



Neue Bosch-Arbeitsdirektorin: Filiz Albrecht. Foto: Wolfram Scheible/Bosch

ZUR PERSON

Albrecht wird Arbeitsdirektorin bei Bosch

GERLINGEN. In der Bosch-Geschäftsführung wird ab 1. Januar 2021 erstmals eine Frau vertreten sein: Filiz Albrecht (48) wird neue Arbeitsdirektorin und verantwortet als Mitglied der Geschäftsführung den Bereich Personal- und Sozialwesen. Das teilte der Technologiekonzern gestern mit.

Bisher leitet sie die Zentralabteilung Human Resources Bosch und sei zuständig für Leitende Mitarbeiter, Talentmanagement sowie Organisationsentwicklung, hieß es. Die diplomierte Wirtschaftsjuristin ist im Kreis Ludwigsburg keine Unbekannte, war sie doch vor ihrem Eintritt in die Bosch-Gruppe im Oktober 2017 beim Autozulieferer und Filterhersteller Mann+Hummel tätig. Dort war sie seit 2011 beschäftigt und vor ihrem überraschenden Ausscheiden Geschäftsführerin und Arbeitsdirektorin. Albrecht übernimmt bei Bosch den Posten von Christoph Kübel, der Ende 2020 in den Ruhestand geht. Ferner scheidet Ende 2020 auch Peter Tyroller (62) aus, der in der Geschäftsführung des Technologiekonzerns für die Koordination der Aktivitäten in der Region Asien-Pazifik zuständig ist. Diese Position wird nicht neu besetzt. (hdw)

CORONA

Einer, der den Laden am Laufen hält

Porträt des Lkw-Fahrers Dennis Juhrich, der Geschäfte und Supermärkte im Kreis Ludwigsburg mit Zucker und Wein beliefert

VON WOLF-DIETER RETZBACH

BIETIGHEIM-BISSINGEN. Dennis Juhrich war sieben Jahre alt, als er das erste Mal in einem Lastwagen saß. Sein Vater Werner, von Jugend an ein Lkw-Fahrer, nahm ihn fortan oft mit; auf die Ferien freute sich der Junge auch deshalb, weil er dann immer seinen Vater auf Tour begleiten konnte.

Der kleine Dennis war fasziniert von den großen Fahrzeugen, und der erwachsene Dennis ist es noch immer. Man merkt ihm diese Begeisterung für Lkws an, wenn er über den 40-Tonner spricht, mit dem er an diesem Werktag Waren im Kreis Ludwigsburg ausliefert. Juhrich spricht über das fast vier Meter hohe Führerhaus und den 9,20 Meter langen Stadt-Auflieger dahinter, über Standklimaanlage und Notbremsassistenten, über den luftgefederten Fahrersitz, den digitalen Tacho und den Abbiegeassistenten, der ihm beim Fahren um enge Kurven hilft. Juhrich schaut nicht mehr in Außenspiegel, weil es sie nicht gibt; stattdessen übertragen Kameras das Straßengeschehen auf Bildschirmen in der Führerkabine.

Juhrich ist Lkw-Fahrer, er ist einer der Menschen, die den Laden sprichwörtlich am Laufen halten – nicht nur, aber auch in der Coronakrise. Als Fahrer der Nordheimer Spedition Kleemann beliefert er unter anderem Geschäfte und Supermärkte mit Zucker und Wein, ein Auftraggeber ist die Felsengartenkellerei in Hesseheim, für die der 36-Jährige



Dennis Juhrich macht Station an der Ludwigsburger Weinhandlung Bronner, wo er Paletten mit Wein entlädt. Foto: Andreas Becker

auch an diesem Tag in der Coronakrise Wein ausfährt. Am Ende des Arbeitstages wird Juhrich knapp 4000 Liter – oder 4500 Flaschen (0,25, 0,7 und 1 Liter) – geliefert haben, „heute war ein normaler Tag“, wird er dann sagen.

