der Jubilar einen Gewerbebetrieb für Parkett und Riemenböden im elterlichen Anwesen in Nürnberg, Zweibrückener Straße 4.

Das Jungunternehmen expandierte dank der Aufgeschlossenheit, des Organisationsgeschickes und unternehmerischen Weitblickes in dem Maße, daß eine räumliche Erweiterung verbunden mit einem Umzug in die Eßlinger Straße notwendig wurde.

Im Januar 1953 trat der Bruder Erwin Köchl als tätiger Gesellschafter in das Un-

ternehmen ein, so daß neben dem Handwerksbetrieb – man beschäftigte zu dieser Zeit bereits 40 Gesellen und Lehrlinge – 1960 ein Fachgeschäft für Tapeten und Bodenbeläge in der Adalbertstraße 5 eröffnet wurde.

Neben seinem täglichen ausgelasteten Arbeitsprogramm engagierte sich Eduard Köchl, trotz vieler Rückschläge, permanent



für das Ziel, ein selbständiges, anerkanntes Parkettlegerhandwerk zu etablieren und war Mitbegründer des BVB – Bundesverband Bodenbeläge – mit Erich Rosenbaum als 1. Vorsitzenden. In Anerkennung seiner Verdienste, großer Sachkenntnisse und breitem Wissen im Parkett Handwerk wurde Eduard Köchl zum 1. Obermeister der Parkettinnung Mittel- und Oberfranken im Jahre 1965 gewählt. Er begleitete das Amt voller Zielstrebigkeit und Leidenschaft bis 1969 und hatte immer die Nachwuchsförderung und Ausbildung vorrangig im Auge.

Dank einer stürmischen Aufwärtsentwicklung, besonders in der Wandbekleidung, an der sein Bruder Erwin Köchl maßgeblichen Anteil hatte, wurde 1973 eine weitreichende unternehmerische Entscheidung mit der Grundsteinlegung des Großhandelsgebäudes von ca. 3.000 qm in Nürnberg Hafen, Lechstraße 33, getroffen.

Der besondere Dank gilt in dieser Stunde dem Jubilar, der durch seinen persönlichen Einsatz und Mut zum Risiko die Weichen für unternehmerische Strategien immer erfolgreich gestellt hat.

Wir gratulieren sehr herzlich und wünschen auch weiterhin Glück und Erfolg.

## VAB-HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER KARL BAYER 60 JAHRE

Rechtsanwalt Karl Bayer, seit 1. Januar 1988 Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern (VAB) und des Vereins der Bayerischen Metallindustrie (VBM), vollendete am 18. Juli 1993 sein 60. Lebensjahr. Der in Ebnath/Oberpfalz geborene Bayer kann für diese herausragende Funktion in Bayerns Verbandslandschaft einiges in die Waagschale legen. Neben seiner humanistischen und juristischen Ausbildung, nach dem Abitur am humanistischen Gymnasium in Weiden/Oberpfalz 1954, studierte er anschließend bis 1958 in München, Bonn und Würzburg Rechts- und Staatswissenschaften. Seine Referendarzeit absolvierte er in Würzburg und schloß sie in München mit dem 2. Staatsexamen ab. Daran schloß sich eine zweijährige Traineezeit bei der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) in Köln an, während der er auch für sechs Monate persönlicher Referent des späteren, von Terroristen ermordeten Präsidenten von BDI und BDA, Dr. Hanns Martin Schleyer, war.

1965 wechselte Bayer in die Industrie und wurde Vorstandsassistent der Hoechst AG, für die er von 1966 bis 1970 im Zweigwerk Gendorf die Rechtsabteilung leitete und stellvertretender Personalleiter war. Ende 1970 kam er als Verantwortlicher des Personalbereichs zu Krauss-Maffei nach München, wo er im März 1978 in den Vorstand berufen wurde und hier für Personal, Recht und Sicherheit verantwortlich zeichnete.

Karl Bayer ist vielfältig ehrenamtlich engagiert. So ist er u.a. Vorstandsmitglied der Süddeutschen Metallberufsgenossenschaft sowie ehrenamtlicher Richter beim Bundesarbeitsgericht in Kassel.

Wichtige Funktionen nimmt Bayer auch bei der Bundesanstalt für Arbeit in Nürnberg wahr: als Mitglied des Verwaltungsrates, als Mitglied des Ausschusses für Leistungen bei Arbeitslosigkeit sowie zur Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen (Ausschuß III) und als stv. Mitglied des Verwaltungsratsausschusses für Haushaltsfragen (Ausschuß IV). Im Bayerischen Staatsministerium für Arbeit, Familie und Sozialordnung ist Bayer u.a. Mitglied des Tarifausschusses und im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen Mitglied



der Kommission „Zukunft des öffentlichen Dienstes“. Im Rundfunkrat des Bayerischen Rundfunks bringt er die Stimme der Wirtschaft zu Gehör.

Für seine Verdienste wurde Bayer 1988 das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen.

### FERDINAND MANG — 60 JAHRE

Am 25. Juni 1993 konnte unser Vorstandsmitglied, **Ferdinand Mang**, Wendelstein, Steuerungs- und Fahrzeugtechnik KG, seinen 60. Geburtstag feiern.

**Ferdinand Mang** ist dem LGA zudem über viele Jahre als Mitglied des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit verbunden. Gerade in diesen beiden Aufgabenbereichen



hat sich **Ferdinand Mang** als hervorragender Repräsentant des Groß- und Außenhandels in der Öffentlichkeit erwiesen. Hierfür danken wir ihm sehr herzlich und wünschen ihm für das nächste Jahrzehnt viel Glück, Zufriedenheit und Gesundheit.

### 1933 — 1993 60 JAHRE RUDOLF NIGRIN

Im Jahr 1933 von Rudolf Nigrin gegründet, fand der Betrieb nach den Kriegswirren in Mühldorf am Inn eine neue Heimat. Aus kleinsten Anfängen heraus und mit großem persönlichem Einsatz wurde nach anfänglich in gemieteten Räumen zunächst die Matratzenfabrik in eine neuerbaute Halle

verlegt. Zwei Jahre darauf erfolgte der Bau des Großhandelstraktes. Mit dem Ausbau des Sortiments mußte im Jahr 1971 ein weiterer Bau errichtet werden, bis dann schließlich in den Jahren 1973/74 noch das Teppichboden-Hochlager mit dem Dornstapler gebaut wurde. Insgesamt stehen ca.



6.500 qm Fertigungs- und Lagerfläche zur Verfügung.

Zum Abnehmerkreis, der von mittlerweile 23 festangestellten Reisenden im süddeutschen Raum und in den neuen Bundesländern betreut wird, zählen Raumausstatter, Gardinen- und Fußbodenfachgeschäfte, Betten- und Möbelhäuser. Um für die Zeit ab 1993 gerüstet zu sein, wird seit geraumer Zeit der Vertrieb auf die gesamte BRD ausgeweitet. Mit dem wirtschaftlichen Anschluß von Österreich an die EG ist eine Ausweitung nach Österreich vorgesehen.

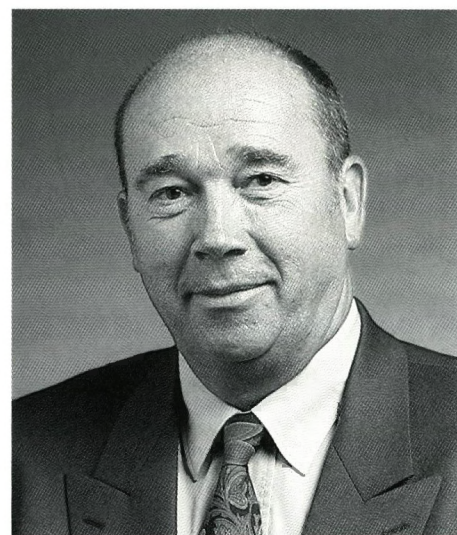
Der Vertrieb erfolgt in Bayern, Baden-Württemberg und dem gesamten Süden der neuen Bundesländer über firmeneigene LKW's. Der Versand in die anderen Gebiete der BRD erfolgt über Bahn, Speditionen, Post und UPS. Derzeit sind in der Firma 88 Mitarbeiter beschäftigt.

Dem Firmeninhaber Herrn Günther Nigrin sowie der gesamten Belegschaft herzlichen Glückwunsch und auch weiterhin viel Erfolg!

### HANS BRAUN MIT DEM BUNDES- VERDIENSTKREUZ AUSGEZEICHNET

**Hans Braun**, geschäftsführender Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma, der

Elektro-Großhandlung Josef Braun in Aschaffenburg, ist mit dem Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet worden. Wie der – damalige – Staatssekretär und heutige Justizminister im Bayerischen Staatsministerium für Unterricht, Kultus, Wissenschaft und Kunst, Hermann Leeb, in seiner Laudatio betonte, hat Hans Braun neben seiner unternehmerischen Leistung als ehrenamtlicher Richter am Landgericht Aschaffenburg herausragende Verdienste erworben. Von 1975 bis 1990 widmete er sich mit Hingabe und großem Interesse dieser verantwortungsvollen Tätigkeit. Über all die Jahre hinweg trug Hans Braun mit seinem ausgeprägten sozialen Einfühlungsvermögen und durch seine reiche Berufs-



erfahrung zu einer den Belangen aller Parteien gerecht werdenden Entscheidung bei. Darüber hinaus wirkte er viele Jahre hinweg in der Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Aschaffenburg sowie in dem Haushaltsausschuß und im Steuer-ausschuß.

Seit über zweieinhalb Jahrzehnten bringt Hans Braun im Handelsausschuß der IHK Aschaffenburg seine Sachkunde in die Beratungen ein. Hans Braun habe sich mit seinem engagierten Wirken um das Gemeinwohl verdient gemacht.

Auch der LGA gratuliert Herrn Braun sehr herzlich zu dieser hohen Auszeichnung.



# LGA-NÄCHRICHTEN





# Dienstleistung in Versicherungen

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

## **Kraftfahrtversicherung**

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

## **Betriebshaftpflichtversicherung für Handelsunternehmen**

Deckungsschutz bei Bedarf auch für Produkt- und Umwelthaftpflicht

## **Feuerversicherung**

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

## **Sonstige Sachversicherung**

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

## **Technische Versicherung**

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

## **Private Unfallversicherung**

Einzel- und Gruppen-Unfallversicherungen

## **Lebensversicherung**

Kapital-, Risiko- und Berufsunfähigkeits-Versicherung als Einzel-, Sammel- oder Gruppenversicherung über HDI-Leben

## **Rechtsschutzversicherung**

Firmen-, Privat-, Berufs- und Verkehrs-Rechtsschutz über HRV HANNOVER RECHTSSCHUTZ

## **Kreditversicherung**

Warenkreditversicherung  
Ausfuhrkreditversicherung  
über AK Allgemeine Kredit

## **Wohngebäudeversicherung VGV**

## **Hausratversicherung**

## **Transportversicherung**

## **Sonstige Schadenversicherung**

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

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

Über die VGA-Bonn und den HDI lassen sich Ihre Versicherungsprobleme durch Firmenbetreuer und Geschäftsstellen direkt vor Ort lösen.

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

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

# **VGA-BONN**

## **Versicherungsstelle des Deutschen Groß- und Außenhandels GmbH**

Postfach 25 20 · 53015 Bonn · Telefon 02 28/9 14 52-0 · Fax 02 28/9 14 52-19



## INHALTSVERZEICHNIS

Auf einen Augenblick...	3
Im Blickpunkt:	
Tag des oberbayerischen Großhandels	4
Nach Investitionsrekord nunmehr ein leichtes Minus im Großhandel	4
Rechtsfragen, Arbeit und Soziales:	
IAB-Untersuchung zur Arbeitszeitfrage:	
Nirwana-Approach	6
Berufsbildung:	
Förderwoche für Nachwuchs-Außendienstmitarbeiter	6
Steuer und Verkehr:	
...hen fürs Blech	6
Welthandel:	
Haus der Bayerischen Wirtschaft in Shanghai	7
Branchenlexikon:	
Der deutsche Textilgroßhandel	10
Firmenportrait:	
Wilhelm Graën GmbH & Co.	12
Personalien	14
Buchbesprechungen	16

## AUF EINEN AUGENBLICK

*Ein herzliches Grüß Gott!*

Eigentlich spürt es jeder, aber keiner möchte es so recht wahrhaben: Dies ist keine Konjunkturkrise üblicher Prägung, die wir derzeit durchlaufen. Dies ist die begleitende Schwäche tiefgreifender Veränderungen struktureller Inhalte, Kreisläufe und Elemente. Wir verdanken es eigentlich immer noch dem Fleiß und dem Geschick der Nachkriegsgeneration, daß die wirklichen Spannungen bisher nicht zur Eskalation geführt haben.

Was nach dem Krieg erwirtschaftet wurde, wird heute vererbt – und allzuoft verbraucht – und das ist mehr als jemals zuvor. Für das letzte Jahrtausend-Dezennium von 1990 bis 2000 schätzt die Deutsche Bank das Vererbungsvolumen auf 1.200 Mrd. DM. Von 1969 bis 1995 werden für Lebensversicherungen die Auszahlungsbeträge von 10 auf 40 Mrd. DM wachsen. Das Geldvermögen der privaten Haushalte betrug 1990 2.969 Mrd. DM, bei demgegenüber bestehenden Verpflichtungen (Kredite, Darlehen etc.) in Höhe von 275 Mrd. DM.

Das diffuse Bild der Konjunktur- und Landschaft wird unter 3 Aspekten schlüssig:

- Das klassische Industriezeitalter geht zu Ende. Maschinen- und Fahrzeugbau, Elektrotechnik, Petrochemie, Eisen- und Stahlindustrie, Kohlebergbau haben ihre Glanzzeiten hinter sich. Hier zeigen sich die schärfsten „Bremsspuren“, die eine gnadenlose Auslese erzwingen werden. Für abgetretene Champions gilt wohl nicht nur im Sport: they never come back. Die neuen „Stars“ heißen u. a. Biotechnologie, Umwelttechnik, Kommunikationstechnologie, Weltraum- und Solartechnik sowie Gesundheitswesen.
- Aber auch in anderen Industriezweigen verändern sich die Strukturen grundlegend. Die Gebrauchsgüterproduktion findet billiger im Ausland statt. Der Standort Deutschland wird zur Handels-

zentrale für eingeführte Marken. Im Textilbereich, bei Spielwaren und Elektroartikeln sind bekannteste Namen längst keine Hersteller mehr, sondern Vertrieber ihrer eigenen Produkte.

- In einer Reihe von Konsum- und verbrauchernahen Bereichen fand der Konjunktüreinbruch bisher überhaupt nicht statt, wie der letzte Ifo-Bericht zeigt. Der Handel besitzt dank seiner strukturbedingten Elastizität und Marktoffenheit gute Chancen, die Konjunkturkrise weit aus besser als alle anderen Wirtschaftsstufen zu bewältigen, sofern er nicht industriegebunden ist.

Der Schlüssel zum positiven Umschwung der Gesamtwirtschaft und zur neuen Strukturordnung hängt allerdings am sprichwörtlich „seidenen Faden“: In der phasenweise immer wiederkehrenden Hochkonjunktur war man großzügig, zu großzügig, wie sich heute zeigt. Die allein für Sozialpläne gegebenen Zusagen relativieren heute die notwendige Umsetzung von Sparmaßnahmen in unternehmerische Anschübe. Investitionsmittel für Neuentwicklungen, Forschung und Leistungsverbesserungen werden „sozial“ eliminiert. Die Staatsverschuldung hat schwindelerregende Höhen erreicht und müßte eine erdrückende Steuer- und Ausgabenbelastung nach sich ziehen, wenn die Wirtschaft nicht alsbald wieder anspringt und die vorhandenen Steuerquellen frisch zu sprudeln beginnen.

Mehr denn je ist deshalb diskutabel Leistungsbereitschaft in liberaler Solidarität gefragt, nicht Gruppenegoismus, Fordерungsmoralität und Schuldzuweisung – nicht seitens der Städte und Gemeinden an den Bund, nicht von West nach Ost oder umgekehrt, nicht von einer Partei zur anderen und auch nicht von den Gewerkschaften an die Unternehmer.

*Ihr  
Werner Sattel*

## 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 (Berufsbildung, Öffentlichkeitsarbeit, Verbandsnachrichten, Personalien) • RA Frankenberger (Tarif-, Sozial- und Arbeitsrecht) • RA Bethcke • RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) • RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiniger Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, 80333 München, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01/02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 80333 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, 80333 München, 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: CIAD-DESIGN, Alexander Öxler

Druck: typobairl, 80809 München, Riesenfeldstraße 56  
Telefon 3 59 60 66-68.

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtes Samtoffsetpapier



## IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

# TAG DES OBERBAYERISCHEN GROSSHANDELS

Im Rahmen der europäischen Woche der Unternehmen haben der LGA und die Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern gemeinsam einen Tag des oberbayerischen Großhandels am 5. 10. 1993 durchgeführt. Am Tag zuvor fand eine hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion über „Europäische Industriepolitik und

Marktwirtschaft“ statt, bei der unser Präsident, **Senator Helmut Hartmann**, neben Herrn **Dr. Bangemann**, Vizepräsident der EG-Kommission und **Dr. Thomas Goppel**, Europaminister, sowie **Dr. Manfred Scholz**, dem Präsidenten des Landesverbandes der Bayerischen Industrie, teilnahmen.



Auf dem Podium: Präsident Senator Helmut Hartmann (r.) als Sprecher des Großhandels

**Präsident Hartmann** stellte in seinem Statement insbesondere heraus, daß Brüssel die Rahmenbedingungen schaffen müsse, um einen freien Handel zu gewährleisten. Der Handel benötige große klare Verkehrswege. Außerdem forderte **Hartmann** eine Änderung der Finanz- und Steuerpolitik und wies eindringlich auf den Mittelstand und dessen Innovationskraft hin.

Am folgenden Tag, dem „Tag des oberbayerischen Großhandels“ referierte **Prof. Dr. Bruno Tietz** von der Universität des Saarlandes über Strukturen und Perspektiven des deutschen Großhandels im europäischen Binnenmarkt.

In der sich anschließenden Podiumsdiskussion, die nach der Eröffnung durch Herrn **Dr. Dieter Wolfrum**, Vizepräsident des LGA, von Hauptgeschäftsführer **Werner Sattel** moderiert wurde, wies **Prof. Tietz** insbesondere auf die Unterscheidung zwischen Waren- und Dienst-

leistungshandel hin. Der Großhandel brauche Service-Manager. Ihre Qualifikation und ihr Einsatz sei genauso ernst zu nehmen wie der in der Warendistribution. Intern sei dringend die Entwicklung eines anderen Rechnungswesens erforderlich, das eine sehr genaue Aufgliederung der einzelnen Betriebssparten ermögliche, wie z.B. der Waren-, Service- und Bankfunktion.

Was die Merkmale angehe, die für große Verbünde prädestiniere, führte **Tietz** aus, daß hier die Unterscheidung zwischen der Reife der Branchen von Bedeutung sei. Die Systemkopffähigkeit einer Branche sei abhängig

1. vom nationalen Marktvolumen
2. vom Grad der Informationstechnik
3. von der Internationalisierung und
4. von der Normierung.

Viele Branchen, die früher als nicht kooperationsfähig gegolten haben, seien es heute.

Was die Entwicklung von Mittelstand und Großvertriebsformen betreffe, führte **Tietz** aus, daß die Großvertriebsformen eine leistungsfähige Industrie brauchten. Sie würden allerdings nie alle Facetten des Marktes abdecken können. Die Feinverteilung werde beim Mittelstand bleiben, was allerdings die richtigen Sortimente voraussetze. Die Anpassungszwänge würden für den Großhandel eher größer. Nur die Firmengröße allein sei allerdings kein Garant für Erfolg.

In seinem Schlußwort dankte **Präsident Senator Helmut Hartmann** allen Teilnehmern und dankte der IHK für die gute Zusammenarbeit mit dem LGA zur Gestaltung dieses für alle Teilnehmer gewinnbringenden Vormittags.

## NACH INVESTITIONSREKORD NUNMEHR EIN LEICHTES MINUS IM GROSSHANDEL

1992: Investitionsquote auf Rekordniveau

Die Umsätze der westdeutschen Großhandelsunternehmen gingen im Jahr 1992 nominal um 1,3% (1991: + 7%) zurück. Da die Verkaufspreise im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert geblieben sind, ergab sich real ein Umsatzminus von 1,2% (1991: + 5%). Der westdeutsche Großhandel konnte also das, vor allem infolge der deutschen Vereinigung, erreichte Umsatzniveau nicht ganz halten. Das ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß in den neuen Bundesländern die Großhandelsfunktionen mehr und mehr von ansässigen Firmen wahrgenommen werden. Trotz dieses leichten Umsatzrückgangs steigerten die Großhandelsunternehmen erneut die Beschäftigtenzahl.

Bei den 850 am ifo Investitionstest beteiligten Firmen erhöhte sich der Personalbestand auf der Basis von Vollbeschäftigten (Teilzeitbeschäftigte sind auf die tarifliche bzw. branchenübliche Wochenarbeitszeit umgerechnet) gegenüber 1991 um gut 1%. Die Geschäftsflächen wurden um rund 1,5% ausgeweitet. Dies dürfte vor allem damit zusammenhängen, daß die Zentralen zahlreicher westdeutscher Großhandelsunternehmen zugleich Daten-Informations- und Dienstleistungszentren für ihre Niederlassungen in den neuen Bundesländern geworden sind.

Trotz der enttäuschten Konjunkturoffnungen setzte sich der seit 1986 zu beobachtende Investitionsboom im Großhandel



1992 – wenn auch mit einer erheblich abgeschwächten Wachstumsrate – fort.

Nach den Ergebnissen des neuesten ifo Investitionstests steigerte der Großhandel in Westdeutschland seine Investitionsausgaben im Jahre 1992 um gut 13% auf 19,6 Mrd. DM, was preisbereinigt ein Plus von rund 9,5% bedeutet. Damit wurden zwar die Investitionspläne für 1992, die ein nominales Plus von knapp 17% erwarten ließen, nicht ganz erfüllt, was allerdings nicht verwunderlich ist. Die Geschäftslage hatte sich im westdeutschen Großhandel während des gesamten vergangenen Jahres kontinuierlich verschlechtert.

Mit den Investitionsausgaben von 19,6 Mrd. DM erhöhte sich die Investitionsquote 1992 von 1,6 auf 1,9%. Dies ist der höchste Wert, den die Großhandelsunternehmen in der Bundesrepublik je erreicht haben. Dabei sind die von den Unternehmen nicht selbst bilanzierten, sondern von Leasinggesellschaften, Immobilienfonds etc. getätigten Investitionen noch gar nicht berücksichtigt. Die Investitionen westdeutscher Großhandelsunternehmen in den neuen Bundesländern sind ebenfalls nicht enthalten. Im Jahre 1992 erhöhten alle bedeutenden Bereiche des westdeutschen Großhandels – mit Ausnahme des Landhandels (- 2%) – ihre Investitionsausgaben, am kräftigsten der Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren (+ 35,7%).

