

werfen und den Dialog mit anderen Branchen zu suchen. Die Herausforderungen in anderen Geschäftsfeldern sind keineswegs identisch. Aber gute Ideen gibt es überall – viele Konzepte lassen sich ganz oder leicht abgewandelt auch auf andere Branchen übertragen. Das ist der Kerngedanke beim 'Tag des Mittelstandes 2017' am 13. Oktober 2017 in Düsseldorf. Noch wenige Tage haben Sie die



Möglichkeit, von besonders attraktiven Konditionen zu profitieren: Wer sich sein persönliches Ticket für den 'Tdm 2017' bis zum 31. Mai sichert, profitiert als 'markt intern'-Abonnement-Leser doppelt: **Auf den Vorteilspreis für Abonnenten** (für Sie kostet das Ticket nur 199 € statt regulär 399 €, zzgl. Umsatzsteuer) erhalten Sie bei Buchung bis zum 31. Mai zusätzlich den **Early-Bird-Rabatt** in Höhe von 30 %. Alle weiteren Informationen zur Buchung Ihres Tickets, Details zum Programm und zu den Referenten erhalten Sie auf unserer Tdm-Website unter [www.markt-intern.de/tdm](http://www.markt-intern.de/tdm).

## Womit Innungen eine wichtige Orientierungshilfe für den inneren Kompass eines Unternehmers bieten

Möglicherweise kommt Ihnen folgende Situation bekannt vor: Auf dem Weg zur Baustelle quälen Sie sich mit Ihrem Firmenfahrzeug durch nervtötenden Verkehr in der Innenstadt. Es geht nur schleppend voran. Jede zweite Ampel ist rot. Für die Umsetzung Ihres Installationsauftrags bleibt immer weniger Zeit. Zum einen, weil Sie im Stadtverkehr nicht weiterkommen. Zum anderen, weil Ihnen wieder mal ein Mitarbeiter fehlt, den Sie am liebsten schon frühmorgens – vor der Rushhour – zur Baustelle geschickt hätten. Aber Mitarbeiter, die es nicht gibt, kann man nicht auf den Weg schicken – leider! Kaum hat sich bei Ihnen dieser Gedanke den Weg geebnet, fällt der Blick auf den Innungsaufkleber an Ihrem Fahrzeug. 'Rein in die Innung' ist dort in dicken Lettern zu lesen. Aber Mitarbeiter herbeizaubern kann niemand – da hilft auch die Innungsmitgliedschaft nicht weiter. Oder etwa doch?

Die Solidargemeinschaft Elektroinnung kann durchaus einen Beitrag dazu leisten, den einen oder anderen Mitarbeiternotstand etwas zu lindern. So gibt es derzeit bundesweit zwei Tarifverträge zur sogenannten kollegialen Arbeitnehmerüberlassung. Mit diesen Verträgen können Innungsbetriebe wechselseitig Personal ausleihen, ohne dafür eine Überlassungserlaubnis zu benötigen. Die Überlassung kann dabei auch über Landesgrenzen hinweg durchgeführt werden. Die Höchstdauer der Überlassung ist zeitlich begrenzt

– maximal dauert sie neun bzw. zwölf Monate. Werden die Vorgaben des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes beachtet, ist es grundsätzlich möglich, dass ein Fachbetrieb auf diese Weise einen personellen Engpass zumindest zeitweise mit dem festgestellten Mitarbeiter eines Kollegen überbrücken kann. Damit sind nicht alle Probleme des Fachkräftemangels gelöst, aber die eine oder andere Auftragsspitze lässt sich bewältigen.



In der gelebten Praxis können solche Dinge nur dann funktionieren, wenn alle Beteiligten sich nicht nur an ihre tarifvertraglich vorgeschriebenen Pflichten halten, sondern darüber hinaus auch ungeschriebene Gesetze des kollegialen Fairplays beachten. Denn: Der Solidargedanke unter Kollegen kann nur dann gelebt werden, wenn ein fairer Wettbewerb nicht in ein rücksichtsloses Hauen und Stechen ausartet. Sobald die Not größer wird, kann aber der innere Kompass eines Menschen schon mal in Rotation geraten. Zum Beispiel dann, wenn der Inhaber eines elektrotechnischen Fachbetriebes bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern den Argwohn seiner mit ihm konkurrierenden (Innungs-)Kollegen auf sich zieht. So stellen sich derzeit beispielsweise im Bergischen Land viele Elektromeister die Frage:

