

Ausgabe 2/2018

VISàVIS

Ankommen



Impuls



Weihnachten in Zahlen	S. 4
Besteuerung von Weihnachtsgeschenken	S. 10
Buchvorstellung	S. 12

Teamgeist



Look Back Ausflug 2018	S. 7
Unsere Wünsche für 2019	S. 13
Meet the Team: Tine Veth	S. 14
Last but not least	S. 15

Begegnung



Auf einen Kaffee mit Fiona Härtel	S. 6
Mit GEVA im Gespräch	S. 8
Faire la connaissance de Nelly Torregrosa	S. 11

Impressum:

Herausgeber: Eidel & Partner mbB, Gestaltung: Eidel & Partner mbB, Logo visàvis: Marie Hübner (graphic telling), Fotos: d:light Christian Koch, Druck: TMG-DRUCK. Vielen Dank an alle Mitwirkenden: Prof. Dr. Ulrike Eidel (HS Pforzheim), Bärbel Giehlow (TMG-DRUCK), Fiona Härtel (Stadt Kehl), Lothar Kimmig (Stadt Gengenbach), Christian Koch (d:light), Irmgard Küster (GEVA), Nelly Torregrosa, D. Wissing (Stadt Gengenbach), Mathias Bandle, Katja Faulhaber, Mihrije Islami, Jeanette Kalkowski, Lisa Rinderle, Dr. Michael Strickmann, Siglinde Toth, Tine Veth (Eidel & Partner).

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Weihnachtszeit und somit auch das Jahresende klopfen schon an der Tür. Und wieder einmal ist das Jahr gefühlt an einem vorbeigeflogen. Oft wird man in diesem Teil des Jahres gefragt, ob man denn schon angekommen sei: in der Adventszeit, in der Weihnachtszeit, beim Jahreswechsel...

Bevor wir das Wort „ankommen“ in Frage stellen, hier noch ein paar Erfolgsgeschichten: Jeden Tag kommen trotz Streik, Stau und sonstiger Verspätungen ca. 30 Mio. Menschen mit dem Flugzeug irgendwo auf der Welt an, über 6 Mio. Menschen nutzen (erfolgreich) die Bahn pro Tag und von den 40 Mio. zugelassenen Autos in Deutschland werden auch fast alle täglich benutzt. Also ist „ankommen“ eigentlich gar nicht so schwer, oder?

Manchmal ist es trotzdem gar nicht so einfach. Wie auf dem Titelbild die Gleise in verschiedene Richtungen verlaufen, so müsste man sich selbst auch manchmal aufteilen können. Einerseits sollte man Geschenke organisieren, einen Weihnachtsbaum besorgen, zugleich melden sich in der Zeit die Freunde, die man ohnehin schon das ganze Jahr vernachlässigt hat, um wenigstens einmal im Jahr Zeit gemeinsam auf dem Weihnachtsmarkt zu verbringen. Mal davon abgesehen, dass besonders in der Vorweihnachtszeit beruflich meist viel Arbeit anfällt.

Wie kann man also am besten damit umgehen? Wenn man im Duden nach der Definition für das Wort „ankommen“ nachschlägt, erscheinen

viele Bedeutungen. Insbesondere ein Treffer davon scheint sich aber hervorzuheben: 8. [für jemanden] wichtig, von Bedeutung sein. Dies ist wohl die wichtigste Definition für die Weihnachtszeit. Eine Möglichkeit damit umzugehen ist, den Fokus auf diese Interpretation zu legen.

Denn wenn wir mal ehrlich sind, ist es doch egal, ob der Weihnachtsbaum mit der neuesten Deko geschmückt ist, es dieses Jahr statt 20 Sorten Weihnachtsplätzchen nur 2 gibt und es statt 5 Sachgeschenken (die ohnehin immer zu vielen Umtauschaktionen führen) einen Gutschein gibt...

Wichtig ist doch nur, dass man Weihnachten mit den Liebsten verbringt. Eben bei den Menschen ist, die einem wichtig und von Bedeutung sind.

In unserer Ausgabe erfahren Sie diesmal, was „ankommen“ für unsere Gesprächspartner bedeutet, wie der Betriebsausflug „angekommen“ ist und wie man am besten die Weihnachtsgeschenke für Kunden versteuert.



