

DIE NEWS

FACHZEITSCHRIFT
FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN

ZKZ 31568 · NOVEMBER 2022 · EUR 12,00 · 39. JAHRGANG

**Nils-Peter
Hey**

Der Unternehmer
zu Entscheidungen
in schwierigen
Situationen

MIT SPASS UND FREUDE DABEI
**Erfolgreicher Generations-
wechsel bei Lapp**

IM ZEICHEN DER NACHHALTIGKEIT
50 Jahre Haas Fertigbau

Qualität als Herzstück der Kreislaufwirtschaft

Weg mit dem *Glump*

DIE NEWS

STANDPUNKT

- 4**
MIT DER FAUST AUF DEN TISCH
Ein Standpunkt von Nils-Peter Hey



Abb.: Malk Kern

BLICKPUNKT

- 6**
FORTSCHRITTSDRANG POLITISCH UNTERSTÜTZEN
Familienbetriebe treiben Kreislaufwirtschaft voran

- 8**
WEGWEISENDES LEUCHTTURMPROJEKT
Das Holzhybrid-Bürogebäude „The Cradle“

- 10**
NO TIME TO WASTE
Recycling auf neuem Niveau

- 11**
ALTER KUNSTSTOFF – NEUE EINSATZGEBIETE
Wenn aus Airbags Strahlrohre werden

- 12**
FREIER WELTHANDEL MIT STAHLSCROTT IN GEFAHR!
Die Revision der EU-Abfallverbringungsverordnung und mögliche Folgen

- 15**
PLATTFORM ERHÖHT ZIRKULARITÄT
Gezielt Abfallkosten und CO₂ einsparen

BLICKPUNKT

- 16**
WIE EIN LEBENSLAUF
EU-Kommission strebt digitalen Produktpass an

- 17**
GELD FÜR KREISLAUF-PROJEKTE

- 18**
ENERGIESICHERHEIT HERSTELLEN
Chancen von Biogas aus Abfall nutzen



Abb.: REMONDIS

NACHFOLGER IM GESPRÄCH

- 20**
MIT SPASS UND FREUDE DABEI
Nachfolge bei Lapp erfolgreich umgesetzt

RECHT & STEUERN

- 23**
RECHTSTIPP

- 47**
STEUERTIPP

BAUEN & IMMOBILIEN

24

KOSTEN SENKEN – KLIMA SCHÜTZEN
Mit Gewerbeimmobilien Energie sparen

26

FUNKTIONAL, ÄSTHETISCH, NACHHALTIG
Ökologisch und ökonomisch vorbildliche Feuerwache

28

IM ZEICHEN DER NACHHALTIGKEIT
Familienunternehmen setzt konsequent auf Holzfertigbau

30

KURS AUFS BAUEN 4.0
Virtueller Spaziergang durch Räumlichkeiten

WEITERBILDUNG

**32**

„WIR LEBEN UND LEHREN NACHHALTIGKEIT“
Nachhaltigkeit eröffnet neue Chancen

34

EIN ATTRAKTIVER BENEFIT
Mit Finanzbildung Mitarbeitenden den Rücken stärken

FINANZIERUNG & KAPITAL

36

DIE TRANSFORMATION VORANTREIBEN
Neuer Energieliquiditätskredit für Engpässe



Abb.: Just Life / shutterstock.com

38

GEZIELTES MANAGEMENT VON MARKTPREISRISIKEN
Ein Leitfaden für erfolgreiche Familienunternehmen

40

IN DER ENERGIEKRISE UND DANACH
Mit objektbasierter Liquidität Freiräume schaffen

42

FAIRNESS MUSS DER NEUE TREND SEIN
Im Leasing auf ehrliche Partnerschaft setzen

BETEILIGUNG

44

„ZUM BEISPIEL GERADE JETZT!“
Wann sich die Zusammenarbeit mit einem Eigenkapitalpartner lohnt

46

MIT BETEILIGUNGSKAPITAL AUF ERFOLGSWEG
Gößwein-Gas GmbH wächst kontinuierlich

48

VORSCHAU & IMPRESSUM

MIT DER FAUST AUF DEN TISCH

EIN STANDPUNKT VON NILS-PETER HEY

Nach gefühlten 20 Jahren hat es wieder einer getan. Ein Bundeskanzler macht von seiner Richtlinienkompetenz Gebrauch und beendet den sogenannten „Atomstreit“ vorerst durch ein Basta. Die Öffentlichkeit staunt, aber was stößt uns so ab an klaren Worten und was bedeutet das für Entscheider in schwierigen Situationen?

