



Advent, Advent

Das Geschäft mit dem Geschenk

Wirtschaftskompetenz im Bundestag 21

Algorithmen bei der Bewerberauswahl? 32

Mitgliedervorteile für Firmen, Berufstätige, Studierende 60





bdvb
akademie

www.bdvb.de/akademie

**BACHELOR OF ARTS (B.A.)
MANAGEMENT UND
UNTERNEHMENSFÜHRUNG**

Inklusive kostenloser Probe-
mitgliedschaft im Bundesverband
Deutscher Volks- und Betriebswirte*

**DAS FLEXIBLE BACHELOR-STUDIUM FÜR
BERUFSTÄTIGE UND AUSZUBILDENDE**

EINSTIEG JEDERZEIT MÖGLICH

bdvb
Das Netzwerk für Ökonomen



HOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT
FÜR MANAGEMENT
UNIVERSITY OF APPLIED
MANAGEMENT STUDIES



Die ideale Verbindung von Theorie und Praxis

Durch die Kombination von universitären Zertifikatskursen mit dem Bachelor-Studiengang *Management und Unternehmensführung (B.A.)* der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM) können Sie Ihren Bachelor-Abschluss berufs- und ausbildungsbegleitend erreichen – zeitlich und örtlich flexibel und in nur 36 Monaten.

Gerne beraten wir Sie persönlich: (0221) 45 38 40 18

Telefonische Beratung:

(0221) 45 38 40 18

Weitere Informationen unter:

www.bdvb.de/akademie



* Im 4. Semester erfolgt die Einschreibung an der HdWM. Auf Wunsch profitieren Sie ab diesem Zeitpunkt für die Dauer Ihres Studiums kostenlos von der Mitgliedschaft im bdvb, Deutschlands größtem Berufsverband für Wirtschaftswissenschaftler. Die kostenlose Probemitgliedschaft kann nach Abschluss Ihres Studiums zu günstigen Konditionen fortgesetzt werden.

Liebe Mitglieder und Freunde des bdvb,

**» Es wäre schön, wenn ein paar Dinge
in Bewegung kämen. «**

wir leben in bewegten Zeiten. Zumindest vermitteln die Medien uns diesen Eindruck: Von A wie „Aufstehen“, dem neuen Politprojekt der Sarah Wagenknecht, bis hin zu Z wie Zöllen, die längst der Vergangenheit angehören sollten, reicht das Verzeichnis der Schlagzeilen, die uns täglich in Atem halten. Live-Mitschnitte von Polizeieinsätzen und die Tweets eines sehr sonderbaren US-Präsidenten verstärken dieses Bild.

Aber sind die Zeiten wirklich so bewegt, wie es den Anschein macht? Ganz ehrlich: Es wäre schön, wenn ein paar mehr Dinge in Bewegung kämen. Deutschlands Verkehrsinfrastruktur steht vor dem Infarkt, vom Datenverkehr ganz zu schweigen. Digitalisierung, Demographie, drohende Altersarmut, der Fachkräftemangel: Eine SWOT-Analyse für Deutschland würde zu einem desaströsen Ergebnis kommen.

Was wird also getan? Blicken wir auf das Jahr zurück: Erst hatten wir gar keine Regierung und dann eine Regierung, deren interne Querelen bis kurz vor die Zersetzung etablierter Volksparteien getrieben wurden. Dass draußen zur gleichen Zeit ein globaler Systemwettbewerb entbrennt, ganze Wertschöpfungsketten sich neu bilden und die zweitgrößte Volkswirtschaft ihren Austritt aus der EU bekanntgibt, wird am Rande zur Kenntnis genommen. Unsere Prioritäten scheinen andere zu sein.

Dieser Kontrast zwischen dem eigentlich Wichtigen und dem scheinbar Dringlichen sollte uns zu denken geben. Politik hat viel mit Aufmerksamkeit zu tun: Aufmerksamkeit, die auf bestimmte Themen hingelenkt wird, aber auch Aufmerksamkeit, die bewusst oder unbewusst von anderen Themen weggelenkt wird.

Ein typisches Beispiel dafür ist die leidige Diskussion um das Schulfach Wirtschaft in Nord-

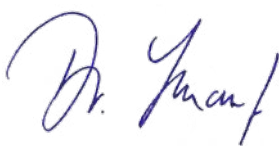
rhein-Westfalen: Dessen Einführung wäre zeitnah möglich und dringend geboten, doch ein Jahr nach der Ankündigung mehren sich die Anzeichen, dass die im Koalitionsvertrag getroffene Zusage bewusst durch andere Themen von der Agenda verdrängt wird.

Verbände wie der bdvb spielen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle. Das bestätigt unser Interviewgast Sebastian Brehm, der als Bundestagsabgeordneter die Perspektive der Politik kennt, ebenso wie mein Gesprächspartner Florian Nöll, der als Student im bdvb aktiv war und die gemachten Erfahrungen in die Gründung eines eigenen Verbandes für Startup-Unternehmen eingebracht hat.

Ist Weihnachten auch nur so ein Ablenkungsmanöver? Ich denke nicht – wenn man sich durch den hektischen Rummel nicht vom Wichtigen ablenken lässt. Dieses Wichtige ist zwar für jeden etwas anderes. Für die meisten wird es aber eine Zeit des Zusammenseins und der Besinnung sein. Bevor wir so weit sind, soll das Weihnachtsgeschäft noch ordentlich laufen – Grund genug für unsere Redaktion, in diesem Heft einmal die ökonomische Seite der Weihnacht zu beleuchten.

Für mich bietet das den Anlass, Ihnen schon jetzt im Geschäftlichen wie im Privaten einen guten Jahresausklang zu wünschen. Für gute Lektüre über die Feiertage ist hiermit gesorgt, nur den Veranstaltungskalender sollten Sie nicht erst im Dezember lesen. Frohes Fest!

Ihr
Malcolm Schauf



Präsident



Editorial

3

Aus Wirtschaft und Gesellschaft

Besinnliche Fakten zum hektischen Fest	6
Wenn Weihnachten bereits im Sommer beginnt	8
Tradition allein ist keine Strategie	10
Finnischer Mythos als Exportschlager	12
Alle Jahre wieder – der vorweihnachtliche Streit um den verkaufsoffenen Sonntag	16
Eine Existenz schenken	18
Weihnachten ist, wenn man trotzdem shoppt	20
Für ein starkes Europa in einer unsicheren Welt	28



8



12



18

Impressum

bdvb aktuell

Ausgabe 142
Oktober bis Dezember 2018
ISSN 1611-678X

Herausgeber

Bundesverband Deutscher
Volks- und Betriebswirte e.V.
Florastraße 29, D-40217 Düsseldorf
Tel. +49 211 371022, Fax +49 211 379468
www.bdvb.de, info@bdvb.de

Redaktionelle Mitarbeit in dieser Ausgabe

Dr. Matthias Meyer-Schwarzenberger (V.i.S.d.P.),
Birgit Schoerke-Zitz, Florian Ries

Anzeigen, Layout, Herstellung, Druck

Köllen Druck + Verlag GmbH
Ernst-Robert-Curtius-Str. 14
53117 Bonn-Buschdorf
Tel. +49 228 989820, Fax +49 228 9898255
verlag@koellen.de

Der Bezugspreis von 7,50 Euro ist im
Mitgliedsbeitrag enthalten.
Nachdruck – auch auszugsweise – nur in
Absprache mit dem Herausgeber gestattet.

Für den Inhalt der Artikel sind die jeweiligen
Autoren verantwortlich.

Bildnachweise

Titel: pixabay
Inhalt: Soweit nicht anders gekennzeichnet,
alle Bilder/Grafiken © 123rf.com

Interview

Oh Tannenbaum, oh Tannenbaum ...	14
Sebastian Brehm, MdB: Der Politik fehlt die ökonomische Kompetenz	21
Florian Nöll im Präsidentengespräch: Raus aus dem Konzepteschreiben	24

Studium und Karriere

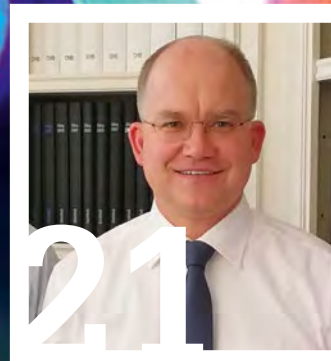
Weißer Weihnacht mit warmem Regen?	30
Keine Akzeptanz für Algorithmen im Bewerbungsverfahren	32
Image – Kostenfalle oder Wettbewerbsvorsprung?	34
Gelesen und notiert	36
Deutscher Wirtschaftsbuchpreis: Malcolm Schauf in Jury berufen	37
Wissenswerke	38

Verbandsleben

Auf ein Wort, Herr Dr. Meyer-Schwarzenberger	40
15. bdvb-Forum auf der CEBIT 2018	41
Die Reform der Grundsteuer geht uns alle an	42
Mitwirkung im bdvb-Arbeitskreis Expertenforum	43
Schulfach Wirtschaft: Zweifel an der Umsetzung	44
Mentoring im bdvb	47
Bezirks- und Hochschulgruppen	48
Termine	53
bdvb-Weiterbildungsangebote	59
Mitgliedervorteile für Firmen, Berufstätige, Studierende ...	60
Wir gratulieren herzlich	63

Kolumne

Das Mitglied hat das letzte Wort	66
----------------------------------	----



Im Gespräch mit: **Saskia Blümel**

Oh Tannenbaum, oh Tannenbaum ...

Ohne Weihnachtsbaum ist Weihnachten für viele von uns kein Weihnachten. Deshalb schmücken und besingen wir den Tannenbaum – alle Jahre wieder. Doch woher kommen eigentlich all die Bäume, von denen wir uns im Januar wieder verabschieden? Das und mehr fragte bdvb aktuell Saskia Blümel, Geschäftsführerin des Bundesverbandes der Weihnachtsbaumerzeuger.

Frau Blümel, was ist die Aufgabe Ihres Verbandes?