## Fachkräfte – Wie würdelos kann der Kampf um gute Leute eigentlich noch geführt werden?

Anlass für diese konkrete Fragestellung ist ein Sachverhalt, zu dem Ihrer 'mi'-Redaktion folgende Hinweise vorliegen: Der Inhaber eines elektrotechnischen Fachbetriebs, nennen wir ihn **Markus Kaiser** (der Name wurde von der Redaktion geändert), wendet sich gezielt an Elektrofachkräfte, die derzeit für seine Wettbewerber aus dem regionalen Einzugsgebiet tätig sind. Mehrere Hinweise deuten darauf hin, dass Ihr Kollege dazu an den Monteursfahrzeugen seiner unmittelbaren Wettbewerber entsprechende Flugblätter anbringt. Offenbar in der Hoffnung, dass qualifizierte Monteure ihre bisherigen Arbeitgeber verlassen und zu **Elektro Kaiser** wechseln.

**FACHKRÄFTE  
GESUCHT!**

Die Kopie eines solchen Flugblatts liegt Ihrer 'mi'-Redaktion vor. Vor diesem Hintergrund hat 'markt intern' sich im Vorfeld dieses Beitrags mit einer redaktionellen Anfrage an den Initiator der oben beschriebenen Flugblattaktion gewendet. Ihr Kollege erhielt konkret die Gelegenheit dazu, uns Antworten auf folgende Fragestellungen zu liefern:

1. Wie lange praktizieren Sie die Flugblattakquisition im oben beschriebenen Sinne?

2. Konnten Sie bereits erste Erfolge verzeichnen? Wenn ja, welche?

3. An wievielen Fahrzeugen und in welchem regionalen Umkreis haben Sie bisher entsprechende Flugblätter an Firmenfahrzeugen Ihrer Wettbewerber angebracht?

4. Was würden Sie davon halten, wenn Ihre Wettbewerber versuchen würden, an Ihren Firmenfahrzeugen Flugblätter anzubringen, die darauf ausgerichtet sind, langjährige Mitarbeiter abzuwerben?

5. Ist es zutreffend, dass Ihr Fachbetrieb Mitglied einer Innung ist und von dieser Solidargemeinschaft unmittelbar profitiert? Wenn ja, inwieweit lässt sich Ihre Flugblattakquise mit dem Solidarprinzip der Kollegialität vereinen, zu dem sich ein Fachbetrieb mit seinem Eintritt in die Elektroinnung bekennt?

Wenige Tage später erhalten wir von Elektrotechnik Kaiser ein kurzes Antwortschreiben mit folgendem Wortlaut: „Ihr Schreiben vom 12.4.2017 habe ich zur Kenntnis genommen. Aufgrund Ihrer Qualifikation und Spezialkenntnisse gehe ich zuversichtlich davon aus, dass Sie die Sach- und insbesondere Rechtslage zutreffend einzuschätzen wissen. In Erwartung einer entsprechend seriösen Berichterstattung verbleibe ich daher mit freundlichen Grüßen!“

Frei übersetzt heißt diese Antwort offenbar: Ich teile Ihnen mit, dass ich Ihnen nichts mitzuteilen habe! Das ist das gute Recht eines jeden Unternehmers. Das Anbringen von Flugblättern zur Abwerbung von Mitarbeitern ist von Gesetzes wegen her nicht verboten. Solange der Scheibenwischer eines Fahrzeugs vorsichtig angehoben wird und dadurch keine Beschädigungen am Fahrzeug entstehen, hat niemand die Möglichkeit, gegen ein solches Verhalten mit rechtlichen Mitteln vorzugehen. Diese Rechtslage kann man gut finden, man kann sie schlecht finden, aber man kann sie nicht ohne Weiteres ändern.

