

ne Managementqualitäten: Wie kann er erst eine langfristige Vereinbarung treffen, um kurz danach feststellen zu müssen, dass sich der Markt so eklatant gedreht hat, wie er behauptet? Und wie kann Conti dann noch im Neunmonatsbericht von einem „sehr guten Geschäft in Europa“ sprechen?

Verheerender noch als die Kurzatmigkeit der Entscheidungen ist die Fahrlässigkeit, mit der er in der gesamten Belegschaft ein Klima der Angst erzeugt hat. Selbst die Führungskräfte bangen: Die Ingenieursabteilungen in den Hochlohnländern seien „sicher einer der nächsten Schauplätze, wo wir auf die Kosten sehen müssen“, überlegte er unlängst.

Prompt drohte die Arbeitnehmerseite schon damit, zehn andere Standortvereinbarungen mit Conti ihrerseits zu kündigen. Das würde das Aus für die Vierzigstundenwoche bedeuten – also Zusatzkosten. Wenn es dazu käme, änderten sich die Entscheidungsgrundlagen für das Unternehmen, warnte Conti daraufhin vielsagend.

Trotz aller Spannungen spricht man noch miteinander. Ende vergangener Woche versuchte Wennemer, die Wogen zu glätten. Am Entschluss freilich hält er fest. Die Arbeitnehmer werden vermutlich versuchen, sich ihr Einlenken teuer bezahlen zu lassen, etwa mit der Zusage für eine Beschäftigungsgesellschaft.

Der Conti-Chef kann sich inzwischen nicht mal mehr sicher sein, dass er mit der harten Tour wenigstens die Aktionäre glücklich macht. Vorgangene Woche kritisierte Frank Schwope, Analyst der Nord/LB, den „negativen Newsflow“, den das Unternehmen produziere – und stufte das Papier auf „verkaufen“ herunter. Das Unternehmen habe einen „internen und externen Image- und Glaubwürdigkeitsschaden“ erlitten. Es drohten weitere Auseinandersetzungen, womöglich Streiks, „die zu Millionen-Schäden führen könnten“. Das Pikante an der Kritik des Nordbankers: Manfred Bodin, bis 2004 Chef der Nord/LB, sitzt im Aufsichtsrat von Conti.

Den Vorsitz im Gremium hat Hubertus von Grünberg, ein Vorgänger von Wennemer, der in den neunziger Jahren die Strategiewende startete. Von ihm wird abhängen, wie die Sitzung am Mittwoch verläuft.

Vor fast sieben Jahren, da war er noch Vorstandschef, hat sich Grünberg mit der Verantwortung des Unternehmers in Zeiten des Börsenkapitalismus auseinander gesetzt. Damals schrieb er in einem Beitrag für den SPIEGEL, manchmal würden die Investoren fragen, ob es nicht besser für den Profit sei, noch mehr Arbeitsplätze abzubauen. „Dann antworte ich ihnen, dass ich als ‚Jobkiller‘ im Unternehmen nicht akzeptiert würde und meine Ziele nicht verwirklichen könnte.“

Das sei sein Problem, erwiderten die Investoren darauf. Grünbergs ernüchterndes Fazit: „Die Investoren sind die Könige, ich bin der Diener.“

ALEXANDER JUNG

GESUNDHEIT

Praxis als Saftladen

Ein amerikanischer Direktvertrieb für Obst- und Gemüsepillen hat deutsche Ärzte als Verkaufshelfer entdeckt. Das Geschäft brummt.

Der Augenarzt Gerhard Pernice preist bei seinen Patienten gern die gesundheitsfördernde Wirkung von Obst und Gemüse. Das geschieht nicht ganz uneigennützig, aber überzeugend: Der moderne Mensch nehme ja viel zu viel Fett, Eiweiß und Kohlehydrate zu sich. Fortschreitende Sehbehinderung könnte die Folge sein, grauer Star gar.

Natürlich weiß der Mediziner aus Bad Hersfeld Rat: einfach jeden Tag 1000 Gramm frisches Obst und Gemüse essen, in mindestens fünf Portionen über den Tag verteilt, „reif geerntet, möglichst ohne Lagerung zubereitet und überwiegend roh“. Weil das kompliziert ist, hat der Doktor noch einen einfacheren Weg parat: JuicePlus, ein Präparat, in dem nach Angabe des Herstellers die besten Bestandteile von 17 Obst-, Gemüse- und Getreidesorten komprimiert werden. Kosten der getrockneten Gesundheit: 50 Euro im Monat.

Augenarzt Pernice wirbt auch auf der Website des Schweizer Ablegers der US-Vertriebsfirma National Safety Associates (NSA) für die Vitaminszufuhr. Er weiß sich in guter Gesellschaft



Gemüsestand in Berlin, JuicePlus: Getrocknete Gesundheit?

vieler Kollegen. Immer mehr deutsche Mediziner bessern ihr Einkommen durch Nebengeschäfte mit bisweilen fragwürdigen Empfehlungen an ihre Patienten auf.

JuicePlus ist dafür hervorragend geeignet. NSA-Gründer Jay Martin ist Spezialist für jene Vertriebsform, die von persönlicher Empfehlung lebt. Legionen selbständiger Direktverkäufer sorgen für einen durchschnittlichen Jahresumsatz von 250 Millionen Dollar. Sie profitieren nicht nur vom eigenen Geschäft, sondern auch von dem jener Kollegen, die sie als Verkäufer anwerben.

Martin hat mit dem Direktmarketing von Feuermeldern und Wasserfiltern angefangen. Doch mit seinen Obst- und Gemüseextrakten schwimmt er ganz oben auf der Welle internationaler Ernährungshysterie. Zwar gibt es noch immer keinen unmittelbaren Nachweis, dass Obst und Gemüse das Risiko von Krebs oder anderen chronischen Erkrankungen senkt. Das gibt auch Hans Konrad Biesalski zu, ein Sprecher des deutschen „5 am Tag“-Ver eins. Der hat es sich zur Aufgabe gemacht, den täglichen Verzehr von fünf Portionen Obst und Gemüse zu propagieren.

Die aus den USA übernommene Kampagne „5 a day“ war indes erfolgreich – zumindest in den Köpfen. Der Konsum von Frischwaren wurde zwar nicht gesteigert,

wohl aber das schlechte Gewissen vieler. Zwischen 20 und 40 Prozent des JuicePlus-Umsatzes bleiben beim

Arzt hängen. Bei jährlichen Kosten für die Dauereinnahme von 600 Euro lohnt sich das. Erst recht, wenn der Mediziner ein eigenes Vertriebsnetz aufbaut. NSA soll die Ärzte mit der Aussicht auf Zuverdienste von bis zu 40 000 Euro ködern – im Monat. Von der Firma selbst war dazu keine Stellungnahme zu erhalten. Aber der Vertreiber der Obst- und Gemüsepillen tut sein Bestes, um die Mediziner auch argumentativ bei der Stange zu halten.

In Fortbildungskursen werden sie derzeit über den Zusammenhang zwischen Ernährung und Gesundheit aufgeklärt – und über die angeblich wissenschaftlich belegte omnipotente Kraft der Extrakte. An Zulauf mangelt es nicht. JuicePlus musste per Rundschreiben bedauern, dass die Veranstaltung „Nahrungsergänzungsmittel in der Medizin“ am 8. Oktober im Nürnberger Kongresszentrum „bereits vier Wochen vorher ausgebucht war“.

HEIKO MARTENS