Klartext, Klartext, Klartext – das wird gerne als Ideal propagiert. Direkte Ansagen machen, ohne Umschweife zum Punkt kommen, nicht lange ausholen. Aber wehe, es trifft einen selber. Dann wird der Klartexter als schroff, unhöflich und nicht empathisch genug gebrandmarkt und ist danach sicher alles, nur keine gute Führungskraft. Dann ist man Basta-Kanzler oder Unternehmensdiktator. Nur weil man nicht jedes Mal eine Krabbelgruppe mit 24 Unterausschüssen einberuft.

Ich habe das erst neulich wieder selbst erlebt. Eine Mitarbeiterin musste wegen eines kleinen Fehlverhaltens ins höfliche Gebet. Also trägt man unter vier Augen das Anliegen vor und formuliert, wie man sich das in Zukunft so wünscht. Ruhig im Ton, klar in der Sache. Resultat: Kündigung. Ich bin ein beschissener Chef, weil ich mir erlaubt habe, in meinem eigenen Laden demütigt auf gewisse Wünsche der Geschäftsführung hinzuweisen. Da bin ich echt froh, dass ich kein Spitzenpolitiker bin. Während mein Einzelschicksal im Verborgenen bleibt, wird jeder Halbsatz eines Politikers zur Staatsaffäre hochgejubelt. Und da gilt bekanntlich: Wie man es macht, es ist falsch.

„Wenn zwei sich streiten, entscheidet der Dritte.“

Wie würden Sie entscheiden? Es streiten sich zwei Führungskräfte der gleichen Hierarchiestufe in der Öffentlichkeit um eine wirklich komplexe Sache. Ideologie, Überzeugung und Sachargumente kann man in der überaus unübersichtlichen Gesamtsituation als „kompliziert mit kritischem Zeitdruck“ beschreiben. Recht und Unrecht haben beide gleichermaßen, je nach persönlicher Geschmacksfrage. Eine aus Führungssicht einfache Situation, die ganz klar und in jeder Firma so gemacht gehört: Der Boss oder die Bössin muss ran. Sei es als Schlichter oder – wenn es schnell gehen muss – als Befrieder mit der rhetorischen Keule.



Abbit: Malik Kern

Nils-Peter Hey ist einer von sechs öffentlich bestellten und vereidigten Marketing-Sachverständigen in Deutschland. Zudem ist er Vorstand der BAW in München und Präsident des Sachverständigenrat Marketing e.V. Als Unternehmer leitet er zusammen mit seiner Frau Agnes den Richard Pflaum Verlag in fünfter Generation.

Irgendwann ist Schluss mit lustig. Ellenlanges Rumeiern gehört im Sinne der Gesamtsache dringend vermieden. Wenn zwei sich streiten, entscheidet der Dritte.

In der heutigen Zeit, in der sich viele Mitarbeiter turbosensibel geben, ist das schnelle und entschlossene Entscheiden allerdings schwieriger geworden. Es lauert stets die Gefahr, dass der Kollateralschaden einer Entscheidung größer ist, als das Risiko der Entscheidung selbst. Weil heute überall Öffentlichkeit lauert – für die einen in der bundesweiten Tagespresse, für die anderen auf Social Media und den Bewertungs- und Lächerportalen über schlechte Chefs. Dabei wäre es soooooo gut, wenn die Leute sich zuerst an die eigene Nase fassen würden.

Konflikte aushalten, Schwierigkeiten moderieren, die Menschen zusammenhalten. Um diese Superkräfte zu entdecken, muss fast jede Führungskraft einen hohen Blutzoll zahlen. Jeder Unternehmer kennt den lebenslangen Schmerz der Unsicherheit über diese Entscheidungsfragen und was wann richtig sein könnte. Nur um dann wieder mit Anlauf in den Hintern getreten zu werden. In diesem Sinne freue ich mich über jeden Kanzler und jeden Unternehmenslenker, der mutig die Richtung vorgibt und auch mal mit erhobener Faust voranschreitet. Denn Erfolg wird bekanntlich aus dem Mut gemacht, in den entscheidenden Situationen voranzugehen. ■

