



holzbaureport

5
Mai
2005

Ausgabe A
ISSN 0723-4856
B 4894 E

Mitteilungen der Verbände des Bayerischen Zimmerer- und Holzbaugewerbes

Thema des Monats

Politiker sind bekanntlich großzügig mit Versprechungen. Besonders im Wahlkampf. In diesem Frühjahr konnte man Erstaunliches vernehmen: Da stellt sich doch wahrhaftig einer hin und sagt, nein, er könne keine Arbeitsplätze versprechen, weil er als Politiker keine Arbeitsplätze schaffen kann. Höchstens günstige Rahmenbedingungen für die Unternehmen, damit diese dann Leute einstellen. So banal – so wahr.

Momentan kann man gar nicht so schnell neue Jobs schaffen, wie vorhandene verschwinden. Man brauche bloß günstige Rahmenbedingungen zu schaffen, die Unternehmenssteuern zu senken und den Kündigungsschutz zu lockern, und dann würden allmählich wieder mehr Leute eingestellt – all das entpuppt sich als ein Ammenmärchen.

Gerade diejenigen Unternehmen, die gute Gewinne machen, verkünden im selben Atemzug die Einsparung Tausender Arbeitsplätze. Wir haben es mit einer neuen Logik zu tun. Global denken – lokal handeln. Das heißt, dass Dividenden immer öfter nicht aus verdientem Geld gezahlt werden, sondern aus Kostensenkungen durch Arbeitsplatzabbau bzw. Verlagerung in Billiglohnländer.

Der Buchautor Reinhart Blomert befürchtete kürzlich einem Essay für die Berliner Zeitung: "Die Manager kündigen den Gesellschaftsvertrag". Die Vorstände der Aktiengesellschaften nennt er treffend "Manager-Söldner", weil die sich nicht mehr mit den lokalen Betrieben identifizieren. Das Umfeld aus Mitarbeitern, Umwelt und öffentlichen Organen fühlt sich von ihnen verraten. Denn diese Söldner handeln zugunsten der Aktionäre, vorrangig zugunsten der

Wer schafft Arbeitsplätze?

Das können nur Unternehmen, Politiker – anders lautenden Versprechen zum Trotz – eher nicht!

internationalen Fondsmanager, nicht etwa der örtlichen Kleinaktionäre.

Wir müssen uns auf eine Ethik des Mehrens, des Wachstums und Unternehmens zurückbesinnen, wenn wir den Wiederaufstieg des Standortes Deutschland in Gang bringen, den Wohlstand wiederherstellen und auf Dauer sichern wollen.

Aus dem Vorwort der Studie "Eigentum verpflichtet"; Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer (ASU)

Ein Managementtheoretiker der alten Schule, Peter Drucker, wusste noch: "Companies make shoes not money" (Unternehmen stellen Schuhe her, nicht Geld). Denn irgendwann haben sonst der Schuhproduzent und seine Mitstreiter im Unternehmerlager so viele Beschäftigte abgebaut, dass niemand mehr ihre "Schuhe" kaufen kann, weil Hartz IV dafür nicht reicht.

Thomas Selter, Inhaber zweier Unternehmen und Vorsitzender der ASU-Kommission "Eigentum verpflichtet", wünschte sich neulich in einer Talkrunde die Rückbesinnung auf die eigentlichen Aufgaben eines Unternehmers, nämlich mit Produkten und Dienstleistungen Bedürfnisse des Marktes zu befriedigen.

Wer in diese Zielrichtung denkt und den Markt mit offenen Au-

gen betrachtet, stellt fest: Allem Gejammer zum Trotz ist Bewegung drin. Man denke nur an die vielfältigen Auswirkungen der Telekommunikationstechnik. In Handyläden und Callcentern sind neue Arbeitsplätze entstanden. Auch kundenorientierte, neue Dienstleistungen bieten flexiblen Unternehmen und Mitarbeitern Chancen.

Sie aber bewegen sich in einem eher traditionellen Markt, der zudem schrumpft, wenden Sie ein. Das braucht sie nicht davon abzuhalten, ihren Job als Unternehmer auf dem Boden der Handwerkszunft vor allem gut zu machen. Beachten Sie Neuigkeiten und Trends, die Sie aufgreifen und mit denen Sie sich gegenüber ihren Kunden profilieren können. Zum Beispiel rund ums energetische Bauen.

Demo-Ziel mehr und bessere Jobs



Schnappschuss von einem Demonstrationszug des Europäischen Gewerkschaftsbundes für ein soziales Europa, Brüssel, März 2005.

Foto: DGB