*Viel Spaß
beim Lesen
Ihre
Lisa Rinderle*



Weihnachten *in Zahlen*



Der Weihnachtsbaum

Jedes Jahr werden ca. 25 Millionen Weihnachtsbäume in Deutschland verkauft.

„Die Hälfte der Deutschen haben einen Weihnachtsbaum.“



Also hat von den 40,5 Millionen Haushalten fast die Hälfte einen Weihnachtsbaum. Bei Haushalten mit mehr als drei Personen stellen sogar 80 % einen Weihnachtsbaum auf. Die Größe des Baumes spielt hierbei keine bedeutende Rolle, die Nachfrage nach kleineren Bäumen von 1,50 - 1,75 m nimmt zu. Geerntet werden die Bäume im Alter von 8 - 12 Jahren. 10 - 12 % der Weihnachtsbaumkäufer entscheiden sich für den Weihnachtsbaum im Topf, 88 - 90 % entscheiden sich für einen geschlagenen Baum.

Steuersätze bei Tannenbäumen

Bei Plastiktannen und fertiggeschmückten Tannen beträgt der Steuersatz 19 %. Bei artgerecht aufgewachsenen Bäumen, die von Gewerbetreibenden verkauft werden, wird ein Steuersatz von 7 % berechnet. Wenn der Baum irgendwo im Wald aufgewachsen ist und durch einen Landwirt verkauft wird, liegt die Steuer bei 5,5 % oder 10,7 %.

Die Geschenke

Vergangenes Jahr gaben die Deutschen 94,5 Mrd. Euro für Geschenke im Einzelhandel aus. Das Weihnachtsgeschäft entspricht einem Anteil von

150

19 % des Einzelhandels. Jeder deutsche Haushalt hat durchschnittliche Weihnachtsausgaben von 291 Euro. Davon werden ca. 27 Euro für Bücher in der Weihnachtszeit ausgegeben. 59 % der Deutschen wollen Gutscheine bzw. Geld verschenken. 39 % der Deutschen wollen ihre Weihnachtseinkäufe in der ersten Dezemberhälfte erledigen.

Die Weihnachtsbeleuchtung

Deutschland exportiert Jahr für Jahr 1.309,8 t Weihnachtsbeleuchtungen.

Das Weihnachtsfest und seine Bräuche

78 % der Deutschen verbinden mit Weihnachten einen Tannenbaum.

„Am wichtigsten ist die Familie.“

66 % der Deutschen ist es wichtig, mit der Familie zusammen zu sein. Obwohl der Song „Last Christmas“ von Wham! nie Platz 1 der Charts erreichte, wurde er bisher am meisten gespielt. In Deutschland war er bisher 128 Wochen in den Charts vertreten.

Weihnachtsschmaus

36 % der Deutschen essen trotz zahlreicher Alternativen zu Weihnachten nach wie vor am liebsten klassisch, nämlich Würstchen und Kartoffelsalat. Bei rund 25 % ist Lebkuchen das Lieblingsgebäck. Dieses Gebäck und alle anderen Leckereien rund um die Weihnachtszeit sind wohl verantwortlich dafür, dass jeder Deutsche durchschnittlich 370 Gramm zwischen den Jahren zunimmt.



Auf einen Kaffee mit *Fiona Härtel*



Fiona Härtel, Jg. 1973 ist Geschäftsführerin der Stadtmarketing- und Wirtschaftsförderungs-GmbH. Lisa Rinderle (LR) hat eine Kaffeelänge mit Fiona Härtel (FH) über neue Projekte gesprochen.

LR: Warum ist Kehl eine tolle Stadt: als Wohnort, Arbeitsstätte und Unternehmensstandort?

FH: Kehl hat in meinen Augen viel zu bieten: idyllische Ortschaften und Großstadtfair, die Nähe zur Europametropole Straßburg, gleichzeitig den Altrhein mit viel Grün. Einer meiner Lieblingssorte ist die Plattform des Weißstannenturms mit dem tollen Blick auf die Stadt, das Straßburger Münster, den Schwarzwald und die Vogesen. Der Wirtschaftsstandort Kehl zeichnet sich durch einen sehr guten Branchenmix und die vielen, erfolgreichen mittelständischen Unternehmen aus. In diesem Umfeld macht es einfach Spaß zu arbeiten.

LR: Das größte städtische Projekt, die Trambindung vom Kehler Rathaus bis nach Straßburg, ist in der Zwischenzeit abgeschlossen. Was bedeutet dies langfristig für Kehl?