Bei dem seit 1986 zu beobachtenden Investitionsboom im Großhandel stand offensichtlich nicht das Erweiterungsziel im Vordergrund, sondern in erster Linie die Rationalisierung sowie die Optimierung von Unternehmensgrößen und Betriebsabläufen im Rahmen moderner Logistikkonzepte. Dann als Mittler zwischen den Wirtschafts-

bereichen ist der Großhandel natürlich besonders davon betroffen, wenn etwa der Einzelhandel oder die Industrie beständig bestrebt sind, ihre eigenen Lager zu verkleinern und die Lagerfunktion auf andere Wirtschaftsbereiche zu übertragen.

Um den anhaltenden Ausschaltungstendenzen zu begegnen, müssen die Unternehmen des Groß- und Außenhandels ständig ihre Kompetenz in den Bereichen Transport, Logistik und Beratung stärken. Dies zieht wiederum einen entsprechenden Investitionsbedarf nach sich.

#### **Ausrüstungsinvestitionen höher denn je**

Der Anteil der Baumaßnahmen an den Gesamtinvestitionen des Großhandels in Westdeutschland verminderte sich 1992 gegenüber dem relativ hohen Wert des Vorjahres von 41 auf 39%; er lag damit aber immer noch über dem Durchschnittsniveau der achtziger Jahre. Einen Rekordwert erreichte 1992 hingegen mit 43% (1991: 38%) der Anteil der Investitionsausgaben für Betriebs- und Geschäftsausstattungen einschließlich Maschinen und Anlagen. Die Ausgaben der Großhandelsunternehmen für Kraftfahrzeugkäufe machten 1992 nur noch 18% (1991: 21%) der Gesamtinvestitionen aus; dies ist ein Tiefstand. Allerdings ist diese Entwicklung zum Teil auf den verstärkten Einsatz des Fahrzeug-Leasing zurückzuführen.

#### **1993: Investitionsausgaben sinken – Investitionsquote verharrt auf hohem Niveau**

Auch im ersten Halbjahr 1993 sah sich der westdeutsche Großhandel mit einer an-

haltenden Nachfrageschwäche konfrontiert. Der allgemeine Konjunkturabschwung führte zu nominalen und realen Umsatzverlusten (- 5,7%, - 3%). Für das laufende Jahr insgesamt ist trotz der zu erwartenden Belebung des Exportgeschäfts und der Impulse aus den bauabhängigen Branchen von einem realen und nominalen Umsatzminus von 3 bis 4% auszugehen. In Anbetracht dieser flauen Geschäftsentwicklung und der Tatsache, daß nach der siebenjährigen Periode mit zweistelligen Zuwachsraten bei den Investitionsausgaben ohnehin eine zyklische Abschwächung der Investitionsaktivitäten zu erwarten gewesen wäre, erscheinen die Abstriche 1993 sehr moderat.

Nach den Plänen der am ifo Investitionstest beteiligten westdeutschen Großhandelsfirmen werden die Investitionsausgaben im laufenden Jahr nominal um 5% geringer ausfallen als 1992. Nach Abzug der voraussichtlichen Preissteigerungen für Bauten und Ausrüstungsgüter würde sich das Minus auf rund 8% belaufen. Mit einer Investitionssumme von 18,6 Mrd. DM würde die Investitionsquote gegenüber dem Rekordwert von 1992 (knapp 1,9%) im laufenden Jahr zwar auf reichlich 1,8% zurückgehen; dies wäre aber immerhin noch der zweithöchste Wert, den die westdeutschen Großhandelsinvestitionen je erreicht haben (ohne Leasing).

Der angekündigte verstärkte Einsatz des Leasing deutet darauf hin, daß die Finanzierungsanforderungen der Unternehmen, einmal durch die bereits lange anhaltende Phase recht hoher Investitionsausgaben in den alten Bundesländern und durch die zusätzlichen Engagements in Ostdeutschland, zunehmend den Einsatz von Fremdmitteln erfordern.

Die Investitionspläne für das Jahr 1993 differieren zwischen den verschiedenen Großhandelsbereichen ziemlich stark. Die kräftigsten Budgetkürzungen (ca. - 30%) erwarten der Landhandel sowie der Großhandel mit gemischtem Sortiment und mit Textilwaren sowie Schuhen, gefolgt vom Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren (ca. - 20%). Nur geringfügig weniger als 1992 will der Großhandel mit sonstigen Fertigwaren investieren. Der Nahrungs- und Genussmittelhandel plant hingegen eine kräftige Steigerung seiner Investitionsausgaben von etwa 30%. Auch auf Fachzeigebene gibt es vereinzelt Anhebungen der Budgets, insbesondere bei den bauabhängigen Sparten.

aus: ifo-Schnelldienst 25/93

### **Dipl.-Betriebswirtin (FH)**

29 J., Fachhochschule München

- ★ Studienschwerpunkt Organisation und Datenverarbeitung
- ★ Zusatzqualifikation Personalwirtschaft
- ★ sehr gute Kenntnisse in EDV, Umweltcontrolling, Disposition und Handel/Verkauf

sucht interessante und verantwortliche Aufgabe in den Bereichen Einkauf, Organisation, Personalwesen.

Ausführliche Bewerbungsunterlagen bei der Hauptgeschäftsstelle.



## RECHTSFRAGEN, ARBEIT UND SOZIALES

### IAB-UNTERSUCHUNG ZUR ARBEITSZEITFRAGE: NIRWANA-APPROACH

Das der Bundesanstalt für Arbeit zugeordnete Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) hat in einem jüngst veröffentlichten „Werkstattbericht“ die These aufgestellt, daß eine Wiederverlängerung der tariflichen Arbeitszeit in der gegenwärtigen Situation kontraproduktiv sei. Die wirtschaftliche Lage erfordere eher weitere Arbeitszeitverkürzungen. Da ein gegebenes Produktionsvolumen bei Arbeitszeitverlängerung durch weniger Arbeitskräfte erstellt werden könne, führe dies, so die Argumentation, kurzfristig nur zu weiterer Arbeitslosigkeit. Hiervon wiederum gingen negative Nachfrageeffekte aus. Auch sei zu befürchten, daß Arbeitszeitverlängerungen zu sinkender Produktivität und damit über steigende Stückkosten zu geringerer Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft führen.

Die Autoren stützen sich bei ihren Ausführungen u.a. auf die auch in Gewerkschaftskreisen beliebte These, daß der Beschäftigungszuwachs in Deutschland während der achtziger Jahre zu einem beträchtlichen Teil auf Arbeitszeitverkürzungen zurückzuführen sei.

Dieser These widerspricht jedoch, daß andere Länder, in denen sich während der achtziger Jahre die Arbeitszeiten verlängerten, höhere Beschäftigungsgewinne aufwiesen als Deutschland: Bei uns ist während der achtziger Jahre die effektive Jahresarbeitszeit im Verarbeitenden Gewerbe um 7,8 Prozent gesunken und die Beschäftigung um 5,7 Prozent gestiegen. In Großbritannien wurde die Arbeitszeit demgegenüber um 0,7 Prozent verlängert, dennoch stieg die Zahl der Erwerbstätigen mit 7,9 Prozent deutlich stärker. In den USA erhöhte sich die Arbeitszeit um 2,0 Prozent, die Erwerbstätigenzahl wuchs sogar um 19,1 Prozent. Schon diese Fakten legen den Schluß nahe, daß sich generelle Arbeitszeitverkürzungen, insbesondere solche mit Lohnausgleich, nicht beschäftigungsfördernd, sondern beschäftigungshemmend auswirken. Die Fehldiagnose der Autoren des „Werkstattberichtes“ beruht insbesondere darauf, daß sie die Anpassungsreaktionen der Unternehmen auf die Veränderung der relativen und absoluten Faktorpreise nicht berücksichtigen.

Die Wirkungszusammenhänge lassen sich folgendermaßen skizzieren: Bei Arbeitszeitverkürzung mit Lohnausgleich er-

höhen sich die Arbeitskosten sowohl absolut, als auch relativ zu den Kapitalkosten. Müssen im Ergebnis der Arbeitszeitverkürzung die Betriebszeiten eingeschränkt werden, steigen zugleich auch die Kapitalkosten. Eine Erhöhung der Arbeits- bzw. der Produktionskosten insgesamt jedoch beeinträchtigt die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, die hierauf in der Regel mit produktivitätssteigernden Rationalisierungen reagieren und wegen der relativen Verteuerung des Faktors Arbeit letzteren zunehmend durch Kapital ersetzen. Auch die organisatorischen Anpassungen der Betriebsabläufe und Produktionsverfahren selbst verursachen zusätzliche Kosten.

Sollen negative Beschäftigungswirkungen vermieden werden, muß der Produktivitätszuwachs daher zum einen den absoluten Anstieg der Produktionskosten kompensieren. Zum anderen muß das Produktivitätswachstum aber auch die Auswirkungen der zunehmenden Kapitalintensivierung auf das Beschäftigungsniveau auffangen. Ein Teil des Produktivitätszuwachses steht somit nicht mehr für wachstums- und beschäftigungsfördernde Erweiterungsinvestitionen zur Verfügung. Der „Beschäftigungsgehalt“ des tatsächlichen Wirtschaftswachstums ist zugleich um so niedriger, je stärker der Trend zu steigender Kapitalintensität im Gefolge der relativen Verteuerung des Faktors Arbeit wird.

Die theoretischen Erwägungen werden durch die Empirie gestützt: Von 1980 bis 1990 ist der zu Wiederbeschaffungspreisen bewertete Kapitalstock je Erwerbstätigen als Maßstab der Kapitalintensität (Kapitalkosten eines Arbeitsplatzes) von knapp 129 000 Mark auf rund 203 000 Mark gestiegen. Entgegen der Auffassung der Autoren ist die Beschäftigung in Deutschland während der achtziger Jahre mithin nicht wegen, sondern trotz der damaligen, mit vollem Lohnausgleich verbundenen Arbeitszeitverkürzungen gewachsen.

Alexander Barthel  
(KND Nr. 56)

**Neugegründete,  
kleine Export-Import Fa.**  
sucht praxiserfahrene Beratung.

Evtl. Pensionär.

Telefon 0 89 / 6 10 61 70

## BERUFSBILDUNG

### FÖRDERWOCHE FÜR NACHWUCHS- AUSSENDIENSTMITARBEITER

**Zielgruppe:** Neue bzw. noch relativ unerfahrene Mitarbeiter/innen im Außendienst

Die meisten von ihnen haben sich ihr Können in mühevoller Kleinarbeit selbst erarbeitet. Die dafür geeigneten jungen Leute werden oft ohne optimale Vorbereitung zu den Kunden geschickt, oder ziemlich unsanft „ins Wasser geworfen“.

Natürlich: Sie sammeln schon ihre Erfahrungen, aber langsam und mühevoll. Einen großen Teil der Mühen und Strapazen könnten sich die Außendienstmitarbeiter sparen. Sie könnten es leichter haben, denn in unserer Förderwoche werden wir Ihre Nachwuchsaussendienstler systematisch auf ihre neue Aufgabe vorbereiten.

Ein guter Start spart Ärger, Zeit und Geld!

**29. November – 3. Dezember 1993  
in München**

Anmeldungen bitte an das Bildungszentrum des Bayerischen Handels, Tel. 0 89/55 14 50, Postfach 70 03 05, 80333 München.

## STEUER UND VERKEHR

### BLECHEN FÜRS BLECH

Der Bundesfinanzminister kassierte 1992 Mineralölsteuer in Höhe von 55,2 Milliarden DM. Die Kraftfahrzeugsteuer brachte den Länderfinanzministern hingegen „nur“ 13,3 Milliarden DM.

Die Einnahmewachse der letzten Jahre gehen wesentlich auf Neuzulassungsrekorde im PKW-Bereich zurück. Der Bund drehte darüber hinaus kräftig an der Steuerschraube. So stieg die Mineralölsteuer pro Liter verbleiten Benzins von 53 Pfennig im April 1988 auf 92 Pfennig seit Juli 1991. Bei unverbleitem Kraftstoff kassiert der Bundesfinanzminister immerhin 82 Pfennig pro Liter. 36 Pfennig mehr als 1988.

Quelle: Deutsche Bundesbank

#### Was der Güterverkehr kostet

Steuern und Abgaben sowie Kabotage im Straßengüterverkehr

Anfang 1994:

Erhöhung der Mineralölsteuer:

- EG-Mindestsätze bereits 1993 festgelegt
- EG-Mindestsatz für Dieselkraftstoff: ca. 50 Pfennig je Liter (245 ECU pro 1000 Liter)



## STEUER UND VERKEHR

- Deutschland heute bei 55 Pfennig je Liter
- weitere Erhöhung ab 1994: Dieselmotorkraftstoff um 7 Pfennig auf 62 Pfennig je Liter (Vergasermotorkraftstoff um 16 Pfennig)
- zusätzliche Einnahmen des Bundes: 8,5 Milliarden DM
- Verwendung: überwiegend für Zinsendienst und Tilgung bei den Altschulden der Staatsbahnen

Anfang 1994:

Absenkung der KFZ-Steuer für LKW:

- dies auf der Grundlage EG-einheitlicher Mindestsätze, die spätestens Anfang 1995 maßgeblich sein müssen
- vorgesehene Höhe des EG-Mindestsatzes: ca. 1400 DM p. a. (für 40-t-Lastzug)
- dazu noch Beschluß des EG-Finanzministerrats notwendig
- bis Ende 1997 begrenzte Ermäßigungen für die „EG-Südstaaten“ incl. Frankreich möglich
- in Deutschland: Absenkung von derzeit 10500 DM auf 5000 DM p. a. (für 40-t-Lastzug) bzw. 3500 DM (für entsprechenden emissionsarmen Lastzug) beabsichtigt

Anfang 1995:

Einführung einer Straßenbenutzungsgebühr für Lkw:

- gemäß EG-Festlegung für die Mitgliedsstaaten ab Anfang 1995 zulässig (nicht vorgeschrieben)



- Einführung grundsätzlich hinsichtlich Autobahnen und vergleichbarer Straßen möglich (weitergehende Gebühren für das Gesamtnetz für eigene Staatsangehörige EG-rechtlich zulässig)
- in Deutschland: Einführung als Vignette, also nutzungszeitbezogene Erhebung
- dies als Übergang zur Einführung von „road pricing“ (dazu bis 1998 Entwicklung elektronischer Erfassungssysteme)

für eine Gebührenerhebung nach zurückgelegter Strecke)

- Einführung als „Regionalvignette“ möglich
- dies vorgesehen mit einheitlicher Gültigkeit für Deutschland (73 Prozent Einnahmeanteil = 300 - 500 Millionen DM), Belgien, Niederlande, Luxemburg und Dänemark
- Gebührenhöhe: 2500 DM p. a. für Vier- und Mehrachser und 1500 DM p. a. für Lastzüge mit bis zu drei Achsen
- Übereinstimmung dieser Beträge mit den entsprechenden EG-Höchstätzen
- vorgesehene Abstufungen: Monatsgebühr: ein Zehntel, Wochengebühr ein Fünftel, Tagesvignette: 12 DM
- Entscheidung über Pkw-Vignette in Deutschland: voraussichtlich im Frühjahr 1994

Ab Mitte 1998:

Freigabe der Kabotage im Straßengüterverkehr:

- vollständige Öffnung der bislang nationalen Märkte für innerstaatliche Verkehre ab Mitte 1998 EG-rechtlich vorgesehen
- schrittweise Realisierung: Aufstockung des heutigen EG-Kabotagekontingents von 18350 Genehmigungen auf 30000 Genehmigungen Anfang 1994; danach jährlich Aufstockung um 30 Prozent.

## WELTHANDEL

### HAUS DER BAYERISCHEN WIRTSCHAFT IN SHANGHAI

1. Unbestritten ist China der Markt der Zukunft, Shanghai wiederum ist die größte Wachstumsregion in China.

2. Die Präsenz der deutschen Wirtschaft in China entspricht nicht der Bedeutung und dem Ansehen, das die deutsche Wirtschaft dort genießt.

3. Das Beispiel Japan hat gezeigt, daß der asiatische Markt eigenen Gesetzen unterliegt. Dies gilt um so mehr für China, das erst auf seinem letzten Volkskongreß im März dieses Jahres den Begriff „Planwirtschaft“ zugunsten des Begriffes „Sozialistische Marktwirtschaft“ aus der Verfassung gestrichen hat, d. h. mit „systemimmanenten Reibungsverlusten“ muß gerechnet werden. Persönliche Kontakte, Kenntnisse der Landessprache, der Behördenabläufe etc. sind daher für den wirtschaftlichen Erfolg unverzichtbar.

4. Baden-Württemberg hat mit einer Präsenz in Singapur (DIHZ) als erstes Bundesland in Südostasien „Flagge gezeigt“. Dabei handelt es sich um ein multifunktionales Zentrum, das sowohl Ausstellungsflächen als auch Montage, Lager- und vor allem Büroräumlichkeiten vereint. Überlegungen dieser Art existieren auch in Nordrhein-Westfalen, das Südkorea als Standort favorisiert.

### Unternehmensverkauf

Vielfältig orientiertes und gut eingeführtes Großhandelsunternehmen der PBS-/Verpackungsmittelbranche mit Sitz in Nordbayern aus Altersgründen zu verkaufen. Das Unternehmen wurde 1949 gegründet und seitdem als Familienbetrieb geleitet. Bevorzugt werden Interessenten, die auch das Immobilienvermögen (ca. 6000 qm Grund und Betriebsgebäude) ablösen können.

Bitte wenden Sie sich an die  
GESELLSCHAFT FÜR HANDELSBERATUNG  
Max-Joseph-Straße 4, 80333 München.

5. Bayerns Investitionsgüterindustrie ist stark angeschlagen; die Maschinenbauindustrie befindet sich in der tiefsten Rezession der Nachkriegszeit.

Auch die Kfz-Zulieferindustrie, die in den letzten Jahren in Bayern einen starken Aufschwung erfahren hat, steht vor großen Herausforderungen; als Stichwort sei hier nur der sog. „Lopez-Effekt“ genannt.

Die chemische sowie die elektrotechnische Industrie dürfen nicht den Anschluß an Schlüsseltechnologien wie Bio- und Gentechnologie oder Nachrichten- und Informationstechnik verlieren, werden aber andererseits in Deutschland mit einem Klima der Technikfeindlichkeit konfrontiert.

Hinzu kommt eine stetig wachsende Internationalisierung des Wettbewerbs, auch und gerade für mittelständische Unternehmen.



### Welche Antworten kann China geben?

„In China läßt sich zu einem Drittel der in Westeuropa oder den USA üblichen Kosten fertigen – Transportkosten und Produktivitätsunterschiede schon berücksichtigt“ (Boston Consulting).

Chinas industrielle Dynamik treibt die Binnennachfrage nach Ausrüstungsgütern an und repräsentiert damit einen gigantischen Absatzmarkt auch und vor allem bezogen auf die Modernisierung veralteter Industriebetriebe.

Shanghai stellt einen außerordentlich interessanten (Produktions-)Standort für die Kfz-Zulieferindustrie dar, da mit VW/Shanghai ein bedeutender Abnehmer zur Verfügung steht; der Motorisierungsgrad in diesem bevölkerungsreichsten Land der Erde ist noch völlig unterentwickelt...

Andererseits paßt China als Standort auch in ein langfristiges wirtschaftliches *Zukunftskonzept*, in dem Schlüsseltechnologien wie Bio- und Gentechnologie ihren Platz finden können; China nimmt schon jetzt eine Spitzenstellung in den Bereichen Biotechnologie und Supraleitertechnik ein und konnte seine High-Tech-Exporte vergangenen Jahr um 40% steigern.

Japan hat diese Bedrohung für die eigene Wettbewerbsfähigkeit erkannt (die Lohnkosten in China betragen nur 10%) weshalb japanische Firmen vermehrt joint-ventures mit chinesischen Unternehmen eingehen.

In diesem *Markt der Zukunft* können deutsche Firmen unter den gleichen Voraussetzungen wie ihre Hauptkonkurrenten den Kampf um Marktanteile aufnehmen und sind nicht mehr auf „Rückzugsgefechte“ in einer „Festung Europa“ angewiesen.

#### FAZIT:

Bayern sollte bei der Erschließung des südostasiatischen Raumes mit Hilfe von Wirtschaftszentren anderen Bundesländern wie Baden-Württemberg oder Nordrhein-Westfalen nicht nachstehen und versuchen, mit ihnen *gemeinsam* eine „Exportoffensive“ in Südostasien zu starten.

Eine entsprechende bayerische Initiative in China könnte hier eine Art „Komplementärfunktion“ zu bestehenden Wirtschaftszentren in Südostasien übernehmen und darüber hinaus, *neue Akzente* setzen.

### Was kann ein „Haus der Bayerischen Wirtschaft“ leisten?

– Zunächst bietet eine solche Einrichtung die Möglichkeit sich „darzustellen“,

### WALTER BRAUN WÄRE HEUER 80 JAHRE ALT

In Dankbarkeit und Verehrung gedenken wir in diesen Wochen unseres früheren Präsidenten **Konsul Senator Walter Braun**, der am 26. August 1993 80 Jahre alt geworden wäre.

**Walter Braun** hatte in den drei Jahrzehnten seiner Präsidentschaft die Entwicklung des bayerischen und deutschen Groß- und Außenhandels in entscheidender Weise mitgestaltet und geprägt und die Arbeit des LGA durch seine Initiativen in außergewöhnlichem Maße bereichert.

Sein Vorbild wird in unserer Erinnerung immer lebendig bleiben.



d. h., bezogen auf die Wirtschaft, die Unternehmen haben die Gelegenheit ihre technologischen Entwicklungen *ganzjährig* und nicht nur während einer mehrtägigen Messe auf eigens dafür vorgesehenen *Ausstellungsflächen* zu präsentieren; die Chance der Kontaktaufnahme mit interessierten Firmen ist damit ungleich größer.

In den Kontext der „Eigendarstellung“ gehört noch ein weiterer Punkt, der als Kaufreiz nicht unterschätzt werden sollte: *Die Schaffung eines bayerischen Ambientes.*

– Ein Schwerpunkt des Leistungsangebotes eines Hauses der Bayerischen Wirtschaft liegt im Bereich der *Dienstleistung*:

Dazu gehört einmal die Zurverfügungstellung von *Büroräumen*, die technisch nach dem neuesten Stand ausgestattet sind und mit deren Hilfe ein umfassender Informations- und Kommunikationsfluß gewährleistet wird.

