

'Freund' hört mit – Geheimdienste lesen unter anderem Millionen deutsche Mails! 'markt intern' macht den Schlapphüten die Sache leicht, wir drucken unsere Meinung seit über 40 Jahren auf Papier, und sei sie noch so unbequem! Heute: ● Dornbracht baut Führungsspitze um ● Gewerkeübergreifender Protest wegen Mitarbeiter-Altersvorsorge ● Vorsicht vor Abzockern in der Urlaubszeit. – Doch zunächst, verehrte Leserin, verehrter Leser, eine Frage:

## "Kennen Sie das Verfallsdatum Ihres Unternehmens?"

Diese überaus provokante Frage stellte Wolf R. Hirschmann, Geschäftsführer Slogan Strategieberatung/Filderstadt, beim von 'markt intern' in Kooperation mit der Fachhochschule für Oekonomie und Management (FOM) gemeinsam veranstaltete 'Tag des Mittelstandes' (21.06.2013 in Düsseldorf). Im Rahmen des Workshops Nr. 6 stellte der renommierte Strategieberater vor dem mit hochkarätigen Entscheidern aller von 'mi' vertretenen Branchen besetzten Auditorium fest:

*"Selbstin führenden Markenunternehmen wird in guten Zeiten zu selten die eigene Komfortzone verlassen, das heißt eine strategische Entwicklung der Unternehmenskernfelder (beispielsweise Produkte oder Vertriebsstrategien) wird vernachlässigt. Diese Komfortzone bedeutet zwar Sicherheit, aber Fortschritt und Entwicklung des eigenen Geschäftsmodell sind im Regelfall außerhalb zu finden, im sog. Lernfeld."*

Gibt es Impulse des Strategie-Experten, die Ihre 'mi'-Chefredaktion für Sie und Ihre Meisterbetriebe weitergeben kann? Durchaus: Für eine erste Analyse reicht möglicherweise ein kurzes Innehalten, um einmal die Stimmungen aufzufangen, die in Ihrem Unternehmen vorherrschen. Am besten, Sie spielen das einmal durch. Versuchen Sie doch einmal, die im Unternehmen vorherrschenden Energien herauszufinden. Wolf R. Hirschmann unterscheidet vier verschiedene Energieformen:

*"++ Resignative Trägheit – diese zeigt sich oft in organisationalem Burnout und Zynismus, in Frustration und Indifferenz ++ Angenehme Energie bedeutet gefährliche Zufriedenheit mit dem Status quo ++ Korrosive Energie ist eine hohe, nach innen gerichtete, aber destruktive Energie und ++ Produktive Energie, die den einzigen erfolgreichen Zustand aufzeigt. Eine kritische Bestandsaufnahme gibt Aufschluss darüber, wo Unternehmer Hebel ansetzen können, um Prozesse und Output effizienter und zielgerichteter umsetzen zu können."*

Es stellt sich also die Frage, wie die Stimmung, die Leistungsbereitschaft und die Motivation in Ihrem Betrieb aussehen. Anschaulich zeigt Hirschmann in seinem Vortrag auf, dass es einst sehr bedeutende Markenunternehmen wie zum Beispiel Agfa, Kodak oder Hertie verpasst haben, ihre Firmen strategischen Betrachtungen zu unterziehen. Sie haben sich schon gar nicht die Frage gestellt, welche Rolle man morgen spielen wird. Taugen die Produkte, die Leistungen und das Angebot, um auch zukünftig am Markt Erfolg zu haben? – Diese Frage sollten auch Sie sich für Ihre Unternehmen stellen – das sollten auch die Großhändler und Hersteller der SHK-Branche tun! Der Filderstädter Strategie-Experte verweist in diesem Zusammenhang auf die so genannte 'Blue Ocean-Strategie':



*"Dabei geht es – plakativ formuliert – darum, sich nicht auf Gedeih und Verderb mit dem Wettbewerb um die dicksten Fische zu prügeln, sondern in Alternativ-Gewässern auszuweichen und mit der Schaffung neuer Märkte eigene Chancen zu optimieren. Bei der 'Blue Ocean'-Strategie, also einem Weg in den blauen, gewinnbringenden Ozean, sollten vier Felder durchdacht und bearbeitet werden: ① Eliminierung: Welche Faktoren müssen eliminiert werden? ② Reduzierung: Welche Faktoren müssen reduziert werden? ③ Steigerung: Welche Faktoren müssen gesteigert werden? Und ④ Kreierung: Welche Faktoren müssen neu geschaffen werden?"*

Ihr direkter Draht ...

