

KLARTEXT JENS WEIDNER

# „Biß hilft, auch mal zuzulangen“



Professor Dr. Jens Weidner: „Aggressive Energie läßt sich umsetzen in wirtschaftliche Leistung.“

ABSOLVENTEN

## Einstiegsgehalt

Um fünf bis sechs Prozent sind die Einstiegsgehälter von Hochschulabsolventen 2005 gegenüber dem Vorjahr gesunken – quer durch alle Fachrichtungen. Das ergab eine Erhebung der IG Metall. Unverändert: Uni-Absolventen erhalten knapp zehn Prozent mehr Gehalt als Fachhochschul-Absolventen. Mehr Info: [www.igmetall.de](http://www.igmetall.de). (apa)

STUDIE

## Change-Prozesse

Schlecht durchgeführte Veränderungsprozesse verursachen einen Produktivitätsrückgang von 21 Prozent. Sie führen bei Angestellten zu ineffizientem Arbeiten, Opposition und Kündigungen. Rechnerisch wird jeder fünfte Mitarbeiter zum Totalausfall, ergab die Change-Management-Studie der Unternehmensberatung Capgemini. Info: [www.capgemini.de](http://www.capgemini.de). (apa)

VERLOSUNGEN

## Buch-Gewinner

Das Buch der Woche vom 26./27. November „Energiekompetenz“ haben gewonnen: A. Ludewigt, Hamburg; Uwe Marbes, Hamburg; Marianne Seitz, Sandesneben; Ute Thiele, Hamburg; Maïke Winter, München. Die Gewinner des Buchs „Die 6 Meister der Strategie“: Matthias Joa, Hamburg; Hermann Köster, Buxtehude; Wolfgang Moll, Hamburg; Jürgen Seifert, Hamburg; Frank Tarnow, Oldenburg. Wir gratulieren allen Gewinnern! (apa)

Die Redaktion **BERUF & ERFOLG**  
– Mark Hüßner-Weinhold –  
erreichen Sie unter  
Telefon 347-222 58, Fax 347-264 64,  
E-Mail: [beruf.erfolg@abendblatt.de](mailto:beruf.erfolg@abendblatt.de)

Mit positiver Aggression kommt man im Arbeitsleben weiter.

**ABENDBLATT:** Sie plädieren für mehr Aggression? Mit dem Begriff verbinden die meisten Menschen etwas Negatives...

**JENS WEIDNER:** Zu Recht. Ich bin im Hauptberuf Erziehungswissenschaftler und Kriminologe, und als solcher habe ich es oft mit negativer Aggression etwa im Bereich der Gewaltkriminalität zu tun. Aber es gibt noch eine zweite Variante. Positive Aggression. Die Psychoanalyse spricht von der Sublimierung. Das bedeutet, aggressive Energie wird umgesetzt in kulturelle, soziale und wirtschaftliche Leistung. Die Power, die Sie in sich haben, können Sie verwenden, um Chef einer Hooligan-Gang zu werden oder um gegen Widerstände eine Sozialreform durchzusetzen. Wegen der negativen Besetzung des Begriffs „Aggression“ spreche ich bei dieser Durchsetzungskraft auch lieber von der „Peperoni-Strategie“. Sie ist überdosiert schlecht zu genießen und unterdosiert zu faden. Aber in der richtigen Dosis machen Sie Leuten damit Feuer unter dem Hintern.

**ABENDBLATT:** An welchem Punkt fällt die Entscheidung, ob man Hooligan-Chef oder Wirtschafts-boss wird?

**WEIDNER:** Mit aggressiven Potenzialen kommt man schon auf die Welt. Wie man sie auslebt, ist eine Frage der Erziehung. Eltern können einen energiegeladenen Jungen, der nicht weiß, wohin mit seiner Kraft, zu Prügeleien anstacheln oder ihn ein Praktikum in einem Wirtschaftsunternehmen machen lassen, wo er an einer Projektdurchsetzung beteiligt ist.