FH: Mit der Tramverbindung nach Straßburg und den neuen Busverbindungen innerhalb der Kernstadt und in die Ortschaften ist Kehl optimal aufgestellt, was den öffentlichen Personennahverkehr angeht. Mobilität wird künftig ein noch wichtigeres Thema werden. Mehr und mehr wird das auch zum Standortfaktor für Kehler Unternehmen. Der Lebensraum Kehl und Straßburg wächst zusammen. Mit der Tram ist es ein Leichtes, einfach einmal auf einen Kaffee rüber zu fahren oder abends das nächtliche Straßburg zu genießen.

LR: Welche Vorteile verbinden Sie mit der Tram persönlich?

FH: Ich finde es viel bequemer, in die Tram zu steigen, als ins Auto, vielleicht noch durch einen Stau zu fahren und danach mühselig einen Parkplatz zu suchen, der im

Zweifel teuer ist. Ich fühle mich freier und ungebundener, wenn ich zu Fuß und mit der Tram unterwegs bin, man erlebt eine Stadt direkter und intensiver.

LR: Ist Kehl mehr als nur ein Vorort von Straßburg?

FH: Kehl ist natürlich Teil des Ballungsraums Straßburg. Vorort ist i. d. R. ein wenig negativ besetzt. Gleichzeitig ist Kehl Mittelzentrum im Ortenaukreis. Es ist unser Alleinstellungsmerkmal, dass Kehl als ein deutsches Mittelzentrum eine französische Großstadt als unmittelbare Nachbarstadt hat. Es gilt, Verbindungen zu schaffen und gleichzeitig Eigenheiten zu wahren.

LR: Was begeistert Sie am meisten an Ihrer Arbeit?

FH: Auf jeden Fall die Abwechslung: Wirtschaftsförderung, Standortmarketing, Citymarketing, Tourismus, die Stadthalle, Märkte und Veranstaltungen in Kehl. Es ist schon ein breites Feld, das wir abdecken.

LR: Warum gibt es eigentlich keinen „grenzüberschreitenden Weihnachtsmarkt“ der beiden Städte?

FH: Der Straßburger Weihnachtsmarkt ist eine eigene Marke, er besteht seit 1570 und gehört in die Kulisse der Innenstadt von Straßburg. Da kann man sich nicht dranhängen oder etwas neues Gemeinsames machen, das würde nicht funktionieren.

LR: Nehmen wir einmal an, Sie hätten einen Wunsch frei, völlig egal, was es kostet: Welches Projekt würden Sie gerne in Kehl verwirklichen?

FH:... Oh da fällt mir spontan gar nichts ein, im Moment bin ich an zwei großen Unternehmensansiedlungen beteiligt, das ist sehr spannend. Dann war ich in die Organisation des Nato-Gipfels 2009 involviert, nicht zu vergessen, im letzten Jahr die Jungfernfahrt und das Tramfest mit dem beeindruckenden Feuerwerk... wenn es so weiter geht, wäre es schon recht.

Mehr Infos zu Stadtmarketing- und Wirtschaftsförderungs-GmbH:
www.marketing.kehl.de



Look back *Betriebsausflug 2018*

Gemeinsam möchten wir auf unseren diesjährigen Betriebsausflug zurückblicken. Dieses Jahr ging es für das Team von Eidel & Partner vom 14.06. – 16.06. nach Bad Aibling. Schon die Busfahrt wurde zum Erlebnis, da passend zur WM ein Quiz veranstaltet wurde zu vergangenen Europa- und Weltmeisterschaften. Gerade noch rechtzeitig zum Eröffnungsspiel Russland – Saudi-Arabien sind wir dann auch im Hotel St. Georg in Bad Aibling eingetroffen, wo ein Public-Viewing im Innenhof veranstaltet wurde.

Nach einem gemütlichen Ausklang des Abends ging es am nächsten Tag etwas „sportlicher“ zu. Während die Hälfte der Gruppe beim Rafting „schweren“ Wasserkämpfen ausgesetzt war und sich beim Gumpenspringen auf der Saalach beweisen musste, unternahm der Rest der Truppe eine Panorama-Radtour durch Ruhpolding mit einem Abschluss in einem idyllischen Biergarten. Nach einem gemeinsamen Abendessen mit beiden Gruppen wurden beim Bowlingturnier die restlichen sportlichen Reserven entlockt. Am nächsten Tag ging es beim Sightseeing-Tag etwas „gemütlicher“ zu. Nach den spannenden Stadttouren „Nationalsozialismus“ und „Sagen und Legenden“ durfte natürlich ein Besuch im Hofbräuhaus nicht fehlen.