Saskia Blümel: Unser Ziel ist die Förderung und Sicherung des heimischen Weihnachtsbaumanbaus. Wir agieren als Dachorganisation der einzelnen Landesvertretungen und vertreten die Interessen unserer Mitglieder. Das beinhaltet etwa den Meinungsaustausch mit dem Gesetzgeber, mit der Politik oder mit Naturschutz- und Verbraucherorganisationen. Wir kümmern uns um Öffentlichkeitsarbeit in Deutschland und auf

EU-Ebene, beraten unsere Mitglieder in allen Fragen rund um Weihnachtsbäume und Schnittgrün und stehen als Partner für Forschungsvorhaben bereit.

Ihr Familienbetrieb zählt selbst zu den Weihnachtsbaumerzeugern. Wie viele solche Betriebe gibt es eigentlich in Deutschland?

Wir wissen von etwa 2.000 Erzeugern in Deutschland, allerdings gibt es dazu keine genaue Zahl. Das liegt daran, dass man für Weihnachtsbaumanbau keine

Fördergelder erhält und es somit keine offizielle Statistik gibt. Die meisten unserer Mitglieder stammen aus den großen Anbaugebieten – aus dem Sauerland, aus Niedersachsen und Schleswig-Holstein.

Wie groß ist der Markt überhaupt? Über was für ein Volumen reden wir?

In jedem Jahr werden rund 24 bis 25 Millionen Bäume verkauft – rund 21 Millionen an Privathaushalte und die restlichen drei bis vier Millionen an gewerbliche Kunden. Diese Stückzahlen sind von Jahr zu Jahr relativ konstant, das haben unsere Marktumfragen der vergangenen Jahre gezeigt.

Wie verändern sich die Vertriebswege? Wie wichtig sind Baumärkte und das Internet?

Man kann Weihnachtsbäume inzwischen tatsächlich online kaufen. Allerdings schätzen wir den Marktanteil des Online-Vertriebs auf lediglich ein bis zwei Prozent.

32 Prozent der Kunden dagegen kaufen den Baum ganz traditionell direkt am Stand des Weihnachtsbaumhändlers. 27 Prozent kaufen direkt beim Erzeuger, also vom Hof oder Feld. Ungefähr 20 Prozent der Bäume gehen in Bau- und Verbrauchermärkten über den Tisch, wobei diese Märkte ihre Produkte natürlich auch von uns Erzeugern beziehen. 16 Prozent werden über Gärtnereien und Gartencenter vertrieben und geschätzte fünf Prozent stammen aus anderen Quellen, etwa aus eigener Zucht.

Dänemark ist ein großer Exporteur von Weihnachtsbäumen nach Deutschland, liest man. Spürt man die Konkurrenz?

Nein, nicht wirklich. Wir decken etwa 85 Prozent der inländischen Nachfrage mit heimischen Bäumen ab und exportieren selbst Bäume ins Ausland. Da ist es nur natürlich, dass wir auch importieren. Dänemark ist eines der größten Anbaugebiete Europas – dass



da der ein oder andere Einkäufer zuschlägt, ist klar.

Wie lange dauert es eigentlich, bis eine Tanne geschlagen werden kann?

Wenn man eine rund zwei Meter hohe Tanne kauft, ist sie etwa zwölf bis 13 Jahre alt. Nach der Aussaat steht der Baum zwei Jahre im Saatbeet. Dann wird er für ein bis zwei Jahre ins Versuchsbeet umgesiedelt, bevor ihn der Erzeuger von der Baumschule kauft. Bis der Erzeuger den Baum dann „ernten“ kann, dauert es nochmals bis zu zehn Jahre.

Dieses Jahr war sehr heiß, Landwirte fordern bereits Unterstützungsgelder. Wie sieht es 2018 mit der Weihnachtsbaumernte aus?

Das ist regional komplett unterschiedlich. In einigen Regionen war es extrem trocken. In anderen hat es die ganze Zeit geregnet, vor allem in der Wuchszeit von April bis Juli. Bei den kleinen, drei- bis vierjährigen Bäumen gibt es Ausfälle. Kurzfristig lässt sich das durch Nachpflanzungen ausgleichen. Eine andere Frage ist, was man dagegen tut, wenn sich solche Wetterkapriolen häufen. Andererseits muss man sagen: Die Nordmann-Tanne kann einiges ab, schließlich stammt sie aus dem Kaukasusgebirge in Georgien, wo es schon einmal knackig warm werden kann.

Woher stammt eigentlich der Brauch, sich einen Baum ins Zimmer zu stellen?

So richtig klar ist das nicht. Fest steht: Den Brauch, an bestimmten Feiertagen Bäume zu schmücken, gab es schon im Mittelalter. Überlieferungen zufolge wurde der erste geschmückte Weihnachtsbaum

1510 in Riga auf einem Festplatz aufgestellt. Dort gibt es in der Altstadt sogar eine Gedenktafel für diesen Anlass.

Wir reden jetzt viel über die Nordmantanne, aber gibt es vielleicht regionale Unterschiede, welcher Baum wo beliebt ist?

Nein, eigentlich nicht. Die Nordmantanne hat in Deutschland einen Marktanteil von 75 Prozent, im Norden etwas mehr, im Süden etwas weniger. Die Blautanne liegt bei etwa 15 Prozent, und der Rest verteilt sich auf ein paar Exoten. Vom Baumschmuck her gibt es kaum regionale Unterschiede, nur individuellen Geschmack.

Gibt es besondere Trends?

Der Trend geht zu etwas kleineren Bäumen. Außerdem legen immer mehr Verbraucher Wert auf Regionalität. Ein Drittel der Personen kauft den Baum bereits in der ersten Dezemberhälfte, viel früher als noch vor zehn Jahren. Und der Zweitbaum erfreut sich in rund sechs Prozent der Haushalte einer großen Beliebtheit.

Letztes Jahr waren Pestizide in Weihnachtsbäumen ein Thema. Wie gehen Sie mit solchen Nachrichten um?

Wir arbeiten eng mit unseren regionalen Verbänden zusammen, um unsere Mitglieder immer auf dem aktuellen Stand zu halten. So veröffentlichten wir monatlich Pflanzenschutzinformationen, um unsere Mitglieder zu schulen. Die Betriebe gehen immer mehr dazu über, den Einsatz solcher Mittel zurückzufahren, und geben mechanischen Methoden den Vorzug. Die großen Ketten fordern von uns

sogar Nadelproben für eine Analyse, bevor sie bei uns kaufen. Wenn einmal etwas nachgewiesen wird, dann liegen die Messwerte deutlich unter den Konzentrationen, die sogar in Lebensmitteln noch erlaubt sind. Ich denke, es ist ziemlich sicher zu sagen: Weihnachtsbäume sind ungefährlich.

Eine letzte Frage an Sie als Profi: Wie Sorge ich dafür, dass der Weihnachtsbaum lange frisch bleibt und nicht nadeln?

Zunächst sollte der Baum beim Kauf möglichst frisch sein. Einen frisch geschlagenen Baum erkennt man am Glanz der Nadeln und daran, dass die Schnittstelle unten nicht ausgetrocknet ist. Außerdem sollte man darauf achten, dass die Zweige und die Rinde unverletzt sind und dass die Schnittfläche gerade ist. Wenn man dann nach Hause kommt, sollte man den Baum vorerst im Netz belassen und sonnen- und windgeschützt im Freien oder in einem kühlen Raum, etwa der Garage, abstellen. Dann schneidet man unten noch einmal eine Scheibe von etwa zwei bis drei Zentimetern ab und stellt den Baum in einen Eimer mit Wasser. Ein zwei Meter hoher Baum braucht übrigens zwei Liter pro Tag – also muss man regelmäßig den Wasserstand kontrollieren.

Frau Blümel, vielen Dank für dieses Interview



DIE INTERVIEWPARTNERIN

Saskia Blümel absolvierte eine Ausbildung zur Bankkauffrau und studierte Bankbetriebswirtschaft. Neben ihrer hauptberuflichen Tätigkeit unterstützt sie den Weihnachtsbaumbetrieb ihrer Eltern nach Kräften. 2015 und 2016 wurde die heute 28-Jährige zur Deutschen Weihnachtsbaumkönigin gewählt und wirkte als Botschafterin für die Branche. Aktuell engagiert sie sich zudem im Verband der Weihnachtsbaumerzeuger, den sie als Geschäftsführerin repräsentiert.



Alle Jahre wieder ...

Der vorweihnachtliche Streit um den verkaufsoffenen Sonntag

Führt eine Zulassung von verkaufsoffenen Sonntagen zu einer Erhöhung des Nutzens in unserer Gesellschaft? Dieser Frage soll auf der Grundlage der Erkenntnisse der (interdisziplinären) empirischen Glücksforschung nachgegangen werden.

Die Glücksforschung ist mittlerweile eines der wichtigsten und spannendsten interdisziplinären Forschungsfelder in der Volkswirtschaftslehre. Die Erkenntnisse aus der Glücksforschung haben weitreichende Implikationen für Politik, Wirtschaft und für uns alle.[1] Seit 2012 gibt es den (UN) World Happiness Report, seit 2011 den OECD Better Life Index. Beide dienen als Grundlage für Politikempfehlungen. 2015 hat Angus Deaton (Princeton University), weltweit einer der bekanntesten Ökonomen auf dem Feld der Glücksforschung, für seine Arbeiten den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhalten.