**02 11 / 66 98 - 119**  
 Fax: 0211/6698-350  
 e-mail: ish@markt-intern.de

... für den vertraulichen Kontakt

### Impressum

**markt intern** Installation/Sanitär/Heizung. – Redaktion Verlagsgruppe: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heide Scheuner, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Ök. Kirk Mangels, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

**markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer; Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justiziar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH Breite Str. 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen.



Unbestritten ist, dass Sie als Fachhandwerker Ihren Meisterbrief an der Wand haben und genau dort Ihre Kompetenz liegt. In sich rasant verändernden Märkten ist es jedoch oftmals erforderlich, als Unternehmer permanent den Status quo und die Potenziale sowohl von Personen als auch Unternehmen zu hinterfragen. Dabei kann es durchaus Sinn machen, die Hilfe und Unterstützung von Beratungsunternehmen wie zum Beispiel Slogan zu nutzen. Ein Blick auf die Referenzliste zeigt, dass sich 'markt intern' für den 'Tag des Mittelstandes' jemanden mit fundierter Kompetenz und Branchenkenntnis ausgesucht hat. Wenn Sie nachschauen wollen, finden Sie diese unter [www.slogan.de](http://www.slogan.de). Als Fachhandwerker leben Sie unter anderem vom Vertrieb von Markenprodukten. Da sind Sie täglich mit der Frage konfrontiert, ob Sie das richtige Portfolio sowohl auf diesem Gebiet als auch bei Ihren Dienstleistungen haben, um sich von Ihren Wettbewerbern differenzieren zu können. Kommen Sie mit dem, was Sie Ihren Kunden anbieten, in den 'Blue Ocean'? Und zwar ohne einen ruinösen Preiswettkampf antreten zu müssen? Zugegeben, keine ganz einfachen Fragen – aber für die Zukunft Ihres Unternehmens heute notwendiger denn je. Wer keine Antworten findet, für den wird der Markt viele Überraschungen bereithalten.

Zum Abschluss der zugegebenermaßen kurz gehaltenen Zusammenfassung des Vortrages 'Kennen Sie das Verfallsdatum Ihres Unternehmens?' am 'Tag des Mittelstandes 2013' möchte Ihre 'mi'-Redaktion ein griffiges Zitat des **Berner Universitätsprofessors Gion Calzaferri** anführen, der sich sehr plastisch zu Unternehmensstrategien äußert: *"Wir arbeiten in Strukturen von gestern mit Methoden von heute an Strategien für morgen, vorwiegend mit Menschen, die in den Kulturen von vorgestern die Strukturen von gestern gebaut haben und das Übermorgen innerhalb des Unternehmens nicht mehr erleben werden."*

●● Haben Sie Interesse, die begleitende Präsentation zu den Ausführungen von Wolf R. Hirschmann einzusehen? ●● Dann senden wir Ihnen diese gerne als Pdf-Datei zu ●● Schicken Sie uns eine E-Mail ([ish@markt-intern.de](mailto:ish@markt-intern.de)) mit nebenstehendem Stichwort. – 'markt intern', alles andere ist nur bedrucktes Papier!