Mit Bier und Brathendel stärkten wir uns für die anschließende Besichtigung der Allianz Arena. Ob Umkleekabine oder Tribüne, wir haben überall Einblicke bekommen, was normalen Stadionbesuchern sonst verwehrt bleibt. Voller neuer Eindrücke, intensiven Team-Erlebnissen und mit ca. 400 Fotos und Videos im Gepäck ging es für uns am Samstagabend wieder zurück nach Kehl. Es war ein toller Ausflug, den alle Teilnehmer so schnell nicht vergessen werden. Und alle dürfen sich auf den nächsten freuen!

Mit GEVA im Gespräch über Trends, Digitalisierung und Veränderungen.



**Business on
the Rocks.**



*Interview mit Irmgard Küster (IK)
Geschäftsführerin der GEVA,
geführt von Lisa Rinderle (LR)
von Eidel & Partner.*

LR: Würden Sie uns Ihr Unternehmen und sich selbst kurz vorstellen?

IK: Die GEVA ist eine Kooperation führender Getränkefachgroßhändler. Stark sind wir im Bereich Zentralregulierung mit einem Volumen i. H. v. 750 Mio. Euro sowie in der Unterstützung unserer Mitglieder im Bereich Getränke-Fachmarkt. Darüber hinaus ist die GEVA mit ihrem Vertriebsbereich GEVA Gastro Marktführer in der zentralisierten Gastronomiebelieferung mit Getränken für verschiedene Kundengruppen, wie Hotellerie, Caterer, Freizeit- und Systemgastronomie. Zudem sind wir Herausgeber verschiedener Fachpublikationen und unterstützen unsere Mitglieder bei betriebswirtschaftlichen und sonstigen Fragestellungen.

Ich selbst bin seit Mai 2007 im Unternehmen, zuerst als kaufmännische Leiterin und seit Februar 2012 als zweite Geschäftsführerin. Ich verantworte den Bereich Finanzen (Rechnungswesen, Recht, Risikomanagement etc.) und die IT, die aus einer eigenen Entwicklungsabteilung und IT-Support besteht.

LR: Der GEVA-Slogan lautet: „Business on the Rocks“. Welche Botschaft möchten Sie damit vermitteln?

„The Beverage Solution Company“

IK: Unser Claim lautet auch „The Beverage Solution Company“, denn wir setzen unser langjährig erworbenes Branchen-Know-how gezielt zur Weiterentwicklung von ergänzenden Dienstleistungen ein.

Diese wirken an der Schnittstelle zwischen allen Marktteilnehmern effizienzsteigernd für die gesamte Supply Chain und stärken zugleich die Individualkraft unserer Mitglieder.

Kurz gesagt: Durch eine Zusammenarbeit mit der GEVA können sich unsere Geschäftspartner entspannt zurücklehnen und auf das Wesentliche, nämlich ihr eigenes Kerngeschäft, konzentrieren. Genau das drückt auch unser Slogan aus.

LR: Was verbindet Sie mit Eidel & Partner?

*„Gegenseitiges Vertrauen und
absolute Offenheit“*

IK: Es besteht eine langjährige Geschäftsbeziehung, die durch gegenseitiges Vertrauen und absolute Offenheit geprägt ist. Wir haben mit Herrn Dr. Strickmann einen Ansprechpartner, der uns schon seit über einem Jahrzehnt begleitet, die GEVA und ihre Eigenschaften bestens kennt und dadurch zu einem wichtigen Sparringspartner geworden ist.

LR: Digitalisierung ist aktuell der wohl wichtigste Trend in unserer Arbeits- und Geschäftswelt. Wie wirkt sich dies bei der GEVA aus?

IK: Für uns ist Digitalisierung kein Neuland. Bereits seit 2012 digitalisieren wir unsere administrativen Prozesse und halten auch für unsere Mitglieder und Gastronomiekunden seit 2013 Lösungen (GEVA Rechnungsportal, Stammdatenportal, Bestellsysteme) bereit. Zudem unterstützen wir erfolgreich unsere Kunden durch unsere flexible eigenentwickelte Abrechnungssoftware bei ihren eigenen Digitalisierungsvorhaben. Letzteres hebt uns eindeutig von anderen Marktteilnehmern ab.