Zum anderen gehört hierher aber auch eine entsprechende personelle Ausstattung. Ein „Haus der Bayerischen Wirtschaft“ sollte, wie es der Name schon sagt, möglichst viele Wirtschaftsbereiche als Nutzer ansprechen:

Handel und Banken, aber auch Dienstleister wie Unternehmens- und Steuerberater, Rechtsanwälte, Übersetzer, Softwareunternehmen und Speditionen sollten gemeinsam mit Industrieunternehmen aus allen Branchen unter einem Dach angesiedelt werden und so einen optimalen Informationsaustausch sowie eine „einheitliche Linie“ z. B. bei Vertragsgestaltungen mit anderen Firmen ermöglichen.

Dem umfassenden Betreuungs- und Beratungsbedarf insbesondere mittelständischer Unternehmen wäre damit in ausreichendem Maße Genüge getan und die Unternehmen könnten sich auf Partner verlassen, mit denen sie schon „zu Hause“ erfolgreich zusammenarbeiten.

Nachdem China, wie bereits erwähnt, auch als Produktionsstandort interessant ist, sollte ein „Haus der Bayerischen Wirtschaft“ auch *Lager- und Produktionsflächen* bereitstellen.

Insgesamt gilt: Eine solche Einrichtung minimiert die Risikoschwelle für Unternehmen, die im südostasiatischen Raum Fuß fassen wollen. Denn: Mietkonditionen und Serviceeinrichtungen halten die Grundkosten günstiger gegenüber einem Alleingang und unter Einbindung vor allem deutscher Fachleute mit langjähriger Asien-erfahrung können so unterschiedliche Fragen wie Einschulung von Kindern, Behördenkontakte, Einstellung von lokalem Personal, Rechtsberatung etc. beantwortet werden.

Bei einem Exportanteil der bayerischen Industrie von 50% spielt die Außenwirtschaftsförderung eine bedeutende Rolle. Erklärtes Ziel der Staatsregierung ist in diesem Zusammenhang die Überprüfung der Effizienz bestehender Wirtschaftsfördermaßnahmen.

Nähere Informationen können angefordert werden beim LBI, Landesverband der bayerischen Industrie, Maximilianspl. 8/II, 80333 München.



## DER LGA WAR DABEI

14. September

Handelsfachwirte-Prüfung: *Frau Deutsch*Diskussion „Lieferverkehr in die Münchner Innenstadt“ in der IHK München: *Herr Mackholt*Teilnahme an der Neubau-Einweihung, Fa. Hassmann, Hof: *Frau Deutsch*

15. September

Süddeutscher Arbeitskreis „Technische Chemikalien“, Stuttgart: *Herr Mackholt*Sächsisches Handelsforum in Leipzig: *Herr Frankenger*

16. September

Ständiger Arbeitskreis der Tarifikommission der Eisenbahnen in Bonn: *Herr Mackholt*

24. September

Sitzung des Unterausschusses „Arbeits- und Tarifrecht“ des BGA in München: *Herr Frankenger*

27. September

Vorstandssitzung des Bildungszentrums des Handels in der neuen Akademie in Dorfen: *Herr Müller-Lotter, Herr Sattel*

29. September

Sitzung des LGA-Berufsbildungsausschusses unter Leitung von *Herrn Müller-Lotter*Beisitzer am Landessozialgericht München: *Herr Köppel*

1. Oktober

Sitzung des LGA-Außenhandels-Ausschusses unter Leitung von *Herrn Thomas Scheuerle* in NürnbergArbeitskreis „Innenstadtverkehr“ bei der IHK Nürnberg: *Herr Wiedemann*

4. Oktober

Podiumsdiskussion „Europäische Industriepolitik und Marktwirtschaft – ein Gegensatz?“ anlässlich der Europäischen Woche der Unternehmen der IHK München: *Präsident Hartmann*Sitzung des Arbeitskreises „Wirtschaftsverkehr in München“, IHK: *Herr Mackholt*

5. Oktober

Tag des Bayerischen Großhandels – Strukturen und Perspektiven des deutschen Großhandels im Europäischen Binnenmarkt im Rahmen der Europäischen Woche der Unternehmen in der IHK München

6. Oktober

Finanzpolitische Diskussion in der Landesanstalt für Aufbaufinanzierung, München: *Herr Sattel*

7. Oktober

Handelsausschuß der IHK Nürnberg: *Herr Wiedemann*

7./8. Oktober

Gemeinsame Sitzung der bayerischen und hessischen Mitglieder des Fachbereichs Heim und Farbe in Münsterschwarzach: *Herr Mackholt*Koordinierungskommission und Sitzung des Sozialpolitischen Ausschusses des BGA in Siegen: *Herr Scheuerle, Herr Frankenger*

8. Oktober

Vorstandssitzung und Mitgliederversammlung der Vereinigung der Arbeitgeberverbände in Bayern: *Präsident Hartmann, Herr Müller-Lotter*Teilnahme an der Einweihung der neuen Niederlassung der Thyssen-Schulte GmbH: *Frau Deutsch*

11. Oktober

Gespräch mit dem Wirtschaftsreferenten der Stadt Nürnberg über „Innerstädtischen Güterverkehr“: *Herr Scheuerle, Herr Müller-Lotter, Herr Wiedemann und Herr Mackholt*Eröffnung der Info-Thek im Kreiswehrersatzamt Nürnberg: *Herr Wiedemann*

12. Oktober

Sitzung der LGA-Erfahrungsaustauschgruppe Augsburg unter Leitung von *Präsident Hartmann*Außenwirtschafts-Ausschuß des BGA, Bonn: *Vizepräsident Scheuerle, Herr Bethcke*

13. Oktober

Vorstandssitzung des Verladerausschusses bei der Tarifikommission des Güterfernverkehrs (TKF) in Leverkusen: *Herr Mackholt*Ausschuß für Wettbewerbs- und Kartellrecht beim BGA Bonn: *Herr Wiedemann*

14. Oktober

Sitzung des Bürgschaftsausschusses der Kreditgarantiegemeinschaft: *Herr Klingsohr, Herr Sattel*

Arbeitskreis Lohn- und Gehaltsgruppenkatalog

14./15. Oktober

281. Sitzung der Ständigen Tarifikommission der Deutschen Eisenbahnen in Bremen: *Herr Mackholt*Eröffnungsfeier der Niederlassung Heberlein + Probst in Landshut: *Herr Frankenger*

Fortsetzung Seite 11 ►

## Nürnberg-Südstadt

## Modernes Gewerbe-Anwesen

## VERKAUF



Ca. 500 m<sup>2</sup> überbaute Nutzfläche (EG), ca. 700 m<sup>2</sup> Parkfläche, Erstklassige Ausstattung für Mehrzweck-Nutzung (Großhandel / Verkauf / Ausstellung / Kundendienst / Produktion).

Baujahr 1984, komplett renoviert 92 (bezugsfertig) sofort frei.

1a Verkehrsanbindung: 1500 m Stadtmitte, 600 m Autobahnen

Auskünfte über den Verkäufer direkt (privat)  
FAX 09 11/42 20 60



# DER DEUTSCHE TEXTILGROSSHANDEL

Der Textilgroßhandel der Bundesrepublik stellt – in funktionaler Betrachtung – einen bedeutenden Wirtschaftsfaktor dar. Dies belegt die folgende Tabelle, in der allerdings auch Schuhe und Lederwaren enthalten sind:

Der vom Gesamtverband des Deutschen Textilgroßhandel, Köln, repräsentierte einzelwirtschaftliche Textilgroßhandel ist von deutlich geringerem Gewicht. Die Differenz erklärt sich zu einem großen Teil daraus, daß in den obigen Umsätzen solche enthalten sind, die von den Einkaufsverbänden des Einzelhandels getätigt werden, aber eben funktional in der Statistik als Großhandelsumsätze berücksichtigt werden.

Damit ist schon ein wichtiges Thema angesprochen: Textilgroßhändler stehen nicht nur in Wettbewerb untereinander, sondern konkurrieren mit dem Direktvertrieb der Industrie, den Modezentren und vor allem den Einkaufsverbänden des Einzelhandels, um nur die wichtigsten zu nennen.

Der Textilgroßhandel hat einen langjährigen tiefgreifenden Strukturwandel hinter sich gebracht. Dieser ist dadurch gekennzeichnet, daß er seine klassischen Funktionen ausbaute (Stichwort: erweiterter Service für seine Einzelhandelskunden), großhandelsgeführte Kooperationen des Einzelhandels aufbaute, das Großkunden-, Industrie- oder Objektgeschäft forcierte, den Weg in die Spezialisierung ging oder sich modernen Formen des Textilvertriebs zuwandte, indem die kompletten Textilabteilungen von Verbrauchermärkten unter seiner Regie betreut werden. Aber auch der Weg, sich eigene Einzelhandelsketten zuzulegen, wurde beschritten.

## Stärken des Textilgroßhandels

Die aus diesem Umstrukturierungsprozeß hervorgegangenen Firmen stehen heute ganz überwiegend stark und leistungsfähig da. Ihre Stärke rührt vor allem von folgenden Faktoren:

In der Lagerhaltung liegt nach wie vor die klassische Funktion des Textilgroß-

handels. Diese wird in ihrer Bedeutung von Industrie wie Einzelhandel wieder klarer erkannt.

Die weitere Stärke ist der Außendienst, auch unter der Berücksichtigung seiner hohen Kosten. Kaum ein anderer Mitbewerber im Markt ist in der Lage, seine Kunden so kurzfristig zu informieren, wie der Großhandel mit seinem breiten und dichten Netz an Reisenden.

Schließlich wird auch die Kreditfunktion ihre Bedeutung behalten, wenngleich in diesem Punkt ein nicht unerhebliches Risiko liegt.

Eine besondere Stärke der Textilgroßhändler als mittelständische Unternehmer ist ihre Flexibilität. Dem einen oder anderen Großhändler mag sicher schon einmal ein wenig bange geworden sein, wenn er das Abbröckeln seiner klassischen Kundschaft beobachtet hat. Er ist aber dann darauf gekommen, daß es vielfältige Alternativen gibt, deren Realisie-

rung zu dem oben erwähnten Strukturwandel geführt haben.

Schon seit langem haben Textilgroßhändler die Unverzichtbarkeit von Großhandelskooperationen erkannt und nutzen deren leistungssteigernde Wirkungen vielfältig aus.

## Textilgroßhandel und deutsche Vereinigung

Die deutsche Vereinigung hat auch auf den Textilgroßhandel mächtige Wirkungen gehabt: überwiegend positive für westdeutsche Firmen, restriktive bis dramatische für die ostdeutschen Firmen. Letztere waren als Monopole „zuständig“ für die Belieferung des gesamten Bezirkes und erreichten dadurch Umsätze bis über den Milliarden-Bereich. Nach der Wende sind diese Umsätze rasant weggebrochen und es haben sich „normale“ Verhältnisse eingespielt, indem z.B. die Warenhäuser oder großen Textil-

Die Zahl der Steuerpflichtigen und der Umsätze des Großhandels mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren in der Bundesrepublik Deutschland<sup>1)</sup> in den Jahren 1980 und 1990

Großhandel mit...	Anzahl Steuerpflichtige		Umsatz in Mill. DM	
	1980	1990	1980	1990
Textilien, Bekleidung, Schuhen, Lederwaren <sup>2)</sup>	2 382	3 669	7 889	13 385
Meterware für Bekleidung und Wäsche	274	222	809	1 222
Oberbekleidung	977	1 244	3 065	7 413
Herren-, Damen- und Kinderwäsche	797	564	2 198	3 440
Kopfbedeckungen, Bekleidungszubehör	186	114	274	268
Kürschnerwaren	564	301	1 646	387
Heim- und Haustextilien, Bodenbelägen, Bettwaren	1 366	1 295	4 758	5 293
Schuhen	482	455	2 463	3 690
Leder-, Täschner- und Galanteriewaren (ohne Schuhe)	1 317	1 276	1 790	2 776
Textilien, Bekleidung, Schuhe, Lederwaren insgesamt	8 327	9 140	24 880	37 875

<sup>1)</sup> alte Bundesländer

<sup>2)</sup> ohne ausgeprägten Schwerpunkt



geschäfte als Großhandelskunden verloren gingen. Zum Teil sind die ehemaligen „Grotex“-Betriebe liquidiert worden, zum Teil sind sie gänzlich auf andere Aktivitäten außerhalb des Textilgroßhandels umgestiegen, teilweise aber ist es früheren Mitarbeitern gelungen, die Betriebe zu übernehmen und die Textilgroßhandelstätigkeit erfolgreich fortzuführen.

Westdeutsche Textilgroßhändler, zumal solche in der Nähe der früheren Grenze, haben beachtliche Aktivitäten in Ostdeutschland entfaltet und ihre Umsätze erheblich ausweiten können. Mit der Neustrukturierung des ostdeutschen Einzelhandelsnetzes, insbesondere dem Zusammenbruch vieler Konsumgenossenschaften, ist aber hier auch wieder einiges an Terrain verloren gegangen.

### Textilgroßhandel und Europäischer Binnenmarkt

Die überwiegende Zahl der Mitglieder des Gesamtverbandes bedient einen regionalen Markt. Dies hängt vor allem mit der Anbindung des Kundenkreises an das Großhandelslager zusammen. Einer Expansion sind von daher „natürliche“ Grenzen gesetzt. Bisher sieht es nicht so aus, daß diese Firmen im Zeichen des Binnenmarktes eine Abkehr von dieser Strategie betreiben. Etwas anders sieht es bei solchen Firmen aus, die einen grenznahen Standort haben. Diese loten im Nachbarland die dortigen Marktchancen aus, insbesondere dann, wenn es keine größeren Sprach- oder Mentalitätsprobleme gibt.

Einen deutlicheren Akzent in Richtung Binnenmarkt kann man bei Spezialistenfirmen erkennen, besonders solchen, deren Aktionsfeld früher schon die ganze Bundesrepublik war. Diese Firmen suchen eine Expansionschance im Ausland. Dabei ist bisher das Prinzip erkennbar, dort keinen eigenen Außendienst aufzubauen, sondern mit ausländischen Textilgroßhändlern zu kooperieren.

Insgesamt hat der Textilgroßhandel den Europäischen Binnenmarkt begrüßt. Allerdings: Es werden auch die bekannten Standortnachteile Deutschlands, z. B. die hohe Besteuerung, spürbarer.

### DER LGA WAR DABEI

18. Oktober  
Förderkreis „Güterverkehrszentren“ in München, IHK München: *Herr Mackholt*

19. Oktober  
Sitzung des Finanzausschusses und Informationsveranstaltung „Güterverkehr“ im BGA, Bonn: *Herr Mackholt*

20. Oktober  
Sitzung des Messe-Ausschusses im Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, München: *Herr Sattel, Herr Bethcke*

Betreuung Europ. Wirtschaftsvolontariat in der Fa. Keller und Kalmbach: *Frau Deutsch*

21. Oktober  
Wirtschaftspolitische Podiumsdiskussion in Dresden: *Präsident Hartmann, Herr Sattel*

Sitzung des Arbeitsgerichts Nürnberg: *Herr Wiedemann*

21. - 23. Oktober  
Sitzung des Präsidiums, Arbeitstagung und Mitgliederversammlung des GSG in Koblenz: *Herr Bethcke, Herr Mackholt*

22. Oktober  
Verbandstag des CDH Nordbayern, Nürnberg: *Herr Wiedemann*

25. Oktober  
Geschäftsführerbesprechung der Fachverbände im BGA in Bonn: *Herr Mackholt*

Jahresversammlung der Landesgruppe Bayern im VEG in München unter der Leitung von *P. Brandl*

26. Oktober  
Geschäftsführerbesprechung der Kreditgarantiegemeinschaft des Handels in Bayern: *Herr Sattel*

27. Oktober  
Informationstag in Zusammenarbeit mit der IHK München zu aktuellen Fragen der Berufsbildung: *Frau Deutsch*

29. Oktober  
Sitzung des Arbeitskreises „Güterverkehrszentren in Bayern“ im Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr: *Herr Mackholt*

Mitgliederversammlung des LGA-Thüringen in Erfurt: *Präsident Hartmann, Herr Sattel*

### Englischer Fälscherbrief

#### GREEN IS THE HOPE

Dear Peter,

always make we us illusions in life - special, when we only the words "eco" and "bio" hear. There is us no price too high, there we know nothing, there make we hundred-percenty with. "Eco" and "bio" is the great fashion, which us total blind makes. And when we self us not what fore-make, are it other people, who us bestandy beshit or on the arm take. Will you byplays hear? How long believe we still, that the "Green Point" us real wider brings?

Recycling is the new German word, from which you muchlight heard have. But rubbish remains rubbish, when man nothing thereout makes and it simply away-throws. There helps is nothing, when the rubbish a green point has. Exact so good could it a blue moon, a red cross or a yellow rose be. There is no difference to the tostand tofore, so long namely no pig knows, how this recycling-model landup, landdown function shall. My rubbish-ton is full of green points - is this perhaps the stone of the wise? I stand on the standpoint: That have we now therefrom, when the industry the mouth too full takes and the second step before the first does. On the genial idea, not so much rubbish to produce, come they simply not!

The scandal is, that my milk-bottle, which I not away-throw, but brave in the supermarket after-fill, no chance has, a "Green Point" to become. The ground? As we a complete away-throw-society are, becomes the green predicate only, what we away-throw. Logic, not true? But I name it an absurd theatre.

And when the point always real green were! On the packing stands "Green Point" to read, but on the cola-dose is the point red, on the Lila Pause is it lila, on the Philadelphia cheese is it blue, on the shoe-cream is it black - any colour, which you like. What shall man therefrom hold?

They make us an X for an U fore. But we will it yes open bar so. I tell you what: Who three thousand "Green Points" collected has, becomes from the packing-industry an little book gratis - the title: "Green is the hope."

Your true Gisela



## FIRMENPORTRAIT

# WILHELM GRAËN GMBH & CO.

Die Firma Wilhelm Graën GmbH & Co. wurde im Jahre 1949 gegründet und gehört zu den ältesten Chemikaliengroßhändlern am Platz München. Als Wilhelm Graën das Unternehmen gründete, war sein Ziel die Versorgung der Wirtschaft im bayerischen Raum südlich der Donau mit Chemikalien, Säuren, Laugen und Lösemitteln.

Seitdem hat sich im Chemikaliengroßhandel viel geändert, Sicherheitsvorschriften werden ganz groß geschrieben. Graën vertritt den Standpunkt, daß der Kunde von einem Lieferanten betreut werden will, der sein umfangreiches Know how zur Verfügung stellt und besten Service bietet. Die Dienstleistung der Firma Graën bietet eine Lagerhaltung von über 2.000 Produkten, bekannte Basischemikalien oder spezielle Raritäten, mit welchen der Kunde schnell und zuverlässig bedient werden kann. Graën verfügt über einen engen Kontakt zur chemischen Industrie, fertigt aber auch selber Gemische von flüssigen Chemikalien gemäß den Angaben und Rezepturen des Kunden.

Das Angebot ist aber nicht mit der fristgerechten Anlieferung der bestellten Ware beendet. Graën bietet ebenfalls seinen Erfahrungsschatz hinsichtlich des Umgangs mit chemischen Produkten an, und baut Lagertanks für Säuren und Laugen unter Beachtung und Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften. Selbstverständlich wird das Angebot ergänzt mit speziellen Arbeitsschutzprodukten.

Circa 1,5 Mio Liter lagern in den Lagertanks, die mit einem Fassungsvermögen von 1.400 cbm ausgerüstet sind. Das Feststofflager bietet eine Lagerkapazität von über 800 Tonnen und ermöglicht somit die unterschiedlichsten Stoffe in großem Umfang zu lagern. Eine speziell für den Chemie-Handel entwickelte Software stützt und garantiert schnellste Abwicklung der Bestellung. Auch die Tourenplanung ist so koordiniert, daß jeder Kunde rechtzeitig mit der bestellten Ware beliefert werden kann.

Die gleichbleibende Qualität der Produkte ist eine entscheidende Grundlage für den reibungslosen und erfolgreichen Ablauf des Geschäfts. In Form einer konsequenten Qualitätskontrolle trägt die Firma Graën dazu bei, daß der Kunde keine unerfreulichen „Überraschungen“ erleben muß. Die Qualitätskontrolle bei Graën beginnt aber nicht erst mit dem Zeitpunkt der Bestellung der Ware durch den Kunden. Bereits im Labor wird bei der Anlieferung der Ware geprüft, ob das Produkt den Qualitätsansprüchen entspricht oder nicht. Ist dies nicht der Fall, lehnt Graën den Wareneingang ab. Somit sind die Grundlagen für eine Qualitätssicherung bestens vorgegeben. Weitere Dienstleistungen mit dem Ziel einer noch größeren Qualitätssicherung werden derzeit etabliert.

## Eigener Fuhrpark sorgt für Sicherheit

Sicher ist sicher und dies gerade in der Chemie. Da darf nichts dem Zufall über-

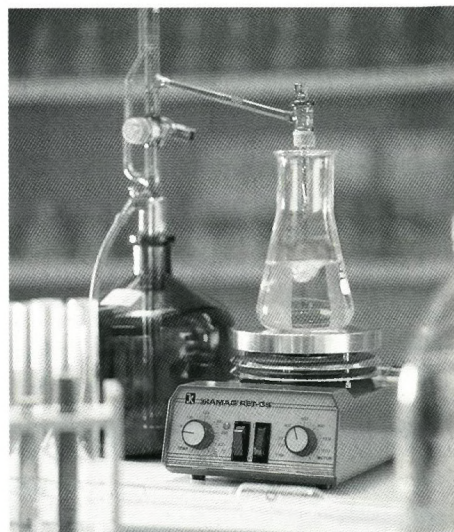
lassen werden. Graën überprüft deshalb und zum Schutz der Mitarbeiter und des Kunden die Transportsicherheit und verbessert sie laufend nach dem neuesten Stand. Der Fuhrpark wird regelmäßig zweimal im Jahr vom TÜV auf das Genaueste überprüft und bei kleinen Mängeln in der eigenen Schlosserei überholt. Der Fuhrpark selbst besteht aus 12 Lastkraftwagen, deren Nutzlast von 3,5 Tonnen – bei Kleintransportern – bis zu über 20 Tonnen bei Großtankwagen reicht.

Um eine optimale Transportsicherheit zu gewährleisten, ist es von entscheidender Bedeutung, daß der jeweilige Fahrer sich beim Transport bzw. beim Be- und Entladen auskennt. Deshalb ist bei Graën jeder Fahrer mit einem GGVS-Führerschein ausgestattet, unabhängig davon, ob dies hinsichtlich seiner Tätigkeit vom Gesetzgeber vorgeschrieben ist oder nicht.

## Verantwortung ohne wenn und aber

Die Lagerung und der Transport von chemischen Produkten stellen den sensibelsten Bereich im Chemikalienhandelsgeschäft dar. Deshalb ist es nur konsequent, wenn Graën den Themen Umweltschutz und Sicherheit höchste Priorität zuordnet:

Ein elektronisches Sicherheitssystem überwacht den Abtankvorgang, damit es beispielsweise zu keinem Überlaufen der Tanks kommen kann. Um die Möglichkeit einer Verwechslung zweier Stoffe auszuschließen, kann der Abtankvorgang nur von





mehreren Entscheidungsträgern gemeinsam ausgelöst werden.