## **Dornbracht baut um – eine Personalmeldung, wie man sie ...**

... nicht alle Tage zu hören oder zu lesen bekommt, erreicht uns Mitte der Woche aus Iserlohn. In dem Zusammenhang können wir all diejenigen beruhigen, die bereits mit der Frage *"Stimmt es, dass Andreas und Matthias Dornbracht zurückgetreten sind?"* bei uns vorstellig geworden sind. Ja, sie sind nicht mehr in ihrer bisherigen Funktion tätig. Das allerdings nur deshalb, um höher anzusiedelnde Aufgaben übernehmen zu können. Ziel ist es, die langfristige, strategische Entwicklung der gesamten Dornbracht-Gruppe zu stärken. **Andreas Dornbracht** wird dabei quasi von zwei Nachfolgern 'beerbt'. Das liest sich dann so:

*"So wird **Ludger Kübber** zukünftig als Direktor Marketing die Gesamt-Marketingverantwortung für Dornbracht übernehmen, um die Business-Units durch seine langjährige Vertriebserfahrung weiter zu entwickeln und Andreas Dornbracht zu entlasten... Für die Führung der Global Sales Organisation (wird gerade neu aufgestellt, Anm. der Red.) konnte Dornbracht **Paul Heldens** als Chief Sales Officer und Geschäftsführer der Dornbracht International GmbH gewinnen." – Und was ist mit der Nachfolge von **Matthias Dornbracht**? "Der langjährige kaufmännische Dornbracht-Geschäftsführer **Ralph Dihlmann** übernimmt die Bündelung aller operativen Aufgaben am Produktionsstandort Iserlohn. Damit steht die inhaltliche und strategische Entwicklung der Produkt- und Produktionstechnologien wieder stärker im Zentrum des Aufgabenfeldes von Matthias Dornbracht."*

Mit anderen Worten: Die Dornbracht-Brüder ziehen sich aus dem operativen Geschäft soweit zurück wie sie meinen, dass es für die Belange der Gruppe sinnvoll und richtig ist. Wer beide kennt, der weiß auch, dass für sie angesichts der vielfältigen Aufgaben, die im Unternehmen und in den verschiedenen ehrenamtlichen Funktionen auf sie warten, der Tag eigentlich gar nicht genug Stunden hat. Hier einmal die Reißleine zu ziehen und sich in Zukunft die Kräfte besser einzuteilen, kann also nicht schaden.

## **"Das Handwerk mit Füßen treten" – gewerkeübergreifender Protest gegen ...**

... die Kürzung von Altersbezügen. Sie kennen das: Am Ende eines Arbeitslebens möchte man gerne die Früchte desselben genießen und im Ruhestand wenigstens nicht all zu sehr unter den Lebensstandard absinken, den man sich hart erarbeitet hat. Das geht Ihnen genauso wie Ihren Mitarbeitern. Doch gerade bei diesen wird jetzt die Axt angesetzt und kräftig gekürzt. Die Frage muss gestellt werden, ob ein Geselle im Ruhestand von dem leben kann, was er ausbezahlt bekommt. Und das gilt nicht nur für das SHK-Gewerk, sondern möglicherweise noch mehr für Dachdecker. Auf Empfehlung des Siegener Obermeisters **Ulli Hegner** wandte sich **Jürgen Stolz, Vorstandssprecher Fachinnung Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik Siegen-Wittgenstein**, an Ihr 'mi'-Team mit der Bitte um Unterstützung. – Er präsentiert auch gleich einen offenen Brief, den er an **MdB Willi**

... Der vertrauliche, aktuelle, unabhängige, kritische Informations-



Brase (SPD), den örtlichen Vertreter im Bundestag, gesandt hat. Weil auch unsere Branche davon betroffen ist, bringen wir Ihnen diesen Brief gerne zur Kenntnis:

"Sehr geehrter Herr Brase, nach Einführung der kalten Progression, nun die kalte Enteignung unserer Mitarbeiter, und das rückwirkend, entgegen jeglichem Vertrauensschutz. In einer Nacht- und Nebelaktion wurde 2004 beschlossen, dass circa 17,55 % (zur Zeit) bei Auszahlung einer Direktversicherung an Krankenkassen und Pflegekassen abgezogen und abgeführt werden. Dazu kommt die Renten Kürzung durch Einführung der Rente mit 67. Wir fragen uns, wie ein Dachdecker Geselle, der eventuelle bis zum 60. Lebensjahr arbeiten kann (statistisch belegt), sein Leben finanziell organisieren soll. Die 45 Pflichtjahre, die der Betroffene nachweisen kann, helfen ihm auch nicht. Privatversicherte und beherrschende Gesellschaften zahlen keine Beiträge von der Direktversicherungszahlung. Das Verfassungsgericht sagt, dies sei verfassungskonform. Dies ist für uns Handwerker nicht nachvollziehbar und man könnte die Fassung verlieren! Unsere Forderung ist klar und deutlich: Rücknahme dieses unmöglichen Gesetzes. Lasst unseren Mitarbeitern ihre verdiente Rente und dieses sozialversicherungs- und natürlich auch lohnsteuerfrei. Ansonsten hat die von der Politik gewollte private sowie betriebliche Vorsorge keine positive Auswirkung auf unsere Gesellen!"