LR: Wenn Sie die vergangenen zehn Jahre mal Revue passieren lassen: Was hat sich auf dem Getränkemarkt besonders verändert?

IK: In diesem Zusammenhang muss man erst einmal zwischen der allgemeinen Entwicklung von Getränken sowie der speziellen Entwicklung der im Getränkemarkt tätigen Unternehmen unterscheiden. Grundsätzlich gab es einige Verschiebungen hin zu Preiseinstiegsmarken bei Wasser, aber auch zu hochwertigen und deutlich teureren Artikeln – auch vom „normalen“ Bier hin zu Spezialitäten und damit zu Produkten die dem Konsumentenwunsch nach Regionalität, Transparenz und Qualität Rechnung tragen.

Im Hinblick auf die in der Branche tätigen Unternehmen war die Entwicklung von einem fortschreitenden Konsolidierungsprozess geprägt. Kleinere, nicht zukunftsorientierte Unternehmen oder auch Familienbetriebe ohne geeignete Nachfolge verschwinden vom Markt. So sind heute z. B. im Getränkefachmarkt-Bereich vor allem die filialisierten, modernen Anbieter besonders erfolgreich. Diese haben sich in der Regel zu echten Fachgeschäften mit hoher Beratungs- und Servicekompetenz weiterentwickelt. Zudem ist die Systemgastronomie immer weiter auf dem Vormarsch, verdrängt zunehmend die

Individualgastronomie insbesondere in den Ballungsgebieten und fordert neben der reinen Belieferung auch zunehmend mehr Service und Dienstleistungen.

LR: Und welche Trends zeichnen sich für die nächsten Jahre ab?

„Mehr Kooperationen“

IK: In unserer Branche wird es vermehrt zu Kooperationen kommen – auch über Branchen hinweg um den zunehmenden „digitalen“ Ansprüchen – gerade im Bereich der Gastronomie gerecht zu werden. Digitale Marktplätze rund um die Gastronomie werden sich bilden.

„Getrunken wird immer“

Ansonsten gilt das Motto „getrunken wird immer“, dabei wird das Thema regionale Spezialitäten auch zukünftig weiter im Trend liegen.

LR: Neues Jahr, Neues Glück: „Was geht“ bei der GEVA in 2019?

IK: Viel! Wir sind offen für sinnvolle Ergänzungen unserer Leistungen und auch handlungsfähig, uns weiterhin am Markt erfolgreich zu positionieren. Gerade haben wir bei unserer Hauptversammlung in Amsterdam einstimmig unsere Statuten angepasst um strategische Partnerschaften einzugehen.

GEVA
THE BEVERAGE SOLUTION COMPANY

Irmgard Küster | Geschäftsführerin IT und Finanzen | kuester@geva.com
GEVA GmbH & Co. KG | Albert-Einstein-Straße 18 | 50226 Frechen | www.geva.com



Besteuerung von Weihnachtsgeschenken

Geschenke an Mitarbeiter

Wenn man seinen Mitarbeitern zu Weihnachten eine Freude machen möchte, kann man die monatliche Sachbezugsgrenze von 44 Euro in Betracht ziehen. Hierfür können sowohl Sachgeschenke als auch Gutscheine und Prepaidkarten (sofern diese nicht auszahlbar sind) eingesetzt werden. Dadurch kann das Geschenk steuer- und sozialversicherungsfrei überlassen werden.

Achtung: Die Sachbezugsgrenze gilt einmal für alle Sachbezüge eines Monats. Es ist daher darauf zu achten, dass sie nicht bereits durch andere Sachbezüge (z. B. Jobticket) verbraucht ist.

Geschenke bei der Weihnachtsfeier

Überreicht man den Mitarbeitern während einer Feier ein Geschenk, fließt der Wert des Geschenkes in den Freibetrag von 110 Euro für Betriebsveranstaltungen mit ein. Diesen kann man für bis zu zwei Veranstaltungen pro Jahr geltend machen.

Achtung: Das Geschenk muss im Rahmen einer Betriebsveranstaltung überreicht werden. Eine „Feier“ gilt nur dann als „Feier“, wenn die Betriebsveranstaltung ein gewisses Eigengewicht sowie einen geselligen Charakter (z. B. Bewirtung, Vorträge) hat.

