

Zertifizierung

Planung für Fairtrade-Poinsettien geht voran

TransFair, FlorCert und Dümmen stimmten bei PlusPlants-Partner Josef Engels Produktionsdetails ab

Bargfeld-Stegen. Auf der diesjährigen IPM Essen im Januar konnten die Dümmen Group und PlusPlants die erfolgreiche Zertifizierung der ganzen Wertschöpfungskette für Weihnachtssterne nach den internationalen Fairtrade-Standards verkünden. Bereits für diese Saison kommen Weihnachtssterne mit Fairtrade-Siegel auf den Markt, in Deutschland von PlusPlants-Partnern produziert.

Um noch offene Details zu klären, fand im April ein Abstimmungsgespräch bei PlusPlants-Partner Josef Engels (Pulheim) statt. Dabei waren Vertreter von TransFair, FlorCert, Dümmen und PlusPlants.

„Die Nachfrage auf der IPM war sehr groß, aktuell bieten wir konkret an und legen die Belegung, die Qualitäten und so weiter fest“, sagte Josef Engels zum Hintergrund des Treffens. Und Manfred Greiving, ein weiterer Poinsettien-Produzent, betonte: „Es gibt auch innerbetrieblich viel Abstimmungsbedarf, wir nehmen das nicht auf die leichte Schulter und wollen unsere Kunden mit besserer Ware und dem entsprechenden Service dazu bedienen. Aber die Anforderungen bringen natürlich Herausforderungen mit, einfach, weil die Ware in extra Partien produziert wird – für kleine

Mengen quasi unmöglich! Als Pioniere haben wir hier jedoch einen Vorsprung, den wir für unsere Kunden nutzen.“

Geklärte Details

Wie PlusPlants-Geschäftsführer Rupert Fey auf Anfrage der TASPO mitteilte, konnten folgende Details geklärt werden:

- Die Partien von Fairtrade- und „normalen“ Weihnachtssternen sind grundsätzlich jederzeit getrennt zu halten. Dies dient der Überprüfbarkeit der Anforderungen der Zertifizierung, erschwert aber auf der anderen Seite die Produktion und erfordert große Mengen, damit die Produktion Sinn macht.
- Die Anforderungen an Werbematerial und weitere gemeinsame Kommunikation wurden abgestimmt. So ist zum Beispiel eine Umfrage unter Verbrauchern geplant, um die Kundenmotivation und deren Wünsche noch besser einzuschätzen. Für Verkaufsstellen gibt es Material mit Hintergrundwissen.
- Die PlusPlants-Betriebe haben sich verständigt, wer welche Produktgrößen produziert und in welchen Zeiträumen. Ziele: optimale Auslastung, bestmögliche Erfüllung der Marktwünsche.
- Die Anforderungen der Zertifizierung wurden besprochen, etwa die Aufzeichnungspflicht und die Handhabung der Meldungen über die verkauften Mengen für die Zahlungen. Hier ist es erforderlich, auch in Rechnungen Fairtrade-Poinsettien getrennt auszuweisen, um die Rückverfolgbarkeit zu gewährleisten. (jl)



Gespräch zwischen Vertretern von Dümmen, TransFair, FlorCert, PlusPlants. Foto: PlusPlants

Initiative Ausbildung

„Wir wollen dich!“: Azubi-Übernahme

Nürtingen. Einige Betriebe der Initiative Ausbildung bieten neben ihren hohen Standards jetzt ihren Auszubildenden auch eine Übernahmegarantie bei guten Leistungen an. Dies soll nach Angaben der Initiative dem Wunsch der jungen Menschen nach Sicherheit entgegen kommen.

Tolle Betriebe suchen motivierte Azubis und bieten diesen eine bestmögliche Ausbildung – so lässt sich die Idee der Initiative für Ausbildung kurz zusammenfassen. „Wir verstehen Ausbildung als ein beiderseitiges Versprechen“, erläutert Albrecht Bühler, Gründer der Unternehmerinitiative. „Das Unternehmen verspricht, den Azubi fachlich bestmöglich auszubilden, mit viel Unterstützung auf die Prüfungen vorzubereiten und auch bei persönlichen Fragen unterstützend zu begleiten. Und der Azubi verspricht, die Ausbildung mit Motivation, Leistungsbeurteilung und Teamgeist anzugehen.“

Viele der angeschlossenen Betriebe wollen aber einen Schritt weitergehen und dem Wunsch junger Menschen nach einem „mehr“ an Sicherheit entgegenkommen, führt die Initiative weiter aus. Diese Betriebe wie Garten Brauers aus Melle oder Seitz Garten- und Landschaftsbau aus Mannheim versprechen ihren Azubis nicht nur eine Top-Ausbildung, sondern bei guten Leistungen auch die Übernahme nach Ausbildungs-

ende. „Uns ist dieses Signal: Wir wollen dich – gerne auch über die Ausbildung hinaus, sehr wichtig“, erläutert Jochen Seitz seine Gründe für die Übernahmegarantie. „Wer gute Leistungen bringt, ist in unserem Team auch nach der Ausbildung herzlich willkommen.“

Bewertung guter Leistungen durch Feedback-Verfahren

Dabei ist es Seitz besonders wichtig, dass die Beurteilung, wer gute Leistungen bringt, nicht erst am Ende der Ausbildung willkürlich vom Unternehmer kommt, sondern ein kontinuierlicher Prozess von Feedback von verschiedenen Seiten ist. In der Initiative für Ausbildung gibt es den Angaben zufolge mehrere Instrumente, die dem Azubi von Start bis Ende der Ausbildung kontinuierlich Rückmeldungen zur Einschätzung der eigenen Leistungen geben. Das Feedback erfolgt durchschnittlich alle sechs Wochen durch den Einsatz von Feedbackbögen, alle sechs Monate bei den intensiven halbjährlichen Ausbildergesprächen sowie kontinuierlich durch Rückmeldungen aus dem Team.