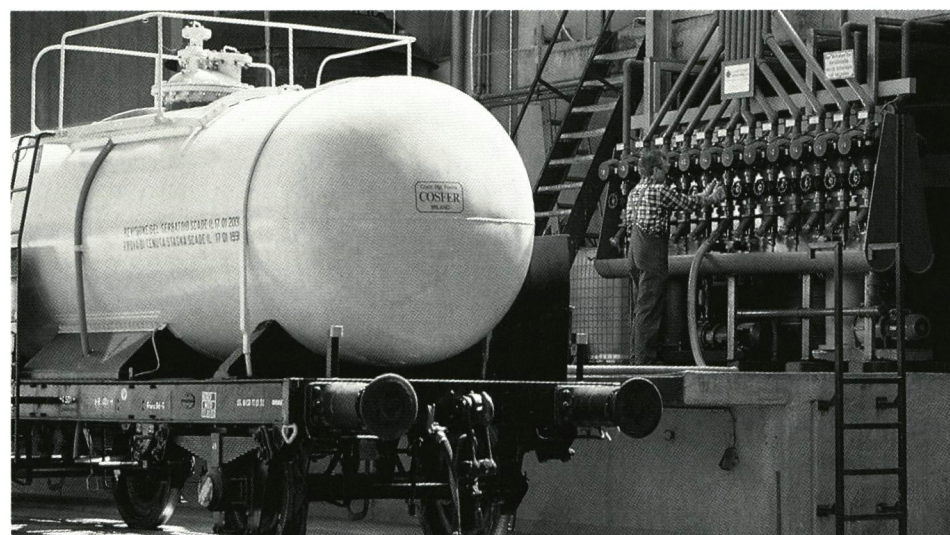
Das neue Lösemittelager stellt eines der modernsten im bayerischen Raum dar. Im gesamten Bereich des Lagers, inklusive des Gleisanschlusses, wurde der Boden mit Stahlplatten versiegelt und mit einer Estrichbeton-Schicht überzogen. Gleichzeitig wurde mit der Fertigstellung des neuen Lösemittelagers das Konzept des Löschwasserrückhaltebeckens in die Tat umgesetzt. Hinsichtlich des Transports von flüssigen, wassergefährdenden Stoffen liefert Graën auf Wunsch diese in speziellen Auffangwannen.

Natürlich ist auch der Einsatzzweck für Graën von Bedeutung: Denn Graën unterstützt gemeinsam mit der chemischen Industrie und dem Chemiehandels-Verband alle Bemühungen zur Bekämpfung des Mißbrauchs von Chemikalien zur Herstellung von Kampfstoffen und Drogen. Graën hat sich deshalb freiwillig verpflichtet, nur an solche Kunden spezielle Produkte zu liefern, die anhand einer rechtsverbindlichen Erklärung über den Verbleib der von Graën gelieferten Produkte Auskunft geben.

Dies bedeutet:

Graën ist Sicherheit! Graën kümmert sich zudem um die Entsorgung von Verpackungsmaterialien und verbrauchten Lösungsmitteln. Der sichere Umgang mit Gefahrstoffen ist oberstes Gebot und wird durch die Mitarbeiter an die Kunden weitergegeben. Beratung und Service gehören deshalb zu den wichtigsten Verkaufsargumenten.

Der gute Name Graën hat Tradition, welche die Firma gerne pflegt.





## PERSONALIEN

## WIR BETRAUERN

## HEINRICH-BERNHARD KLEINE

Der geschäftsführende Gesellschafter der ELTRIC Karl Heckel GmbH in Bayreuth, Herr **Heinrich-Bernhard Kleine** ist im Alter von 61 Jahren am 1. Oktober 1993 nach kurzer schwerer Krankheit verstorben.

**Heinrich-Bernhard Kleine** hat die Geschicke der Firma entscheidend mitbestimmt. Dem unternehmerischen Lebenswerk des Verstorbenen zollen wir hohe Anerkennung. Seine Bereitschaft zur Verantwortung und Leistung waren ebenso beispielhaft wie die Erfüllung aller unternehmerischen Aufgaben und Pflichten. Alle, die ihn kannten, brachten ihm hohe Anerkennung und Wertschätzung entgegen. Wir werden sein Andenken stets in ehrender Erinnerung behalten.

## WIR GRATULIEREN

Herrn **Claus Ketzer**, Prokurist in unserer Mitgliedsfirma Wilhelm Gienger KG, Fachgroßhandel für Haustechnik. Herr **Ketzer** wurde auf die Dauer von vier Jahren zum Handelsrichter am Landgericht München I ernannt.

Wir gratulieren Herrn **Ketzer** sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Herrn **Dr. Alexander Scheruhn**, Diplom-Volkswirt, Firma Frank & Henne, Technischer Großhandel in Hof. Herr Dr. Scheruhn wurde auf die Dauer von 4 Jahren zum Handelsrichter am Landgericht Hof ernannt. Wir gratulieren ihm sehr herzlich zu dieser ehrenvollen Berufung.

Unsere Glückwünsche gelten ebenfalls Herrn **Heinz Rätsch**, Diplom-Kaufmann, Geschäftsführer unserer Mitgliedsfirma Richard Schahl GmbH in Pullach. Auch er wurde auf die Dauer von 4 Jahren zum Handelsrichter am Landgericht München I ernannt.

Ebenfalls gratulieren wir Herrn **Herbert Löffler**, Firma Fruchthof Kurt Nagel GmbH & Co. in Neu-Ulm, der ebenfalls mit Wirkung vom 1. September 1993 an für eine neue Amtsperiode beim Arbeitsgericht Augsburg berufen wurde.

Herrn **Thorsten Eickholt**, Geschäftsführer der Teppichboden-Gesellschaft mbH in München. Herr Eickholt wurde mit Wirkung vom 1. 9. 1993 an für eine neue Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht München berufen. Ihm gelten unsere herzlichen Glückwünsche zu dieser ehrenvollen Berufung.

EWALD ROISS  
FEIERTE 65. GEBURTSTAG

Der Gesellschafter unserer Mitgliedsfirma Hermann Mayer OHG, Ingolstadt, **Ewald Roiss**, feierte am 11. August 1993 seinen 65. Geburtstag. Der gebürtige Würzburger ist weit über die bayerischen Grenzen hinaus als erfahrener und erfolgreicher Baustoffkaufmann bekannt.

Schon an seinem Werdegang wird die außergewöhnliche Vielseitigkeit von Ewald Roiss deutlich. Nach dem Besuch der städtischen Handelsschule verbrachte er seine Lehrzeit bei der Bauunternehmung Mathias Hauck in Würzburg.

Weitere Tätigkeiten folgten, bis er, 1961, als damals 32jähriger Industrie-Mann mit Aufstiegsperspektive, zur mittelständischen Baustoffgroßhandlung Firma Hermann Mayer OHG nach Ingolstadt wechselte. Ewald Roiss mußte diesen Schritt nie bereuen, er verstand es schon damals, Entscheidungen richtig zu treffen.

Bereits wenige Jahre später wurde er Mitgesellschafter der Firma Hermann Mayer OHG, Ingolstadt und damit Partner von Hermann Mayer sen.

Das Unternehmer-Gespann Hermann Mayer/Ewald Roiss entwickelte das gemeinsame Unternehmen zu einer erfolgreichen und bedeutenden Firmengruppe im bayerischen Baustoffhandel. Ob Transportbeton, Baumärkte oder das Bauzentrum-Konzept, die Firma Hermann Mayer OHG aus Ingolstadt war immer bei den Ersten und Schnellsten mit dabei, wenn es darum ging, frühzeitig neue Entwicklungen zu erkennen und unternehmerisch durch neue Aktivitäten umzusetzen.

Schon in dieser stürmischen Aufbauzeit war der nüchterne Zahlen-Analytiker und Praktiker Ewald Roiss der richtige Mann am richtigen Platz.

Durch den unerwarteten Tod von Hermann Mayer sen. im Mai 1986 verlor Ewald Roiss nicht nur seinen langjährigen Partner sondern auch einen engen Freund. In der Folgezeit lastete hohe Verantwortung auf Ewald Roiss.

Neben seinem Einsatz in der Firmengruppe war er auch bereit, sich in mittelständischen Kooperationen und öffentlichen Ämtern zu engagieren. So war er in den 70er und 80er Jahren Beiratsmitglied bei der igA-Architekturbaustoffe Heilbronn. Auch im Verwaltungsausschuß des örtlichen Arbeitsamtes, als Beirat des Planungsverbandes der Region Ingolstadt ist sein offenes Wort gefragt und geschätzt, ebenso wie als Mitglied des Verwaltungsrates unseres Solidaritätsfonds.

Bei Industrie und Kundschaft ist Ewald Roiss gleichermaßen als korrekter, fairer und zuverlässiger Partner bekannt. Neben seiner hohen Sachkenntnis und seiner starken Gestaltungskraft ragt seine Eigenschaft als Menschenkenner heraus. Ewald Roiss ist ein vorbildlicher Förderer der Jugend. So überrascht es nicht, daß er – geradezu als „kaufmännischer Vater“ – eine ganze Riege von jungen Mitarbeitern über Jahre hinweg stufenweise aufgebaut hat und in führende Positionen im Bereich der gesamten Firmengruppe integrieren konnte.

Auch nach dem Rückzug aus der aktiven Geschäftsführung hat die Hermann Mayer OHG Ingolstadt auf den Erfahrungsschatz und den Rat von Ewald Roiss gerne zurückgegriffen und wird es auch in Zukunft noch oft tun.

Der LGA gratuliert dem Jubilar sehr herzlich und dankt ihm aufrichtig für die bisher erfolgte Teilnahme am LGA-Geschehen.

Unsere besten Wünsche für die Zukunft begleiten Sie.



## HASSMANN IN HOF IN NEUEM GEWANDE

Drei Gründe gab es, bei der Hassmann GmbH in Hof am 24. September 1993 zu feiern, einmal die Einweihung der neuen Ausstellung „Hassmann Treffpunkt Bad und Küche“, die Fertigstellung der Erweiterung des Logistik-Centers und das 40jährige Firmenjubiläum von **Helmut Hassmann**.

Nach der Begrüßung durch Herrn **Helmut Hassmann** sprachen **Dr. Frhr. von Waldenfels**, der Bayerische Staatsminister der Finanzen, sowie **Dipl. Kfm. Christian Heinrich Sandler**, Präsident der Industrie- und Handelskammer für Oberfranken. **Helmut Hassmann** erlaubte einen Blick in die Firmengeschichte:

Das alteingesessene Hofer Unternehmen, Hassmann GmbH & Co. – in den Branchen Sanitär-, Heizung- und Stahlgroßhandel gilt als eines der modernsten Deutschlands – darf als Musterbeispiel dafür gelten, wie sich Privatinitiative im Zuge der Wiedervereinigung profitabel auszahlt. Die Mitarbeiterzahl stieg von 170 auf 300, der Jahresumsatz von 44 Mio. auf 115 Mio. DM. Die Investitionssumme für die beiden neuen Bauabschnitte betrug insgesamt 13 Mio. DM.

**Helmut Hassmann** darf als Hauptgesellschafter und Geschäftsführer der Firma für sich beanspruchen, in schwierigen Zeiten den richtigen Instinkt bewiesen zu haben. Er nutzte die Chance, die sich bot. **Helmut Hassmann** hat nach dem Tode seiner Mutter Hulda gemeinsam mit seiner Schwester **Brigitte Popp** im Januar 1979 die elterliche Firma übernommen. Nur ein



Jahr später übernahmen die Geschwister auch die Geschäftsteile des Sohnes des Firmen-Mitgründers **Hagenmüller**. **Hassmann** verfügt jetzt über eine Ausstellungshalle, die auf über 2.000 qm Fläche Bauherrn und Renovierern einen umfassenden Überblick über Angebote im Bereich Bad und Küche liefert. Ein anspruchsvolles Fliesenstudio wurde ebenfalls eingebunden. Das Logistik-Centrum in der Leopoldstraße ist mit modernster Lager- und Fördertechnik ausgestattet, die Lager-Kapazität wurde um das Dreifache gesteigert.

**Helmut Hassmann** sieht die Basis für den Erfolg des Unternehmens darin, daß die persönliche Beziehung zum Kunden ein Bedürfnis sei. Nicht zuletzt deshalb werden dezentral kleinere Lager errichtet: Damit

werde den Kunden in Sachsen und Thüringen ein besserer Service geboten. In der Regel werden die im Schnitt fünf Arbeitsplätze pro Lager mit dort ansässigen Kräften besetzt. Auch in der Hofer Zentrale arbeiteten inzwischen knapp 70 Pendler aus dem Osten.

Der Expansionsdrang ist jedoch noch nicht zu Ende, die offenen Grenzen nach Osten lassen Teile der Tschechei zum Einzugsgebiet werden. Kontakte gibt es nach Prag, in Karlsbad soll demnächst ein Lager und Verkaufsbüro entstehen.

Das 40jährige Jubiläum im Betrieb gibt uns Gelegenheit, Herrn **Hassmann** zu seinem Erfolg zu gratulieren und dem Unternehmen den weiteren Aufstieg zu wünschen. ■

## REMAG: STAHL UND KUNST II

In unserer Nürnberger Mitgliedsfirma REMAG fand zum zweiten Male die Ausstellung **STAHL und KUNST II** statt. Viele interessierte Besucher, Architekten, Metallbauer, Bauherren und Bauunternehmer konnten begrüßt werden. Neben den Architektur-Modellen der weltbekannten Architekten Foster, Gullichsen, Bitsch + Behrend, fanden vor allem auch die Reiseimpressionen des Nürnberger Malers Hans Herbert Schmidt und die Plastiken des Linzer Bildhauers, Mag. Art. Gerhard Wünsche breiten Zuspruch. Die Praktiker waren vor allem von den Neuerungen der von der REMAG vertretenen **JANSEN-System-Profile** im Brandschutzbereich und von den praxisnahen Verarbeitungshilfen begeistert.





## BUCHBESPRECHUNGEN

**DER GMBH-GESCHÄFTSFÜHRER  
IM GESELLSCHAFTS-, STEUER-  
UND SOZIALVERSICHERUNGSRECHT**

Von Dr. jur. Gerhard Brandmüller, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuer- und Sozialrecht, vereidigter Buchprüfer.

5. Auflage 1993 - 176 Seiten - kartoniert - ca. DM 45,-, ISBN 3-08-315805-X - Stollfuß Verlag Bonn.

GmbH-Geschäftsführer brauchen umfassende Kenntnisse auf mehreren ineinander verzahnten Rechtsgebieten, z.B. auf dem Gebiet

- des Gesellschaftsrechts
- des Steuerrechts
- des Arbeitsrechts
- des Sozialversicherungsrechts.

Die thematische Spannweite des Ratgebers reicht daher von den Aufgabenbereichen des Geschäftsführers und seinen Bezügen bis hin zu Fragen der Haftung und der strafrechtlichen Verantwortung.

Das Werk enthält Tips für die Bestellung eines Geschäftsführers und zur Ausgestaltung des Anstellungsvertrages. Vertragsmuster sind beigelegt.

Ausführlich werden auch die Haftungsrisiken des GmbH-Geschäftsführers behandelt, sei es vor Eintragung der Gesellschaft, im Insolvenzfall oder bei Forderungen des Finanzamtes und sonstiger Gläubiger.

Der Ratgeber berücksichtigt die Rechtsprechung der jüngsten Zeit, so z.B. zum Wettbewerbsverbot, zu verdeckten Gewinnausschüttungen und zur Sozialversicherungspflicht.

KULLMANN/PFISTER  
**PRODUZENTENHAFTUNG**

**Ergänzbare Handbuch zur gesamten Produkthaftungspflicht 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.**

Von Dr. Hans Josef Kullmann, Richter am Bundesgerichtshof, Prof. Dr. Bernhard Pfister, Universität Bayreuth, unter Mitarbeit von Dr. Ekkehard Buchwaldt, Vorsitzender Richter am OLG Frankfurt am Main; Dr. jur. László Kecskés, Universität Pécs; Klaus Kottke, Diplom-Kaufmann; Dr. Klaus Kuntz, Justitiar; Dr. Herbert

Messer, Rechtsanwalt beim Bundesgerichtshof; Dr. jur. Friedhelm G. Nickel, Abteilungsleiter; Victor E. Schwartz, Rechtsanwalt, Partner der Kanzlei Crowell & Moring, Washington, D.C.; Dr. Michael A. Veltins, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

Ergänzbare Ausgabe, einschließlich 30. und 31. Lieferung, 2.982 Seiten, DIN A 5, DM 196,-, 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 dem Produkthaftungsgesetz) sowie in Kurzdarstellungen das Produkthaftungspflichtrecht der wichtigsten europäischen Industrieländer und der USA, die Produkthaftungspflicht 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 geordnete Abschnitte aus Urteilen der verschiedensten deutschen Gerichte, vor allem des Bundesgerichtshofes. Ein umfangreiches Stichwortverzeichnis bietet den praxisnahen Zugriff und gewährleistet die effektive Auswertung des Handbuches.

Die 30. Lieferung enthält in dem Teil „Rechts- und Verwaltungsvorschriften“ neben der erforderlich gewordenen Aktualisierung einiger Gesetze und Verordnungen neue Auflistungen der Verzeichnisse A, B und C der Allgemeinen Verwaltungsvorschrift zum Gesetz über technische Arbeitsmittel. In dem Teil „Produkthaftungspflicht in Deutschland“ sind die Zusammenstellung der Schutzgesetze des § 823 Abs. 2 BGB und der Beitrag „Haftung aus dem Arzneimittelgesetz“ völlig überarbeitet worden. In dem Teil „Rechtsprechung“ wurden die Recht-

sprechungsregister „Deliktshaftung - Höchstgerichtliche Entscheidungen“ und „Deliktshaftung OLG-Rechtsprechung“ fortgeschrieben sowie die sog. „Rechtsprechungsleitlinien“ durch Aufnahme neuer Entscheidungen ergänzt.

Die 31. Lieferung enthält in dem Teil „Rechts- und Verwaltungsvorschriften“ die Texte der 6. und 8. Verordnung zum Gerätesicherheitsgesetz, der Bedarfsgegenständeverordnung sowie des UN-Kaufgesetzes mit dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge, über den internationalen Warenkauf. In dem Teil „Produkthaftungspflicht in Deutschland“ ist ein Abschnitt des Beitrages über die Haftung aus § 823 Abs. 2 BGB überarbeitet worden. In dem Teil „Rechtsprechung“ wurden die sog. „Rechtsprechungsleitlinien“ durch Aufnahme weiterer Entscheidungen ergänzt.

**IHK-FIRMENHANDBÜCHER  
NEU AUFGELEGT**

Die IHK-Firmenhandbücher „Industrie“, „Einzelhandel“ und „Großhandel“ sind in aktualisierter Auflage (Stand: Januar 1993) erschienen. Die drei Bände enthalten auf insgesamt etwa 1800 Seiten Informationen über mittelfränkische Firmen, die im Handelsregister eingetragen sind. Aufgeführt sind u.a. Rechtsform, Beschäftigtenzahl, Wirtschaftszweig und die Art der Außenhandelstätigkeit (Export/Import). Die Firmen sind nach Betriebsgrößenklassen sowie Stadt- und Landkreisen geordnet.

Die Handbücher können bestellt werden bei der IHK Nürnberg,  
Abt. Bezugsquellennachweis,  
Hauptmarkt 25/27,  
Telefon 09 11/13 35-367 oder -370  
(Preis je Band 65 DM plus Porto und Verpackung).

**GEWERBESTEUER/UMSATZSTEUER-  
ERKLÄRUNG 1992**

Von Werner Seibold, Regierungsdirektor, Hubert Stegmüller, Regierungsdirektor, Wolfgang Horn, Oberamtsrat.

44. Auflage 1993 - 106 Seiten - DM 38,-  
ISBN 3-08-317292-3 - Stollfuß Verlag Bonn.

Für alle Gewerbetreibenden, die ihre GewSt- und USt-Erklärung fehlerfrei erstellen wollen, gibt es wie jedes Jahr eine kurz gefaßte Erläuterung aus dem Stollfuß Verlag.



Die Anleitung für die **Gewerbesteuer-Erklärung 1992** orientiert sich am amtlichen Gewerbesteuer-Erklärungsvordruck und berücksichtigt dabei unter Einbeziehung von Ländererlassen sowie der neuesten Rechtsprechung die aktuelle Gesetzeslage.

Auf Steuervergünstigungen und Abzugsmöglichkeiten wird hingewiesen.

Die **Umsatzsteuer-Erklärung 1992** wird ebenfalls Zeile für Zeile anhand des amtlichen Vordrucks erläutert.

Die Umsatzsteuer-Richtlinien und die neueste Rechtsprechung sind berücksichtigt.

BURHENNE/PERBAND

### EDV-RECHT

**Systematische Sammlung der Rechtsvorschriften, organisatorischen Grundlagen und Entscheidungen zur elektronischen Datenverarbeitung**

Herausgegeben im Auftrag der INTERPARLAMENTARISCHEN ARBEITSGEMEINSCHAFT von Wolfgang E. Burhenne und Klaus Perband

Ergänzbare Ausgabe, einschließlich Lieferungen 4/92 und 5/92, 5.276 Seiten und 3 Ausschlagtafeln, DIN A 5, DM 248,-, incl. 3 Spezialordner. Ergänzungen von Fall zu Fall.

ERICH SCHMIDT VERLAG  
Berlin · Bielefeld · München

#### Im Inhalt:

Dieses Standardwerk ist die umfassende Sammlung der Rechtsvorschriften für das gesamte Gebiet der elektronischen Datenverarbeitung. Das Werk enthält auch die einschlägigen Ausführungsbestimmungen, Materialien über die organisatorischen Grundlagen der EDV und Antworten auf parlamentarische Anfragen in Bund und Ländern sowie einen Rechtsprechungsteil.

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.

Neben den die Sammlung aktualisierenden Änderungen verschiedener Bundesgesetze enthält die Lieferung 4/92 u. a. im Bereich Landesgesetze das Datenschutzgesetz von Sachsen-Anhalt sowie die Richtlinien für den Einsatz der Informationstechnik (IT) im Lande Brandenburg. Eine Zusammenstellung der Herren Prof. Gola und Wittig zum Thema Datenschutz – einschlägige Entscheidungen der Gerichte des Bundes und der Länder – runden diese Lieferung ab.

Die in der Ergänzungslieferung 5/92 u. a. enthaltenen Auszüge aus der Strafprozeßordnung, dem SGB X/3 sowie aus der Gewerbeordnung berücksichtigen Änderungen im Bereich Bundesgesetze. Unter Landesgesetzen sind in dieser Lieferung u. a. enthalten das Meldegesetz von Baden-Württemberg und das Polizeiaufgabengesetz von Thüringen (Auszug).