Geschenke an Kunden

Weihnachten ist auch eine gute Zeit, um seinen Kunden mit einem Geschenk „Danke“ zu sagen. Hierbei darf das Geschenk den Grenzwert von 35 Euro (brutto) nicht überschreiten. Wenn der Wert dennoch überschritten wird, entfällt sowohl der vollständige Abzug der Geschenke als Betriebsausgabe als auch der Vorsteuerabzug. Grundsätzlich muss der Empfänger die Geschenke versteuern, unabhängig von deren Wert. Der Schenker kann dies jedoch für den Beschenkten übernehmen (Pauschale Steuer). Versendet man das Geschenk per Post, müssen die Porto- und Verpackungskosten nicht

zu dem 35-Euro-Betrag eingerechnet werden, da der Beschenkte dadurch keinen Vorteil erhält.

Für Schenker gilt: Wenn Sie die Pauschalsteuer übernehmen wollen, müssen Sie das für alle Geschenke eines Wirtschaftsjahres tun.

Für Beschenkte gilt: Wer ein versteuertes Geschenk für seinen Betrieb nutzt, kann den gemeinen Wert als Anschaffungskosten ansetzen.

Bitte beachten Sie, dass diese Informationen nur als Orientierung dienen, ggf. kann es je nach Sachverhalt zu abweichenden Regelungen führen.



Faire la connaissance de Nelly Torregrosa

Ein zweisprachiges Kennenlernen

Ein Interview mit Nelly Torregrosa (NT), die einmal wöchentlich bei Eidel & Partner Französischunterricht gibt, geführt von Lisa Rinderle (LR)



LR: Sie geben nun seit mehr als 5 Jahren Französischkurse bei Eidel & Partner. Was macht Ihnen hierbei am meisten Spaß?

NT: Alle, die in der Schule oder in einem Kurs mit den Vokabeln, der Aussprache und insbesondere mit der Grammatik gekämpft haben, können sagen: Französisch ist wirklich keine einfache Fremdsprache. Aber wenn die Teilnehmer im Kurs anfangen, untereinander Französisch zu reden, dann habe ich am meisten Spaß. Denn das ist ein Zeichen, dass sie in der Sprache langsam „ankommen“.

LR: Was ist für Sie das schönste Wort/die schönste Wortwendung im Französischen?

NT: Hmm... das ist eine schwierige Frage, denn ich habe nicht genügend Abstand, um die Schönheit eines Wortes festzustellen. Die Bedeutung ist eher präsent. Ich weiß, dass viele Leute ohne große Kenntnisse in Französisch sagen, dass die Sprache sehr melodisch ist. Vielleicht, weil die Wörter dank der Liaisons aufeinanderfolgen.

LR: Wo sind die Weihnachtsmärkte „les plus beaux“ en France oder in Deutschland?

NT: Nur im Elsass sind die Weihnachtsmärkte besonders schön. Im Rest von Frankreich sind sie zwar auch mittlerweile verbreitet, sind aber eben keine alte Tradition. Dementsprechend haben die Märkte keine weihnachtliche Stimmung: Wer hat schon Lust auf einen Glühwein in Toulouse bei 15 Grad?! Ich muss aber auch gestehen, dass die Märkte in Deutschland schöner sind, denn sie sind authentischer.

LR: Auf Französisch heißt „ankommen“ „arriver“ und hat wie im Deutschen viele Bedeutungen. Qu' est-ce que signifie „arriver“ pour vous?

NT: Ich würde „arriver“ mit „sich wohl fühlen“ übersetzen. Für mich persönlich war „arriver en Alsace“ nicht einfach, und das obwohl ich Französin bin. Ursprünglich komme ich aus Südwestfrankreich, und dort haben die Menschen eine andere Mentalität. Die Traditionen, das Essen und die Sprache sind anders.

Ich habe lange gebraucht, um in der Region hier „anzukommen“. Aber ich denke, ich habe es nun geschafft und im Nachhinein kann ich sagen, dies bedeutet zunächst zu verstehen, wo man ist, durch die Leute, ihre Geschichte und ihre Kultur. Die Arbeit spielt da eine große Rolle, aber nicht nur, denn für mich heißt „ankommen“: Freundschaften knüpfen und ein Netz im beruflichen Leben haben. Denn der Mensch braucht andere Menschen, um zu leben und sich als Teil der Gruppe zu fühlen.