NILS-PETER HEY

WAS FÜR EIN TEATRO

Mensch Alfons, was machst Du denn? Jeder Unternehmer weiß, dass Steuerhinterziehung ein Kaviardelikt ist. Deutschlands prominenteste Kochmütze muss nun wohl im wahrsten Sinne des Wortes ins (Achtung Wortwitz!) „Kitchen“. Herr Schubeck hat in einem späten Geständnis eingeräumt, dass er kein guter Unternehmer sei. Wer kennt das nicht? Jeder von uns zweifelt im Inneren wohl öfter einmal an sich und seinen Fähigkeiten. Hier lernen wir, dass Prominenz weder bessere Menschen noch bessere Unternehmer produziert. Im Gegenteil, die Quote des Scheiterns scheint im Promizirkus besonders hoch zu sein. Wahrscheinlich, weil Medienpräsenz nahezu ein eigener Beruf ist, der typischerweise nicht vergütet wird. Da kann einem der eigene Laden schon mal durch die Lappen gehen. Der miese Geschmack der Steuerpflicht versaut den ganzen Topf mit Lebenswerk auf einen Schlag. Der Bewirtungsbeleg muss trotzdem gezahlt werden. Diesmal allerdings ohne Trinkgeld. ■

NILS-PETER HEY

VORSCHAU

DEZEMBER 2022

TITELTHEMA: MEHR FRAUEN IN DIE UNTERNEHMEN

- Frauen ohne Quote fördern
- Die Rolle der Gesellschaft
- Eigene Betriebskita ins Leben rufen
- Frauen in der Nachfolge

NEWS-SPEZIALS

- Planen & Führen
- Personalmanagement
- Energie & Umwelt,
- Innovation & Technik

Erscheinungstag: 6. Dezember 2022

JANUAR/FEBRUAR 2023

TITELTHEMA: KOOPERATIONEN

Erscheinungstag: 9. Februar 2023

MÄRZ 2023

TITELTHEMA: VERHANDLUNGSMANAGEMENT

Erscheinungstag: 8. März 2023

IMPRESSUM

DIE NEWS

ISSN 2700-6220

HERAUSGEBER UND V.I.S.D.P.

Agnes & Nils-Peter Hey

GRÜNDER UND EHRENHERAUSGEBER

Dr. Theo M. Breitsohl

VERLAG

Richard Pflaum Verlag GmbH & Co. KG

Lazarettstraße 4, 80636 München

GESCHÄFTSFÜHRERIN

Agnes Hey

REDAKTIONSLEITER

Hendrik Fuchs, hendrik.fuchs@pflaum.de

REDAKTION

Nils-Peter Hey, Maximilian Kreuzer, Michelle Dian

FACHBEIRAT

Dr. Theo M. Breitsohl (Vorsitzender), André Bartel, Isabel Grupp, Marc Herzog, Wolf Hirschmann, Matthias Kelch, Beatrice Kiesel-Luik, Natalie Kleine, Bernhard Rathke, Michael von Resch, Joachim Schramm, Moritz Schneil

RECHTSBEIRAT

Alexandra Dellmeier, Klaus Finck, Matthias Lauer, Arne Jeran, Nils Wolfgang Bings

STRATEGISCHE PARTNER

BAW Bayerische Akademie für Wirtschaftskommunikation e.G.

SARAMAR Sachverständigenrat Marketing e.V.

SchmidtColleg GmbH & Co. KG

VdU Verband deutscher Unternehmerinnen e.V.

Weissman & Cie. GmbH & Co. KG

wiv Wirtschafts- und Industrievereinigung Stuttgart e.V.

MEDIAVERTIEB

Dr. Theo M. Breitsohl, theo.breitsohl@pflaum.de

Christian Schlager, christian.schlager@pflaum.de

KUNDENSERVICE

kundenservice@pflaum.de, +49 89 126 07 - 0

BEZUGSPREISE

Einzelheft 12,00 € inkl. MwSt. zzgl. Versand

Print-Abonnement 110,00 € inkl. MwSt. zzgl. Versand

Weitere Details, Tarife und Versandkosten siehe www.dienews.net

DRUCK

Mayr Miesbach GmbH

Am Windfeld 15, 83714 Miesbach

TITELFOTO

FootToo / shutterstock.com

TRANSPARENZ

Die Rubrik „Kurz vorgestellt“ basiert auf Unternehmensinformationen.

PUBLIKATIONEN DER PFLAUM-GRUPPE