### BILANZ- UND BETRIEBSANALYSE

unter Berücksichtigung des D-Markbilanzgesetzes.

Von Rudy Riemer, Steuerberater.

4. Auflage 1993, kart., 144 Seiten, DM 48,- ISBN 3-08-319504-4, Stollfuß Verlag, Bonn

Der Ratgeber erläutert, wie aus den Eröffnungs- und Jahresbilanzen anhand eines Kennzahlensystems, das zunächst angelegt werden muß, Einsicht in

- die Struktur
- den Wert
- die Kreditwürdigkeit
- die Rentabilität und
- das Risiko

eines Unternehmens gewonnen werden kann.

Darüber hinaus wird die Möglichkeit einer Betriebsanalyse ohne Zahlen mit Hilfe eines Fragebogens erörtert. Auch hier kann sich eine Fülle von Anregungen zur Verbesserung und Vereinfachung des Betriebsablaufs sowie für Einsparungen ergeben.

#### Leiter Vertrieb – Ausland

Export-Marketing, marketing-orientierter Auslandsvertrieb, Absatzstrategien und Verkaufskonzeptionen sowie Importeur- und Vertreterbetreuung, Key Accounts auf Unternehmensebene (Handel oder Industrie) plant Stellenwechsel.

Bewerbungsunterlagen können bei der Hauptgeschäftsstelle angefordert werden.

### BERUFSBILDUNGSRECHT

Die vorliegende Neuerscheinung vermittelt einen systematischen Überblick über das Berufsbildungsrecht in Betrieben und vergleichbaren Einrichtungen. Im Mittelpunkt der Darstellung stehen unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung und Literatur das Berufsbildungsrecht sowie die Besonderheiten bei Fortbildungs- und Umschulungsverträgen. Eingehend erörtert werden weiter die Ordnung der Berufsbildung und die betriebsverfassungsrechtlichen Aspekte sowie die unterschiedlichen Rechtswege für Streitigkeiten im Zusammenhang mit der Berufsbildung.

Im Anhang sind für die betriebliche Praxis besonders hilfreiche Vertrags- und Formularmuster beigelegt. Der Einstieg in die komplexe Rechtsmaterie wird dadurch erheblich erleichtert. Die praxisorientierte Darstellung wendet sich vornehmlich an Leser, die mit Fragen der Berufsbildung befaßt sind (Arbeitgeber in ihrer Funktion als Auszubildende, Träger überbetrieblicher Bildungseinrichtungen, Kammern etc.).

Berufsbildungsrecht – Eine systematische Darstellung des Rechts der Berufsbildung, der beruflichen Fortbildung und der Umschulung, von Dr. Hilmar Götz, Professor an der Fachhochschule Lübeck, 227 Seiten, 38,- Mark, ISBN 3406369030, Verlag C. H. Beck, München, Tel.: 0 89/3 81 89-266.

ROTHER/SCHAUWECKER

### EXPORTIEREN MIT ERFOLG

Einstieg, Recht, Finanzierung, Logistik. Von Professor Dr. Klaus Rother und Professor Dr. Hans-Peter Schauwecker.

1993. 312 Seiten. Kartiert DM 58,-; öS 453,-; sFr 58,-

Forkel-Verlag GmbH, Wiesbaden  
ISBN 3-7719-7318-X

Der Band **Exportieren mit Erfolg** richtet sich sowohl an die Studierenden der Studienrichtung Außenwirtschaft als auch an Unternehmen, die entweder bereits im Export tätig sind oder beabsichtigen, in das Exportgeschäft einzusteigen. Das Buch hilft, umfangreiche Kenntnisse zu vermitteln und die Hemmschwelle zum Export zu überwinden.

Zur Geschäftsanbahnung werden sowohl allgemeine Anregungen angeboten als auch konkrete Vorschläge zum Eintritt in EG- und EFTA-Länder, in die USA, Lateinamerika, arabische Länder, Südostasien,



Japan, Australien, Neuseeland und China gemacht. Im Rahmen der Bonitätsprüfung erfährt man, unter welchen Umständen man den neuen Partnern Vertrauen schenken kann. Da kein Exportgeschäft ohne Vertrag abläuft, wird besonders den Rechten und Pflichten von Exporteur und Importeur breite Aufmerksamkeit gewidmet. Ebenso werden Vorschriften wie Ausfuhrbestimmungen, die Durchsetzung von Rechten sowie die Nutzung von internationalen Steuervorteilen untersucht.

Jedes grenzüberschreitende Leistungsgeschäft wird mit einem Geld- oder Devisengeschäft gekoppelt, wobei Exporteur und Importeur häufig konträre Zielsetzungen verfolgen. Alternativen und Sicherung des Forderungseingangs werden aufgezeigt. Auch für noch offene Probleme werden Lösungen angeboten. Weiterführende Literatur sowie Auskunftsstellen mit ihren Anschriften runden den Band ab.

### DER TOURIST VERLAG KÜMMERLY + FREY BRINGT DIE ERSTE DEUTSCHE RADARKARTE AUF DEN MARKT

Mit der bisher in Deutschland einmaligen Radarkarte will der in Berlin und Stuttgart ansässige Verleger einen Beitrag zur Verkehrssicherheit für jeden Autofahrer leisten, der sich auf die Autobahn begibt. Die Karte hat zudem für den Benutzer den Vorteil, daß er sein „Punktekonto“ in der Verkehrssünder-Kartei in Flensburg nicht belastet und Bußgelder spart.

Denn „Schnellfahrer“ werden zu einem defensiveren Verhalten übergehen, wenn sie auf der Radarkarte erkennen, daß das Bundesgebiet in hohem Maße „geschwindig-

keitskontrolliert“ ist. So gibt es z.B. allein rund um Frankfurt fast 20 Radarkontrollen.

In der Karte sind alle bekannten Kontrollstellen deutlich mit numeriertem Stern und Pfeil markiert, der auf den Radarstandort zeigt. Neben dem Kartenteil werden die Standorte noch exakt beschrieben, so daß der Autofahrer sehr präzise Angaben bekommt, wo das „Auge der Verkehrssicherheit“ über ihm wacht und sein Fehlverhalten ahndet. Wer also einen Eintrag in Flensburg vermeiden und sein Portemonnaie schonen will, der sollte sich besser an die vorgegebenen Geschwindigkeitsbegrenzungen halten. So wird sich der Fahrer auf der Autobahn disziplinierter verhalten – vor allem an unfallträchtigen Gefahrenpunkten und damit einen Beitrag für seine eigene Sicherheit und die der anderen Verkehrsteilnehmer leisten. Entstanden ist die Radarkarte in Zusammenarbeit mit der „Auto-Zeitung“ die ihre Leser seit Juni diesen Jahres gebeten hat, Standorte von Radarstationen an die Redaktion zu melden.

Die Radarkarte ist jetzt überall dort erhältlich, wo es Bücher und Straßenkarten gibt. Sie kostet DM 9,80.

### GEWERBESTEUER/UMSATZSTEUER ERKLÄRUNG 1992

Von Werner Seibold, Regierungsdirektor,  
Hubert Stegmüller, Regierungsdirektor,  
Wolfgang Horn, Oberamtsrat.

44. Auflage 1993 – 106 Seiten – DM 38,-  
ISBN 3-08-317292-3, Stollfuß Verlag Bonn

Für alle Gewerbetreibenden, die ihre GewSt- und USt-Erklärung fehlerfrei erstellen wollen, gibt es wie jedes Jahr eine kurz gefaßte Erläuterung aus dem Stollfuß Verlag.

Die Anleitung für die **Gewerbesteuer-Erklärung 1992** orientiert sich am amtlichen Gewerbesteuer-Erklärungsvordruck und berücksichtigt dabei unter Einbeziehung von Ländererlassen sowie der neuesten Rechtsprechung die aktuelle Gesetzeslage.

Auf Steuervergünstigungen und Abzugsmöglichkeiten wird hingewiesen.

Die **Umsatzsteuer-Erklärung 1992** wird ebenfalls Zeile für Zeile anhand des amtlichen Vordrucks erläutert.

Die Umsatzsteuer-Richtlinien und die neueste Rechtsprechung sind berücksichtigt.

### BILANZ- UND BETRIEBSANALYSE

unter Berücksichtigung des D-Markbilanzgesetzes.

Von Rudy Riemer, Steuerberater.

4. Auflage 1993, kart., 144 Seiten, DM 48,-  
ISBN 3-08-319504-4, Stollfuß Verlag, Bonn

Der Ratgeber erläutert, wie aus den Eröffnungs- und Jahresbilanzen anhand eines Kennzahlensystems, das zunächst angelegt werden muß, Einsicht in

- die Struktur
- den Wert
- die Kreditwürdigkeit
- die Rentabilität und
- das Risiko

eines Unternehmens gewonnen werden kann.

Darüber hinaus wird die Möglichkeit einer Betriebsanalyse ohne Zahlen mit Hilfe eines Fragebogens erörtert. Auch hier kann sich eine Fülle von Anregungen zur Verbesserung und Vereinfachung des Betriebsablaufs sowie für Einsparungen ergeben.



**Jurassic Park- und Disney's Aladdin-Artikel in Bayern eingetroffen!**

Kappen, Rucksäcke, Hüfttaschen,  
Geldbörsen, Regen-  
ponchos und Jeans-  
bekleidung mit den  
aktuellen Jurassic Park-  
und Aladdin-Logos  
sind jetzt erhältlich.



**Hans-Peter Fleischberger, Telefon 0 89 / 1 66 59 99, Fax 0 89 / 16 55 55**



# Jahresabschluß Bilanz zum 31. Dezember 1992

Aktivseite			31.12.1991	Passivseite			31.12.1991
	DM	DM	TDM		DM	DM	TDM
<b>Kassenbestand</b>		1.077,80	0,6	<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>			
<b>Postgiroguthaben</b>		1.177,13	1,7	- täglich fällig	-		
<b>Forderungen an Kreditinstitute</b>				- mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von 4 Jahren oder länger	4.783.176,99	4.783.176,99	1.752,4
- täglich fällig	179.342,91			darunter: vor Ablauf von 4 Jahren fällig	1.138.176,99		
- mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von weniger als 3 Monaten	627.195,97			<b>Verbindlichkeiten aus dem Bankgeschäft gegenüber anderen Gläubigern</b>	8.164,--	8.164,--	8,6
- mindestens 3 Monaten, aber weniger als 4 Jahren	-			<b>Rückstellungen</b>			
- 4 Jahren oder länger	-	806.538,88	545,8	- Pensionsrückstellungen	228.384,--		
<b>Anleihen und Schuldverschreibungen</b>				- andere Rückstellungen	5.253.950,--	5.482.334,--	4.390,2
- mit einer Laufzeit bis zu vier Jahren des Bundes und der Länder	-			<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>		72.149,20	116,0
- von Kreditinstituten	-			<b>Gezeichnetes Kapital</b>		200.000,--	200,0
- Sonstige	-			<b>Kapitalrücklage</b>		39.000,--	39,0
- mit einer Laufzeit von mehr als 4 Jahren des Bundes und der Länder	1.325.587,50			<b>Gewinnrücklage</b>		4.320.112,85	3.839,5
- von Kreditinstituten	12.559.569,43						
- Sonstige	-	13.885.156,93	7.875,9				
davon: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank DM 13.470.656,93							
<b>Wertpapiere</b> , soweit sie nicht unter anderen Posten auszuweisen sind: börsengängige Anteile und Investmentanteile	-		1.659,9				
<b>Forderungen an Kunden</b> mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist von							
weniger als vier Jahren	17.105,--						
- vier Jahren oder länger	89.167,35	106.272,35	91,6				
<b>Beteiligungen</b>		40.000,--	62,0				
<b>Betriebs- und Geschäftsausstattung</b>		60.921,--	96,7				
<b>Sonstige Vermögensgegenstände</b>		3.792,95	11,5				
<b>Summe der Aktiven</b>		<b>14.904.937,04</b>	<b>10.345,7</b>	<b>Summe der Passiven</b>		<b>14.904.937,04</b>	<b>10.345,7</b>
<b>Forderungen</b> aus unter § 15 Abs. 1 Nr. 1 bis 6, Abs. 2 des KWG fallenden Krediten		89.167,35	91,5	<b>Verbindlichkeiten</b> aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften sowie aus Gewährleistungsverträgen		105.043.600,19	79.857,8
<b>Rückgriffsforderungen</b>		76.217.817,03	57.350,1				

München, den 18. Februar 1993

Der vollständige Jahresabschluß ist mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers Hugo Gabler, Stuttgart, versehen.

München, den 19. Februar 1993

Kreditgarantiegemeinschaft  
für den Handel in Bayern GmbH

Kahlich von Reumont Sattel

## Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 1992

Aufwendungen			1991
	DM	DM	TDM
<b>Zinsen</b> und zinsähnliche Aufwendungen	159.736,02		102,8
<b>Provisionen</b> und ähnliche Aufwendungen für Dienstleistungsgeschäfte	-		
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen</b> auf Forderungen und Wertpapiere, sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	1.026.957,83		738,4
<b>Gehälter und Löhne</b>	424.027,60		402,2
<b>Soziale Abgaben</b>	50.087,78		48,1
<b>Aufwendungen für Altersversorgung</b>	42.230,--		42,1
<b>Sachaufwand für das Bankgeschäft</b>	244.808,45		182,3
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen</b> auf Grundstücke und Gebäude, sowie auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	36.923,--		36,6
<b>Steuern</b> , vom Ertrag und vom Vermögen	-		
Sonstige	263,--		0,3
<b>Sonstige Aufwendungen</b>			
<b>Jahresüberschuß</b>	480.578,55		381,6
<b>Summe der Aufwendungen</b>	2.465.612,23		1.934,4
<b>Jahresüberschuß</b>	480.578,55		381,6
<b>Einstellung in Gewinnrücklagen</b>	480.578,55		381,6
<b>Bilanzgewinn</b>	-		-

München, den 19. Februar 1993

Der vollständige Jahresabschluß ist mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers Hugo Gabler, Stuttgart, versehen.

## 3. Ertragslage

Der Jahresüberschuß hat sich 1992 gegenüber dem Vorjahr erhöht. 481 TDM konnten in die Gewinnrücklagen eingestellt werden.

Die Entwicklung im einzelnen:

	1992	1991
	TDM	TDM
Bearbeitungsgebühren und Bürgschaftsprovisionen	+ 1.481	+ 1.244
Andere Erträge	+ 11	+ 9
Personalaufwand	/ 516	/ 492
Sachaufwand (einschließlich AfA und Steuern)	/ 282	/ 219
Überschuß der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	+ 694	+ 542
Abschreibungen auf Forderungen sowie Zuführungen zu Rückstellungen	/ 1.027	/ 738
Ergebnis nach Risikoabdeckung	/ 333	/ 196
Erträge aus Finanzanlagen (saldiert)	+ 814	+ 578
<b>Jahresüberschuß</b>	<b>+ 481</b>	<b>+ 382</b>

München, im Februar 1993

Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel  
in Bayern GmbH

Kahlich von Reumont Sattel







# LGA-NACHRICHTEN





## LGA HIGHLIGHTS 1993

- 25. JANUAR** \_\_\_\_\_ Gespräch des LGA-Präsidiums mit dem seinerzeitigen Staatsminister des Inneren, Dr. Edmund Stoiber
- 8. APRIL** \_\_\_\_\_ Gemeinsame Veranstaltung der IHK München und des LGA aus Anlaß des 65jährigen Geburtstages von Vizepräsident Dr. Dieter Wolfrum
- 22./23. APRIL** \_\_\_\_\_ Europatagung:  
Gemeinsame Sitzung der Außenhandelsausschüsse des LGA und des BGA mit Staatsminister Dr. Thomas Goppel
- 10. MAI** \_\_\_\_\_ Gemeinsame Sitzung der Verkehrsausschüsse von BGA und LGA in München mit der „Münchner Erklärung“ zum innerstädtischen Güterverkehr
- 23. JUNI** \_\_\_\_\_ Präsidialgespräch zur Pflegeversicherung mit dem CSU-Fraktionsvorsitzenden Alois Glück
- 28. JUNI** \_\_\_\_\_ LGA-Verbandstag 1993 in München
- 2. JULI** \_\_\_\_\_ Tag des Handels der IHK für Augsburg und Schwaben
- 4./5. OKTOBER** \_\_\_\_\_ Tag des Bayerischen Großhandels im Rahmen der europäischen Woche der IHK für München und Oberbayern
- 3. NOVEMBER** \_\_\_\_\_ Präsidialgespräch mit Staatsminister Dr. Otto Wiesheu über den bayerischen Groß- und Außenhandel
- 25. NOVEMBER** \_\_\_\_\_ Tag des Handels, Augsburg, veranstaltet durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr unter dem Leitthema „City Verkehr“



## IM BLICKPUNKT GROSS- UND AUSSENHANDEL

## TAG DES BAYERISCHEN HANDELS 1993

Im Mittelpunkt der Veranstaltung in Augsburg stand das Thema „Die Erreichbarkeit der Innenstädte – Perspektiven für den Handel –“. Thema Nr. 1 jeder Innenstadtpolitik sind die Verkehrsprobleme. Die hohe Anziehungskraft der Innenstädte und ihr bisheriger Standortvorteil kann sich sehr schnell in einen Standortnachteil verwandeln, wenn ihre Erreichbarkeit gefährdet wird. Das Stadtzentrum ist für alle Bür-

hier müsse der ÖPNV nachhaltig und zügig verbessert werden. Wo allerdings verkehrlicher Bedarf bestehe, sollten außerhalb der Kernstädte Abstellmöglichkeiten für die Kraftfahrzeuge und an allen Haltestellen Abstellmöglichkeiten für Fahrräder geschaffen werden. Eine ganz wichtige Rolle entfielen auch auf den Bau von Ortsumgehungen. Minister **Wiesheu** führte ebenfalls aus, daß die Handelsunternehmen

könne. **Wiesheu** wies auch darauf hin, daß in der „Münchner Erklärung“ unseres Landesverbandes deshalb zurecht gefordert werde, daß „Güterverkehrsrunden aller Betroffenen im Vorfeld städtebauliche Eingriffe unabdingbar sein sollten“.

In der nachfolgenden, zum Teil kontrovers geführten Diskussion, in der die Position des bayerischen Groß- und Außenhandels von Präsident Senator **Helmut Hartmann** vertreten wurde, wurde von allen Teilnehmern betont, daß die Innenstädte ihre Attraktivität behalten müßten, wozu auch, wie insbesondere Senator **Josef Deimer**, Oberbürgermeister der Stadt Landshut und Vorsitzende des Bayerischen Städtetages, betonte, auch ein attraktiver Einzelhandel gehört. Herr Hartmann wies insbesondere darauf hin, daß eine Versorgung der Innenstädte nicht mehr möglich sei, wenn diese für den Wirtschaftsverkehr zugemacht würden. Dies werfe erhebliche Probleme auf. Um so wichtiger sei es deshalb, bei der Stadtplanung nicht nur Städteplaner, sondern auch Verbände zu hören, ebenso wie die Dienstleister. Nur so sei gewährleistet, daß die Städte lebendig blieben, insbesondere der Lieferverkehr spiele in diesem Zusammenhang eine ganz wesentliche Rolle und müsse mit eingebunden werden. Was die Güterverteilzentren angehe, die immer wieder im Gespräch seien, so müsse auch der Großhandel an dieser Entwicklung partizipieren. Man müsse sich allerdings darüber im klaren sein, daß das „Umladen“ von Waren Geld koste, das letztendlich der Verbraucher tragen müsse. Hartmann schlug vor, zur Erleichterung der Problematik z.B. die Anfahrtszeiten in den Innenstädten besser zu regeln und zu koordinieren und die Parkzeiten zu verlängern. Selbstverständlich müsse es sein, Sonderausweise zu vergeben für solche Personen, für die dies beruflich notwendig sei, so z.B. für die Handelsvertreter. Bei allen Planungen dürfe der Wirtschaftsverkehr nicht vergessen werden.

Einig waren sich die Teilnehmer, daß die Erreichbarkeit der Innenstädte erhalten bleiben muß. Hierzu seien allerdings individuelle Ansätze notwendig. Großstädte mit einem ausgebauten öffentlichen Verkehrssystem seien mit kleinen und mittleren Städten nicht zu vergleichen. Die Bürger aus dem Umland würden auf absehbare Zeit keinen Zeittakt finden, der sie in die Lage versetzen würde, auf das Auto zu verzich-



ger unverzichtbarer Ort der persönlichen und kollektiven Identifikation. Sie sind Wohnstandort, Standort für hochqualifizierte Arbeitsplätze, insbesondere aber auch Mittelpunkt des Austausches von Waren und Dienstleistungen. Zwischen den radikalen Positionen gilt es zu vermitteln. Nur so können innerstädtische Entwicklungsprobleme sinnvoll gelöst und die Erreichbarkeit der Innenstädte auf Dauer gesichert werden.

Über die Bedeutung der bayerischen Verkehrspolitik für die Städte sprach der Bayerische Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr, **Dr. Otto Wiesheu**. Er führte aus, daß der wohl wichtigste Beitrag, den die Staatsregierung leisten könne, damit der Stadtverkehr funktioniere, die Förderung des öffentlichen Personennahverkehrs sei. In den Ballungsräumen müsse der ÖPNV zu einer möglichst guten Alternative zum Pkw werden. In den mittleren und kleineren Städten, die keine schienengebundenen Nahverkehrsmittel für den innerstädtischen Nahverkehr hätten, müsse das Ziel bescheidener formuliert werden. Aber auch

durch die wachsenden Probleme und Restriktionen im Straßenverkehr einerseits und durch den Trend zu einer Verringerung der Lagerhaltung in den teuren Innenstadtgrundstücken andererseits in eine immer schwierigere Situation gerieten. Abhilfe könne eine bessere Auslastung der Lkws schaffen. Die Reduzierung von Leerfahrten durch verbesserte Organisation und Disposition sei ein wichtiges Ziel. Deshalb werde immer wieder gefordert, daß das Verbot der Beförderung für Dritte, dem der Werkverkehr unterliege, aufgehoben werden solle. Dieses Problem werde aber bald entfallen, da das System der Güterverkehrskonzessionen aufgehoben werden müsse, wenn im Zuge der Liberalisierung des europäischen Verkehrsmarktes die Kabotage völlig freigegeben werde und ausländische Lkw ohne zahlenmäßige Beschränkung bei uns Inlandstransporte durchführen dürften. Es werde dann für jedes interessierte Produktions- oder Handelsunternehmen leicht sein, seinen Werkverkehr durch gewerblichen Güterkraftverkehr zu ersetzen, der wesentlich rationeller betrieben werden



## INHALTSVERZEICHNIS

Auf einen Augenblick...	3
Im Blickpunkt:	
Tag des Bayerischen Handels 1993	4
Umschuldungsabkommen mit Rußland	5
Weitere Vereinfachung des Ausfuhrverfahrens	5
Rechtsfragen, Arbeit und Soziales:	
Die Arbeit teilen lernen?	5
Verkaufsflächenexplosion in den neuen Ländern	6
Arbeitszeit	6
Firmenportrait:	
Sahco Hesslein Collection	8
Branchenlexikon:	
Partner des Bayerischen Frucht-Import- und -Großhandels	11
Personalien	12
Buchbesprechungen	13

## AUF EINEN AUGENBLICK

## ZUM JAHRESWECHSEL

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

das reale Bruttoinlandsprodukt in Westdeutschland dürfte 1993 um etwa 2% unter dem Vorjahreswert liegen und wird damit erstmals seit 11 Jahren zurückgehen. Die Arbeitslosenzahl ist deutlich gestiegen, besonders im verarbeitenden Gewerbe. Beide Bewegungen resultieren nicht allein aus der weltweiten Rezession, sondern sind, – das haben wir immer wieder betont – Ausdruck eines fundamentalen Strukturwandels. Diese Botschaft zum Jahreswechsel 1993/1994 ist trotz ihres wenig erfreulichen Inhalts nicht grundlegend negativ, weil sie den dynamischen Wandel impliziert.