LR: Was wünschen Sie sich von Ihren Französischschülern für 2019?

NT: Weitere fröhliche und lustige Gespräche, Anekdoten und Fehler. Denn nur aus Fehlern lernt man.



**Buchvorstellung von
Ulrike Eidel & Barbara Tybusseck
„Konflikte lösen – Verhandeln unter Stress“**

Unsere Wünsche für 2019



Im Berufsalltag geht es beinahe täglich darum, professionell mit widerstreitenden Interessen umzugehen, klug zu verhandeln und Konflikte zu lösen. Nicht nur extern mit Kunden und Lieferanten, sondern gerade auch innerhalb der eigenen Organisation mit Kollegen und Mitarbeitern.

Nicht alles im Leben lässt sich dabei in Harmonie und im Konsens lösen. Manchmal sind klare Entscheidungen nötig, und Konflikte müssen ausgehalten werden. Konflikte verschwinden auch nicht einfach, wenn wir uns nicht mit ihnen auseinandersetzen. Konfliktparteien versuchen den Konflikt oft mit Überredungskunst, Manipulation, Druck oder Drohungen zu lösen und verstricken sich dabei in einem Geflecht aus Annahmen, Meinungen, Überzeugungen und Vorurteilen. Sie geraten mit ihrer Haltung, den Emotionen und Gefühlen schnell in eine Falle, aus der sie selbst nicht mehr oder nur mit unbefriedigendem Ergebnis herauskommen.

Achtzehn Autoren aus unterschiedlichen Fachrichtungen der Wissenschaft und Praxis bringen in dem von Prof. Dr. Ulrike Eidel und Prof. Dr. Barbara Tybusseck herausgegebenen Buch die heutigen Erkenntnisse

zum Verhandeln und Konfliktmanagement verständlich und anwendbar auf den Punkt. Illustriert wurde das Buch vom Schweizer Karikaturisten Matto.

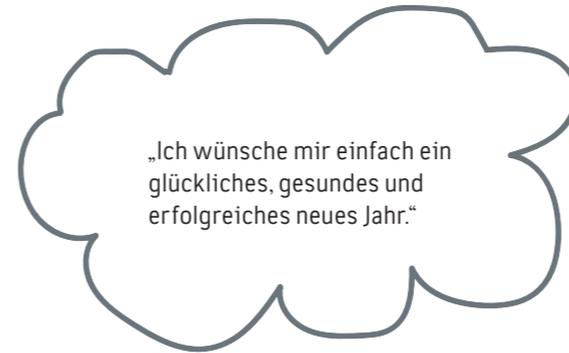
Zum Inhalt:

In **Kapitel 1** geht es zunächst um die Fragen: Wie entstehen Konflikte, was ist meine Rolle dabei und was ist die Rolle des anderen? Möchten Sie Konflikte eigenständig lösen, werden Sie mit Ihrem Konfliktpartner verhandeln.

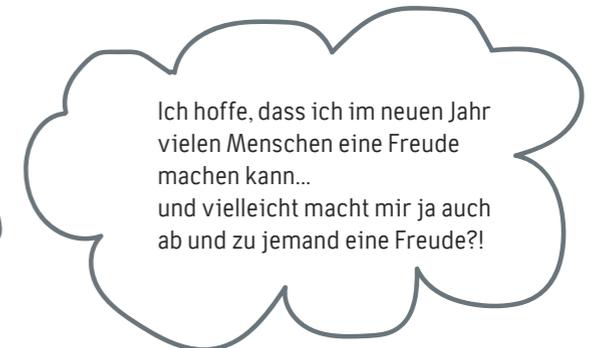
Kapitel 2 zeigt Ihnen Wege, wie Verhandlungen gelingen können, ohne unnötig Stress zu verursachen.

Kapitel 3 beleuchtet die Konfliktlösung als Führungs- und Teamaufgabe näher und stellt Ihnen Strategien für spezielle Situationen vor.

