

Bank haftet bei falscher Beratung

Verbraucherschützer: Bei Lehman handeln

STUTTGART. Durch Lehman-Zertifikate geschädigte Anleger sollten sich nicht auf den Ausgang des Insolvenzverfahrens gegen die zusammengebrochene US-Investmentbank verströmen lassen. Aus diesem Verfahren sei nicht mit nennenswerten Rückzahlungen zu rechnen, erklärt die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg in Stuttgart. Stattdessen sollten sie ein Vorgehen gegen die Bank prüfen, die ihnen die jetzt wertlosen Papiere verkauft hat. Die Verjährungsfrist betrage drei Jahre ab dem Erwerb der Zertifikate.

Eventuell Schadenersatz

Geschädigte Anleger sollten auf jeden Fall eine Verbraucherberatungsstelle oder einen auf das Kapitalanlage-recht spezialisierten Anwalt zu Rate ziehen, betont die Verbraucherzentrale. Können eine Pflichtverletzung bei der Beratung nachgewiesen werden, müsste die Bank Schadenersatz zahlen.

Hauptangriffspunkt könnte nach Einschätzung der Verbraucherschützer sein, dass möglicherweise häufig nicht deutlich genug auf das Risiko eine Totalverlusts des eingesetzten Kapitals hingewiesen wurde. (ap)

Verbraucherzentralen:
Hessen: 01805-97 20 10
Niedersachsen: 0511-9 119 60

Marktplatz

Neue Vertriebsallianz

Die Einbecker Brauhaus AG (Einbeck) zu der auch die Kasserler Martini Brauerei GmbH gehört, ist neuer Vertriebspartner der Bayerischen Staatsbrauerei Weihenstephan. Die Kooperation wurde auf fünf Jahre geschlossen.

Grünes Licht

Die EU hat grünes Licht für die milliarden schwere Hilfe der öffentlichen Hand zur Rettung der HSH Nordbank gegeben. Sie billigte sowohl die Kapitalspritze über drei Mrd. Euro als auch den Risikoschirm in Höhe von zehn Mrd. Euro. Für beides stehen die Länder Hamburg und Schleswig-Holstein gerade. (dpa)



Produkte aus dem Lauterbacher Unternehmen Wegener – bisweilen steht ein anderer Name auf dem Etikett.

Fotos: Wegener/jh

„Einzelhandel meist günstiger“

Familienunternehmen Wegener in Lauterbach ist eines der letzten Unternehmen für Kopfbedeckungen

Das Thema

Die Wirtschaftskrise ist für R & M Wegener Headwear kein Thema. Das Lauterbacher Unternehmen, das als einziges Kopfbedeckungen für Männer, Frauen und Kinder fertigt, erzielt einen Jahresumsatz von bis zu zehn Millionen Euro. Wir fragten den Mittelständler, wie er das schafft.

VON MARTINA WEWETZER

Herr Wegener, wie trotzen Sie als Familienunternehmer der Krise?

HANS THEODOR WEGENER: Wir sind sehr vielseitig aufgestellt, fertigen Kopfbedeckungen von der Baseball-Kappe bis zum traditionellen grauen Zylinder für das Pferderennen in Ascot. Wir müssen modisch sein, das funktioniert über Farben und Vielfalt. Unsere Palette reicht von Hüten der Olympia-Mannschaft, über Polizeimützen bis hin zu Hüten für orthodoxe Juden.

Mode ist in wirtschaftlich schlechten Zeiten nicht unbedingt ein Garant für Erfolg.

WEGENER: Ja und Nein. Accessoires verkaufen sich auch dann gut, wenn es in der Wirtschaft nicht so rund läuft. Das neue Jackett oder den Anzug verkneift man sich schon eher und peppt ihn lieber mit einem Assescoire auf.

Ihr Familienunternehmen zählt 192 Jahre, Sie führen es in der sechsten Generation. Welche Rolle spielt da die Mode?