Es darf aber nicht dazu kommen, daß der Anstieg der Sozialabgaben, – unter Einrechnung der Pflegeversicherung bis zu 2% der Bruttoeinkommen – und ein weiterer Beschäftigungsabbau die Bereitschaft zum privaten Verbrauch reduzieren und damit Impulse aus einer langsam wachsenden Investitionstätigkeit im Anlagen- und Ausrüstungsbereich eliminieren. Der Export wird ziemlich sicher wieder anspringen, nachdem in den USA, in Fernost und in einigen Ländern Europas (u. a. Großbritannien) alle Zeichen für eine spürbare Konjunkturbeschleunigung auf „Grün“ stehen.

Es sieht danach aus, daß die Preise leicht fallen und die Kaufkraft der DM steigen wird. Somit wäre ein gewisser Ausgleich für wachsende Abgaben in Sicht und es könnte auch verhindert werden, daß es gar zu einem unmotivierten „Angstsparen“ kommt.

Das Superwahljahr 1994 steht nicht unbedingt unter dem günstigsten wirtschaftspolitischen Stern. Auch gesellschaftspolitisch werden unsere Probleme kaum kleiner werden, wenn nach wie vor völlig unnötig weiteres „Porzellan zer schlagen wird“.

Aber es gibt doch sehr wohl erkennbare und gefestigte Perspektiven eines konjunk-

turellen Wandels unter neuen Aspekten. Wir haben im Verband diese Entwicklung zwar nicht bestimmt voraussagen können, aber wir haben ihr dennoch frühzeitig Rechnung getragen und die breit angelegte Strukturuntersuchung des LGA auf den Weg gebracht, deren Ergebnisse wir Anfang 1994 erwarten und unseren Mitgliedsfirmen zugänglich machen werden. Wir versprechen uns unternehmens-, verbands- und wirtschaftspolitisch neue Wegweisungen, die unser Gewicht im Wettbewerb verbessern, die mittelständische Kultur des Binnen- und Außenhandels im Großhandel und Großvertrieb sichern und unseren unternehmerischen Handlungsspielraum ausdehnen können.

1994 kann den Aufbruch in eine neue Zukunft für unsere Wirtschaftsstufe in Bayern und im Bundesgebiet einleiten, der, so paradox es ist, am wirtschaftlichen Tiefpunkt einer strukturellen Krise seinen Anfang nimmt. Umso mehr sollten wir solidarisch zusammenstehen, in unseren Betrieben geordnete Verhältnisse schaffen und dazu ermutigt werden, auch in der Öffentlichkeit unsere Positionen selbstbewußt sowie deutlich und vernehmbar aufzuzeigen.

Wir wären gut beraten, unsere Mitarbeiter zu motivieren, sich mit unseren Zielen zu identifizieren, die Unternehmen somit von innen heraus zu stärken und keinen Stillstand zuzulassen. Der Landesverband sieht diese Ziele für die im LGA zusammengeschlossenen Unternehmer und Betriebe auch als seine eigenen Aufgaben in der Unterstützung und im Dienst an den Interessen der Mitgliedsunternehmen. Handel und Dienstleistungen sind die Motoren der Zukunft!

Unsere Unternehmerinnen und Unternehmer, ihren Familien und den Mitarbeitern in den Betrieben wünschen wir frohe und gesegnete Weihnachten und ein gesundes, glückliches sowie erfolgreiches Jahr 1994 in neuer, alter Partnerschaft im LGA.

## 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 Bethcke • RA Wiedemann (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel) • RA Köppel (Arbeitsrecht, Baurecht, Außenhandel).

Erscheint alle 2 Monate. Verleger: Wirtschaftshilfe des Bayerischen Groß- und Außenhandels GmbH, München, Max-Joseph-Straße 4. Alleiner Gesellschafter: Landesverband des Bayerischen Groß- und Außenhandels eV, 80333 München, Max-Joseph-Straße 4, Telefon 55 77 01/02. Verantwortlich für Herausgabe: Werner Sattel, 80333 München, Max-Joseph-Straße 4. Verantwortlich für Redaktion und Anzeigenteil: Dipl.-Volkswirtin Elisabeth Deutsch, 80333 München, 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: typobieri, 80809 München, Riesenfeldstraße 56  
Telefon 3 59 60 66-68.

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtes Samtoffsetpapier

## DER PRÄSIDENT



Helmut Hartmann MdS

## DER HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER



Werner Sattel



## RECHTSFRAGEN, ARBEIT UND SOZIALES

ten. Deshalb müßten sie peripher an die Städte herangeführt werden können, wo eine Reihe von Parkhäusern den Verkehr bis dahin aufnehmen könne. Keinesfalls könne auch auf Umgehungsstraßen verzichtet werden.

Alle Vertreter bei der Diskussion waren sich darüber einig, daß die Veranstaltung hoffentlich den Auftakt zu weiteren Gesprächen bilde. Die Interessen zwischen den einzelnen Gruppen müßten im Gleichgewicht gehalten werden, das immer wieder ausbalanciert werden müsse. Radikallösungen, so z.B. auch die Errichtung von Fußgängerzonen gehöre, seien keine ausreichende Lösung. Im Gesamtinteresse müsse eine flächendeckende Verkehrsberuhigung angestrebt werden.

## UMSCHULDUNGSABKOMMEN MIT RUSSLAND

Die überfälligen Forderungen deutscher Unternehmen aus Geschäften mit der früheren UdSSR, die nicht durch Hermes-Deckungen abgesichert sind, sollen umgeschuldet werden. Das haben der Ost-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft und eine Delegation des russischen Ministeriums für Außenwirtschaftliche Beziehungen in Köln vereinbart. Die Forderungen belaufen sich nach derzeitiger Kenntnis des Ost-Ausschusses auf 1,5 Mrd. bis 2,0 Mrd. DM.

## WEITERE VEREINFACHUNG DES AUSFUHRVERFAHRENS

Die EG-Mitgliedstaaten haben sich darauf geeinigt, mit Wirkung vom 1. 1. 1994 an Stelle des Exemplars Nr. 3 des Einheitspapiers die Verwendung von Handelsdokumenten (z.B. Lieferschein, Rechnung) zuzulassen, wenn sie folgende Elemente enthalten:

- die Bezeichnung der Waren sowie ihre Menge,
- den KN-Code der Waren,
- Anzahl, Art und Zeichen der Packstücke,
- das Bestimmungsland,
- den Stempel der Ausfuhrzollstelle mit der Unterschrift des zuständigen Beamten oder dem Spezialstempel gemäß Artikel 286 Absatz 2 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2454/93,
- die Referenznummer der Bewilligung und die Bezeichnung der Zollstelle, die sie erteilt hat,
- der Vermerk „Vereinfachte Ausfuhr“.

# DIE ARBEIT TEILEN LERNEN?

VON ANDREAS MÜLLER-ARMACK

So überschrieb die Süddeutsche Zeitung – freilich ohne Fragezeichen – jüngst einen Leitartikel, in dem eine grundlegende Wende in der Arbeitszeitdiskussion teilweise diagnostiziert, teilweise angemahnt wurde. Tatsächlich mehrten sich die Stimmen, die angesichts der steigenden Arbeitslosigkeit erneut Arbeitszeitverkürzungen fordern, um eine vermeintlich knapper werdende „Arbeitsmenge“ gleichmäßiger und damit gerechter auf die Arbeitsuchenden zu verteilen.

Die geplante Einführung der 4-Tage-Woche bei der Volkswagen AG scheint die Wirksamkeit dieser Strategie zu beweisen. Sogar der Bundeswirtschaftsminister hält Pressemeldungen zufolge eine Verkürzung der Jahresarbeitszeit – z.B. um drei unbezahlte Monate – für ein Mittel zur Rettung von Hunderttausenden von Arbeitsplätzen. Man reißt sich verwundert die Augen. Gelten plötzlich die ökonomischen Gesetze nicht mehr? Kann man tatsächlich durch weniger Leistung des Einzelnen mehr Arbeitsplätze sichern und sich damit sozusagen am eigenen Schopf aus dem Sumpf der Arbeitslosigkeit ziehen? Baron Münchhausen läßt grüßen!

### An Arbeit fehlt es nicht

Schon die Ausgangsthese, die solchen Empfehlungen meist – bewußt oder unbewußt – zugrundeliegt, ist falsch. Es gibt kein Naturgesetz, nach dem einem hochentwickelten Industriestaat wie Deutschland allmählich die Arbeit ausgeht. Arbeit, Aufgaben und Probleme gibt es mehr als genug. Auch an Bedarf fehlt es keineswegs. Der Zustand einer allgemeinen Marktsättigung wäre erst erreicht, wenn die meisten Menschen mit ihrem Einkommen nichts mehr anzufangen wüßten. Aber davon kann wohl überhaupt keine Rede sein.

Woran es bei uns fehlt, das ist eine ausreichende Zahl an produktiven Arbeitsplätzen im wettbewerbsfähigen und leistungsstarken Betrieben. Natürlich kann Arbeitslosigkeit sehr unterschiedliche Gründe haben. Diese reichen von konjunkturellen Einflüssen über die Bedingungen des Standortes Deutschland im Vergleich zu dem, was andere internationale Standorte zu bieten haben, bis hin zu Ursachen, die im betrieblichen und unternehmerischen Bereich liegen. Bei den Standortkosten sind es

vor allem die Lohn- und Lohnnebenkosten, die über die Wettbewerbsfähigkeit von Arbeitsleistungen entscheiden, aber auch alle übrigen Aufwendungen, die für eine Produktion bei uns notwendig sind, angefangen von den Steuern über die Dauer der staatlichen Genehmigungsverfahren (Zeit ist Geld!) bis hin zu den Energie- oder auch Umweltkosten. Der Standort Deutschland hat sich insgesamt relativ verteuert, auch dadurch, daß wichtige Standortkonkurrenten in der letzten Zeit enorm aufgeholt haben.

### Arbeitszeitverkürzung: Grundsätzlich der falsche Weg

Zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit gibt es keine Patentrezepte. Es gibt nur eine Doppelstrategie, die von allen gesellschaftlichen Gruppen mitgetragen und mit unterstützt werden muß: Es sind alle Möglichkeiten zu nutzen, um die Kostenentwicklung zu bremsen, Kosten zu senken und überflüssige Kostenursachen zu beseitigen. Gleichzeitig gilt es, neue, produktive Leistungsfelder zu erschließen und das Leistungsniveau unserer gesamten Volkswirtschaft vor allem in technologischer Hinsicht nach Kräften zu erhöhen sowie die innovativen und unternehmerischen Gestaltungsspielräume zu erweitern.

Vor diesem Hintergrund sind Arbeitszeitverkürzungen grundsätzlich ein problematischer Weg, denn sie haben meist einen doppelten Negativeffekt. Einerseits bewirken sie selbst ohne vollen Lohnausgleich gerade im Mittelstand doch eine Verteuerung der Arbeit und damit eine Erhöhung der Lohnstückkosten, z.B. dadurch, daß zusätzliche Maschinen installiert, zusätzliche Werkzeuge und Computer für neue Arbeitsplätze zur Verfügung gestellt werden müssen. Jede dadurch bedingte Erhöhung der Arbeitskosten aber wirkt im Hinblick auf die Beschäftigung kontraproduktiv und zwingt die Unternehmen zu weiteren arbeitsplatzsparenden Rationalisierungsmaßnahmen. Gleichzeitig wird das wichtigste Leistungspotential unserer Volkswirtschaft geschmälert, das im Wissen und Können der Menschen liegt. Je mehr Freiheit wir uns leisten, umso weniger kann der „Rohstoff Geist“ produktiv genutzt werden. Gerade im Bereich von Forschung und Entwicklung hat dies auf Dauer verheerende Folgen. Auch die Umlagefinanzierung unse-



res kostspieligen Sozialsystems – mittlerweile im Volumen von fast 1.000 Mrd. DM! – wird immer schwieriger und für den einzelnen Erwerbstätigen immer teurer, wenn insgesamt kürzer gearbeitet und damit die Leistungsbasis noch weiter geschmälert wird.

Für die deutsche Volkswirtschaft ergibt sich daraus kein neuer Königsweg zu mehr Beschäftigung. Ganz im Gegenteil: Selbst eine kostenneutrale Arbeitszeitverkürzung führt faktisch dazu, daß wir gegen unsere internationalen Konkurrenten nur noch „mit gebremster Kraft“ antreten. Es kann auf Dauer nicht ohne Folgewirkung bleiben, wenn beispielsweise die Japaner Woche für Woche und Monat für Monat sehr viel länger und intensiver forschen und entwickeln können als wir. Auf Dauer müßten sich daraus für die deutsche Volkswirtschaft erhebliche Wettbewerbsnachteile ergeben.

Die gleichmäßigere Verteilung der augenblicklich vorhandenen Arbeit mag kurzfristig eine gewisse soziale Entlastung bringen. Die dadurch zwangsläufig ausgelösten mittel- und langfristigen Wettbewerbsnachteile sowie die Einbuße an innovativer Dynamik werden diesen Gewinn aber bald wieder wettmachen und sogar überkompensieren. Die Marktgesetze lassen sich nicht austricksen.

## VERKAUFSFLÄCHENEXPLOSION IN DEN NEUEN LÄNDERN

424 im Bau befindliche und bis 1997 geplante Einkaufszentren, Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Kaufhäuser, Warenhäuser sowie C&C-Betriebe und SB-Großmärkte ermittelte das PKV-Institut München im Rahmen einer bundesweiten Erhebung.

222 der Projekte entstehen in den alten, 202 in den neuen Bundesländern. Vergleicht man jedoch die Gesamtverkaufsflächen, wird in den neuen Ländern fast doppelt so viel Verkaufsfläche errichtet wie in den alten. Die durchschnittliche Größe der Projekte, so die Untersuchung weiter, ist in den neuen Bundesländern um nahezu 50 Prozent höher als in den alten. Im Verhältnis zur Einwohnerzahl sind die meisten Projekte in Brandenburg und die meisten Quadratmeter in Sachsen-Anhalt geplant. Die Auswertung der Primärerhebung ist soeben unter dem Titel „Geplante Großbetriebe im Handel 1993 - 1997“ beim PKV-Institut München erschienen. Gegenstand des Un-

## Neue Verkaufsflächen im Handel

424 neue Großbetriebe des Handels sind nach einer aktuellen Erhebung des PKV-Instituts München von 1993 bis 1997 in Deutschland geplant.



Die geplante Verkaufsfläche ist in den neuen Ländern fast doppelt so groß wie in den alten Ländern.

tersuchungsberichts ist die konkrete Darstellung aller ermittelten Projekte im Planungs- oder Baustadium mit Standorten, Verkaufsflächen, Adressen der Investoren, Bauträger oder Betreiber sowie die voraussichtlichen Eröffnungstermine. Zusätzlich ergänzen Hintergrundinformationen die Daten.

Das Untersuchungsprogramm „Geplante Großbetriebe im Handel 1993 - 1997“ kann kostenlos angefordert werden beim PKV-Institut, Postfach 40 14 49, 80714 München.

## ARBEITSZEIT

Der Trend in Richtung 35-Stunden-Woche ist in den meisten Industrieländern (erst einmal) gestoppt. Mit Ausnahme Österreichs ist in dieser Frage ohnehin kein Land so weit vorgeprescht wie Deutschland.

In großen Industriebranchen wird hier nur noch 36 Stunden pro Woche gearbeitet. Andere Staaten (Japan, USA u.a.) haben den 40-Stunden-Standard nicht angetastet.

Die Arbeitszeitlandschaft ist denn auch durch die unterschiedlichen Entwicklungen in den einzelnen Ländern so facettenreich wie nie zuvor...

- Länger als 40 Stunden wird immer noch in Portugal, in Japan, in der Schweiz gearbeitet. Dort dauert die Arbeitswoche im Durchschnitt bis zu 42 Stunden.
- Die 40-Stunden-Woche ist nach wie vor die Regel in Italien, in Spanien, in Luxemburg, in Schweden, in den USA.
- Schritte in Richtung 35-Stunden-Woche gab es – wenngleich zaghafter als in Deutschland – in Dänemark, den Niederlanden, Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Österreich, Norwegen.

Gleichzeitig mit der Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit kamen Flexibilisierungsmöglichkeiten.

Durch Flexi-Regelungen lassen sich die individuellen Arbeitszeiten von den Betriebszeiten abkoppeln. Die teuren Anlagen können also länger laufen. Die deutsche Industrie hat hier jedoch gegenüber ihren Konkurrenten erheblichen Nachholbedarf.

Die nebenstehende Tabelle zeigt das „Wochenpensum der Industriearbeiter 1992“ (iwd). In den meisten Industrieländern liegt die durchschnittliche Wochenarbeitszeit über deutschem Niveau.

*Der LGA  
wünscht allen seinen Lesern  
ein gesegnetes Weihnachtsfest  
und ein glückliches neues Jahr*



# Das Wochenpensum der Industriearbeiter 1992

In den meisten Industrieländern liegt die durchschnittliche Wochenarbeitszeit deutlich über dem deutschen Niveau

Land	Durchschnittliche Wochenarbeitszeit eines Industriearbeiters in Stunden	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Gesetzliche wöchentliche Höchstgrenze</li> <li>■ Tarifliche Regelungen für bestimmte Arbeitnehmergruppen</li> </ul>	Flexibilisierung (stark vereinfacht) <ul style="list-style-type: none"> <li>● Besondere Formen der Arbeitszeitverkürzung Überstunden</li> </ul>
A	38,6	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 40-Stunden-Woche</li> <li>■ 38,5-Stunden-Woche bei Eisen und Stahl</li> <li>■ 36 Std. bei Druckereien</li> </ul>	Seit 1986 Arbeitszeitverkürzung vor allem in der Metallindustrie mit Arbeitszeitflexibilisierung verbunden. Maximale tägliche Arbeitszeit einschl. Überstunden: 10 Stunden.
B	37,75	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 40-Stunden-Woche</li> <li>■ 38-Stunden-Woche in einigen Branchen</li> </ul>	Gesetz über Arbeitszeitregelung (1987) und Tarifabkommen (1989): Aufhebung des Sonntagsarbeitsverbots. Maximale Arbeitszeit täglich 12 Stunden; 65 Überstunden pro Quartal.
CH	40,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 45-Stunden-Woche</li> <li>■ 40-Stunden-Woche in Maschinen- und Uhrenindustrie</li> </ul>	Seit 1988 Flexibilisierungsmöglichkeiten auf Betriebsebene für Metallindustrie: Betriebe können Wochenarbeitszeiten mit einer Bandbreite von 35 bis 45 Stunden mit einjährigem Ausgleichszeitraum variieren. Keine Grenze für die tägliche Arbeitszeit.
D	37,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 48-Stunden-Woche</li> <li>■ 37 Stunden in Druck- und Metallindustrie</li> <li>■ 36,5 Stunden in der Eisen- und Stahlindustrie</li> </ul>	M+E-Industrie: 40-Stunden-Woche für 13 bis 18 Prozent der Beschäftigten möglich (über Einzelverträge); seit April 1993: im Betriebsdurchschnitt 36 Stunden, bei Überschreitung Freizeit-Ausgleich. 2 Überstunden pro Tag für eine Dauer von bis zu 30 Tagen auf Grundlage der 48-Stunden-Woche.
DK	37,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Keine Regelung</li> <li>■ 37-Stunden-Woche allg. üblich</li> </ul>	Seit dem Jahr 1987 in den meisten Unternehmen aufgrund von Branchen-Betriebsvereinbarungen Arbeitszeitverkürzungen gekoppelt mit Arbeitszeitflexibilisierung. Maximale tägliche Arbeitszeit einschl. Überstunden: 13 Stunden.
E	40,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 40-Stunden-Woche</li> <li>■ 40-Stunden-Woche</li> </ul>	Vereinbarungen über höhere tägliche Arbeitszeit unter der Voraussetzung möglich, daß die durchschnittliche Arbeitszeit über einen bestimmten Zeitraum nicht überschritten wird. <ul style="list-style-type: none"> <li>● Arbeitszeitverkürzung seit 1990 in Form von freien Tagen auf Jahresbasis unter Beibehaltung der 40-Stunden-Woche.</li> </ul> Überstunden: 80 Stunden pro Jahr.
F	39,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 39-Stunden-Woche</li> <li>■ 38,5-Stunden-Woche Metallindustrie</li> </ul>	Durch allgemeinverbindlichen Branchentarifvertrag kann die höchstzulässige Arbeitszeit bis zu 48 Std./Woche vereinbart werden. Seit 1. 1. 1990 steuerliche Anreize zur Verlängerung der Maschinenlaufzeiten. Überstunden: 9 Stunden pro Woche.
GB	38,8	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Keine Regelung</li> <li>■ 39-Stunden-Woche in der Metallindustrie, in einigen Fällen Verkürzung auf 37 Stunden</li> </ul>	In Betrieben der Metallindustrie beträgt die tarifliche Wochenarbeitszeit 37 Stunden. Wenn aus wirtschaftlichen Gründen nur 29 Stunden gearbeitet werden kann, dann wird ein Ausfalltag pro Woche zum Tariflohn vergütet. Keine Grenze für die tägliche Arbeitszeit.
GR	40,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 48-Stunden-Woche</li> <li>■ 40-Stunden-Woche allg. üblich</li> </ul>	Keine Arbeitszeitflexibilisierung in nennenswertem Umfang. Maximale tägliche Arbeitszeit: 11 Stunden; Überstunden: 18 Stunden pro Woche; 3 Stunden pro Tag.
I	40,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 48-Stunden-Woche</li> <li>■ 40-Stunden-Woche</li> <li>■ 38,9-Stunden-Woche in der Metallindustrie</li> </ul>	Tarifverträge enthalten Regelungen zur Senkung der Jahresarbeitszeit, verbunden mit einer flexiblen Verteilung der Arbeitszeit innerhalb eines Jahres. <ul style="list-style-type: none"> <li>● Seit 1984 Arbeitszeitverkürzung in Form von Freizeit auf Jahresbasis. Grundsätzlich nicht mehr als 12 Überstunden pro Woche (Versicherungswirtschaft); 8 Stunden pro Woche (Metallindustrie).</li> </ul>
IRL	39,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 48-Stunden-Woche</li> <li>■ 39-Stunden-Woche</li> </ul>	In einigen Unternehmen Flexibilisierung der Arbeitszeit. Maximale tägliche Arbeitszeit: 12 Stunden. Überstunden: 12 Stunden pro Woche; nicht mehr als 2 Überstunden pro Tag.
J	42,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 46-Stunden-Woche</li> <li>■ 40-Stunden-Woche in 50 Prozent aller Groß- und Mittelbetriebe</li> </ul>	Nur 14,5 Prozent aller Firmen und 45,9 Prozent aller Beschäftigten haben generell die Fünf-Tage-Woche. Die übrigen Beschäftigten arbeiten länger. Eine differenzierte Flexibilisierung der Arbeitszeit von bis zu 10 Stunden ohne Überstundenzuschläge ist möglich.
L	40,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 40-Stunden-Woche</li> <li>■ 38 Stunden in der Eisen- und Stahlindustrie</li> </ul>	Jeweilige Überschreitung der 40-Stunden-Grenze muß durch eine gleichwertige Unterschreitung in anderen Wochen ausgeglichen werden. Überstunden: 2 Stunden pro Tag.
N	37,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 40-Stunden-Woche</li> <li>■ 37,5-Stunden-Woche allg. üblich</li> </ul>	Seit 1987 mit Einführung der 37,5-Stunden-Woche in einigen Betrieben gleichfalls Einführung von Flexibilisierungsmöglichkeiten. Maximale tägliche Arbeitszeit einschl. Überstunden: 14 Stunden.
NL	38,75	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 48-Stunden-Woche</li> <li>■ 38-Stunden-Woche in einigen Branchen und Großbetrieben</li> </ul>	Vereinbarungen über höhere tägliche Arbeitszeit unter der Voraussetzung möglich, daß die durchschnittliche Arbeitszeit über einen bestimmten Zeitraum nicht überschritten wird. <ul style="list-style-type: none"> <li>● Arbeitszeitverkürzung in Form von Freizeit. Häufig über das ganze Jahr verteilte feste freie Tage vorgegeben.</li> </ul> Überstunden zwischen 0,5 und 3,5 Stunden pro Tag.
P	42,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 48-Stunden-Woche</li> <li>■ 42-Stunden-Woche</li> </ul>	Maximal täglich 2 Überstunden; 160 pro Jahr.
S	40,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 40-Stunden-Woche</li> <li>■ 40-Stunden-Woche</li> </ul>	Auf Basis von Branchen und Betriebsvereinbarungen große Flexibilisierungsmöglichkeiten. Keine gesetzliche und tarifliche Grenze für die tägliche Arbeitszeit.
USA	40,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Keine Regelung</li> <li>■ 40-Stunden-Woche</li> </ul>	Arbeitszeitflexibilisierung auf Betriebsebene möglich. Keine Grenze für die tägliche Arbeitszeit.