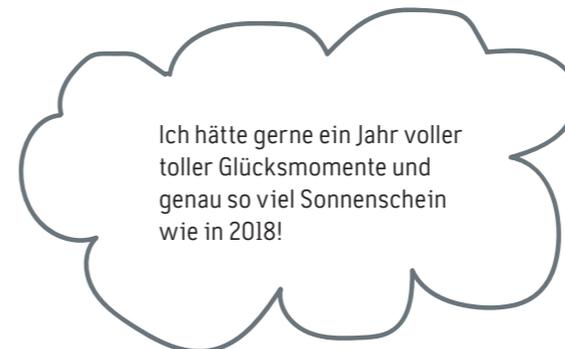
In **Kapitel 4** folgen Kommunikationstipps mit denen Sie Ihre Fähigkeit zur konstruktiven Kommunikation verbessern können, um den Zugang zum Verhandlungspartner zu erhalten.



„Ich wünsche mir einfach ein glückliches, gesundes und erfolgreiches neues Jahr.“



Ich hoffe, dass ich im neuen Jahr vielen Menschen eine Freude machen kann... und vielleicht macht mir ja auch ab und zu jemand eine Freude?!



Ich hätte gerne ein Jahr voller toller Glücksmomente und genau so viel Sonnenschein wie in 2018!



**Das Buch: „Konflikte lösen – Verhandeln unter Stress“
erscheint voraussichtlich am 24. Januar 2019 im HAUFE-Verlag.**

Meet the team: Tine Veth

Geboren, aufgewachsen und 1,58 m groß geworden bin ich in der Pfalz, an der deutschen Weinstraße. Durch meine beiden „größeren“ Brüder, was bei meiner Größe nicht wirklich schwer ist, habe ich schon früh meine Leidenschaft zum Fußball entdeckt. Meine kleine Schwester und Ihre Baby-Born-Puppe konnten das nicht verhindern.

Der Fußball brachte mich schließlich 2008 in die Ortenau. Mit dem SC SAND konnte ich großartige Ereignisse und Momente erleben. Mein persönliches Highlight: Das DFB-Pokalfinale 2016 in Köln.

Seit 2009 arbeite ich bei Eidel & Partner und kann mich nach wie vor mit dem Unternehmen voll identifizieren. Der vertrauensvolle und respektvolle Umgang sowie die Unterstützung der Vorgesetzten gab mir von Anfang an das Gefühl zuhause zu sein.

Jetzt beginnt für mich ein neuer Abschnitt, die Zeit ohne aktiven Fußball und ich bin bereits auf der Suche nach neuen Herausforderungen. Die Erste habe ich in 2018 bereits gemeistert – der Kölner Halbmarathon unter 2 Stunden – mal abwarten was als Nächstes kommt. Vorsichtig behauptet ist meine sportliche Einstellung eins zu eins auf mein Berufs- und Privatleben übertragbar.

Die Energie dafür hole ich mir nicht nur aus Eiweißriegeln, sondern vielmehr aus der neu gewonnenen Freizeit, meiner Familie und dem privaten Umfeld.



zielstrebig
sportlich
motiviert



Last but not least...

Wir feiern: Katja Faulhaber

Frau Katja Faulhaber feierte dieses Jahr am 1. Oktober 40-jähriges Betriebsjubiläum bei Eidel & Partner. Wir sind sehr froh und dankbar für die vielen Jahre und freuen uns auf die Zeit, die noch kommt.



Wir begrüßen: Rachel Geistel & Antonia Ronzani

Seit September haben wir zwei neue Mitarbeiterinnen: Frau Rachel Geistel (siehe Bild: rechts) unterstützt seither die Finanzbuchhaltung Frankreich. Als neue Auszubildende dürfen wir Frau Antonia Ronzani (siehe Bild: links) begrüßen. Nochmals willkommen im Team und viel Freude bei dem, was kommt.



Wir freuen uns: auf Ihren Besuch

...bei Facebook
und auf unserer Website:
www.eidel-partner.de. In der
Rubrik Blog berichten wir über
aktuelle Veranstaltungen und
stellen unsere Mitarbeiter vor.

Wir warten: auf's Christkind

...deshalb wünschen wir Ihnen
und Ihrer Familie vorab schöne
Feiertage. Bitte beachten Sie,
dass wir zwischen den Jahren
nur eingeschränkt erreichbar
sind. Ab dem 2. Januar 2019 sind
wir wieder zu den gewohnten
Zeiten für Sie da.

Wir freuen uns: auf Ihr Feedback

Frau Lisa Rinderle
marketing@eidel-partner.de



**Die NOVELLUS-Gruppe
bedankt sich für das
Vertrauen!**

qfox.de