WEGENER: Eine sehr wichtige.

Firmeninhaber Hans Theodor Wegener (59) führt das Lauterbacher Unternehmen R & M Wegener Headwear mittlerweile in sechster Generation.

ge. Das Durchschnittsalter unserer 65 Mitarbeiter liegt bei 38 Jahren. Wir setzen auf Kopfbedeckung mit Funktions-Textilien wie Goretex und Sympatex. Funktionalität ist in Deutschland mit seinen hohen Lohn-Stück-Kosten unsere Daseins-Berechtigung. Wir fertigen nicht nur in Lauterbach (Vogelsbergkreis), sondern auch in Fernost und Polen.

Die Billigkonkurrenz ist groß. Wie können Sie Anbietern von Massenware Paroli bieten?

WEGENER: Mit Discountprodukten oder Billig-Bekleidungsketten messen wir uns nicht. Wir setzen auf Trends, achten zum Beispiel darauf, was Rapper Eminem im Musiksender MTV auf dem Kopf trägt. Wir fertigen für Modemarken wie Bogner, Bruno Banani, Schöffel und Bugatti, den europäischen Fachhandel, aber auch für Bekleidungsketten wie C & A.

Machen die Unternehmen Vorgaben?

WEGENER: Nein, aber wir besuchen die gleichen Fachmessen, kaufen zum Teil gemeinsam ein, profitieren von Stoffresten. In diesem Fall werden die Wegener-Kopfbedeckungen dann unter dem Namen des Labels verkauft.

Wie viele Kopfbedeckungen fertigen Sie pro Jahr?

WEGENER: Etwa 1,6 Millionen. Einfluss hat auch das Wetter – am liebsten ist mir Schnee bis Ende August

und Neuschnee ab September. Gut für mein Geschäft ist auch ein hoher Benzinpreis. Denn das Auto ist der Feind der Kopfbedeckung. Niemand will an der Bushaltestelle frieren. Das Wetter beeinflusst den Absatz bis zu acht Prozent.

Momentan leiden die großen Kaufhausketten, obwohl der Kunde kauft. Können Sie sich das erklären?

WEGENER: Den Kaufhausketten geht es noch viel zu gut. Sie spielen an der Preisschraube und denken, irgendwann wird es der Kunde schon kaufen. Wichtiger wäre es aber an der Kostenschraube zu drehen. Wer ein hochpreisiges Image hat, der wird es so schnell nicht los. Meist ist der Einzelhandel günstiger. Ein Beispiel: Sie verkaufen meine Produkte mit dem Faktor drei oder vier und wundern sich, wenn sie die Ware nicht loswerden. Ein konkurrenzfähiger Preis wäre Faktor zwei. Das weiß die Abteilungsleiterin. Doch der Vorstand hat den Bezug zum Handel verloren. Er sieht nur seine Umsatz- und Gewinnziele. Bei den Vorständen fehlt es an Herzblut, das ist der Unterschied zu Familienunternehmen.

Wie halten Sie es denn mit der Gewinnmaximierung?
WEGENER: Was heißt Gewinnmaximierung? Im Prinzip geht es dabei doch darum, sein Gegenüber über den Tisch zu ziehen und für kurze Zeit den Gewinn zu treiben. Ich halte mehr von Einkommensmaximierung, denn ich möchte mit meinen Kunden alt werden. Das ist im Wesentlichen der Einzelhandel. Das Vertrauen zwischen Hersteller und Kunde muss gewahrt werden.

Fühlen Sie sich als Unternehmer am Standort Deutschland noch wohl?

WEGENER: Nunja, Deutschland wird nicht umhin kommen, in den nächsten Jahren verstärkt auf den Mittelstand zu achten. Das heißt vor allem weniger Bürokratie. Ein Beispiel: In der Woche werden ich mit Statistik- und Fragebögen überflutet. Mittlerweile fülle ich sie nur noch aus, wenn Bußgelder drohen. Von den meisten, die etwas schicken, höre ich nie wieder etwas. Das spart mir viel Zeit.