Wie ist das bei Ihnen? Die meisten von Ihnen sind schon länger im Geschäft und haben demzufolge auch den einen oder anderen Mitarbeiter, der mittlerweile in Rente ist. Kann er davon leben? Oder wird es schwierig mit den Altersbezügen? Schildern Sie uns Ihre Wahrnehmung. Für Ideen, wie Wege aus dem Dilemma gefunden werden können, sind wir immer offen. Diese werden wir auch gerne veröffentlichen, damit alle Fachhandwerker davon profitieren können.

### Löten +++ Pressen +++ Schrauben: News aus allen Rohren

**Abmahnungen:** Meist bringt das, was die Politiker in Berlin beschließen, für Sie unnütze Bürokratie oder andere negative Begleiterscheinungen. Ende Juni hat der **Bundestag** jedoch auf Initiative der **FDP-Bundestagsfraktion** ein Gesetz zum Schutz vor unseriösen Geschäftspraktiken im Onlinehandel beschlossen, das zu den wenigen Ausnahmen gehört. **Manfred Todtenhausen**, der nicht nur Mitglied der FDP-Bundestagsfraktion ist, sondern als Elektromeister auch einer der wenigen Handwerker, erläutert die Hintergründe gegenüber 'marktintern': *"Mitzunehmender Bedeutung des Onlinehandels haben Missstände bei Abmahnungen durch Mitbewerber erheblich zugenommen. Häufig gehtes dabei um Wettbewerbsverstöße im Bagatellbereich, von denen für die Mitbewerber keine spürbaren Wettbewerbsverzerrungen ausgehen. Neben der Abgabe einer Unterlassungserklärung wird regelmäßig auch die Erstattung der Aufwendungen für einen Rechtsanwalt geltend gemacht. Angesichts meist nur geringfügiger Wettbewerbsverstöße wird dies als besonders ungerecht empfunden. Nicht selten nimmt diese Praxis auch existenzbedrohende Ausmaße an. Geschäftsmodellen, die auf überzogenen Abmahnungen zur Gewinnoptimierung beruhen, wird das neue Gesetz entgegenwirken."* **Jeder Beitrag zur Stärkung mittelständischer Fachhandwerksbetriebe ist höchst willkommen!**



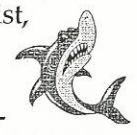
\*\*\*

**1a-Fachhandwerker:** Viele von Ihnen haben sich bereits an der 1a-Aktion von 'markt intern' beteiligt. Heute einmal ein kleines Feedback von **Dieter Hohe**/Gehrden, der die Urkunde von seinem **Bürgermeister Hermann Helder**mann überreicht bekam. In einem halbseitigen redaktionell aufgemachten Anzeigentext mit Foto geht Hohe dabei nicht nur auf die Auszeichnung als solche ein, sondern auch auf die Leistungsfähigkeit seines Unternehmens. Neben dem Hinweis auf moderne Heizungsanlagen, die deutlich effizienter arbeiten als die Dinos, und auf seine Ausstellung legt er besonderes Augenmerk auf die Betreuung von Senioren oder Kunden mit Handicap. Klar, dass der Hinweis, dass Dieter Hohe die Auszeichnung 'Fachkraft für senioren- und behindertengerechte Installation' besitzt, nicht fehlt. Sein Fazit: *"Wir haben allgemeine Glückwünsche von Kunden bekommen, teilweise sogar mit kleinen Geschenken. Wir haben positive Resonanz bei unseren Kunden erhalten und durch den Pressebericht gewinnen wir neue hinzu."* Sie sehen: **Es lohnt sich, 1a-Fachhandwerker zu sein.** Dieter Hohe und seinem Team wünschen wir weiterhin viel Erfolg und gratulieren nicht nur zur Auszeichnung, sondern auch zu seinem Slogan: *"Wir verstehen unser Handwerk!"* Sind Sie schon 1a-Fachhandwerker?



