

STAATSANZEIGER

Wochenzeitung für Wirtschaft, Politik



und Verwaltung in Baden-Württemberg

Hintergrund

Die letzte Chance auf Beschäftigung

Mit einem hohen Zuschuss der Arbeitsagentur können Arbeitgeber neue Stellen schaffen. Damit geben sie manchen Arbeitslosen nach Jahren ohne Beschäftigung wieder eine Chance. Seite 3

Kreis und Kommune

Serie Landkreise: Rottweil

Um die Gegend von Rottweil herum ist der Wirtschaftszweig Tourismus sowie Firmen der Metall- und Elektroindustrie stark vertreten – und wird neuerdings Pionierarbeit bei der Nutzung erneuerbarer Energien geleistet. Seite 9

Kultur

Der Blick zurück in die Zukunft

Jahrtausendlang bauten die Menschen auf die Vergangenheit, um daraus Modelle für ihre Zukunft zu entwickeln. Damit scheint seit der Finanzkrise Schluss zu sein, es herrscht Prognosestopp. Seite 14

Wirtschaft

Haushalt und Konjunktur 2009

Die Landesregierung bekämpft die Krise mit einem vergleichsweise überschaubaren Konjunkturprogramm. Damit will sie gleichzeitig die heimische Wirtschaft vor der Rezession bewahren und den Haushalt im Lot halten. Dies kritisiert nicht allein die oppositionelle SPD. Auch Wissenschaftler warnen vor zögerlichen Maßnahmen.

Von Michael Schwarz

STUTTGART. Es ist eine Wette auf die Zukunft und der Einsatz innerhalb gewisser Margen frei wählbar. Überall in der entwickelten Welt nehmen derzeit Politiker viel Geld in die Hand, um die Konjunktur zu stützen. Es geht dabei immer wenigstens um Millionen-, meist sogar um Milliardenbeträge. Die Frage scheint lediglich darin zu bestehen, ob man Geld mit beiden Hän-

Landesregierung fährt in der Krise auf Sicht

Ob dies der richtige Weg ist, die Folgen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise zu bekämpfen, ist unter Wissenschaftlern umstritten. Einerseits fordern viele renommierte Wirtschaftsexperten entschlossene Programme der Politik, damit die Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt. Andererseits warnt beispielsweise Jürgen Stark, Direktoriumsmitglied der Europäischen Zentralbank, davor, dass Ausgabenprogramme „zu erneuten Übertreibungen und steigender Inflation“ führen könnten. Notenbanken und Regierungen sollten „auf einen restriktiveren Kurs umschwenken“, sobald die unmittelbare Krise vorbei sei.

Marcus Kappler, Konjunktur-Experte am Zentrum für Europäi-

„Für weitere Konjunkturmaßnahmen ist im Haushalt

trägen die Rede, teilweise bloß im zweistelligen Bereich.

Oettinger begründet seine Zurückhaltung unter anderem mit dem Ziel der Nullverschuldung. „Wenn es geht, wird Baden-Württemberg dabei sein.“ Ob es dazu reicht, sei jedoch derzeit nicht abschätzbar. Wer in dieser Zeit Garantien für ausgeglichene Haushalte abgebe, sei „entweder arrogant oder dumm“, sagt Oettinger.

Stächele warnt vor Risiken für den Landeshaushalt

Es ist also denkbar, dass die Landesregierung eine Ausnahme macht und im neuen Jahr Schulden aufnimmt. Das ist offenbar auch Finanzminister Willi Stächele (CDU) bewusst. Er wies bei der Haushalts-einbringung darauf hin, dass seine Zahlen auf der Steuerschätzung vom November beruhten und ein Prozent weniger Wachstum einen Einnahmenrückgang für die Lan-



Herausfinden, was Kunden wirklich denken

Wer offen ist, kann von seinen Kunden viel lernen

STUTTGART. Kundennähe ist keine Frage der Unternehmensgröße, sondern der Haltung, sagt Roman Becker, Chef des Mainzer Marktforschungsinstituts Forum: „Viele Firmenchefs tun sich schwer, von ihren Kunden ein wirklich offenes Feedback zu verlangen.“ Doch das Wagnis lohnt, wenn man das Feedback als Schwachstellendetektor nutzt.

So wie Thomas Jäger. Um möglichst nah am Puls seiner Kundschaft zu sein, prüft der Eigentümer des Elektrotechnikspezialisten Jäger-Direkt aus dem südhessischen Reichelsheim immer wieder selbst, wie seine Ware bei den Handwerkern ankommt. Bei seinen regelmäßigen Baustellenbesuchen will Jäger nicht allein wissen, ob die Lieferungen vollständig sind. Er nutzt die Stippvisiten auch, um zu lernen, wie Handwerker arbeiten, in welcher Reihenfolge sie seine Produkte brauchen, ob besondere Verpackungen benötigt werden.

„So lerne ich, wie wir unsere Lieferungen noch gezielter auf die individuellen Bedürfnisse der Elektroinstallateure zuschneiden können“, meint er.

Der Konzern-Chef springt gerne als Verkäufer ein

So hat Jäger aufgrund seiner Beobachtungen Kartongrößen ändern lassen oder für einfachere Montagen gesorgt. „Eine kleine Anpassung im Warenfluss kann die Aufträge und damit die Abschlussrechnung meiner Kunden erheblich beschleunigen“, erklärt er.

Andreas Sandmann liefert das Musterbeispiel für Kundennähe in

einem großen Unternehmen. Wie oft zuvor war der Obi-Deutschland-Chef auf Tour durch das Filialnetz, das über 335 Standorte verfügt. Sandmann prüft nicht allein die Sauberkeit, die Präsenz der Mitarbeiter oder die Präsentation der über 70 000 Produkte. Es geht ihm vor allem um den Umgang mit den Kunden. Und so springt er bei seinen Filialtouren auch einmal selbst als Verkäufer ein, berät Kunden bei der Produktwahl oder tauscht sich mit ihnen über die Qualität des Baumarkts aus.

Ehrliche Kundenkontakte wachsen über die Jahre

Unternehmer können selbst viel tun, um ihre Geschäftspartner für die neue Offenheit zu begeistern.

Die Erfahrung hat Karl Hacker, Chef der Hacker-Feinmechanik im niederbayerischen Offenberg, oft gemacht. „Ehrliche Kundenkontakte wachsen über Jahre“, betont er.

Das klappt nur, wenn der Firmenchef und seine Mitarbeiter diese Offenheit leben.

Wer offen mit eigenen Fehlern umgeht, bekommt von seinen Käufern auch zu hören, wenn es mal hakt und wo die Fehler liegen. Thomas Jäger lädt mindestens zweimal im Jahr bis zu zehn Kunden zu Workshops mit Führungskräften ein. Außerdem lässt er seine Kundschaft regelmäßig schriftlich befragen. Der persönliche Kontakt aber, sagt der Unternehmer, habe für ihn immer Priorität. „Reinen Wein kriege ich von meinen Schlüsselkunden meist nur im Vier-Augen-Gespräch eingeschenkt.“ (nsc)

„Es lohnt sich, das Feedback der Kunden als Schwachstellendetektor zu nutzen.“

Roman Becker,
Marktforscher