**ABENDBLATT:** Kann man Karriere-wege also frühzeitig absehen?

**WEIDNER:** Es gibt Grunddispositionen. Wer ein zurückhaltender Mensch ist, geht wohl eher in geisteswissenschaftliche Bereiche oder ins Kulturmanagement als in die Stahlbranche oder den Militärluftzeugbau. Denn da ist es

rauer. Zurückhaltung und Introvertiertheit sind kaum gefragt.

**ABENDBLATT:** Wie bringt man denn sein aggressives Potential sinnvoll im Job ein?

**WEIDNER:** Am besten erst einmal gar nicht. Zu 80 Prozent sollten Sie einfühlend, teamorientiert, fair und ehrlich handeln. Aber diese 80 Prozent ergänzen Sie mit 20 Prozent Biß und Durchsetzungsstärke, die Ihnen helfen auch einmal zuzulangen, wenn man Sie übervorteilen will.

**ABENDBLATT:** Gibt es Menschen, die Nachhilfe in Sachen Durchsetzungsfähigkeit nötig haben?

**WEIDNER:** Die zu netten Menschen. Sie arbeiten gut und viel, werden aber nicht befördert oder bei interessanten Aufgaben berücksichtigt. Diese Fleißigen sind zu zurückhaltend und wollen nicht angeben. Denen sage ich: Sie sollen auch nicht angeben, aber wiederholen Sie zweimal im Monat im Beisein Dritter Ihre Stärken, damit sie nicht übersehen werden. Die eleganteste und intelligenteste Form der Durchsetzung ist, wenn gar keiner merkt, daß Sie sich durchsetzen.

**ABENDBLATT:** Und wie lernt man, im positiven Sinne aggressiver zu werden?

**WEIDNER:** Man muß den Mut haben, „Nein“ zu sagen und sich zu positionieren – ohne andere dabei bloßzustellen. Sie können in einem Meeting zu jemandem „Nein“ sagen und ihn gegen die Wand fahren lassen. Da werden Sie eine narzißtische Kränkung auslösen, und das bekommen Sie zurück. Besser: Sie suchen das Gespräch unter vier Augen. Das Wichtigste aber ist, man muß wissen, wofür man sich durchsetzen will. Man muß sein Ziel kennen und seine eigenen Ideen richtig gut finden. Dann fragt man sich: Wer hilft meinen Ideen, wer ist dagegen? Meine Freunde unterstützen sie, die Bremser behandeln sie streng. Aber: Jemandem, der mich schlecht behandelt, darf ich nicht noch zwei, drei Gefallen tun. Das ermutigt nur zu weiteren unfairen Handlungen.

Interview: ANDREA PAWLICK



ARBEITSRECHT

## Schwierige Sozialauswahl

Häufig scheitern betriebsbedingte Kündigungen an einer fehlerhaften Sozialauswahl. Und tatsächlich ist die richtige Entscheidung für einen Arbeitgeber nicht immer leicht zu treffen. Einen strittigen Fall hatte jüngst das Bundesarbeitsgericht vorliegen (Urteil vom 2. Juni 2005 – 2 AZR 158/04). Das Gericht war von einem Verkaufsabteilungsleiter angerufen worden, dessen Arbeitgeber ihm betriebsbedingt gekündigt hatte.

Der Hintergrund: Nach einer Einarbeitungszeit war der Kläger in eine neu eröffnete Filiale versetzt worden. Wegen erheblicher Verluste in dieser Filiale, entschloß sich der Arbeitgeber, von den beiden Verkaufsabteilungsleitern einen entfallen zu lassen. Die vom Arbeitgeber getroffene Sozialauswahl fiel auf Grund seiner kürzeren Unternehmenszugehörigkeit auf den Kläger.