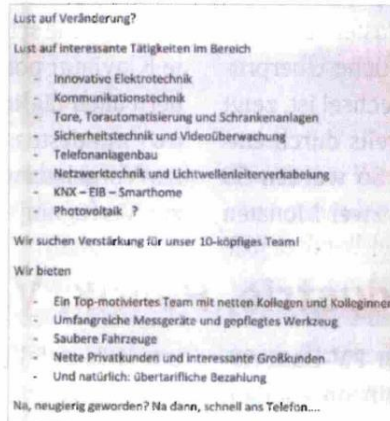


Wer sich aber in solchen heiklen Fragen ausschließlich daran orientiert, was auf dem Papier rechtlich zulässig ist, sollte wissen: Jedes Blatt hat zwei Seiten. Unabhängig von einer juristischen Bewertung steht es in einem Rechtsstaat jedem

Bürger zu, das individuelle Verhalten eines Unternehmers zusätzlich einer persönlichen Bewertung zu unterziehen. Und diese Bewertungen gibt es. So hat 'markt intern' im Einzugsgebiet von Elektro Kaiser zum Beispiel folgende Kommentare eingefangen:

■ „Das Anbringen von Abwerbeflugblättern an den Monteursfahrzeugen eines Wettbewerbers ist ein absolutes 'No-Go!'“ ■ „Ich habe den Kollegen angerufen, um mich mit ihm über seine Flugblattaktion zu unterhalten. Er hat kein Gespräch darüber führen wollen.“ ■ „Im Grunde könnte man ja

auch auf die Idee kommen, den Spieß umzudrehen und bei ihm auch entsprechende Flugblätter anzubringen. Dann denke ich aber wieder, dass es stillos ist, Gleiches mit Gleichem vergelten zu wollen.“ ■ „Einerseits gehört sich so etwas nicht. Andererseits gilt aber auch: Wer seinen Mitarbeitern einen guten Arbeitsplatz zur Verfügung stellt, hat doch vor solchen Leuten nicht viel zu befürchten, oder?!“ ■ „Auf der einen Seite sind wir alle Wettbewerber, aber ein Stück weit sitzen wir doch alle in einem Boot. Mir ist es lieber, dass man sich nicht alle Möglichkeiten verbaut, miteinander zu kooperieren. Ein gutes Beispiel ist doch die kollegiale Arbeitnehmerüberlassung. Wenn ich Sorge haben muss, dass meine Mitarbeiter von einem Kollegen sofort abgeworben werden, dann kann ich mich doch mit so einem Typen niemals auf ein entsprechendes Agreement einlassen.“



Auszug aus Abwerbeflugblatt eines Fachbetriebs

Kommentare, die für sich sprechen. Möglicherweise hat Markus Kaiser bei seiner Flugblattaktion im Eifer des Gefechts für einen Moment seinen inneren Kompass verloren. Die Tatsache, dass er sich bisher mit kritischen Rückfragen nicht auseinandersetzen möchte, könnte darauf hindeuten. Tragfähige Argumente für die durchgeführte Flugblattaktion gibt es kaum. Zur

Ehrenrettung des Unternehmers sei aber auch angemerkt: Jeder Mensch macht Fehler – wünschen wir Ihrem Kollegen, dass er grundsätzlich in der Lage ist, sein Verhalten im Nachhinein zumindest kritisch zu hinterfragen. Abends, allein im Büro! Oder auf der Terrasse, bei einem frisch gezapften Bier oder einem guten Glas Rotwein! Aus der Ruhe heraus entsteht oftmals die Kraft zur Erlangung fundamentaler Einsichten.

'mi' meint: Bei allem Verständnis dafür, dass Handwerksbetriebe Schwierigkeiten haben, qualifizierte Mitarbeiter zu bekommen: Wenn harte Konkurrenz zu würdelosen Auseinandersetzungen führt, dann läuft grundsätzlich etwas falsch. Auch dann, wenn eine konkrete Vorgehensweise rechtlich zulässig ist. Insofern gilt für jeden elektrotechnischen Fachbetrieb:

■ Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihren jeweiligen Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld schaffen ■ Bedenken Sie, dass dazu nicht nur ein angemessenes Gehalt, sondern auch eine angenehme Arbeitsatmosphäre gehört ■ Bringen Sie Ihren Mitarbeitern Wertschätzung entgegen ■ Tragen Sie sachlich berechtigte Kritik so konstruktiv wie möglich vor ■ Überlegen Sie genau, mit welchen Methoden Sie sich gemeinsam mit Ihren regionalen Wettbewerbern für ein kollegiales Miteinander einsetzen können ■ Bedenken Sie, dass man selbst vielleicht eines Tages auf die solidarische Hilfe von Kollegen angewiesen sein könnte ■ Verlassen Sie sich stets auf Ihren inneren Kompass, wenn abzuwägen ist, welche Vorgehensweisen beim Wettstreit um Kunden und Mitarbeiter vertretbar sind ■ Behalten Sie dabei aber stets im Hinterkopf, dass jeder Kollege zugleich auch ein Wettbewerber ist.