Um 6 Uhr hatte für Juhrich der Dienst begonnen. An der Felsengartenkellerei in Hesseheim beladet er seinen Lkw mit knapp 20 Paletten, bestehend aus Kästen und Kartons voller Weinflaschen. Das Beliefen von 14 Kunden lag vor ihm; als Erstes fuhr er zum Edeka-Markt in Tamm, dann,

nachdem die Ware per unterschriebenem Lieferschein abgenommen worden war, zum Ludwigsburger Hotel-Restaurant Krauthof. Es folgten die beiden Kaufland-Häuser, die Weinhandlung Bronner, der Rewe-Markt im Breuningerland, alles in Ludwigsburg, außerdem Stationen im Korntal-Münchinger Ortsteil Kallenberg und in Stuttgart. Juhrich, selbst kein Weintrinker, kennt durch seinen Job die Weingüter im Kreis Ludwigsburg ebenso gut wie die Sorten und Geschmacksrichtungen auswen-

dig, Begriffe wie Schwarzriesling, Weißherbst und Lemberger gehen über die Lippen. Seiner Frau will er dennoch keine Tipps geben: „Die weiß, was ihr schmeckt“, sagt der Bietigheim-Bissinger.

Geboren in Tamm, ging er dort zur Schule, danach ließ er sich zum Apparate- und Behälterbauer ausbilden. Später arbeitete er mehrere Jahre lang als Schlosser, währenddessen, 2009, machte er seinen Lkw-Führerschein. Juhrich satzte beruflich um und wurde Lastwagenfahrer, er begann mit der nächtlichen Belieferung von Bäckereien, von 2 bis 10 Uhr war er im Landkreis unterwegs. „Man gewöhnt sich daran, nachts zu arbeiten“, sagt Juhrich, „schlimm ist die Umstellung auf den Tag, wegen des vielen Verkehrs.“

Jetzt, nach weiteren Stationen etwa als Sattelzugfahrer, als der er manchmal eine Woche am Stück unterwegs war, fährt Juhrich wieder am Tag. Die vergangenen Monate, besonders der März und April, waren mit seinen nächtlichen Einsätzen vergleichbar: In den Städten und Gemeinden war kaum Verkehr, weil in Coronazeiten nur ein Bruchteil der sonst üblichen Menge an Fahrzeugen unterwegs war. „Zu Beginn der Krise war nichts los auf den Straßen, ich konnte mit dem Lkw fast überall parken und Pause machen.“ Weil der Fahrer besser durchkam, konnte er auch früher Feierabend machen; jetzt

verschiebt er sich meist wieder nach hinten, weil auch der Verkehr wieder zugenommen hat.

Corona hatte auch andere Auswirkungen auf seinen Job: „Man darf bei vielen Kunden nicht mehr auf die Toilette“, sagt Juhrich. Und in den ersten Krisenwochen habe er, viel häufiger als sonst, von Passanten ein „Danke“ gesagt oder ein „Daumen hoch“ gezeigt bekommen, andere Fahrer hätten ihn an der Am-

In den ersten Wochen der Krise waren die Leute freundlicher

pel vorgelassen oder geduldig gewartet, wenn er zurückstoßen musste – „ich vermute, weil viele dachten: ‚Der könnte Klopapier dabei hacken‘. Die Hamsterkäufe dieses damals knappen Produkts sind längst vorbei, flächendeckende Freundlichkeit gibt es auch nicht mehr, jetzt kämpft Juhrich wieder mit den üblichen Problemen, den Temperamenten und Egoismen auf der Straße: „Andere Verkehrsteilnehmer verhalten sich jetzt wieder rücksichtsloser, oft werde ich geschnitten oder nicht in eine Lücke gelassen.“

Trotzdem gibt es Kunden, die ihm immer mal wieder etwas auf die Fahrt mitgeben, Dosenwurst oder Kaffee. „Solche kleinen Gesten freuen mich.“ Seinen Job mag Juhrich auch, weil er Kontakt zu Menschen hat – und weil er nicht in einem Büro sitzen muss mit einem Chef, „der dauernd irgendetwas von einem will. Als Lkw-Fahrer bin ich unterwegs und kann unabhängig arbeiten, das mag ich an diesem Beruf.“

Geschäft der Baufinanzierungen immer härter umkämpft

Kreissparkasse, Volksbank Ludwigsburg und Bausparkasse Wüstenrot sehen sich gewappnet für die zunehmende Konkurrenz von unabhängigen Finanzanbietern

VON HANS-DIETER WEBBECHER

LUDWIGSBURG. In Zeiten historisch niedriger Zinsen sind Immobilien sehr gefragt. Und für jene Menschen, die selbst bauen, eine Wohnung oder ein Haus kaufen wollen, derzeit eine ideale Gelegenheit. Denn die Zinsen haben sich in den vergangenen Jahren eindeutig zum Vorteil der Bauherren und Käufer entwickelt. So ist nicht nur ein Immobilienboom zu verzeichnen, sondern auch ein hart umkämpfter Markt im Bereich der Baufinanzierungen.