Der Kläger hielt die Kündigung für unwirksam: Da er in seinem Arbeitsvertrag eine Versetzungsklausel unterschrieben habe, nach der sein Arbeitgeber

berechtigt gewesen wäre, ihm nach Bedarf eine andere persönlich zumutbare Beschäftigung in einer anderen Betriebsstätte in angemessener Entfernung zur Arbeitsstätte zuzuweisen, hätte die Sozialauswahl auch auf die Verkaufsleiter der anderen Filialen des Arbeitgebers ausgedehnt werden müssen.

Dieser Argumentation sind die Richter nicht gefolgt. Nach ihrer Auffassung habe die Sozialauswahl betriebsbezogen zu erfolgen. Arbeitnehmer anderer Betriebe eines Unternehmens oder eines Konzerns seien dabei grundsätzlich nicht einzubeziehen. Die Versetzungsklausel im Arbeitsvertrag des Klägers ändere an dieser Bewertung nichts.



Silke Grage ist Fachanwältin für Arbeitsrecht in Hamburg. Im Internet: [www.ra-grage.de](http://www.ra-grage.de).

TOP TEN

## Damenparfüm



- 1. HYPNOSE**  
Zum formvollendeten Auftritt im Geschäftsleben gehört nicht zuletzt ein gepflegter Duft. Die Wahrscheinlichkeit, auf eine nach „Hypnose“ der Firma Lancôme duftende Dame zu treffen, ist groß: In der Rangliste der derzeit meistverkauften Frauenparfüme, aufgestellt von der Parfümeriekette Douglas, liegt dieses Produkt ganz vorn. Der Preis: 30 Milliliter sind für etwa 39 Euro zu haben.
- 2. EUPHORIA**  
Calvin Klein / ab 40 Euro
- 3. TAKE MY HEART**  
Jette Joop / ab 25 Euro
- 4. POUR FEMME**  
Lacoste / ab 34,95 Euro
- 5. BE DELICIOUS**  
DKNY / ab 34 Euro
- 6. LIGHT BLUE**  
Dolce & Gabbana / ab 34,50 Euro
- 7. POUR ELLE**  
Annayake / 79 Euro
- 8. VALENTINO V**  
Valentino / ab 35 Euro
- 9. EMPORIO FEMME**  
Emporio Armani / ab 27,95 Euro
- 10. CITY GLAM**  
Emporio Armani / ab 38 Euro

Quelle: [www.douglas.de](http://www.douglas.de)



Wir sind ein weltweit tätiges Sicherheitsunternehmen und suchen für unsere Niederlassung Hamburg schnellstmöglich eine/n

## Bereichsleiter/in

mit folgendem Tätigkeits-/Aufgabenbereich:

- Mitarbeiterführung und allgemeine Führungsaufgaben
- Kundenbetreuung und -entwicklung
- Erstellung von Angeboten und Projektunterlagen
- Selbstständige Initiierung der Marktdurchdringung
- Neukundenaquise

Ihre Qualifikationen:

Sie sollten über eine entsprechende Ausbildung, ausreichende Berufserfahrung, Vertriebserfahrung sowie mehrjährige Branchenkenntnis verfügen. Einen sicheren Umgang mit den MS Office-Anwendungen setzen wir ebenso voraus wie Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Persönlich sollten Sie über Organisationstalent, Teamfähigkeit, Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick verfügen. Diese Position erfordert eine hohe zeitliche Flexibilität.

Es erwartet Sie eine anspruchsvolle Aufgabe mit einem motivierten Team. Neben einer leistungsorientierten Vergütung erhalten Sie einen Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung).

Ihre Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung und Referenzen senden Sie bitte entweder elektronisch an [schaefer.claudia@securitas.de](mailto:schaefer.claudia@securitas.de) oder schriftlich an unten genannte Anschrift.