In seinem Werk „Wohlstand für Alle“ aus dem Jahr 1957 schreibt Ludwig Erhard im Kapitel X: „Verführt Wohlstand zum Materialismus?“, Abschnitt: „Die letzten Ziele“ (aktualisierte Neuauflage, Düsseldorf 1990, S. 232f): „Mir wird des Öfteren die Frage gestellt, zu welchen letzten Zielen denn die von mir verfolgte Wirtschaftspolitik führen soll. Ich glaube nicht, dass es sich bei der wirtschaftspolitischen Zielsetzung der Gegenwart gleichsam um ewige Gesetze handelt. Wir werden sogar mit Sicherheit dahin gelangen, dass zu Recht die Frage gestellt wird, ob es noch immer nützlich und richtig ist, mehr Güter, mehr materiellen Wohlstand zu erzeugen, oder ob es nicht sinnvoll ist, unter Verzichtleistung auf diesen ‚Fortschritt‘ mehr Freizeit, mehr Besinnung, mehr Muße und mehr Erholung zu gewinnen. ... Niemand dürfte dann so dogmatisch sein, allein in der fortdauernden Expansion, d.h. im Materiellen, noch länger das Heil erblicken zu wollen.“

Die Wirtschaftswissenschaften gehen der Frage nach, wie mit knappen Ressourcen („scarce means“) umgegangen werden sollte, um die angestrebten Ziele („ends“) am besten zu erreichen. [2]

Ausgehend vom angestrebten Ziel soll aus der Menge möglicher Handlungen diejenige, die beim Einsatz der knappen Mittel den größten Erfolg bei der Zielerreichung verspricht, gewählt werden. Es geht um effizientes Handeln. In der Ökonomik steht der Begriff „Nutzen“ für „Happiness“. [3] Es geht dabei um Glück im Sinne von „Glücklichsein“ (subjective wellbeing bzw. subjektives Wohlbefinden), nicht um Zufallsglück im Sinne von „Glück haben“.

„Dabei stand am Anfang der Entwicklung der ökonomischen Wirtschaft eine Philosophie, die das Streben nach Glück als das ultimative Ziel menschlichen Handels verstand. ... Nutzenmaximierung ist damit identisch mit Glücksmaximierung.“ [4]

In der Glücksforschung („Happiness Research“) geht es um die Bestimmungsgründe für das subjektive Wohlbefinden, wobei zwischen emotionalem (Gefühlsbilanz) und kognitivem (Zufriedenheit mit dem Leben) Wohlbefinden unterschieden wird.

„Der von den Ökonomen traditionell verwendete Begriff des Nutzens soll Inhalt bekommen und quantitativ erfasst werden. Die Psychologen haben uns gelehrt, wie Glück gemessen werden kann, was uns ermöglicht, das Nutzenkonzept der Ökonomen mit Leben zu füllen.“ [5] Auf der Zielebene geht es also um „subjektives Wohlbefinden“, d.h. um ein gelingendes, glückliches, zufriedenes Leben. Ben Bernanke, der bis Januar 2014 der Chef der US-Zentralbank (Fed) war, schreibt hierzu: „As we think about new directions for economic measurement, we might start by reminding ourselves of the purpose of economics. ... The ultimate purpose of economics, of course, is to understand and promote the enhancement of well-being.“ [6]

Unsere knappe Ressource ist unsere (Lebens-)Zeit.

„Die Lebenszufriedenheit lässt sich am leichtesten dadurch steigern,



dass man seine verfügbare Zeit besser nutzt. ... Dass Zeit eine letztlich begrenzte Ressource ist, ist die zentrale Tatsache unseres Lebens.“[7] Zusammenfassend geht es aus ökonomischer Sicht also darum, wie wir mit unserer Zeit (Input) umgehen (sollten), um ein gelingendes, glückliches, zufriedenes Leben leben zu können („Glücklichsein“ als Ziel).

Wir wissen aus der Glücksforschung, dass – nachdem die materiellen Grundbedürfnisse gedeckt sind – mehr Geld/Einkommen (materieller Wohlstand) das subjektive Wohlbefinden sich nicht/kaum mehr erhöht. [8]

„It does appear that, despite the massive increase in wealth, incomes, and access to material goods and services for many people in developed countries over the last 50 years, our perception of happiness has not really changed that much. Increased wealth has not brought with it similar increases in happiness. Numerous surveys have highlighted relatively stable rates of „happiness“ in rich countries.“ [9]

Die heutigen Erkenntnisse der Glücksforschung bestätigen also die Thesen Erhards aus den 50ern. Grund dafür ist nicht nur ein abnehmender Grenznutzen bei steigendem Einkommen/ fortschreiten der Konsumption, sondern – und das ist noch viel entscheidender – es geht auch um einen Rückgang des Nutzens (des subjektiven Wohlbefindens) bei gegebenem/-r Einkommen/Konsumption durch Gewöhnung und Vergleich im Zeitablauf. Eine solche Argumentation geht aber ab von der Annahme einer gegebenen Nutzenfunktion, da ein bestimmtes Einkommens-/Konsumptionsniveau nicht mehr mit einem gegebenen Nutzen im Zeitablauf verbunden ist, sondern mit unterschiedlichen (abnehmenden) Nutzen (subjektiven Wohlbefinden). Dies hat aber zur Folge, dass die Annahme „Mehr ist besser als

weniger“, eine der tragenden Säule der neoklassischen Mikroökonomik, [10] nicht mehr zu halten ist. Dies ist wohl der Grund, weshalb eine solche Argumentation sich bisher noch kaum in ökonomischen Standard-Lehrbüchern zur Mikroökonomik findet.

„Unlike assumptions normally used in the psychological literature, standard economics textbooks assume a given utility (or happiness) function in which there is generally no habituation or adaptation. In other words, if the death of our loved one hurts like hell in the first year, economists say that it will hurt like hell – in exactly equal measure – for as long as we live, which seems wholly unrealistic“. [11] Begründungen für diese Nutzen-Änderung finden sich hingegen in der Psychologie: Es geht um Anpassung und um Vergleich. [12]

Zum einen passen sich unsere materiellen Ansprüche und Ziele an die tatsächliche Entwicklung an, d.h. mit steigendem Einkommen steigen auch unsere Ansprüche, so dass daraus keine größere Zufriedenheit erwächst (sog. hedonistische Treitmühle – Anpassung).

Zum anderen ist – wenn die materiellen Grundbedürfnisse gedeckt sind – weniger das absolute Einkommen, sondern vielmehr das relative Einkommen – das heißt das eigene Einkommen im Vergleich zu anderen – für den Einzelnen entscheidend. Bei einem generellen Einkommensanstieg für alle: Es kommt einfach zu einer Erhöhung der sozialen Norm, so dass die Zufriedenheit nicht steigt, da alle mehr haben. Bei unterschiedlichen Einkommensveränderungen: Die Summe der Rangplätze in einer Volkswirtschaft ist fix – steigt einer auf, muss ein anderer absteigen – ein Nullsummenspiel.

„For example, although today most Americans surveyed will tell you they are happy with their lives, the fraction of those who say that they are happy is not any higher than it was 40 years ago. ... Or, as your parents always said, money doesn't buy happiness.“ [13] Auf diesen Zusammenhang hat Ludwig Erhard aber schon in den 50ern hingewiesen.

Fazit: Wir brauchen wohl nicht mehr verkaufsoffene Sonntage für zusätzliche Konsum- bzw. Kaufgelegenheiten, sondern Sonntage für soziale Kontakte und gemeinsame Freizeitaktivitäten.



AUTOR

Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fakultät Betriebswirtschaft der TH Nürnberg. Er berät Unternehmen, die Politik und Organisationen darin, wie die Erkenntnisse der interdisziplinären Glücksforschung umgesetzt werden können. Außerdem hält er Vorträge und gibt Workshops zum Thema Glücksforschung. Er beschäftigt sich seit 2005 mit der Glücksforschung.



Quellen

- [1] Vgl. z.B. Karlheinz Ruckriegel et al., *Gesundes Führen mit Erkenntnissen der Glücksforschung*, Freiburg 2015
- [2] Vgl. Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economics*, London 1932, S. 15.
- [3] „Traditionally, when economists talk about happiness or satisfaction, they use a technical term, „utility“ ...“ Ben S. Bernanke, *The Economics of Happiness*, Speech given at the University of South Carolina Commencement Ceremony, Columbia, South Carolina, 8.5.2010.
- [4] Joachim Weimann et al., *Geld macht doch glücklich – Wo die ökonomische Glücksforschung irrt*, Stuttgart 2012, S. 166.
- [5] Bruno S. Frey et al., *Glück – Die Sicht der Ökonomie*, Zürich 2010, S. 26.
- [6] Ben S. Bernanke, *Economic Measurement*, Vortrag bei der 32. General Conference of the International Association for Research in Income and Wealth, Cambridge, Massachusetts, 6. August 2012.
- [7] Daniel Kahneman, *Schnelles Denken, langsames Denken*, München 2012, S. 492 und S. 506.
- [8] Vgl. Andrew E. Clark et al., *The Origins of Happiness*, Princeton 2018 sowie Bruno S. Frey, *Wirtschaftswissenschaftliche Glücksforschung – Kompakt, verständlich, anwendungsorientiert*, Wiesbaden 2017.
- [9] N. Gregory Mankiw et al., al., *Economics*, 4. Auflage, Andover (UK) 2017, S. 428 f.
- [10] Vgl. Robert Pindyck et al., *Mikroökonomie*, 7. Auflage, München 2009, S. 108.
- [11] Nick Powdthavee, *The Happiness Equation – The surprising Economics of Our Most Valuable Asset*, London 2010, S. 101.
- [12] Vgl. hierzu etwa David G. Meyers et al., *Psychology*, 11. Auflage, New York 2015, S. 483 f.
- [13] Ben S. Bernanke, *The Economics of Happiness*, a.a.O.



„Raus aus dem Konzepteschreiben“

Interessenvertretung von Gründern für Gründer

Von 2005 bis 2007 war Florian Nöll im bdvb aktiv, 2006 bis 2007 als Bundesvorsitzender der Hochschulgruppen. Nach mehreren Unternehmensgründungen folgte 2012 die Gründung des Bundesverbandes Deutsche Startups, der sich rasch zur wichtigsten Interessenvertretung der deutschen Gründerszene entwickelte. Am 27. August 2018 traf Nöll im Düsseldorfer Rheinturm mit bdvb-Präsident Malcolm Schauf zusammen.

bdvb aktuell: Beginnen wir mit einer ketzerischen Frage: Wofür brauchen Startups einen eigenen Verband?