\*\*\*

**Adresshaie:** *"Wir haben schon wieder ein Fax-Angebot für einen Eintrag in ein dubioses Internetregister bekommen. Nur im Kleingedruckten wird über die Kosten von über 500 € im Jahr aufgeklärt. Kann man denn nichts gegen diese Abzocke tun?"* Dank zahlloser 'mi'-Warnungen ist dieser Leser nicht auf eine solche Offerte hereingefallen. Aber was ist, wenn Sie – oder Ihre Urlaubsvertretung – doch versehentlich einmal unterschrieben haben? **Auch dann ist nicht zwangsläufig aller Tage Abend.** In unserem Mittelstandsbrief (Fh 03/13) haben wir über ein Urteil des **BGH** (Az.: VII ZR 262/11) berichtet, nach dem die Entgeltklauseln in solchen Angeboten dann unwirksam sind, wenn der Hinweis auf eine Vergütungspflicht in dem ihm umgebenden Fließ-



nd Aktionsbrief ... Der vertrauliche, aktuelle, unabhängige, kritische



text untergeht. Der 'mi'-Tipp deshalb: Am besten gar nicht erst unterschreiben und auch Ihre Mitarbeiter entsprechend schulen. – Dies gilt gerade jetzt zu Beginn der Hauptreisezeit, wo auch die meisten 'Angebote' bei Ihnen eingehen. Besondere Vorsicht gilt dabei, wenn die Unternehmen ihren Sitz im Ausland haben! Verfolgen Sie auch stets die 'mi'-Berichterstattung, denn wir halten Sie über den neuesten Stand und mögliche Strategien zur Gegenwehr auf dem Laufenden. Achten Sie darauf, wo der so genannte Entgeltthinweis untergebracht ist. Befindet er sich ausschließlich im Kleingedruckten, lohnt vermutlich ein Gang zum Anwalt. Nehmen Sie das oben genannte Aktenzeichen vorsichtshalber mit.



\*\*\*

**GEZ:** Bei der Berechnung Ihrer Rundfunkgebühren gibt es eine große Falle, die – möglicherweise unbeabsichtigt – seitens der GEZ eingebaut wurde. Ein Heizungsbauer aus dem Münsterland berichtet: *"Bei der Beitragsrechnung habe ich – leider erst nach Monaten – festgestellt, dass mir zu viel berechnet wurde. Angegeben hatte ich wahrheitsgemäß ein Fahrzeug, wobei mir nicht klar war, dass pro Betriebsstätte ein Fahrzeug frei ist. Das wird zwar im Text erklärt, ist aber so verklausuliert, dass ich es nicht verstanden habe. Möglicherweise geht es anderen Kollegen ähnlich."* Ihr 'mi'-Chefredakteur hat sich deshalb bei [www.rundfunkbeitrag.de](http://www.rundfunkbeitrag.de) einmal schlau gemacht. Der dort verwendete Begriff heißt 'beitragspflichtige' Kfz. Wenn Sie also vier Fahrzeuge anmelden müssen, haben Sie eines frei, das heißt, Sie brauchen nur drei anzugeben. Das macht pro Monat knapp 6 € aus! Kleinvieh macht schließlich auch Mist.



## Tropfen für Tropfen +++ Wichtiges im Telegrammstil

**Reklamator:** *"Ich möchte gerne den Reklamator installieren, was muss ich da machen?"*, lautet eine in der



letzten Woche häufig gestellte Frage am 'mi'-Phone. Dazu folgende Info: Der 'mi'-Reklamator (siehe 'mi' 26/13) ist ein Online-Tool ([Reklamator.markt-intern.de](http://Reklamator.markt-intern.de)) und braucht nicht auf einzelnen PCs oder mobilen Internet-Portalen installiert zu werden. Für die Nutzung der Abonnenten-exklusiven Vollversion im Login-Bereich der 'markt intern'-Homepage benötigen Sie lediglich Ihre sechsstelligen Kundennummer. Diese finden sie jeweils auf dem Umschlag Ihrer aktuellen 'mi'-Ausgabe.