**SECURITAS Sicherheitsdienste GmbH & Co. KG**  
Herrn Jens Müller, Berzeliusstraße 13, 22113 Hamburg

## BCG Baumwall Consulting GmbH

Im Auftrag unseres Mandanten, einer inhabergeführten Baugesellschaft, die als Kerngeschäft die Erstellung von Einfamilien-, Doppel- und Mehrfamilienhäusern gehobenen Standards betreibt, mit Sitz im Großraum Hamburg, suchen wir zum nächstmöglichen Termin Sie als

## Nachwuchsführungskraft m/w

die sich in ein wirtschaftlich erfolgreiches mittelständisches Unternehmen, mit der Möglichkeit der späteren Übernahme von Gesellschafteranteilen, einbringen will.

**Arbeitsplatzprofil:**

- Planung und Durchführung von Grundstücksan- und verkäufen
- Prüfung und Abwicklung von Baugenehmigungsverfahren
- Planung und Kalkulation von Bauprojekten
- Vertragsvorbereitung und -abwicklung
- Kundenakquisition
- Mitarbeiterführung

**Ihr Profil:**

- mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Wohnungs- und/oder Bauwirtschaft in vergleichbarer Position
- fundierte EDV-Kenntnisse berufsspezifischer Software sowie der sichere Umgang mit MS-Office Produkten
- Team- und Akquisitionsfähigkeit

Wenn wir Ihr Interesse an einer langfristigen Zusammenarbeit geweckt haben, dann übermitteln Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto und Gehaltsvorstellung zu Händen von Frau Heyder-Last (Baumwall 7, 20459 Hamburg).

## Handelskooperation im Baustoff- und Holzbereich

# Leiter/in Betriebswirtschaftliche Beratung

Als große marktführende Handelsgesellschaft sind wir eine leistungsstarke Qualitätsmarke im Baustoff-, DIY- und Holzbereich mit Sitz in Norddeutschland. Unser Geschäftsspektrum umfasst die Bereiche Einkauf, Vertrieb, Marketing sowie verschiedene Dienstleistungen für unsere Verbundstandorte in Deutschland und Österreich. Unsere Erfolgsstrategie ist die Marktdurchdringung in einer Gemeinschaft unabhängiger starker Unternehmerpersönlichkeiten. Die Zentrale in Norddeutschland, mit etwa 600 Mitarbeitern, bündelt für die Gesellschafter diverse Service- und Supportfunktionen. Das partnerschaftliche Miteinander mit den Gesellschafterbetrieben – inklusive Kreditvergabe, finanz- und betriebswirtschaftliche Beratung sowie die geschäftsrechtliche Betreuung etc. – gehört zu den Kernanliegen.

Sie berichten an den zuständigen Bereichsleiter und Prokuristen und werden mit drei Mitarbeitern kauf-

männische Servicefunktionen übernehmen. Im Kern geht es um das Erstellen regelmäßiger Betriebsvergleiche und Benchmarks, darauf aufsetzende betriebswirtschaftliche Beratung unserer Gesellschafterunternehmen, um Organisationsberatung sowie um den Ausbau und die kontinuierliche kaufmännische Betreuung der stillen Beteiligungen der Handelskooperation.

Unser/e Wunschkandidat/-in – ab etwa 30 Jahren – ist Betriebswirt/-in mit entsprechender Qualifikation und Praxisbeleg. Mehrjährige Erfahrung im mittelständischen Handelsumfeld sowie gute, anwendungsorientierte EDV-Kenntnisse setzen wir voraus. Sie greifen die Dinge auf und führen sie mit hoher Eigenmotivation und Selbstständigkeit zum Ergebnis. Auch in der Detailarbeit sind Sie sicher. Sie verstehen sich als Pragmatiker, der durchsetzungsstark an Themenfelder herangeht. Sie sind reisebereit, um auch vor Ort Schwachstellen zu analysieren, Lösungen zu erarbeiten und umzusetzen. Ihre fachliche

und persönliche Kompetenz macht Sie zu einem gesuchten Berater und zu einem verlässlichen Partner.