Nöll: (lacht) Gründer haben andere Sorgen, als Termine im Kanzleramt wahrzunehmen. Sie wollen ihre Ideen umsetzen. Dabei nehmen sie die Rahmenbedingungen oft so hin, wie sie sind – mit dem Kopf durch die Wand. Als Verband sehen wir aber den Vergleich zu anderen Ländern wie Großbritannien oder Schweden, wo das Ausfüllen der Steuererklärung viel einfacher ist und man eine Kapitalgesellschaft gründen kann, ohne auch nur einmal ein Amt oder eine Bank zu betreten. Deswegen haben wir uns mit derzeit gut 1000 Mitgliedern zusammengetan: ein Verband von Gründerinnen und Gründern für Gründer.

Schauf: Ich habe in der Vergangenheit oft Unternehmensgründungen begleitet, mich auch beteiligt und steige aus, wenn die Gründer allein schwimmen können. Aus der Erfahrung würde ich sagen: Im Vergleich zu früher haben es Gründer heute viel leichter. Aber im internationalen Vergleich sind wir ein Entwicklungsland. Wenn ich nur schon an die bürokratischen Hürden denke ...

Nöll: Unternehmer brauchen Ellenbogenfreiheit. Letztlich ist die Gründung eines Startups vergleichbar mit Forschung, ein Experiment. Bei neuen Technologien heißt das manchmal, dass man in gesetzliche Graubereiche vordringt. In Deutschland werden dann Dinge reguliert, die es noch gar nicht gibt – oder die Regulierung hinkt der Realität hinterher.

Konkrete Beispiele, bitte!

Nöll: Nehmen wir die Automobilindustrie: Seit Jahren testet Deutschlands wichtigste Branche ihre selbstfahrenden Autos in Kalifornien, weil der deutsche Gesetzgeber erst viel zu spät ein paar Kilometer Teststrecke auf der A9 eingerichtet hat. Die Experten sind längst in die USA versetzt worden. Wir haben ihnen den Umzug bezahlt, um jetzt festzustellen, dass viele von ihnen nicht mehr bei deutschen Herstellern beschäftigt sind. Die Zahlen bestätigen dieses Bild: Venture-Capital-Investitionen der letzten sieben Jahre in Mobility-Startups betragen in den USA 56 Milliarden, in China rund 30 Milliarden und in Deutschland nur eine Milliarde US-Dollar. Die wichtigste deutsche Industrie hat die Notwendigkeit von externer Innovation nicht verstanden.



Schau: Daran sieht man: Nicht nur die Politik macht Fehler. Manche Unternehmensführer in Deutschland meinen, wenn sie heute Gewinne machen, seien sie gut aufgestellt. Deswegen werden Entscheidungen hinausgezögert, statt die Produkte an die Marktbedürfnisse anzupassen.

Nöll: Wenn sich der CEO eines Dax-Unternehmens neben die Bundeskanzlerin setzt und sagt, uns geht's gut – welche Kanzlerin, welcher Minister kann da widersprechen!

Geht's uns denn nicht gut?

Schau: Die geringe Arbeitslosigkeit, der Außenwirtschaftssaldo – vordergründig sieht alles gut aus. Ich versuche den Leuten immer zu erklären: Wenn es uns heute gutgeht, liegt das an Entscheidungen in der Vergangenheit und den günstigen Zinsbedingungen, die aber nicht von der derzeitigen Politik beeinflusst wurden. In Medienberichten entsteht aber ein ganz anderer Eindruck. Deswegen verstehen viele Menschen nicht, wie weit wir schon zurückliegen. Ohne massive Investitionen und Veränderungen

der Rahmenbedingungen – vor allem Bürokratieabbau – reden wir in zehn oder zwanzig Jahren nicht mehr darüber, ob wir den Anschluss noch bekommen. Die Frage wird sein, wie wir überhaupt noch überleben.

Nöll: Wir werden vielleicht noch Autos fertigen, aber nicht mehr unter deutschem Markennamen. Und die Wertschöpfung wird ins Ausland abwandern.

An welcher Stelle könnte eine Korrektur ansetzen?

Schau: Viele Bedürfnisse der Wirtschaft – z.B. Digitalisierung oder Bürokratieabbau – haben mit ökonomischem Sachverstand zu tun. Oft geht es darum, Transaktionskosten zu reduzieren, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Von manchen Politikern wird der Handlungsbedarf auch gesehen, aber man kann mit dem Thema keine Wahlen gewinnen. Deswegen brauchen wir vor allem einen kulturellen Wandel. Ökonomisches Denken und die Wertschätzung dafür müssen in die Gesellschaft getragen werden – das ist unsere Aufgabe, und das fängt

schon in den Schulen an. Das ist einer der Gründe, warum der bdvb fordert, dass in allen Bundesländern das Schulfach „Wirtschaft“ eingeführt wird.

Nöll: Wir schlagen vor, dass jeder Schüler im Laufe der Schulzeit mal eine App entwickeln sollte, und zwar als interdisziplinäres Projekt im Team. Eine App muss gestaltet, programmiert und vermarktet werden und ist für sich ein Geschäftsmodell ... Aber derzeit präsentieren wir unseren Kindern noch Schulbücher, in denen von Disketten die Rede ist, und diskutieren über die Strahlung von Wifi-Routern in Klassenzimmern!

Sind Universitäten und Hochschulen besser aufgestellt?

Nöll: Wir haben tolle Ingenieure, aber wenn die einen Businessplan einreichen, fehlen oft die Seiten Vertrieb, Marketing, Markt ... Gleichzeitig sehen wir Marketing-Absolventen, denen die technische Kompetenz fehlt. Beide zusammenzubringen fällt uns in Deutschland immer noch sehr schwer. Und die wenigsten Hoch-



DER INTERVIEWPARTNER

Florian Nöll (35) ist Unternehmer aus Überzeugung. Als Experte für Startups und die digitale Wirtschaft ist er Dolmetscher zwischen innovativen Unternehmensgründungen und der Politik.

„In Sachen Gründung ist Nöll selbst schon ein Routinier“, schrieb 2005 das Handelsblatt über den damals 22-Jährigen. Der ersten Gründung als Schüler folgten Startups wie das Internet-Reverse-Auktionshaus smartorder.de und spendino, einer Cloud-Lösung für Non-Profit-Organisationen.

Buchautor und Kolumnist Nöll engagiert sich seit mehr als zehn Jahren in der Gründungsförderung. 2012 gründete er aus der Idee heraus, ein politisches Sprachrohr der Startups in Deutschland zu etablieren, den Bundesverband Deutsche Startups e.V. mit.

Florian Nöll ist u.a. stellvertretender Vorsitzender des Beirats „Junge Digitale Wirtschaft“ bei der Bundesministerin für Wirtschaft und Energie, Vorstand des cnetz – Verein für Netzpolitik e. V. und Mitglied des Präsidiums der Vereinigung der Unternehmensverbände in Berlin und Brandenburg e.V. (UVB). 2012 wurde er durch die Zeitschrift Capital in der Reihe „40 Talente unter 40 Jahren“ ausgezeichnet. Das Magazin Business Punk zählte ihn 2014 zu den 50 wichtigsten Köpfen der Startup-Szene in Deutschland.



Präsidentengespräch im Fernsehturm Düsseldorf
in luftigen 170 Metern Höhe

schulen schaffen es, aus Forschungsergebnissen Unternehmen zu machen. Das liegt daran, dass falsche Anreize gesetzt werden. Wissenschaftliche Publikationen gelten als Währung, Spin-offs als Ablenkung von der wissenschaftlichen Arbeit. Hochschullehrer haben Anreize, aus ihren besten Absolventen Promotionsstudenten, nicht aber Gründer zu machen.

Schauf: Ich habe einmal als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Transferstelle einer Universität eine internetbasierte Praktikantenbörse aufgebaut. Für die Finanzierung hatte ich einen großen Haushaltsgerätehersteller als Sponsor gewonnen, aber dann stellte sich heraus: Es ging nicht! Die Hochschulleitung hatte keine Möglichkeit, das Sponsoring zu verbuchen. Das Projekt konnte nicht gesponsert werden.

Nöll: Auch die Lehre bereitet mir Sorgen. Kürzlich kamen nach einem Vortrag zwei Jura-Studenten zu mir, die kurz vor ihrem Abschluss standen. Sie hatten im gesamten Studium noch nie davon gehört, dass viele ihrer Tätigkeiten schon in wenigen Jahren – eigentlich schon jetzt – durch künstliche Intelligenz ersetzt werden. Da frage ich mich, wie wir unseren Nachwuchs eigentlich auf die Zukunft vorbereiten.

Wird die Politik das Ruder herumreißen?

Schauf: Den Berufspolitikern fehlt das Gespür dafür. Wer noch nie ein Unternehmen geführt oder eine Standortentscheidung getroffen hat, kann vieles gar nicht bewerten. Es wird nicht verstanden, wie der Markt funktioniert, und vor allem, dass wir einen weltweiten Markt haben. Wenn ich Google hier das Leben schwer mache, geht Google eben woanders hin.

Nöll: In Berlin gibt es Kommunalpolitiker, die zu Protesten gegen Unternehmen wie Google oder Zalando aufrufen. Google will in Kreuzberg einen Campus mit zwanzig, dreißig Mitarbeitern aufbauen – und dagegen wird zuerst mit Lärmschutz argumentiert und das Gebäude dann sogar besetzt! Dass Zalando inzwischen zu den größten Arbeitgebern der Stadt gehört, wird nicht gesehen. Die Berliner Landesregierung ist immer noch

der Meinung, man müsste einen Dax-Konzern aus Frankfurt oder München nach Berlin holen. Dass der nächste Dax-Konzern schon längst da ist, wird nicht verstanden.

Wie sieht es auf Bundesebene aus?

Nöll: In der Bundesregierung gibt es inzwischen durchaus einige Leute, denen man Digitalkompetenz zuschreiben kann und auch die Umsetzung zutraut. Im Kanzleramt wird eine neue Abteilung aufgebaut – die Strategieabteilung, im Prinzip die wichtigste Abteilung, die jetzt zur Digital- und Strategieabteilung umgebaut wird. Diese Ansätze sind gut.

Schauf: Außerdem wurde ja der Digitalrat ins Leben gerufen. Aber das ist auch nur ein erster Schritt...