„Wir haben mit einer steten Kommunikation und engen Betreuung unserer Azubis sehr gute Erfahrungen gemacht“, fassen auch Stephan Rolf und Thomas Obernüfemann von Garten Brauers ihre Erfahrungen zusammen. „Unsere Azu-

bis haben Spaß an einer guten Ausbildung und an guten Leistungen und wissen immer, wo sie stehen. Das ist natürlich auch für unser Unternehmen super, denn 100 Prozent unserer Mitarbeiter im gewerblichen Bereich haben bei uns auch ihre Ausbildung gemacht!“ (ts/at)

RECHT & GESETZ



Bernd Drummann
Geschäftsführer der
Bremer Inkasso GmbH

Was eine Mahnung beinhalten sollte (Teil 3)

§ Zuerst einmal sollte jede Mahnung deutlich als solche zu erkennen sein, also zum Beispiel mit „Erste Mahnung“ überschrieben sein. Generell sollte jede Mahnung das Datum der ursprünglichen Rechnung beinhalten und darüber hinaus auch deren Rechnungsnummer (gegebenenfalls Lieferscheinnummer). Es kann in manchen Fällen ratsam sein, die erbrachte Leistung noch einmal genau zu benennen oder auch eine Rechnungskopie beizufügen.

Die Mahnung sollte die Forderung deutlich zum Ausdruck bringen und die Zahlung unmissverständlich verlangen. Man sollte sie in freundlichem Ton verfassen, wobei insbesondere die zweite und dritte Mahnung jedoch keinen Zweifel an der Ernsthaftigkeit der Zahlungsaufforderung aufkommen lassen sollten.

Verzugsschaden

Der Kunde sollte darüber informiert werden, dass er die Kosten, die er verursacht, ebenfalls zu zahlen hat (Verzugsschaden). Ist ein Kunde bereits in Zahlungsverzug (beispielsweise durch Zugang der 1. Mahnung), können (in diesem Fall ab der 2. Mahnung) Mahnkosten berechnet werden. Ohne Einzelnachweis akzeptieren viele Gerichte Pauschalen zwischen einem und fünf Euro pro Mahnschreiben.

Auch Verzugszinsen können verlangt werden. Handelt es sich bei dem Schuldner um einen Verbraucher, so liegt der Verzugszins fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz. Bei Geschäften zwischen Unternehmern wird ein Verzugszins von neun (für Rechtsgeschäfte bis zum 28. Juli 2014: acht) Prozentpunkten über dem Basiszins in Ansatz gebracht. Auch die Ankündigung weiterer Schritte kann Bestandteil der

dritten, noch deutlicher, letzte(n) Mahnung sein.

Erfolgen die Mahnungen per Telefon oder persönlich, ist anzuraten, immer ein Gesprächsprotokoll zu führen. Dieses sollte man dem Schuldner mit dem Hinweis zukommen lassen, er möge durch seine Unterschrift und Rücksendung des Protokolls das Vereinbarte (siehe oben) bestätigen. Ansonsten lassen sich die Gespräche nur schwer beweisen. Aber auch für mündliche Mahnungen gilt alles oben Genannte sowie freundliche Bestimmtheit und eine begrenzte Anzahl, da sonst die mahnende Wirkung verpufft. Ob schriftlich oder mündlich – „angedrohte“ weitere Schritte sollten dann auch unbedingt unternommen werden. Leere Drohungen veranlassen keinen Schuldner zur Zahlung.

Außergerichtliche Einigung

Wenn alle Mahnen nichts geholfen hat, kann man als Gläubiger versuchen, mit Hilfe eines Anwalts oder eines Inkassobüros doch noch eine außergerichtliche Einigung herbeizuführen. Mit professioneller Hilfe durch einen Anwalt oder ein Inkassounternehmen lässt sich häufig ein Gerichtsverfahren vermeiden – und die Kosten dieser Hilfe zählen meist zum Verzugsschaden, sodass sie vom Schuldner zu tragen sind.

Haben aber alle Bemühungen, die Forderung außergerichtlich zu realisieren, nichts gebracht, bleibt nur der Gang zum Gericht. Auch diesen Weg sollte man nicht ohne Hilfe beschreiten. Spätestens jetzt sollte man sich an einen Rechtsanwalt oder ein Inkassobüro wenden. Die dadurch entstehenden Kosten sollte man nicht scheuen, denn in der Regel hat der Schuldner auch diese Kosten zu tragen.

Anzeige

„Jahr für Jahr die gleiche verlässliche Qualität – was könnte man mehr wollen?“

Jacco Hoogendoorn, Legro-Vertrieb

Meine Kunden müssen sich allen möglichen Herausforderungen stellen, daher müssen sie sich auf ein stabiles Substrat verlassen können. Wir bei Legro investieren in unsere eigenen Produktionsanlagen, damit unsere Rohmaterialien immer dieselbe gute Qualität haben. Und das bedeutet, wir können hochwertige Substrate garantieren. Jahr für Jahr. Wenn Ihr Substrat in dieser Saison nicht eine der Herausforderungen sein soll, denen Sie sich stellen müssen, dann rufen Sie mich oder einen meiner Kollegen an und vereinbaren einen Termin.



salessupport@legro.nl | +31 (0) 88 0081800 | www.legro.nl

Weil es schon genug Unsicherheit gibt.