Längst machen dabei Vermittler und der Direktvertrieb von Internetbanken und -portalen den Banken vor Ort die Kunden streitig. Aber auch Immobilienunternehmen und Bauträger haben diesen Markt für sich entdeckt. Wie berichtet, hat auch die Pflugfelder Immobiliengruppe jetzt eine Finanzservice GmbH gegründet, um ihre Kunden bei Finanzierungsfragen nicht einfach nur an Banken weiterzuleiten, sondern selbst umfassende Baufinanzierungsberatung anzubieten, bis hin zur Hilfe beim

Suchen nach dem passenden Kreditgeber, der das Geld dann bereitstellt.

Doch wie sehen die Platzhirsche Kreissparkasse Ludwigsburg, Volksbank Ludwigsburg sowie die Bausparkasse Wüstenrot die wachsende Konkurrenz am Baufinanzierungsmarkt? „Wettbewerb führt zu größerer Auswahl und ist daher zu begrüßen“, sagt die Pressesprecherin der Kreissparkasse (KSK), Isabel Kurz, auf Anfrage zum neuen Wettbewerber. Sie betont zugleich, dass Pflugfelder als Vermittler selbst jedoch keine Finanzierungen anbietet. „Viele uns bekannte Bauträger sind in diesem Bereich seit Jahren aktiv, und mit qualitativ guten Vermittlern arbeiten wir auch seit Jahren zusammen“, so Kurz. Sie hebt hervor, dass KSK-Kunden „neben der Immobilie selbst auch die Finanzierung und die Absicherung aller Risiken sowie alle weiteren modernen Bankdienstleistungen zu attraktiven Konditionen“ erhalten. Als großen Vorteil für Kundennähe führt sie zudem das dichte Filialnetz und das Immobilienkompetenzcenter an. Und neben attraktiven Konditionen sei auch das



Begehrtes Geschäft: Immobilienfinanzierungen. Foto: Andrea Warnecke/dpa

Vertrauen zum Finanzierungspartner wichtig, so Kurz: „Dies hat sich nicht zuletzt auch in der Coronakrise bewährt. Wenn mal etwas Unerwartetes passiert, kann der Vermittler zum Beispiel keine Tilgungsaussetzung anbieten – wir können das und konnten so in den letzten Monaten vielen Kunden, die zum Beispiel aufgrund von Kurzarbeit in eine schwierige Lebensphase gekommen sind, Sicherheit geben.“

„Wir begrüßen eine Marktvielfalt, da wir dies als Zeichen einer attraktiven, le-

bendigen Region sehen. Es ist ein bekannter Trend, dass Kunden durchaus mehrere Vergleichsangebote einholen und natürlich auch bei Immobilienanbietern direkt nach einer passenden Finanzierung nachfragen“, so die Einschätzung von Michael Häberlein, Leiter Immobilienfinanzierung bei der Volksbank Ludwigsburg. Er sieht mit Blick auf Pflugfelder nicht unbedingt eine weitere Konkurrenz, sondern „interessante Chancen zur Zusammenarbeit“. Aus seiner Sicht finde eine Finanzierungsvermittlung „letztendlich ja doch den Weg zu einer – zumeist regionalen – Bank, die dann der eigentliche Kreditgeber ist“. Man müsse zudem bedenken, dass Immobilienkäufer in der Regel ein zweites Angebot einholen, dann oft direkt bei ihrer regionalen Bank vor Ort, „wo sie den langjährigen persönlichen Kontakt und die gute Beratung schätzen“. Aktuell sieht er für die Bank „keinen stärkeren Druck“.