**'mi'-Beilage:** *"Kennst Du den?"* Diese Frage werden Sie im Urlaub und auch bei Grillpartys des Öfteren zu hören bekommen. Klar, dass Sie mit Ihren Lieblingswitzen glänzen können. Ihr 'mi'-Team sorgt jedoch dafür, dass sich das Repertoire nicht so schnell erschöpft. Auf einer Doppelseite haben wir die besten Ausgabenwitze der letzten zehn Jahre zusammengefasst. Damit sind Sie Mittelpunkt jeder Party!

**'Tag des Kusses':** Mit dem 'Tag des Bades' (dieses Mal 14.09.2013) und dem 'Welt-Toilettentag' (10. 11.2013) hat die Branche zwei 'internationale Tage', mit denen Sie gegenüber Ihren Kunden werblich auftrumpfen können. Für diesen Zweck nicht wirklich geeignet, dafür privat möglicherweise hilfreich ist der 'Tag des Kusses' am 6. Juli, also am Samstag dieser Woche. Überraschen Sie Ihre(n) Liebste(n) an diesem Datum. Wir können nicht für Freude garantieren, aber die Wahrscheinlichkeit ist extrem hoch ...

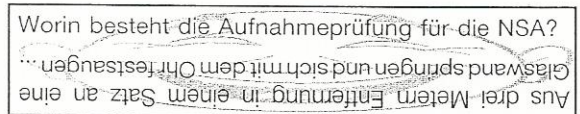
**Repabad:** Auf eine beachtliche Historie von nunmehr 50 Jahren kann Repabad/Wendlingen zurückblicken. Was damals als Unternehmen für Badewannen-Reparaturen startete, ist zu einem mittelständischen Familienunternehmen mit 90 Mitarbeitern und einer Produktpalette von Dusch- und Badewannen bis hin zu Whirlpools und Dampfbädern gewachsen. Im Jubiläumsjahr geht Repabad zu 100 % in den Besitz der Familie Stolz über, die Gesellschafteranteile des bisherigen Stillgesellschafters **Johann Trummer** werden vom Juniorchef **Gunther Stolz** übernommen. Übrigens: Der Senior stieg zwei Jahre nach der Gründung ein – da kommt 2015 ein weiteres Jubiläum auf uns zu. Wir wünschen allen Beteiligten im Sinne des Fachhandwerks gute Geschäfte und viel Erfolg!

**Datenaustausch:** Eine gemeinsame Datenqualitätsrichtlinie zum elektronischen Austausch von Artikelstammdaten haben Vertreter der **ARGE Neue Medien/Paderborn**, des **DH Haustechnik/Bonn** und des **Zentralverbandes SHK/St. Augustin** unterzeichnet. Notwendig wurde dies zur Verbesserung der Qualität elektronischer Produktdaten beim Transfer zwischen den Vertriebsstufen. Wir sind gespannt, ob Sie im Tagesgeschäft Auswirkungen spüren.

Formulieren Sie es vorsichtig, wenn Sie am Wochenende Freunde zum Barbecue einladen!

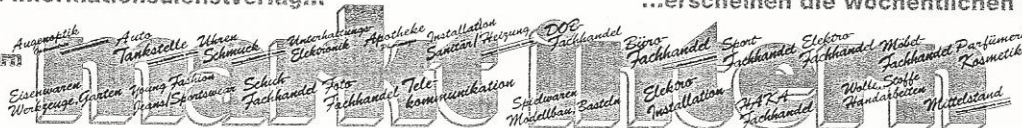
Ihr

  
Ass. jur. Hans Georg Pauli  
- Chefredakteur -



In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip  
kapitalmarkt intern  
GmbH Intern Bank Intern  
steuerberater intern  
für Steuerberater  
EXCLUSIV (Schweiz)



...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

immobilien intern  
versicherungstip  
investment intern  
recht intern  
Arbeitsrecht  
inside track (USA)