## FIRMENPORTRAIT

## SAHCO HESSLEIN COLLECTION

Bereits zum 5. Mal stellt Sahco Hesslein auf der im Rahmen der Heimtextil stattfindenden „Atmosphäre Interior Textiles“ in Frankfurt aus und präsentiert in diesem Umfeld internationaler Editeure die neuesten Stoffcreationen.

Sahco Hesslein ist als einer der angesehensten Editeure und Createure exklusiver Möbel- und Dekostoffe Deutschlands in fast allen Ländern der Welt vertreten.

Mit eigenen Showrooms in Mailand, London, Paris und Brüssel sowie zahlreichen Repräsentanten in den meisten Ländern hat sich das Unternehmen über das europäische Ansehen hinaus eine internationale Bedeutung geschaffen. Durch die Verlegung der Showrooms in Paris und London in die Ausstellungszentren der internationalen Textilverlage – wie Rue de Mail in Paris und Chelsea Harbour in London – ist Sahco Hesslein an den internationalen Modeplätzen präsent. In den USA wurde durch die Beteiligung an dem bekannten Editeur „Bergamo Fabrics“ eine erfolgreiche Vertreterorganisation aufgebaut und zur Unterstützung des Verkaufs im renommierten D&D-Building in New York ein eigener Showroom eingerichtet. Somit unterhält Sahco Hesslein inzwischen 16 Showrooms in den USA.

Als ältestes Unternehmen der Branche in Europa – das Unternehmen wurde 1841 gegründet – kann S.A. Hesslein & Co. auf eine über 150jährige Erfahrung als Editeur und Createur zurückgreifen. Die stufen-

weise Entwicklung bis zur heutigen Firmengröße ist von Tradition, Qualitätsbewußtsein und Aufgeschlossenheit gegenüber Neuem geprägt. Heute beschäftigt das Unternehmen ca. 130 Mitarbeiter, die im Team einen Jahresumsatz von ca. 50 Mio. DM erwirtschaften. Die Leitung des Unternehmens liegt seit 25 Jahren in den Händen des persönlich haftenden Gesellschafters Hans-Herbert Stadt.

Für die künstlerische Komponente zeichnet der Art-Director des Hauses, Alexander Lohr, verantwortlich. Seit 25 Jahren bringt er mit seiner Kreativität und seinen textilfachlichen Kenntnissen seine Auffassung von exklusiven Einrichtungstoffen in die Sahco Hesslein Kollektion ein. Im hauseigenen Entwurfsatelier entstehen in Zusammenarbeit mit bekannten Designern sowie in- und ausländischen Webereien und Druckereien hochwertige Stoffe, exklusiv für das Unternehmen. Bevorzugte Materialien sind dabei vor allem Wolle, Baumwolle, Leinen und Seide. Mit der in diesem Jahr eigens entwickelten, spektakulären Druckkollektion erweitert Sahco Hesslein die Bandbreite der Anwendung und Kombination der einzelnen Stoffgruppen.

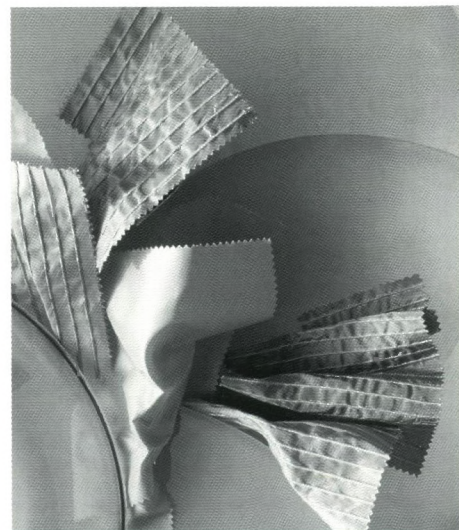
Die bereits seit 7 Jahren erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem bekannten Designer Ulf Moritz kommt in einer eigenen Designer-Kollektion „Ulf Moritz by Sahco Hesslein“ zum Ausdruck.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden internationalen Verflechtungen der Heim-

textil-Branche und dem damit verbundenen harten Wettbewerb gewinnen kreative Höchstleistungen und Kollektionen mit eigenem Profil immer mehr an Bedeutung. Sahco Hesslein ist stets bemüht, durch frühzeitiges Aufspüren von Tendenzen, durch interessante Mischungen von neuen und alten Techniken, durch außergewöhnliche Garneffekte und phantasievolle Dessins eine Kollektion zu schaffen, die in sich eine Einheit bildet und Kombinationsmöglichkeiten anbietet. Dies erfordert feines Gespür bei der Auswahl der einzelnen Lieferanten, ebenso wie eine kooperative Zusammenarbeit mit den dortigen Ateliers. Das gesamte Sortiment der Sahco Hesslein Kollektion umfaßt heute ca. 400 Artikel und etwa 3000 Farbpositionen, die jederzeit sofort ab Lager lieferbar sind. Die hohe Lieferflexibilität sowie der ausgeprägte Qualitätsanspruch, der durch Qualitätskontrollen bei Lieferanten und im Haus erfüllt wird, zählen zu den Stärken des Unternehmens.

Die Leitung des gesamten Vertriebs liegt in den Händen von Christoph Häußler, der in kooperativer Zusammenarbeit mit dem in- und ausländischen Vertreterteam den Kontakt zu allen Kunden pflegt und die Vorstellung des Unternehmens vom textilen Wohnen in den Markt trägt.

Der Exportanteil des Unternehmens liegt zur Zeit bei ca. 45%, wobei Sahco Hesslein insbesondere auf dem amerikanischen Markt Aufwärtstendenzen spürt. Die Erfolge auf dem US-Markt erklären unter anderem die positive Geschäftslage des

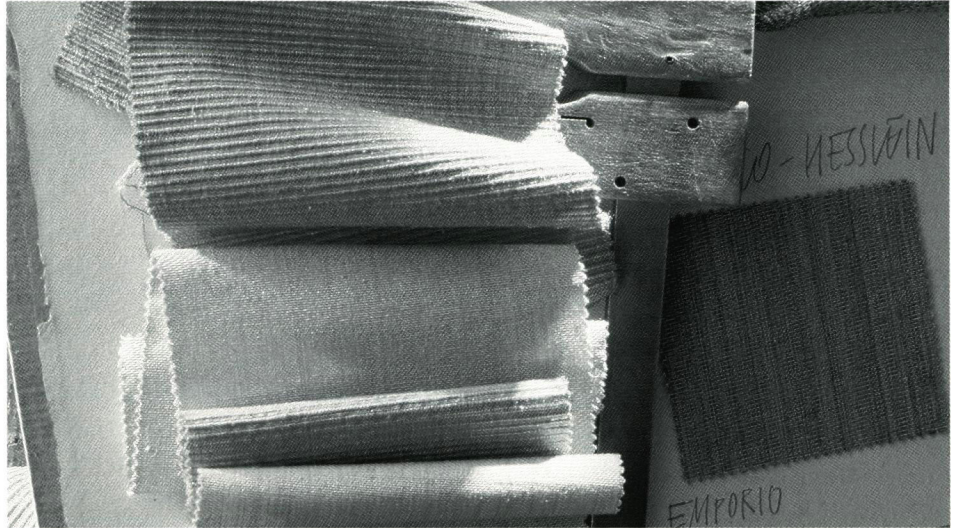




Unternehmens in der momentan weltweiten Rezessionsphase. Der deutsche Markt zeigt sich nach wie vor mit erfreulicher Prosperität. Die Tochterfirmen in Frankreich, Großbritannien, Italien und Belgien haben ihre Position trotz der Rezession in diesen Ländern gut behaupten können. Auch auf den asiatischen Märkten (Japan, Hongkong, Singapore, Taiwan, Thailand, Indonesien, Malaysia) ist das Unternehmen sehr erfolgreich und konnte in den letzten Jahren durch kontinuierliches Engagement Umsatzsteigerungen verzeichnen.

Die in Frankfurt Januar 94 vorgestellte neue Kollektion umfaßt mehr als 50 Artikel in ca. 300 verschiedenen Farben. Mehrere interessante neue Bezugstoffe sind die Basis, ergänzt durch zwei neue Unisortimente in Rips- und Toile-Bindung aus Seide/Baumwolle. Feine Taft in verspielten Karos sowie eine Gruppe exklusiver Seidendamaste in klassischer Farbgebung runden die diesjährige Entwicklungsarbeit von Alexander Lohr ab. Gemeinsam mit Ulf Moritz wurde eine temperamentvolle Druckstoff-Kollektion gewagt, konzipiert auf wertvollen Grundqualitäten in Leinen und Baumwolle, oft jacquardgemustert. Ulf Moritz erhielt breiten Raum für die Konzeption seiner neuen Ideen im Bereich modischer Transparentqualitäten, die im Wechselspiel der gewählten Materialien Seide, Leinen und Polyester an die bisherigen Erfolge der Ulf Moritz-Kollektion anschließen.

Abgerundet wird die Designer-Kollektion durch eine Basis-Leinenkollektion in Uni, Streifen und modischen Crashqualitäten.





## DER LGA WAR DABEI

2. November

Sitzung des Unterausschusses Arbeits- u. Tarifrecht des BGA in Frankfurt, *Herr Frankenberger*

3. November

Gespräch mit Herrn Staatsminister Wiesheu: *Präsident Hartmann, Herr Sattel*

5. November

Sitzung des BGA-Präsidiums unter dem Vorsitz von *Präsident Hartmann*

Präsidium und Geschäftsführung des LGA im Gespräch mit dem Leiter der Wirtschaftsredaktion der Süddeutschen Zeitung, *Herr Maier-Mannhart*

8. November

Gespräch mit Präsidium und Geschäftsführung des Verbandes des Bayer. Frucht-Import und -Großhandels, *Herr Sattel, Herr Frankenberger*

9. November

Branchenpressekonferenz Spielwaren in Nürnberg, auf dem Podium *Herr Mackholt*, als Teilnehmer *Herr Sattel*

10. November

Sitzung Süddeutscher Arbeitskreis „Technische Chemikalien“ in München, *Herr Mackholt*

11. November

Teilnahme an Sitzung zur Vorbereitung „Europa“ an der Peter-Vischer-Schule, Nürnberg, *Frau Deutsch*

12. November

Gespräch in der IHK Nürnberg zum Fremdsprachenunterricht in der Berufsschule, *Herr Müller-Lotter, Frau Deutsch*

15. November

Bürgschaftsausschuß-Sitzung Kreditgarantiegemeinschaft, *Herr Klingsohr, Herr Sattel*

16. November

Vorstandssitzung des Bildungszentrums des Bayer. Handels: *Frau Markmüller, Herr Müller-Lotter, Herr Sattel*

18. November

Gespräch mit der HDI-Direktion, *Herr Brandstätter, München: Herr Sattel*

19. November

Sitzung Fachzweig „Feuerwehrbedarf“ in Geretshofen, *Herr Mackholt*

23. November

Sitzung des Vorstandes Bundesverband Kunstgewerbe Geschenkartikel & Wohn-design, Frankfurt: *Herr Adler* als Vorsitzender und *Herr Sattel*

BGA-Umweltausschuß in Bonn, *Herr Mackholt*

24. November

Sitzung des Verwaltungsrates der Kreditgarantiegemeinschaft mit *Herrn Dr. Wolf- rum* als Vorsitzenden und *Herrn Sattel*

25. November

Tag des Bayer. Handels mit einem Podium zum innerstädtischen Verkehr, Augsburg: auf dem Podium *Präsident Hartmann*

28. November – 1. Dezember

Modellversuche mit Fremdsprachenunterricht in der Berufsschule, Wildbad Kreuth, *Frau Deutsch*

29. November

Sitzung der Tarifkommission des allgemeinen Güternahverkehrs (TKN) in Bonn, *Herr Mackholt*

30. November

Sitzung des LGA-Vorstandes unter der Leitung von *Präsident Hartmann*

1. Dezember

Gespräch Handel/Industrie der Spielwarenbranche, Nürnberg, *Herr Mackholt*

2. Dezember

Sitzung des Arbeitsgerichts Nürnberg, *Herr Wiedemann*

3. Dezember

Amtseinführung des neu ernannten Direktors des Arbeitsgerichts Nürnberg, *Herr Wiedemann*

8. Dezember

Arbeitsitzung mit dem wissenschaftlichen Leiter der Strukturuntersuchung des Herrn Prof. Tietz: *Herr Sattel*

Empfang aus Anlaß des offiziellen Besuches des Bayer. Ministerpräsidenten, Herrn Dr. Edmund Stoiber, *Herr Wiedemann*

9. Dezember

Sitzung der Kreditgarantiegemeinschaft des Handels: *Herr Klingsohr, Herr Sattel*

Sitzung des Garantieausschusses der Kapitalbeteiligungsgesellschaft: *Herr Sattel*

Sitzung des Planungsausschusses und Planungsbeirates des Regionalen Planungsverbandes in Rosenheim, *Herr Köppel*

10. Dezember

Sozialgericht München, *Frau Deutsch*

Sitzung des Arbeitskreises Lohn- und Gehaltsgruppenkatalog, *Herr Scheuerle, Herr Frankenberger*

13. Dezember

Verhandlung über den Antrag auf Allgemeinverbindlichkeitserklärung der Lohn- und Gehaltstarifverträge 1993, *Herr Frankenberger*

14. Dezember

Gespräch mit dem TÜV Bayern mit unserer Gesellschaft für Handelsberatung: *Herr Sattel, Herr Miehler*

Sitzung BGA-Verkehrsausschuß unter Leitung von *Präsident Hartmann*, Bonn, Referent: *Herr Mackholt*

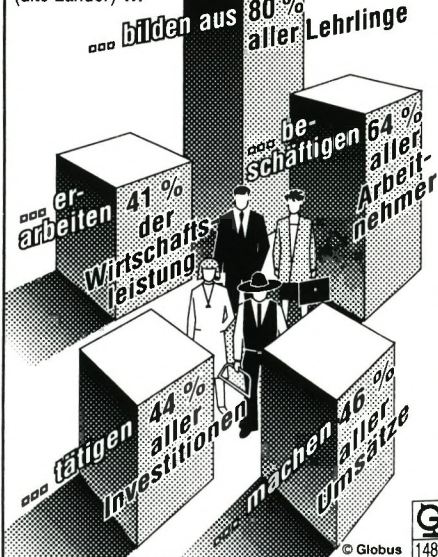
GRÖSSTER ARBEITGEBER –  
GRÖSSTER AUSBILDER

Die westdeutsche Wirtschaft ist eine überwiegend mittelständische Wirtschaft. Rund zwei Millionen Unternehmen sind kleine oder mittlere Betriebe mit bis zu 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von bis zu 100 Millionen Mark (im Dienstleistungsgewerbe und im Handel liegt die Umsatzgrenze bei 25 Millionen Mark, in der Industrie und im Baugewerbe bei 100 Millionen Mark). Die Mittelständler entscheiden über 44 Prozent aller Investitionsvorhaben und erarbeiten 41 Prozent des Bruttosozialprodukts. Noch bedeutender ist das Gewicht des Mittelstands als Nachwuchsschule für die Wirtschaft: 80 Prozent aller Lehrlinge werden dort auf ihren künftigen Beruf vorbereitet. Auch in Ostdeutschland gewinnt die Wirtschaft immer mehr mittelständische Konturen. Im Jahr 1992 – also im zweiten Jahr nach der deutschen Vereinigung – entfielen bereits 42 Prozent aller Arbeitsplätze auf kleine und mittlere Unternehmen.

Mittelstand:  
Fundament unserer Wirtschaft

Kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland

(alte Länder) ...





## BRANCHENLEXIKON

# PARTNER DES BAYERISCHEN FRUCHT-IMPORT-UND -GROSSHANDELS

Seit nunmehr fast 50 Jahren besteht die einzige Interessenvertretung der Fruchtbranche in Bayern und kann damit auf eine lange und ereignisreiche Tradition zurückblicken.

In München und am Großmarkt gegründet, hat der Verband in den langen Jahren seiner Tätigkeit Aktivitäten über die Grenzen der Landeshauptstadt hinaus auf ganz Bayern erstreckt und an Bedeutung gewonnen.

War in den goldenen 50er und 60er Jahren der Fruchtbranche die Anzahl der Mitglieder sicherlich größer, so bilden aber immer noch, und das trotz der stärker werdenden Konzentration der großen Einzelhandelsketten, über 170 Firmenmitglieder den Verband.

## Unterschiedliche Firmenstrukturen

Dazu zählen viele kleine Familienunternehmen mit wenigen Millionen DM Umsatz genauso wie große Gesellschaften mit weit mehr als 100 Millionen DM Umsatz – ein breites Feld somit mit den unterschiedlichsten Interessen und Anforderungen für die Verbandsführung.

1. Vorsitzender des Verbandes ist seit 1991 Manfred Stülcken, Geschäftsführer der Firma J. A. Kahl GmbH & Co, 2. Vorsitzender Franz Dettenhofer von der Atlanta AG und Verbandsgeschäftsführer Rechtsanwalt Michael Krebs.

Den Ausgangspunkt aller verbandlicher Arbeit stellt naturgemäß immer noch der Großmarkt München mit seiner vielseitigen Bedeutung dar.

Auf 31 ha Fläche sichern die Fruchtkaufleute nicht nur auf regionaler Ebene die tägliche Versorgung der Bevölkerung mit frischem Obst und Gemüse – man spricht von einem Radius von 150 km mit ca. 5 Mio Verbrauchern. Auch auf nationaler und internationaler Ebene gehört das Umschlagzentrum Großmarkt München zu den bedeutensten in Europa.

Es wird dabei jährlich ca. 1 Mio t Ware bewegt, mit einem Wert von ca. 1,7 Mrd DM.

So vielseitig diese Funktionen des Großmarktes München sind, so vielseitig sind auch die Aufgaben des Verbandes, der in diesem sich täglich wandelnden Umfeld eingebettet ist.

Neben einem umfangreichen Informationsdienst, der Rundschreiben, Importinformationen, Zollwerte und Ausgleichsabgaben etc. umfaßt, ist der Verband Interessenvertretung gegenüber Ministerien, Behörden, Verwaltungen und natürlich gegenüber der Stadt München.

## Wichtige Gebührenentwicklung

Da der Großmarkt München ein kommunaler Markt ist, muß hierbei der Verband ein besonders wachsames Auge auf die Gebührenentwicklung der Großmarkthalle haben. Gerade bei der jüngst von der Stadt beschlossenen Gebührenerhöhung konnte die konstruktive Argumentation des Verbandes schlimmeres verhindern, so daß vom Stadtrat nur eine moderate Erhöhung der Gebühren beschlossen wurde.

Besonders hierin zeigt sich die Stärke des Verbandes, der durch eine gebündelte Sammlung der Branchenprobleme die Argumente auf den Tisch bringt und zur informativen Aufklärung der Entscheidungsträger beiträgt.

Auch gegenüber Kammern, Verbänden und anderen Organisationen des In- und Auslandes ist der Bayerische Fruchtverband Interessenvertretung und erst-rangiger Ansprechpartner. Hierbei hat natürlich das verbandliche Arbeitsfeld die lokale und regionale Bedeutung weit überschritten, bis hin zu einer nationalen und internationalen Ebene.

Die immer ausgeprägteren multilateralen Handelsverflechtungen mit Be-

kenntnis zu einem liberalen Welthandel machen es unabdingbar, daß ein Verband auch über seinen bayerischen Horizont hinausblickt, und sich den neuen Herausforderungen stellt.

Gemeinsamer Binnenmarkt 1993 mit einer neuen europäischen Dimension, EFTA, Drittlandshandel und GATT sind nur einige Stichpunkte, die immer mehr zum Mittelpunkt einer täglichen Verbandsarbeit werden.