Nöll: Ein erster Schritt – im Jahr 2018! Aber der Digitalrat ist möglicherweise wirklich gut. Er besteht nur aus zehn Personen und anstelle des üblichen Proporz aus Parteien, Gewerkschaften und Verbänden wurde internationale Expertise hereingeholt. Das ist ein großer Vorteil, weil es viele Best Practices im Ausland schon gibt. Wir müssen aufhören, ständig das Rad neu erfinden zu wollen – raus aus dem Konzeptes Schreiben, rein in die Umsetzung.

Was können Verbände dazu beitragen?

Nöll: Vor allem Vernetzung. Warum werden zwei Drittel der deutschen Startups ins Ausland verkauft? Weil Käufer und Verkäufer sich vor der Akquisition schon kannten! Unsere Gründer beklagen sich darüber, dass sie in Dax-Zentralen keine Termine bekommen und im Mittelstand keine Ansprechpartner finden. Ich denke, Mittelstand und Startups müssen sich stärker zusammentun. Entgegen allen Klischees überwiegen die Gemeinsamkeiten – auch Werte wie Verantwortung und Freiheit finden sich in beiden Welten wieder.

Schauf: Dem kann ich nur beipflichten. Wenn vom deutschen Mittelstand die Rede ist, denken viele noch an den 400-Mann-Maschinenbaubetrieb. Aber die Startups gehören dazu.

Mentoring im bdvb:

Im April fiel der Startschuss für die ersten Tandems im bdvb-Mentoring-Programm. Nach einem guten halben Jahr geben Cornelia Masbaum und Vanessa Vogel ein erstes Resümee.



Cornelia Masbaum, Mentorin

„Man kann nur gewinnen“

Bei meiner früheren Arbeit im Career Service der Hochschule Fresenius hatte ich oft den Eindruck, dass die Studierenden mit den zahllosen Möglichkeiten der heutigen Zeit überfordert sind. Viele wünschen sich Orientierung und Hilfestellung bei Entscheidungen zu Praktika, Studienschwerpunkten, Auslandsaufenthalten und Jobeinstieg.

Mir selbst ging es in dieser Lebensphase zum Teil genauso. Daher freue ich mich, meine Erfahrungen und Erkenntnisse heute mit Studierenden zu teilen und sie als Mentorin bei ihren Entscheidungen unterstützen zu dürfen.

Ein paar Ängste hatte ich schon, als ich mich auf das Mentoring eingelassen habe. Vor allem habe ich mich gefragt, ob ich die Erwartungen meiner Mentee erfüllen würde. Kann ich die Verpflichtungen, die sich aus der Mentorenrolle ergeben, mit meinem bereits sehr vollen Ter-

minalender vereinbaren? Wie ist die Kommunikation über eine weite Distanz zu meistern?

Meine bisherigen Erfahrungen zeigen, dass ich mir ganz umsonst Sorgen gemacht habe. Klar, beide Parteien sind mitverantwortlich für das Gelingen. Vielleicht hatte ich auch einfach nur Glück mit meiner Mentee. Jedenfalls lässt sich über alles reden. Und das ist auch das Schlüsselgeheimnis, das ich jedem Tandem mit auf den Weg geben möchte: Wie in jeder zwischenmenschlichen Beziehung ist auch beim Mentoring eine ehrliche und vertrauensvolle Kommunikation essenziell.

Außerdem sollte es ein Geben und Nehmen sein. Das Engagement, welches Vanessa in ihrer Freizeit aufbringt, und die geteilte Freude, als die Zusage zu ihrem Job kam, sind nur zwei Beispiele, die mich nachhaltig beeindruckt haben. Nebenbei habe ich auch noch gelernt, wie man mit Podcasts umgeht.

So bereichert mich der Austausch mit meiner Mentee und öffnet mir immer wieder neue Blickwinkel. Ich glaube, beim Mentoring kann man nur gewinnen. Nun bin ich gespannt, wie Vanessa den Berufseinstieg erlebt.



Vanessa Vogel, Mentee

„Meine Erwartungen wurden übertroffen“

Schon bei der ersten Vorstellung des Mentoring-Programms in der bdvb-Hochschulgruppe Münster habe ich den Entschluss gefasst, mich zu bewerben. Ausschlaggebend war, dass ich mich dem Ende meines Studiums und dem Berufseinstieg näherte.

Die Online-Bewerbungsmaske war einfach auszufüllen und nach etwa einem Monat bekam ich Cornelia Masbaum als Mentorin zugeordnet. Kurz darauf hat Cornelia mir zur Begrüßung eine freundliche E-Mail geschrieben, in der sie u.a. nach einem passenden Skype-Termin sowie nach meinen Erwartungen an das Mentoring-Programm fragte. Auf das erste Skype-Gespräch habe ich mich sehr gefreut. Die Chemie zwischen Cornelia und mir hat auch wirklich gestimmt, und so ist es mir von Anfang an leichtgefallen, ihr von mir und meinen Plänen zu erzählen. Durch Cornelias offene, fröhliche Art machen die Skype-Gespräche immer viel Spaß. Zusätzlich finde ich es interessant zu erfahren, was Cor-

nelia für eine berufliche Laufbahn bestritten hat und welche Erfahrungen sie auch privat gesammelt hat. Diese Erfahrungen eröffnen mir oft eine neue Sichtweise. Wir skypen in der Regel etwa alle drei Wochen oder wenn es zeitlich am besten für uns beide passt. Daher sind wir jeweils beim anderen auf dem neuesten Stand und berichten uns gegenseitig, was wir in der letzten Zeit erlebt und erreicht haben. Insbesondere in meiner Bewerbungsphase hat Cornelia mich zusätzlich unterstützt, indem sie innerhalb kürzester Zeit auch per E-Mail meine Fragen beantwortete und einmal sogar ein spontanes Skype-Gespräch vorgeschlagen hat. Dieser Einsatz zeigt mir, dass Cornelia mich gerne unterstützt.

Nach den ersten drei Monaten im bdvb-Mentoring-Programm kann ich es jedem sehr empfehlen, sich als Mentee zu bewerben. Durch das Matching-Verfahren wird jedem und jeder Mentee ein passender Mentor zugeordnet, so dass eine qualifizierte, auf eigenen Erfahrungen basierende Unterstützung gewährleistet ist. Insgesamt wurden meine Erwartungen bei weitem übertroffen und ich freue mich sehr, eine Mentorin wie Cornelia kennengelernt zu haben.

➔ Registrieren Sie sich als Mentor oder Mentee! Online-Formulare finden Sie im Mitgliederbereich der bdvb-Homepage unter www.bdvb.de. Die Teilnahme ist den Mitgliedern des bdvb vorbehalten.



Keine Akzeptanz für Algorithmen im Bewerbungsverfahren

Der Einzug von intelligenten Maschinen in unseren Alltag ist keine Utopie mehr. Die Robotik hat bereits weite Teile unserer Lebens- und Arbeitswelten grundlegend verändert und sie wird es auch in Zukunft noch viel weiter tun. Die Beziehung des Menschen zu neuen Technologien ist dabei oft ambivalent. Das zeigte auch unsere women&work-Umfrage „Algorithmen im Bewerbungsprozess – Traum oder Alptraum?“, die wir in diesem Frühjahr durchgeführt hatten und an der 111 Frauen teilnahmen. Entgegen der Begeisterung, die oft zu hören und zu lesen ist, wenn es um Künstliche Intelligenzen in Recruiting-Verfahren geht, haben die befragten Frauen hier eine eindeutige Haltung: 90,1 Prozent lehnen Algorithmen im Bewerbungsverfahren mehrheitlich ab.



Ebenfalls die Mehrheit (88,3 Prozent) bevorzugt stattdessen die Möglichkeit der persönlichen Kontaktaufnahme auf Veranstaltungen und wünschen sich persönliche Ansprechpartner auf Karrierewebsites.

Die Ergebnisse bestätigen, was die Besucherinnenbefragung auf der women&work 2018 schon offenlegte: Ethische Werte und Moral spielen bei Frauen nicht nur bei der Wahl des zukünftigen Arbeitgebers eine immer wichtigere Rolle, sondern auch bei der Art und Weise der Bewerbungs- und Einstellungsverfahren. In einer Epoche, in welcher der Mensch Gefahr läuft, durch die Digitalisierung abgehängt zu werden, spiegeln Frauen einen deutlich humanistischen Zeitgeist, der sich parallel zur technologischen Entwicklung durchsetzt und den Arbeitgeber bei der „Candidate Journey“ von Frauen unbedingt berücksichtigen sollten.

Während knapp die Hälfte der befragten Frauen (40,5 Prozent) den Online-Formularen auf Karrierewebsites noch positiv gegenüber eingestellt sind, lehnen 66,7 Prozent jedoch den algorithmisch automatisierten Abgleich ihrer Bewerbungsdaten, Stärken und Kompetenzen mit den Anforderungen des Unternehmens ab.