„Insgesamt ist der Markt für Baufinanzierungen seit Jahren stark umkämpft. Dass hier auch immer wieder neue Anbieter aktiv werden, verwundert nicht“,

sagt Immo Dehnert, Pressesprecher der Wüstenrot & Württembergische AG. Er sieht auch für die Zukunft, dass das Bausparen bei Finanzierungen eine gewichtige Rolle spielen werde, „ergänzt um weitere passgenaue Finanzierungsmöglichkeiten“. Denn Wüstenrot habe durch seine Bauspar- und klassischen Baufinanzierungsangebote „eine breite Palette an Finanzierungslösungen aufzuweisen“. Ebenso biete Wüstenrot „mit seinem Baufinanzierungsportal eine Vermittlung an Fremdbanken, wodurch den Kunden bezüglich der Konditionen eine nahezu vollständige Marktdeckung geboten wird. Neue Wettbewerber fürchten wir deshalb nicht.“

Auch wenn sich die regionalen Anbieter für den Baufinanzierungsmarkt gewappnet sehen, dürfte dies angesichts der Entwicklung bei unabhängigen Finanzanbietern schwerer fallen. So reagierte Pflugfelder mit seiner Finanzservice GmbH auch deshalb auf Veränderungen am Markt, weil bereits 40 Prozent der Kunden sich heute von unabhängigen Vermittlern beraten lassen.

ANZEIGE

GESCHÄFTLICHE INFORMATION

Was tun als Arbeitnehmer bei (drohender) Kündigung?

Viele Menschen machen sich derzeit Sorgen, weil sich abzeichnet, dass die Pandemie zur Kündigung von Arbeitsplätzen führen wird.

Die Pandemie ist zwar kein Kündigungsgrund, weil nur vorübergehende wirtschaftliche Schwankungen keine Kündigung rechtfertigen. Soweit Arbeitgeber sich jedoch aus diesem Grund zur Schließung von Betrieben oder Filialen entscheiden, rechtfertigt dies betriebsbedingte Kündigungen.

Für diese Kündigungen gelten die üblichen gesetzlichen Regelungen, wonach Kündigungsfristen einzuhalten sind, eine Sozialauswahl zu treffen und zu prüfen ist, ob andere, mildere Mittel zur Verfügung stehen, um Kündigungen zu vermeiden. Auch der Betriebsrat ist formgerecht anzuhören, was wegen des Homeoffice schwierig sein kann.

Kurzarbeit schützt nicht vor Kündigungen! Stellt sich während der Kurzarbeit heraus, dass nicht nur ein vorübergehender Arbeitsmangel vorliegt, darf der Arbeitgeber betriebs-

bedingt kündigen. Für die Dauer der Kündigungsfrist erhält man kein Kurzarbeitergeld, sondern das übliche Gehalt.

Soweit Sie kein (aktuelles) Zwischenzeugnis haben, können Sie dieses anfragen, auch wenn Sie in Kurzarbeit sind. Mit einem solchen Zwischenzeugnis können Sie sich notfalls bewerben. Zudem erleichtert ein gutes Zwischenzeugnis den Erhalt eines guten Endzeugnisses nach Kündigung.

Gegen eine Kündigung können Sie nur binnen drei Wochen Klage zum Arbeitsgericht erheben. Geschieht dies nicht,

ist die Kündigung endgültig wirksam. Ist die Kündigung aus irgendeinem Grund fehlerhaft und deswegen rechtswidrig, kann ein Vergleich geschlossen werden, in dem eine Abfindung für den Verlust des Arbeitsplatzes oder die Rücknahme der Kündigung vereinbart werden. Anwaltliche Prüfung der Kündigung und die Erhebung einer Kündigungsschutzklage können sich auch durchaus dann lohnen, wenn Sie auf erstes Hinsehen von der Richtigkeit der Kündigung ausgehen.

Vor dem Arbeitsgericht müssen Kläger und Beklagte ihre

jeweiligen Kosten für Anwalt und Gericht selbst tragen, gleich, wer gewinnt. Daher lohnt es sich für Arbeitnehmer, eine Rechtsschutzversicherung abzuschließen, die in arbeitsgerichtlichen Verfahren die Kosten von Anwalt und Gericht bezahlt.

Kontaktinformationen:
Dr. Käser & Dr. Bullinger
Rechtsanwälte
Rotebühlplatz 1
70178 Stuttgart
Telefon 07 11-23 99 90
www.kb.legal



Dr. rer. pol. Alexandra Bullinger