Neuen Aufgaben gegenübergestellt sah sich der Verband auch durch die Einheit Deutschlands und die Öffnung nach Osten hin.

## Aufbauhilfe im Osten

So wurde von Bayern aus wertvolle Aufbauhilfe in den neuen Bundesländern, speziell in Sachsen geleistet. Durch seine Initiative gelang es, zu Beginn des Jahres 1993 den Sächsischen Fruchthandelsverband ins Leben zu rufen, der sich mit inzwischen 50 Mitgliedern zu einem starken Landesverband entwickeln wird. Auch beim Wiederaufbau der ehemals bedeutenden Großmärkte in Leipzig, Dresden und Chemnitz und der Schaffung von neuen Handelsstrukturen hat der Verband mit beratender Stimme zur Seite gestanden.

In all dieser Vielfältigkeit der Themen, wobei hier nicht alle angesprochen werden können, nimmt der Verband eine starke Position ein und versteht sich als modernes Dienstleistungsunternehmen, das durchaus im Wettbewerb mit anderen Interessenvertretungen steht.

Aus dieser Bedeutung heraus wird der Bayerische Frucht-Import- und Großhandelsverband auch für die Zukunft seine Bedeutung und seine Berechtigung haben, um die Interessen der Fruchtbranche auch zum Wohle des Verbrauchers und einer täglich frischen Versorgung zu wahren.



## PERSONALIEN

## WIR GRATULIEREN

Herrn **Manfred Deutsch**, Geschäftsführer der Klöckner Stahlhandel, Zweigniederlassung Würzburg der KLÖCKNER & CO. AG. Herr Deutsch wurde mit Wirkung vom 1. 12. 1993 an für eine Amtsperiode von vier Jahren zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen. Wir gratulieren herzlich.

Ebenso gelten unsere Glückwünsche

Herrn **Werner Zehe**, Firma Werner Zehe GmbH, Heizungsgroßhandel in Schweinfurt. Herr Zehe wurde ebenfalls vom 1. 12. 1993 an für eine neue Amtsperiode zum ehrenamtlichen Richter beim Arbeitsgericht Würzburg berufen.

### THYSSEN SCHULTE GMBH, NIEDERLASSUNG MÜNCHEN — EINWEIHUNG DES NEUEN BÜRO- HAUSES UND LAGERHALLEN

Gewissermaßen im Familienkreis des Ortsteiles „Berg am Laim“, konnte das Haus Thyssen Schulte, Anfang Oktober, seine neue Anlage der Öffentlichkeit, Freunden, Kunden und Lieferanten vorstellen.

Thyssen Schulte hat in München eine jahrzehntelange Tradition. Die Gründung erfolgte im Jahre 1927, traditioneller Standort ist der Münchner Osten. Damit dürfte man zu den ältesten, noch existierenden Stahlhandlungen in München gehören. Die Erinnerung und Verbundenheit kam in den Ansprachen der Stadträte als auch der Wirtschaftsverbände zum Ausdruck. Ein modernes Verwaltungsgebäude sowie Lagerhallen mit einer belegten Fläche von ca. 13.000 qm, u.a. Walzstahlerzeugnisse, Spezialprofile, Stahlrohre, Edelstahl, NE-Metalle, Kunststoffe, Heizung, ergänzt mit einer modernen Küchenausstellung, zeigen, daß man sich in traditionellen Bereichen als auch in Spezialbereichen aktuell angepaßt hat. Beeindruckend ist die neue Lager- und Anarbeitungslage für Kunststoffe, ein Vollsortiment vom Halbzeug bis zum Bauprodukt, eine besondere Serviceleistung für Industrie, Bau und Handwerk.

Die Investitionsleistung des Hauses Thyssen Schulte, München, ist für eine breite Abnehmerschaft ein Ansatzpunkt, die Kosten für Materialwirtschaft und Logistik noch mehr zu optimieren. Ein entscheidender Schritt vom Stahlhandel zum Werkstoffhandel wurde hier optisch vollzogen.

## BUNDESVERDIENSTKREUZ FÜR JOHANN PROBST

Am 7. 12. 1993 überreichte der Bayerische Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr, **Dr. Otto Wiesheu**, das Bundesverdienstkreuz am Bande an Herrn **Johann Probst**, Mitinhaber der Elektro-Großhandlung Heberlein & Probst in München.

Minister Wiesheu überreichte unserem Vorstandsmitglied **Johann Probst** die hohe Auszeichnung mit den folgenden Worten:

„Sie haben sich um die bayerische Elektroindustrie und um das Elektrohandwerk, verdient gemacht.“

Treffpunkt aller Fachleute zukunftsorientiertes Fachwissen und Informationen über moderne Techniken vermitteln sollen. Große Beachtung in Bayern und weit darüber hinaus erlangten zu Recht die Fachausstellung Elektrotechnik, die im jährlichen Wechsel zwischen Nürnberg und München stattfinden, sowie die äußerst informative ELTEC, die Ihnen stets ein besonderes Anliegen war.

Der Herr Bundespräsident hat Ihre jahrzehntelange vorbildliche Arbeit für das C



Neben Ihrer erfolgreichen beruflichen Tätigkeit als persönlich haftender Gesellschafter der Elektro-Großhandlung Heberlein & Probst in München haben Sie sich viele Jahre ehrenamtlich auf Landes- und Bundesebene für Ihren Berufsstand engagiert.

Von 1980 bis 1990 arbeiteten Sie als Vorsitzender des Bayerischen Elektro-Fachhandels und als Beiratsmitglied im Bundesverband des Elektro-Großhandels VEG überaus tatkräftig für die Branche.

Mit großem Einsatz wirkten Sie von 1982 bis 1991 im Vorstand des Landesverbandes des Bayerischen Groß- und Außenhandels e.V. mit. Ihre besonderen Bemühungen waren stets darauf gerichtet, im Elektrobereich den Branchenverbund zwischen Industrie, Großhandel und Handwerk zu stärken und ein enges Verhältnis mit dem Landes-Innungsverband des Handwerks zu pflegen.

Auf Ihre Initiativen wurden moderne Regionalfachschauen gegründet, die als

meinwohl gewürdigt und Ihnen das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen. Ich gratuliere Ihnen herzlich zu dieser Auszeichnung und freue mich, Ihnen die Insignien überreichen zu können.“

Der LGA gratuliert Herrn **Probst** sehr herzlich zur Verleihung dieser hohen Auszeichnung und freut sich mit ihm, daß seine so vielfältigen Verdienste auch ihre öffentliche Würdigung gefunden haben.

## 125 JAHRE F. B. SILBERMANN

Gerne feierte FBS einen ungewöhnlichen Geburtstag; die traditionelle Augsburger Familienfirma wurde 125 Jahre alt.

Georg H. Ronnefeldt, persönlich haftender Geschäftsführer der Firma, meinte: So schön könne es sein alt zu werden. Die Firma Silbermann fühle sich reif, aber trotzdem jung, voll bestrebt, aktiv, bewußt, zuverlässig zu wirken, um die Aufgaben für Wirtschaft und Umwelt sicher und fortschrittlich



zu erfüllen. Pius Kaiser, Bürgermeister der Gemeinde Gablingen, des heutigen Standorts der Firma, führte zur Firmengeschichte aus, daß sich die Firma F. B. Silbermann, die sich vor allem mit dem Vertrieb von chemischen Erzeugnissen sowie der technischen und praktischen Anwendung der von ihr gehandelten bzw. selbst hergestellten Produkte in den verschiedenen Bereichen unseres Wirtschaftskreislaufs beschäftigt, auf eine wechselvolle Firmengeschichte zurückblickte.

1868 von Franz Baptist Silbermann in Augsburg gegründet, hat sich der Betrieb von immer mit der Herstellung, Abfüllung und dem Vertrieb von zeitgemäßen Chemieprodukten beschäftigt. Ein wesentliches Standbein des Unternehmens war es schon im 19. Jahrhundert, sich auf die Herstellung von Handelsdüngemitteln, hier besonders auf Superphosphat, zu konzentrieren, die in der Landwirtschaft nachgefragt wurden. Hierfür wurde 1926 bis 1928 das Düngemittelwerk Offingen, Landkreis Günzburg, gebaut.

Nach schweren Rückschlägen durch die Bombardierungen des 2. Weltkrieges gelang es dem Betrieb im Rahmen des allgemeinen Wirtschaftsaufschwungs wieder „mit dabei zu sein“ und so mußte man zu Beginn der 70er Jahre feststellen, daß der Betrieb in Augsburg zu klein wurde. Als Folge dieser Erkenntnis erwarb man in Gablingen 1972 ein Grundstück. 1976 konnte der erste Teil der Anlage in Gablingen in Betrieb gehen. Im Jahre 1985 wurde die Betriebsumstellung von Augsburg nach Gablingen abgeschlossen. Das mittelständische Familienunternehmen F. B. Silbermann hat sich in seiner ganzen Firmengeschichte den Herausforderungen der jeweiligen Zeit gestellt. Dies wird auch mit der von Georg H. Ronnefeldt noch einmal bekräftigten Firmenphilosophie in Zukunft der Fall sein.

Das Kapital von F. B. Silbermann seien die befähigten und engagierten, treuen Mitarbeiter, die langfristigen Beziehungen zu erstklassigen Produzenten und Lieferanten, die ausgezeichnete anspruchsvolle, aber auch verständnisbereite Kundschaft und die modernen Anlagen und großzügigen Voraussetzungen.

Der Landesverband hofft und glaubt, daß die betriebliche Entwicklung auf dieser Basis weiter so erfolgreich laufen wird wie bisher. Wir wünschen der F. B. Silbermann von Herzen eine weitere gedeihliche Entwicklung und eine erfolgreiche und glückliche Zukunft.

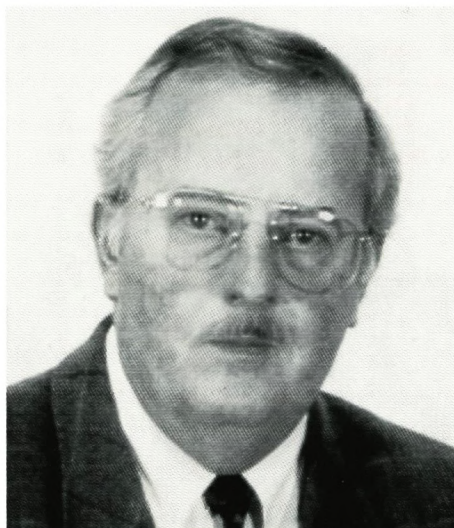
## 125-JÄHRIGES FIRMEN-JUBILÄUM BEI MALSCH

Die Firma Malsch in München, Metzgerei-Bedarf und Metzgerei-Maschinen, wurde im Jahre 1868 durch Herrn **Andreas Malsch** gegründet. In den ersten Jahren der Firmengründung wurden in eigener Produktion patentierte Fleischereimaschinen hergestellt. Ein anerkanntes und patentiertes Produkt war der Malsch Rundscheider. Mit dieser Maschine wurden nahezu alle damals bekannten Wurstsorten hergestellt. Bereits im Jahre 1888 wurde der Firma Malsch durch das Protektorat seiner Königlichen Hoheit des Prinzregenten Luitpold

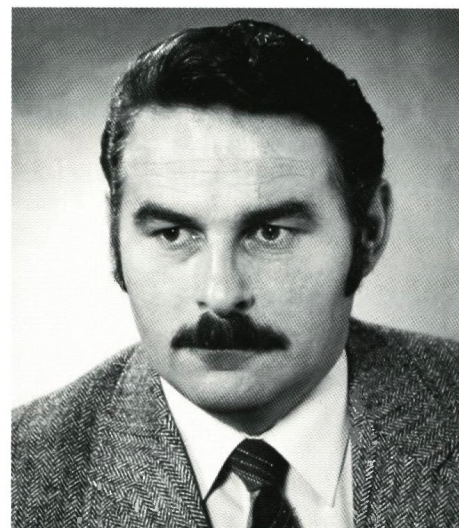
von Bayern eine Medaille für Fortschritt in der Konstruktion der Fleisch-Schneidemaschine mit rotierenden Schneidemesern verliehen.

Im Laufe der Jahrzehnte entwickelte sich ein fortschrittliches Handelsunternehmen mit Kunden weltweit.

Die Geschäftsleitung des Hauses Malsch obliegt seit dem 1.7.85 den beiden Geschäftsführern **Bernhard E. Schmid**, Kaufmännische Leitung (Industriekaufmann/Industriefachwirt) und **Josef Enghofer**, Technische Leitung (Metzgermeister).



Bernhard E. Schmid



Josef Enghofer

## BUCHBESPRECHUNGEN

### DAS MIDDLEMANAGEMENT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

Entscheidungen werden nicht nur von Führungskräften an der Spitze getroffen – im Gegenteil, das Middlemanagement, die Abteilungs- und Bereichsleiter, sind oft der Dreh- und Angelpunkt der Entscheidungsvorbereitung. Als Mittler zwischen den Bedürfnissen der Mitarbeiter und den Zielen des Topmanagements sind sie meist die richtigen Ansprechpartner für die Kontaktaufnahme zum Unternehmen.

Informationen über 42.000 Entscheidungsträger des Middlemanagements in den 23.000 größten Unternehmen der Bundesrepublik sind in der jetzt im Hoppenstedt Verlag, Darmstadt, erschienenen 12. Ausgabe von „Wer leitet – Das Middlemanagement der deutschen Wirtschaft“ enthalten.

Dort werden sowohl Angaben zu Name, Vorname, beruflicher Position, Titel, vollständiger Firmenanschrift und Telefonnummer gemacht, als auch Informationen über Ressort, Funktion, Geburtsdatum sowie berufliche Aufgaben und Privatadresse gegeben. Die Personen sind namensalphabetisch aufgeführt.

Die Daten wurden alle direkt bei den Unternehmen und den betreffenden Personen recherchiert und sind daher von größtmöglicher Vollständigkeit und sehr zuverlässig.

Für die Vorbereitung auf Verhandlungen oder Verkaufsgespräche, für Marketingaktionen oder auch einfach nur für die Suche nach dem richtigen Ansprechpartner ist dieses Nachschlagewerk ein fast unerläßliches Hilfsmittel, das auf einen Blick Informationen liefert, die sonst mühsame Recherchen erfordern würden.



## BUCHBESPRECHUNGEN

Wer leitet - Das Middlemanagement der deutschen Wirtschaft, 12. Ausgabe 1993, fester Einband, ca. 1.200 Seiten, Subskriptionspreis bis Ende November 275,- DM, danach 325,- DM.

Zu beziehen bei: Verlag Hoppenstedt & Co., Postfach 10 01 39, 64201 Darmstadt, Telefon 0 61 51/3 80-0, Telefax 0 61 51/3 80-3 60.

### F. MEIER LADENBAU MIT EASYFIX

Am 7. August 1993 wurde in der Fußgängerzone in München bereits der zweite Fanartikel-Shop des F.C. Bayern München eröffnet. Zuvor wurde der Fan-Shop in der Säbener Straße eingeweiht, für den die F. Meier GmbH & Co. KG ebenfalls die Ladeneinrichtung konzipiert und durchgeführt hat, die bei der Eröffnung anwesenden Spieler und Funktionäre waren von der Einrichtung begeistert.

Bei der Konzipierung der Ladeneinrichtung konnte F. Meier auf das System EASYFIX zurückgreifen, welches ein problemloses Einfügen der individuellen Wünsche des F.C. Bayern München ermöglicht. Der Einbau erfolgte durch das firmeneigene Montageteam.

Die Prospekte über das neue Ladenbauprogramm EASYFIX erhalten Sie bei der F. Meier GmbH & Co. KG, Sommerstraße 12-18, 90710 Fürth, Tel. 09 11/74 01-0, Fax 09 11/74 58 15.

### DAS AUSSENDIENST-JAHRBUCH 1994

272 Seiten. Einzelexemplar DM 78,-  
Die Staffelpreise: 2 - 5 Ex. je DM 70,20;  
6 - 10 Ex. je DM 66,30; 11 - 50 Ex. je DM 62,40;  
ab 51 Ex. je DM 58,50. Alle Preise zuzügl.  
MwSt. und Versand. Namensprägung auf  
Wunsch, ab 11 Ex. kostenlose Prägung.

Verlag Norbert Müller, Ingolstädter Str. 20,  
80807 München

Neu erschienen ist jetzt im Verlag Norbert Müller das aktuelle „Außendienst-Jahrbuch 1994“, ein Terminkalender und Nachschlagewerk in einem für alle Außendienstmitarbeiter.

Der Kalenderteil mit Wochenübersicht, Monatsplaner für 1994 und 1995, Jahresübersicht und Urlaubsplaner ermöglicht eine effektive und übersichtliche Zeit- und Terminplanung.

Der 148 Seiten umfassende Informationsteil „Verkäuferwissen von A bis Z“ ist

ein Ratgeber und Nachschlagewerk für den Praxisalltag. Außendienstmitarbeiter finden hier viele konkrete Informationen und Tips für ihre Arbeit.

Zum Beispiel: 50 Tips für erfolgreiche Abschlüsse. Die wichtigsten Punkte einer effektiven Besuchsplanung. Betriebswirtschaftliches Basiswissen für Verkäufer. Erprobte Methoden der Kundenbewertung. 40 Leitsätze für eine optimale Produktpräsentation. Expertentips zum Aufbau einer treuen Stammkundschaft. Ratschläge für eine Umsatzsteigerung 1994. 25 Empfehlungen für professionelle Verhandlungen. Ergänzt werden diese Informationen durch viele praxisbewährte Arbeitshilfen wie Checklisten, Kennzahlen, Übersichten und Formulare.

Zusätzlich bietet das Außendienst-Jahrbuch als persönlichen Service nützliche Adressen und Telefonnummern, unter denen Außendienstmitarbeiter Informationen, Tips und Hilfe abfragen können.

### DAS VERKAUFSLEITER-JAHRBUCH 1994

288 Seiten. Einzelexemplar DM 95,-  
Die Staffelpreise: 2 - 5 Ex. je DM 85,50;  
6 - 10 Ex. je DM 80,75; 11 - 50 Ex. je DM 76,-;  
ab 51 Ex. je DM 71,25. Alle Preise zuzügl.  
MwSt. und Versand. Namensprägung auf  
Wunsch, ab 11 Ex. kostenlose Prägung.

Verlag Norbert Müller, Ingolstädter Str. 20,  
80807 München

Neu erschienen ist jetzt im Verlag Norbert Müller das aktuelle „Verkaufsleiter-Jahrbuch 1994“, ein Terminkalender und Nachschlagewerk in einem.

Der Kalenderteil mit Wochenübersicht, Monatsplaner für 1994 und 1995, Jahresübersicht und Urlaubsplaner ermöglicht eine effektive und übersichtliche Zeit- und Terminplanung.

Der umfassende Informationsteil ist ein Ratgeber für den Praxisalltag. Verkaufsleiter finden hier wertvolle Informationen zu den Bereichen Vertriebsmanagement und -controlling, Marketing, Kommunikation, Service, Mitarbeiterführung, Arbeitsmethodik und Rechtsprechung im Vertrieb.

Zum Beispiel: Worauf muß bei Außendienst-Wettbewerben geachtet werden? Wie wird ein Kundenfragebogen aufgebaut? Was steht im Vertriebs- und Marketingplan 1994? Wie werden erfolgreiche Werbebrieftypen gestaltet? Wie wird eine Beschwerde-Abteilung organisiert? Wie

sehen erfolgreiche Personalanzeigen im Außendienst aus? Welche Aufgaben nimmt der Euro-Key-Accounter wahr? Diese und viele weitere Informationen werden ergänzt durch praxisbewährte Formulare und Checklisten.

Zusätzlich bietet die Verkaufsleiter-Infothek kurz und bündig Zahlen, Daten, Fakten und Adressen, die für die Verkaufspraxis unentbehrlich sind.

### LOHNSTEUER-TABELLEN 1994

Bundesweit gültige Ausgaben für alle rechnungszeiträume

**Lohnsteuer · Kirchensteuer 8% und 9% · bis 3 Kinderfreibeträge · Versorgungsbezüge (Monat)**

#### Allgemeiner Tarif

für rentenversicherungspflichtige oder von der Versicherungspflicht auf Antrag befreite Arbeitnehmer

**Monat + Woche + Tag**  
bis DM 7.848,-/1.528,-/218,-  
ISBN 3-08-336794-5, DM 47,30

**Monat**  
bis DM 7.524,-  
ISBN 3-08-332894-x, DM 34,30

**Höhere Monatsgehälter**  
von DM 7.528,- bis DM 21.699,-  
ISBN 3-08-333594-6, DM 47,30

**Mehr-Kinder-Tabelle**  
3,5 bis 6 Kinderfreibeträge

**Monat + Woche + Tag + Jahr**  
Steuerklassen I - IV  
ISBN 3-08-334994-7, DM 48,30

**Jahreslöhne**  
bis DM 117.559,-  
ISBN 3-08-335094-5, DM 39,30

**Höhere Jahreslöhne**  
von DM 116.695,- bis DM 270.217,-  
ISBN 3-08-337894-7, DM 47,30

#### Besonderer Tarif

mit gekürzter Vorsorgepauschale für rentenversicherungsfreie Arbeitnehmer (z.B. beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder einer AG, Beamte, weiterbeschäftigte Altersrentner, Pensionäre)

**Monat + Tag**  
bis DM 15.876,-/185,-  
ISBN 3-08-334094-x, DM 47,30

**Jahreslöhne**  
bis DM 170.101,-  
ISBN 3-08-335594-7, DM 47,30

Stollfuß Verlag Bonn  
Postfach 24 28, 53014 Bonn



# LG 94

*Das für die Praxis entwickelte  
System der wirtschaftlichen  
Lohn- und Gehaltsabrechnung*

---

*schnell – sicher – preiswert*

---

## **LG 94 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 94 liefert**

*Personalstammbblätter  
Einzelabrechnungsnachweis  
Lohnjournal  
Überweisungsträger  
Banksammelliste  
Datenträgeraustausch  
Barauszahlungsliste  
Krankenkassen-Beitragslisten  
Lohnartenstatistiken  
Kostenstellenauswertung  
Lohnsteueranmeldung  
Krankenkassenbeitragsnachweise  
Jahreslohnkonten  
Lohnsteuerbescheinigungen  
Liste für Berufsgenossenschaft*

## **LG 94 bringt nur Vorteile...**

- wir unterstützen Sie mit gewissenhafter Einarbeitung, ausführlicher Arbeitsanleitung, übersichtlichen Formularen, ständiger Betreuung;*
- die eigene EDV-Anlage wird bei absoluter Vertraulichkeit entlastet;*
- Datenerfassungsgeräte und EDV-Kenntnisse sind nicht erforderlich;*
- ausführliche Lohnunterlagen werden kostengünstig und in kürzester Zeit erstellt.*

# d-v-h

Datenverarbeitungsdienst des Handels GmbH  
Königstorgraben 7, 90402 Nürnberg

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