„Flexibilität und die Fähigkeit auf spontane Situationen sowie den jeweiligen Gesprächs- und Verhandlungspartner einzugehen, wird immer wichtiger. Standardisierte Verfahren und Auswertungen sind daher absolut kontraproduktiv“, kommentiert eine Umfrageteilnehmerin. Und eine andere findet, wenn Arbeitgeber exzellente Mitarbeitende gewinnen wollen, sollten sie sich auch die Zeit nehmen, mit diesen ins Gespräch zu kommen. „Das hat für mich etwas mit Wertschätzung als potenzieller Mitarbeiterin zu tun.“

SO STEHEN FRAUEN ZU FOLGENDEN PUNKTEN IM BEWERBUNGSVERFAHREN

POSITIV

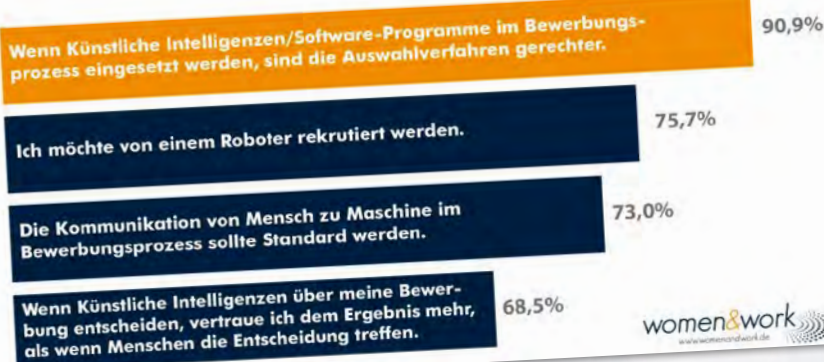
- 1 Persönlicher Ansprechpartner auf der Webseite und Möglichkeit zur persönlichen Kontaktaufnahme auf Veranstaltungen 88,3%
- 2 Erstkontakt mit dem Arbeitgeber sollte ein Mensch sein 75,7%
- 3 Video-Interview mit einer realen Person 57,7%
- 4 Online-Bewerbungsformular 40,5%

NEGATIV

- 1 Algorithmen treffen die Entscheidung über die Einstellung und den weiteren Karriereverlauf 50,1%
- 2 Künstliche Intelligenzen in Bewerbungsprozessen 89,2%
- 3 Algorithmischer automatisierter Abgleich der Bewerbungsdaten, Stärken und Kompetenzen mit den Anforderungen des Unternehmens 66,7%
- 4 Möglichkeit zur Vorab-Information über Chat-Bots bzw. Video-Interview durch automatisiert gestellte Fragen, auf die geantwortet werden muss 64,9%

women&work
www.womenandwork.de

WELCHEN AUSSAGEN STIMMEN FRAUEN AM WENIGSTEN ZU?



KI als gerechtes Selektionskriterium wird angezweifelt

Die viel diskutierte Meinung, dass Algorithmen und KI-Systeme für gerechtere Auswahlverfahren sorgen, teilen 90,9 Prozent der befragten Frauen nicht. „Da die KI-Systeme von einigen wenigen Menschen programmiert werden, die meistens nicht mal im Personalbereich des jeweiligen Unternehmens arbeiten, halte ich die Systeme für sehr fehleranfällig“, schreibt eine Teilnehmerin. Und eine andere lehnt den Einsatz von KI-Systemen und Algorithmen zwar nicht gänzlich ab, hält ihn aber nur dann für wirklich sinnvoll, „wenn die Grundlagen von Stellenbeschreibungen und Eingabemöglichkeiten in Onlineportalen selbst schon so neutral formuliert sind, dass Missverständnisse durch mangelhafte Übersetzungen oder eine störanfällige Wortwahl von vornherein ausgeschlossen werden können.“

Kontakt mit Menschen bleibt wichtigster Ankerpunkt im Bewerbungsverfahren

75,7 Prozent möchten daher nach wie vor auch beim Erstkontakt mit einem potenziel-

len Arbeitgeber mit einem Menschen von Angesicht zu Angesicht sprechen können – unter anderem auch, weil insgesamt 96,4 Prozent der Befragten nicht mehr Vertrauen in die Auswahlentscheidung Künstlicher Intelligenzen über ihre Bewerbung haben, als wenn Menschen die Selektion vornehmen. Auch Chat-Bots, Spracherkennungsprogramme oder automatisierte Abgleiche von Lebenslaufdaten mit Stellenbeschreibungen halten 89,2 Prozent gar nicht oder nur zum Teil für sinnvoll. „Der Einsatz kann sinnvoll sein bei harten Faktoren wie Ausbildung, Zusatzqualifikationen oder fachlichen Schwerpunktangaben. Die Fähigkeit, zwischen den Zeilen lesen zu können und ein Gespür für die passenden Mitarbeiter jenseits harter Daten und Fakten zu haben, behalte ich jedoch jetzt und in Zukunft ausdrücklich dem Menschen vor“, schreibt eine Teilnehmerin dazu.

Die kompletten Ergebnisse sowie viele weitere Umfragen finden Sie auf www.female-recruiting.com/umfragen/ «



AUTORIN

Melanie Vogel, dreifache Innovationspreisträgerin, mehrfache Buchautorin, Innovation-Coach und Lehrbeauftragte an der Universität zu Köln, ist seit 1998 erfolgreiche Unternehmerin. Das von ihr entwickelte und preisgekrönte „Futability®-Konzept“ ist ihre Antwort auf die VUCA-Welt – eine Welt dauerhafter und radikaler Veränderungen. Seit 2011 veranstaltet sie die women&work – Europas Leitmesse für Frauen & Karriere. www.melanie-vogel.com



Schulfach Wirtschaft: Zweifel an der Umsetzung

Im Frühjahr 2017 wurde die Einführung des Schulfachs Wirtschaft im Koalitionsvertrag der nordrhein-westfälischen Landesregierung festgeschrieben – ein großer Erfolg für den bdvb und alle, die unsere Forderung teilen: „Wirtschaft“ muss für alle Schüler in Deutschland ein Pflichtfach werden. Wie in Bayern und Baden-Württemberg sind auch in NRW alle Voraussetzungen für das Schulfach gegeben, doch das Beharrungsvermögen der Kultuspolitik ist groß. Droht das Koalitionsvorhaben zu scheitern?

Mehr als fünfzig Experten aus Schulen, Verbänden, Forschung und Lehre folgten am 14. September 2018 dem Ruf der bdvb Fachgruppe Bildungspolitik und der Bezirksgruppe Düsseldorf in den Industrie-Club Düsseldorf, um an einer außergewöhnlichen Benchmarking-Veranstaltung teilzunehmen: „Schulfach Wirtschaft – Was

kann Nordrhein-Westfalen aus den Erfahrungen anderer Bundesländer lernen?“ Den Titel der Tagung hatten die Veranstalter bewusst gewählt, um nach jahrzehntelangem Stillstand einen Schritt nach vorn zu signalisieren: Nicht mehr „ob“, sondern „wie“ das Schulfach Wirtschaft eingeführt wird, sollte ab sofort die Frage sein.

Doch diese Erwartung wurde gedämpft. Erst wenige Tage vor der Veranstaltung war bekannt geworden, dass die Umstellung auf das neunjährige Gymnasium ab 2019/20 keineswegs zur Einführung des dringend benötigten Schulfachs genutzt werden soll. Auch in ihrer Videobotschaft an den bdvb hatte Schulminis-



terin Yvonne Gebauer nichts weiter anzukündigen als eine „Stärkung der ökonomischen Bildung an allen weiterführenden Schulen“.

Eine Weiterentwicklung im Hinblick auf die Fächerstruktur sei im Anschluss an die G8/G9-Umstellung, möglicherweise aber nur für andere Schulformen geplant, führte Gebauer aus. Den bdvb lud sie ein, an diesem Prozess mitzuwirken.

Das Publikum nahm das Grußwort der Ministerin ohne Applaus zur Kenntnis und auch die nachfolgenden Referenten ließen sich ihren Unmut deutlich anmerken. Als erster Sprecher führte Dirk Loerwald, Direktor des Instituts für Ökonomische Bildung Oldenburg, in das Ta-



„Auch in NRW sind alle Voraussetzungen für das Schulfach Wirtschaft gegeben.“

gungsthema ein. Basierend auf einem früheren Beitrag in diesem Magazin (Nr. 137, Juli 2017) gab Loerwald einen Überblick über die Situation der ökonomischen Bildung in allen deutschen Bundesländern und kam zu dem Schluss, zwischen den beobachteten Tendenzen der Marginalisierung und der Ausdifferenzierung würde ein eigenständiges Schulfach Wirtschaft den einzig sinnvollen Mittelweg bieten.

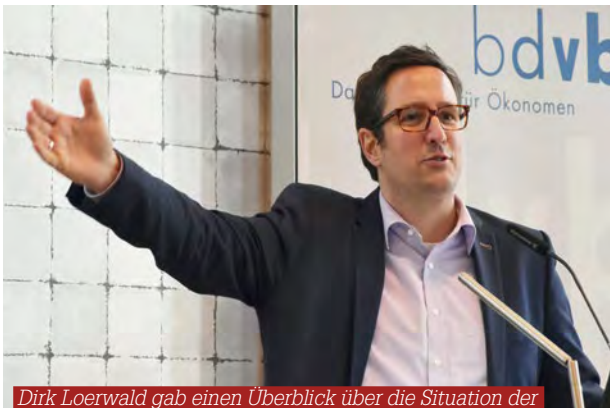
Dass ein solches Schulfach sogar in NRW schon einmal angekündigt wurde, hatte Thomas Retzmann, Professor für Wirtschaftsdidaktik an der Universität Duisburg-Essen, zu berichten. Nicht weniger als 18 Professuren für Wirtschaftsdidaktik seien in den 1970-er Jahren errichtet worden, um den damals erwarteten Lehrerberuf zu decken. Das Fach sei dann aber doch nicht eingeführt und die betreffenden Lehrstühle wieder aufgelöst oder umgewidmet worden. Vier verlorene Jahrzehnte seien die Folge gewesen.

Auch auf den 2010 gestarteten Modellversuch Wirtschaft an Realschulen kam Retzmann zu sprechen und erinnerte daran, dass gleich siebzig anstelle der vorgesehenen dreißig Realschulen an diesem Projekt teilnehmen wollten, obwohl das Ministerium keine finanziellen Ressourcen zur Verfügung stellte. Das Engagement vieler Lehrer sei freilich in Frustration umgeschlagen, als der Modellversuch eingestellt und das Schul-

fach Wirtschaft wieder vom Lehrplan gestrichen wurde.

Retzmann schloss mit dem Appell, das Schulfach Wirtschaft dürfe nicht zum Spielball parteipolitischer Interessen werden: Die Einführung des Schulfachs „Wirtschaft, Studien- und Berufsorientierung“ durch eine grün-rote Landesregierung in Baden-Württemberg habe gezeigt, dass ein überparteilicher Konsens möglich sei – eine Einschätzung, die von der nachfolgenden Hauptreferentin Eva Marie Haberfellner gerne aufgegriffen und bestätigt wurde.

Haberfellner wies in ihrem Vortrag zwar darauf hin, dass die Einführung des neuen Schulfachs in Baden-Württemberg durch die damals anstehende Erneuerung der Bildungspläne, die Bologna-Reform sowie die Zusammenlegung von Pädagogischen Hochschulen und Universitäten zu sogenannten Schools of Education begünstigt war. Ausschlaggebend seien aber persönliche Kontakte und das Zusammenspiel vieler Akteure, darunter insbesondere der Universitäten, gewesen. Die Dieter-von-Holtzbrinck-Stiftung, deren Bildungsinitiative Haberfellner seit 2012 leitet, habe mit Lehrerpraktika, Hospitanzen, Weiterbildungskursen und einer Stiftungsprofessur zum Gelingen beigetragen. Anfängliche Widerstände habe es zwar gegeben, im Ergebnis sei aber festzustellen, dass Lehrer und



Dirk Loerwald gab einen Überblick über die Situation der ökonomischen Bildung in allen deutschen Bundesländern



In abschließenden Worten kündigte Hartmut Jaensch an, dass sich der bdvb auch weiterhin für die zügige und flächendeckende Einführung des Schulfachs Wirtschaft einsetzen wird.



Professor Thomas Retzmann schloss mit dem Appell, das Schulfach Wirtschaft dürfe nicht zum Spielball parteipolitischer Interessen werden



Die Einführung des Schulfachs „Wirtschaft, Studien- und Berufsorientierung“ durch eine grün-rote Landesregierung in Baden-Württemberg habe gezeigt, dass ein überparteilicher Konsens möglich sei, so Eva Marie Haberfellner



Für Birgit Hollerbach gehört es zur Allgemeinbildung über ein bedingungsloses Grundeinkommen zu diskutieren oder eine Bilanz lesen zu können.

Unternehmen ebenso wie das Kultusministerium die Zusammenarbeit als Bereicherung empfinden und Schüler viel besser als früher auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet werden könnten.

Mit wieviel Herzblut und Facettenreichtum „Wirtschaft“ in der Schule gelehrt und auch kontrovers diskutiert werden kann, wurde am Vortrag der Präsidentin des Wirtschaftsphilologenverbands Bayern Birgit Hollerbach deutlich. Dem Gerücht, Wirtschaftslehrer würden von interessierter Seite mit fragwürdigen Gratis-Materialien versorgt, trat Hollerbach ebenso vehement entgegen wie dem Vorwurf einer einseitigen Ausrichtung des Unterrichts. Über Nachhaltigkeit, Nettoeinkommen, Verbraucherschutz und das bedingungslose Grundeinkommen zu diskutieren gehöre für sie ebenso zur Allgemeinbildung wie eine Bilanz lesen zu können. Voraussetzung sei aber eine fundierte Ausbildung der Lehrer. Dass „Wirtschaft und Recht“ in Bayern schon seit Jahrzehnten erfolgreich in einem Schulfach kombiniert werden, veranlasste Hollerbach abschließend zur Feststellung: Bayern hat Recht!

Auf die kurzweiligen Vorträge folgte eine ebenso angeregte Diskussionsrunde unter der Moderation von Dominik Baedorf, Leiter der Handelsblatt Bildungsinitiativen. Zwischen den Teilnehmern bestand Einvernehmen darüber, dass Nordrhein-Westfalen gut daran täte, den Vorbildern Bayern und Baden-Württemberg zu folgen. Wichtig sei es, wie in Baden-Württemberg (und wie es auch beim Modellversuch an Realschulen schon mit Erfolg praktiziert wurde) die Betroffenen als Beteiligte in die Planung einzubeziehen. In diesem Fall könne die im Koalitionsvertrag angekündigte Einführung des Schulfachs Wirtschaft – ggf. wie in Bayern mit „Recht“ integriert – von allen gesellschaftlichen und institutionellen Gruppen mitgetragen werden.

Abschließend ergriff bdvb-Vizepräsident Hartmut Jaensch das Wort, um die Ergebnisse der Tagung zusammenzufassen. Er erinnerte an die 2012 verabschiedete Resolution des bdvb und unterstrich die unveränderte Positionierung: Die Einführung eines eigenständigen Schulfachs Wirtschaft an allen Schulformen der Sekundarstufe sei unerlässlich, um Bürgerinnen und Bürgern ein selbstbestimmtes Leben ebenso wie ihre informierte Teilhabe am gesellschaftlichen und demokratischen Fortschritt zu ermöglichen. Den Vorwand der Landesregierung, für die Einführung des Schulfachs stünden keine Lehrkräfte zur Verfügung, ließ Jaensch nicht gelten. Wie in Baden-Württemberg seien auch in NRW Bildungsträger vorhanden, die nötigenfalls sogar kurzfristig eine qualitativ hochwertige akademische Aus- und Weiterbildung bereitstellen könnten.

Unter Hinweis auf die Signalwirkung, die vom bevölkerungsreichsten und industriestarken Land Nordrhein-Westfalen ausgeht, kündigte Jaensch an, dass der bdvb sich auch weiterhin für die zügige und flächendeckende Einführung des Schulfachs Wirtschaft einsetzen wird. «



bdvb.DE/BEST

Economic Thesis Award

MMXVIII

Ökonomen aufgepasst: Der **Bundesverband Deutscher Volks- und Betriebswirte V. (bdvb)** vergibt 2018 zum zweiten Mal den mit 3.000,- Euro dotierten **bdvb BEST Economic Thesis Award**.

Zur Bewerbung zugelassen sind alle vom 15.09.2017 bis 15.09.2018 an einer **Universität oder Hochschule in Baden-Württemberg angenommenen Masterarbeiten** in BWL, VWL oder angrenzenden Fachgebieten wie Wirtschaftsinformatik.

Einsendefrist verlängert bis 15.10.2018

- **Bewerbungsschluss 15.09.2018**
- Ranking der **fünf Finalisten** am 12.11.2018 in Stuttgart
- Bewertungskriterien: **Nützlichkeit, Aktualität, Innovationsgehalt, Nachhaltigkeit**
- **Teilnahmebedingungen unter: www.bdvb.de/BEST**

Wir danken dem **Sponsor der ausgeschriebenen Geldpreise** und dem Location-Sponsor



Bis zu **1.000 EUR** für deine Masterarbeit, denn:

Ökonomie verdient Anerkennung.

www.bdvb.de/best

bdvb

Das Netzwerk für Ökonomen



NEU Vorteile für Firmen im bdvb

Gemeinsam sind wir stärker! – Unterstützung für den Mittelstand

Jeder Unternehmer weiß: Zeit ist Geld. Es ist selbstverständlich, dass man den größten Teil seiner Zeit für sein Kerngeschäft einsetzt und sich – bezogen auf den Einkauf – auf seine strategischen Beschaffungen konzentriert. Wie viel Zeit bleibt neben dem Hauptgeschäft noch, um Tarife für Tintenpatronen, Fahrzeuge, Kartons oder sonstige Produkte, die man nicht in großen Mengen bezieht, zu vergleichen? Generell gilt, dass derjenige, der große Volumen einkauft, bessere Preise erzielen kann. Doch welche Ansätze gibt es, wenn man keine großen Mengen von bestimmten Produkten benötigt?

KMU Zentrale – Optimierung von Zeit und Kosten

An diesen Stellen kommt die KMU Zentrale, neuer Partner des bdvb, ins Spiel. Ganz nach dem Motto „Gemeinsam sind wir stärker!“ unterstützt die KMU Zentrale als Einkaufsgemeinschaft für kleine und mittelständische Familienunternehmen diese bei der Beschaffung nicht strategischer Güter und Dienstleistungen.

Durch die Bündelung der Bedarfe ihrer Mitglieder und das Verhandeln von Rahmenabkommen bietet die KMU Zentrale ihren Mitgliedern Einsparungen von 10 bis 40 % in insgesamt sechs Einkaufskategorien und bei über 40 Partnerlieferanten. Mitglieder berichten:

„Als Unternehmen aus der IT-Branche sind wir viel bei Kunden unterwegs. Da wir aber dennoch nicht zu den Großabnehmern von Fahrzeugen zählen, bekamen wir in der Vergangenheit keine großen Nachlässe“, sagt M. Rüter von der Thinking Objects GmbH und ergänzt: „Durch das Angebot der KMU Zentrale erhielten wir einen vierprozentigen höheren Nachlass auf ein gerade neu erschienenes Fahrzeugmodell – was wir sonst nie erreicht hätten. Darüber hinaus wurden wir bestens beraten und mussten weder handeln noch Preise vergleichen, was natürlich auch einen zeitlichen Vorteil mit sich brachte.“

MA* Vorteilsprogramm – eine Waffe im Kampf um Talente

Neben den täglichen Herausforderungen im Einkauf stehen kleine und mittelständische Unternehmen auch vor der großen Aufgabe der Mitarbeiterbindung und Fachkräftegewinnung. Viele junge Fachkräfte zieht es im Moment in große Ballungszentren wie Berlin, München, Hamburg, Frankfurt oder Stuttgart. So können große Unternehmen dort oft nicht nur mehr Gehalt bezahlen, sondern ihren Mitarbeitern auch weitere Vorteile wie vergünstigte Eintritte in Kinos/Museen oder Rabatte bei Online-Händlern u.v.m. anbieten. Der zeitliche Aufwand für die Organisation und Abwicklung dieser sogenannten Mitarbeitervorteilsprogramme ist für kleinere Unternehmen meist nicht zu stemmen.

bdvb-Mitgliedsunternehmen können ihren Mitarbeitern über das MA* Vorteilsprogramm eine solche Plattform bieten. „Die Resonanz ist großartig. Gemeinsam können wir viel mehr erreichen“, freut sich Céline Eheim, geschäftsführende Gesellschafterin der KMU Zentrale GmbH.



Céline Eheim,
geschäftsführende Gesellschafterin
KMU Zentrale GmbH



www.bdvb.de/kmuzentrale

Minerva – Mitgliedervorteil für Privatversicherte

Keine Kooperation ohne Evaluation:

In der Herbstausgabe 2017 hatten wir über die Kooperation mit der Minerva berichtet. Nach einem Jahr ist es an der Zeit nachzufragen, welche Erfahrungen unsere Mitglieder gemacht haben.