Für weitere Informationen stehen Ihnen Herr Dr. Bosshard und Frau Rutkowski, unter der Rufnummer 0 40/32 57 79-23 gern zur Verfügung. Absolute Diskretion sowie die Berücksichtigung von Sperrvermerken sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

Für den ersten Kontakt übermitteln Sie uns bitte zunächst eine Kurzbewerbung mit Anschreiben und Lebenslauf (inkl. Gehaltsvorstellung und Eintrittstermin) unter Angabe der Kennziffer 0792088 per E-Mail ([brigitte.broeggelwirth@kienbaum.de](mailto:brigitte.broeggelwirth@kienbaum.de)), per Fax (0 40/32 57 79-20) oder per Post an die Kienbaum Executive Consultants GmbH, Ferdinandstr. 28, 20095 Hamburg.

**Kienbaum**<sup>K</sup>  
Executive Search  
Human Resource & Management Consulting

Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Kroatien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Russland, Schweiz, Tschechien, Ungarn, Brasilien, China, Singapur, Thailand

Wir sind ein erfolgreiches, mittelständisches Unternehmen für Mineralöl-Spezialitäten und pharmazeutisch-kosmetische Rohstoffe.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine engagierte Kollegin als

## Sekretärin

- für unser Büro in der Hafen-City -

Sie verfügen über eine fundierte Ausbildung und Berufserfahrung. Sehr gute Kenntnisse in MS-Office sowie Englisch in Wort und Schrift setzen wir voraus. Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Gern auch per E-Mail unter: [Renate.Sass@Hansen-Rosenthal.de](mailto:Renate.Sass@Hansen-Rosenthal.de)



Hansen & Rosenthal KG  
Postfach 11 14 31  
20414 Hamburg  
[www.hansen-rosenthal.de](http://www.hansen-rosenthal.de)

Wir suchen motivierte Menschen, die unsere Sprache sprechen:  
**Muttersprachliche Sprachlehrer für Englisch, Deutsch, Französisch, Italienisch, Dänisch und Chinesisch**  
für Unterricht in Hamburg und Norderstedt

Sie beherrschen Ihre Sprache, lieben Ihre Kultur und Ihr Land und sind bereit, dieses Wissen unseren Kunden zu vermitteln? Sie verfügen über pädagogische Fähigkeiten, gute Umgangsformen und sind kommunikativ? Wenn Sie diese Herausforderung annehmen wollen, senden Sie gleich Ihre aussagekräftige Bewerbung an:  
**Berlitz Deutschland GmbH**  
Quincy Tyler  
Rathausallee 70  
22846 Norderstedt  
[quincy.tyler@berlitz.de](mailto:quincy.tyler@berlitz.de)



[www.berlitz.de](http://www.berlitz.de)  
Berlitz ist einer der erfolgreichsten Global Player im dynamischen Wachstumsmarkt Aus- und Weiterbildung. Mit über 475 Language-Centern sind wir weltweit einer der führenden Anbieter.



Wir sind ein mittelständisches Fachunternehmen auf dem Sektor des schlüsselfertigen und individuellen Wohnungsbau. Seit 20 Jahren bauen wir attraktive Wohnhäuser in hervorragender Bauqualität zum Festpreis. Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir einen qualifizierten und motivierten

## Bauberater/Verkäufer

als freien Mitarbeiter. Sie passen am besten zu uns, wenn Sie schon fachspezifische Erfahrungen gesammelt haben, zwischen 30 und 42 Jahre alt sind, über ein gepflegtes Erscheinungsbild verfügen und Freude haben, sich in einem kleinen Team frei entfalten zu können. Bitte bewerben Sie sich schriftlich mit den üblichen Unterlagen.

HARKO HAUS  
Schmiedeweg 48  
25436 Moorrege

Tel.: 04122-8590-0  
E-Mail: [info@harkohaus.de](mailto:info@harkohaus.de)  
[www.harkohaus.de](http://www.harkohaus.de)

## Fixed Income Sales

für institutionelle Kunden.  
Mindestens 1 Jahr Erfahrung im Tätigkeitsbereich.

## HAFINAG

Hanseatische Finanzdienstleistungs AG  
Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg  
[www.hafinag.com](http://www.hafinag.com)