Wie viele Stunden arbeiten Sie?

WEGENER: Täglich von 6.45 bis 17.30 Uhr. Ich mache 45 Minuten Mittagspause. An den Wochenenden bin ich oft auf Messen und zweimal im Jahr mache ich 14 Tage Urlaub – das Unternehmen muss ja auch laufen, wenn ich drei Wochen ausfallen würde.



Foto: Radke

der Gewinnmaximierung?

WEGENER: Was heißt Gewinnmaximierung? Im Prinzip geht es dabei doch darum, sein Gegenüber über den Tisch zu ziehen und für kurze Zeit den Gewinn zu treiben. Ich halte mehr von Einkommensmaximierung, denn ich möchte mit meinen Kunden alt werden. Das ist im Wesentlichen der Einzelhandel. Das Vertrauen zwischen Hersteller und Kunde muss gewahrt werden.

Fühlen Sie sich als Unternehmer am Standort Deutschland noch wohl?

WEGENER: Nunja, Deutschland wird nicht umhin kommen, in den nächsten Jahren verstärkt auf den Mittelstand zu achten. Das heißt vor allem weniger Bürokratie. Ein Beispiel: In der Woche werden ich mit Statistik- und Fragebögen überflutet. Mittlerweile fülle ich sie nur noch aus, wenn Bußgelder drohen. Von den meisten, die etwas schicken, höre ich nie wieder etwas. Das spart mir viel Zeit.

Wie viele Stunden arbeiten Sie?

WEGENER: Täglich von 6.45 bis 17.30 Uhr. Ich mache 45 Minuten Mittagspause. An den Wochenenden bin ich oft auf Messen und zweimal im Jahr mache ich 14 Tage Urlaub – das Unternehmen muss ja auch laufen, wenn ich drei Wochen ausfallen würde.

Zur Person

HANS THEODOR WEGENER (59), übernahm das Unternehmen 1978 und führt es mittlerweile in sechster Generation. Wegener studierte Betriebswirtschafts- und Volkswirtschaftslehre und lebt mit seiner Frau in Lauterbach. Er ist Vater zweier Kinder, von denen eines bereits Interesse am Unternehmen bekundet hat. In seiner Freizeit reitet Wegener gern oder ist mit dem Kanu unterwegs.

Investmentfonds

Aktienfonds Deutschland

Rücknahme	22.05.	29.05.
AGI Concentra AE	41,92	42,33
AGI Vermögens AE	71,72	72,53
AmpegaG. Gerling Deutschland*	17,06	17,16
cominv Adifonds	53,82	54,15
cominv Adiselekt	96,12	96,20
cominv Nürnberger A	60,28	61,05
Deka Fonds	48,41	48,92
Deka Lux Deut.TF*	57,50	57,13
DWS Deutschland	70,95	71,81
DWS Investa	69,92	71,06
SEB Aktienfonds*	48,16	46,76
Union Unifonds*	28,48	27,88

Aktienfonds Europa

AGI Euroaktien AE	30,39	30,85
AGI Industria AE	60,91	61,97
AGI RCM Euro AP ATE	73,68	74,37
AGI Wachstum Eurlid AE	39,30	39,35
AGI Wachstum Europ AE	38,89	39,00
AmpegaG. Gerling EuropAk Pa*	9,07	9,10
cominv EuropaVision	17,83	18,19
Deka AriDeka	39,03	39,69
Deka Eu.StocksCF*	23,85	23,89
Deka Europa Potential CF	49,25	49,35
Deka Europa Potential TF	47,21	47,31
Deka Europa Select	26,30	26,63
Deka Lux Europa TF*	36,80	36,49
DWS Euro Akt.Typ O	120,50	122,20