Frank Schwarz



Dazu Frank Schwarz (bdvb), Leiter Kooperationen bei der Minerva KundenRechte GmbH: „Einige Mitglieder des bdvb haben uns unkompliziert über die Mandanten-Information, die auf der Homepage des bdvb bei den Mehrpartnern zu finden ist, beauftragt. Durch unseren Tarifwechsel-Service konnten wir jährlich wiederkehrende Ersparnisse in der jeweiligen PKV erwirken, die von € 607 bis zu € 4.429 reichen. Das Besondere: In jedem Fall sind die

Leistungen im Wesentlichen gleichgeblieben oder haben sich sogar noch gegenüber dem Alttarif verbessert. Wie immer wurden die Ergebnisse zuerst in der Fachberatung besprochen, gutachterlich belegt und den Mandanten ausgehändigt; erst dann entscheidet das Mitglied, ob der Tarifwechsel vollzogen werden soll. Deshalb sprechen wir auch davon, dass der Mandant kein Kostenrisiko trägt. In zwei Fällen bestand für die Mitglieder kein aktueller Handlungsbedarf, den Tarif zu wechseln; darüber haben sie einen kostenfreien Abschlussbericht erhalten.“

Eines der bdvb-Mitglieder, das bereits von der aktuariellen Rechtsberatung profitiert hat, ist die Steuerberaterin Gisela Buhmann. Sie ist bei einem bekannten Versicherungsunternehmen langjährig versichert und zahlte bisher € 9.460 p.a. Dabei war ein Selbstbehalt in

Höhe von € 800 zu tragen. Zum Glück erfreut sich Frau Buhmann einer guten Gesundheit und musste den Selbstbehalt bisher selten ausschöpfen. Die Minerva hat Frau Buhmann einen neuen, modernen Tarif empfohlen, der aufgrund der Anrechnung von Alterungsrückstellungen nur noch € 3.848 p.a. kostet und teilweise sogar Mehrleistungen vorsieht. Eine Beitragsrückerstattung gibt es im Zieltarif nicht – das hat Minerva in Ansatz gebracht und von der Ersparnis abgezogen. Daher beträgt die jährlich wiederkehrende Ersparnis € 4.429. Der Selbstbehalt stieg um € 1.984 an, was aber in Anbetracht der bis dato vorliegenden Zahlungen von Frau Buhmann nach reiflicher Überlegung akzeptiert wurde. Selbst bei höheren Rechnungsbeträgen ergibt sich immer noch eine nachhaltige Ersparnis von rund € 3.628. Dazu führt Herr Schwarz aus, dass neben der Anrechnung der Alterungsrückstellung das günstige Verhältnis von gesunden zu kranken Kunden im Zieltarif bereits zur Ausprägung eines deutlichen Beitragsvorteils geführt hat. Die Folge: Für die Zukunft sind geringere Beitragserhöhungen zu erwarten.

Diese Ergebnisse sind nur mit aktuarieller Expertise zu erwirken. Deshalb kommt es auf die Wahl des Beraters an. Mit Minerva haben wir einen erfahrenen und vertrauenswürdigen Partner gewonnen. Nutzen auch Sie das Angebot zu Sonderkonditionen – nämlich mit einem Nachlass von 15 % auf die einmalige Vergütung. Im Fall von Frau Buhmann war dieser Vorteil immerhin € 399 wert – zusätzlich zur Ersparnis aus dem Tarifwechsel-Service. Hohe PKV-Beiträge in der Vollversicherung müssen nicht sein. Die Details zur Beauftragung finden Sie im Mitgliederbereich der bdvb-Homepage. «

Steuerliche Erstberatung für Studierende und Absolventen

Unter welchen Bedingungen können Ausbildungskosten von der Einkommensteuer abgesetzt werden? Was ist bei Aufnahme einer Werkstudententätigkeit zu beachten? Welche Fristen sind einzuhalten und bin ich überhaupt zur Abgabe einer Steuererklärung verpflichtet?

Sascha Schneider



Mit solchen Fragen können sich studierende Mitglieder ab sofort an den Steuerberater Dipl.-Betriebsw. (FH) Sascha Schneider (bdvb) wenden – einfach, schnell und unkompliziert von Mitglied zu Mitglied. Die Beratung kann per E-Mail, Skype oder Telefon erfolgen. Grundlegende Fragen und wiederkehrende Themen werden in Merkblättern behandelt, die in den kommenden Monaten sukzessive freigeschaltet werden.

Zur Kontaktaufnahme nutzen Sie bitte das Online-Formular im passwortgeschützten Mitgliederbereich unter „Karriere-Service“, „Beratung und Dienstleistungen“.





Laden Sie als bdvb-Mitglied Freunde, Kollegen, Kommilitonen zu einer vorteilhaften Mitgliedschaft ein. Wir belohnen Ihren Einsatz mit einer Prämie von:

ab 1.7. halber Jahresbeitrag für 2018

- € 10 bei Studierenden,
- € 25 bei Studierenden mit Einkommen,
- € 100 bei ordentlichen/fördernden Mitgliedern und
- € 100 bei Firmenmitgliedschaften.

Fordern Sie Ihr Werbepaket (bdvb aktuell, WirtschaftsWoche, Flyer) in der Geschäftsstelle an. Am einfachsten ist es, auf unseren aktuellen Internetauftritt zu verweisen. Oder Sie nutzen unser Online-Tool „Mitglieder empfehlen den bdvb!“ (mehr dazu im Mitgliederbereich)

Der Mitgliedsbeitrag beträgt pro Kalenderjahr:

- ☐ € 149 jährlich – Einzelmitglied
- ☐ € 53 jährlich – Studierende
- ☐ € 99 jährlich – Studierende mit regelmäßigem Einkommen (über BAföG-Grenze)
- ☐ € 400 jährlich – fördernde Mitglieder (Firmen, Behörden, Verbände und Organisationen)

Mit * gekennzeichnete Felder sind Pflichtfelder

Anrede* ☐ Herr ☐ Frau

Titel	
Name*	
Vorname*	
Straße*	
PLZ/Ort*	
(Nur bei Firmenmitgliedschaft Ihre Firmenadresse angeben, sonst bitte Privatanschrift)	
Telefon*	
Fax	
Mobil	
E-Mail*	
Geb.-Datum*	
Datum/Unterschrift*	

Angaben zum Studium/Beruf

Akademischer Abschluss
Examensjahrgang
Hochschule u. Ort*
Berufliche Position/Funktionsbereich
Firma/Organisation
Branche
Studiengang u. Semester

SEPA-Lastschriftmandat / Einzugsermächtigung

Um die Mitgliedsbeiträge von Ihrem Konto einzuziehen, muss eine Einzugsermächtigung in schriftlicher Form vorliegen. Aus organisatorischen Gründen erbitten wir vorab Ihre Kontodaten zwecks Bearbeitung:

Kontoinhaber
Geldinstitut
IBAN
BIC

Ich habe ein neues Mitglied geworben

Name
Vorname
Mitglieds-Nr.
Straße
PLZ/Ort

Im Rahmen meiner Mitgliedschaft gestatte ich dem bdvb die Verarbeitung und Nutzung meiner personenbezogenen Daten zu folgenden Zwecken: Eintrag ins verbandsinterne Mitgliederverzeichnis „Meinbdvb“, vorübergehende zweckgebundene Weitergabe an beauftragte Service-Partner des bdvb, Veröffentlichung meines Namens im Mitglieder-magazin „bdvb aktuell“ (Nichtgewünschtes bitte streichen). Die Einwilligung kann jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen werden.

Bitte zurücksenden an:

Bundesverband Deutscher Volks- und Betriebswirte e. V.
Florastraße 29
40217 Düsseldorf

oder nutzen Sie den Online-Antrag direkt unter
www.bdvb.de/mitmachen/mitglied-werden/

Ihre Vorteile als Mitglied

In der Mitgliedschaft enthalten:

- bdvbKompetenzPass – Aktivitäten-Nachweis zur Vorlage bei Bewerbungen, Geschäftsanbahnungen etc.
- Kostenlose Erstanalyse der Bewerbungsunterlagen
- Arbeitsrechtliche Erstberatung durch einen Fachanwalt im bdvb
- Regionale Veranstaltungen der Bezirks- und Hochschulgruppen sowie bundesweite Fachtagungen und Weiterbildungsangebote
- Vorträge, Workshops, Unternehmensbesichtigungen
- Berufsbezogene Fachgruppenarbeit
- Nützliche Kontakte / Informationen / Tipps / Empfehlungen

Sie erhalten Vergünstigungen bei:

- Literatur
- Karriereberatung
- Weiterbildungsseminaren / Tagungen
- Versicherungen / Finanzdienstleistungen
- Kultur / Hotels
- Mietwagen / Reisen
- Sport / Kommunikation

Vergünstigte Doppelmitgliedschaft mit:

- Deutscher Fachjournalisten-Verband (DFJV)
- Forum F3
- GABAL
- VÖWA (Österreichische Ökonomen)

Immer informiert:



„bdvb aktuell“
das Mitglieder-Magazin
(quartalsweise)



www.bdvb.de – das Online-Angebot im Internet, monatlicher Newsletter



die „WirtschaftsWoche“
52 x pro Jahr digital
als eMagazin und App
für iPad und iPhone



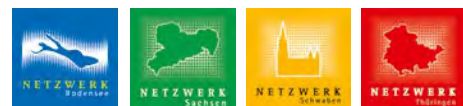
Sixt Gold Card
und garantiert 10 Prozent
Rabatt auf Mietwagen
und Transporter



Euro, das Monatsmagazin
für Wirtschaft, Börse und
private Finanzen



Focus – das zukunftsorientierte
Nachrichtenmagazin als E-Paper
für bdvb-Mitglieder gratis



Netzwerke Sachsen, Thüringen, Schwaben und Bodensee
Wirtschafts-Talks und Unternehmer-Tage
zu „Netzwerkpartner“-Preisen

Institut für Marketing



Universität St.Gallen

Management-Pool der Universität St. Gallen
Bleiben Sie wissenschaftlich am Ball und erhalten Sie
fundiertes Feedback aus Ihrem Marktumfeld