Aktienfonds weltweit

Rücknahme	22.05.	29.05.
DWS Provesta	112,13	112,76
DWS TOP 50 Europa	67,42	68,60
SEB EuroCompanies*	36,53	36,04
Thread European Select	1,12	1,12
Union Invest Euroland*	32,90	32,45
Union UniDyn.Europa A*	40,54	39,75
Union UniEuroAktien*	39,14	38,59
Union UniEuropa*	1044,80	1023,76
Union UniEuroSt.50 A*	35,31	34,87

Aktienfonds Nordamerika

Rücknahme	22.05.	29.05.
AGI Transatlanta AE	22,01	22,57
cominv Fondamerika	63,12	63,67
Deka Lux USA TF*	37,28	36,05

Asien-Pazifik/Em. Markets

AGI Japan AE	27,58	27,42
cominv Adiasia	15,01	14,85
cominv AsianTiger P*	39,08	39,03
Deka Lux Japan EUR*	342,00	335,97
DWS Asia.Akt.Typ O	80,36	81,90
DWS Japan Opport.	28,51	28,46
DWS Japan-Fonds	53,53	53,37
Union UniEM Fernost*	791,48	790,28
Union UniEM Osteuropa*	1579,22	1568,82

Branchen/Neuer Markt

AGI Biotechn AE	40,84	41,33
AGI Energiefonds AE	50,08	52,45
AGI Finanzwerte AE	18,34	18,77
AGI Inform Techn AE	57,84	59,34
AGI Internet Fd AE	26,86	27,34
AGI Multimedia AE	18,94	19,43
AGI Rohstoffonds AE	78,64	82,87
cominv Aditec	34,42	35,09
Deka PharmaTech CF*	91,28	89,38
Deka Te.Medien TF	25,88	26,30
Deka Technologie(CF)	8,29	8,47
Deka Technologie(TF)	7,31	7,47

Rentenfonds

Rücknahme	22.05.	29.05.
DWS Akt.T.O	10,00	10,16
DWS Biot-Akt.Typ O	39,48	40,05
DWS Finanzwerte	29,71	30,12
DWS Telemedia	59,69	60,70
DWS US Technoa.T.O	46,57	48,14
Union UniSec. MultiMe.*	13,46	13,30

Mischfonds

AGI Flex Eur Ba AE	44,91	45,16
AGI Flex Eur Dy AE	44,02	44,39
AXA Vorsorge-Fd	61,80	62,22
cominv Plusfonds	76,59	77,27
Union GenoEuroClassic*	43,42	43,23
Union Invest Classic*	40,85	40,68

Immobilienfonds

cominv hausinvest europa	43,69	43,77
CS EUROREAL*	60,79	60,83
DEGI EUROPA	64,48	64,52
Deka Immo Europa	46,97	46,99
Deka Immo Fonds	39,94	39,97
RREEF grundbesitz eur RC	41,92	41,93
UIRealE. Unilmmo:Europa*	58,82	58,87
UIRealE. Unilmmo:Dt.*	99,15	99,22

Geldmarktfonds

Deka Lux-Treas. EUR*	49,52	49,62
SEB Geldmarkt EUR*	42,39	42,40
SEB MoneyMarket*	34,86	34,86
Union UniMoneyM.EURO*	479,59	479,82

Altersvorsorge

AXA Wachstum.	35,90	35,93
cominv Best-in-One Chance	23,14	23,04
Deka Struk.2Chan.+*	22,08	22,16
Deka Struk.2Chance*	28,13	28,13
Deka Struk.2Ertrag+*	42,52	42,56
Deka Struk.2Wachs.*	36,32	36,42
DWS Plusinv.Wach.*	37,69	37,66
SEB Optimix@Chance	42,57	42,46
SEB Optimix@Ertrag	46,38	46,32
SEB Optimix@Wachst	48,53	48,41
Union KasselerB.UniSel.*	20,73	20,51

*Kurse vom Vortag oder letzt verfügbar
Notiz je Anteil in Euro.
Alle Angaben ohne Gewähr. Quelle vwdgroup:

