MAN-Militärlaster

VOLKSWAGEN

Kampf der Schwestern

VW-Chef Martin Winterkorn ist, wie ein Vertrauter berichtet, „stinksauer“ über eine Auseinandersetzung zwischen den Konzerntöchtern Scania und MAN. Der Streit könnte dazu führen, dass ein Auftrag über 2,2 Milliarden Euro verlorengeht. Die schwedischen und norwegischen Streitkräfte wollten einen Großauftrag zum Kauf von Militärlastwagen an Rheinmetall MAN vergeben. Dagegen legte der beim Ausschreibungsverfahren unterlegene Lkw-Hersteller Scania Einspruch ein. Jetzt prüft die schwedische Wettbewerbsbehörde den Deal. Dies könnte dazu führen, dass der Auftrag neu ausgeschrieben wird und letztlich ein Konkurrent den Zuschlag erhält. Dass eine VW-Tochter (Scania) die andere (MAN) derart attackiert, „ist eine Riesensauerei“, sagt ein VW-Manager. Mittlerweile hat Scania seinen Einspruch zurückgenommen. Doch die Überprüfung der Auftragsvergabe durch schwedische Behörden wird dadurch wohl nicht gestoppt.

SPENDEN

Krisenhelfer in Not

Die bevorstehende Umstellung der Kontodaten auf international einheitliche Standards könnte für Hilfsorganisationen gravierende Folgen haben. „Wir rechnen zunächst mit Einbrüchen beim Spendenaufkommen zwischen 20 und 30 Prozent“, sagt Daniela Felser, Geschäftsführerin des Deutschen Spendenrats, einer Interessenvertretung spendensammelnder gemeinnütziger Organisationen. Vom 1. Februar an werden die bisherigen Kontonummern und Bankleitzahlen durch 22-stellige IBAN- und 11-stellige BIC-Nummern ersetzt. Bislang wurden bei Katastrophen wie dem Hochwasser im Sommer im Fernsehen oft leicht zu merkende Kontonummern eingeblendet. Künftig werden potentielle Spender die Ziffern- und Buchstabenkombination in der Kürze der Zeit kaum abschreiben können. Durch die Umstellung auf das europäische Zahlungssystem SEPA sind auch telefonische Spenden, bei denen die Einverständniserklärung zur Lastschrift mündlich erfolgt, nicht mehr ohne weiteres möglich. Die neuen Richtlinien zwingen zu einem Mandat, das schriftlich und mit einer Unterschrift im Original versehen sein muss. „Die Klientel, die am treuesten und am meisten spendet, ist die Generation 60 plus“, sagt Felser. „Je öfter die Bank Überweisungsträger nicht anerkennt, weil sie falsch ausgefüllt wurden, desto mehr sinkt die Bereitschaft zu spenden“, befürchtet sie. Eine Erörterung des Problems mit Banken und den großen TV-Sendern blieb bislang ohne zufriedenstellendes Ergebnis. Vor allem für Organisationen, die dauerhaft auf Spenden angewiesen sind, könnte nach Ansicht des Rats die Kontoumstellung zur Existenzfrage werden.

Hochwasser in Passau

JOHANNES SIMON / GETTY IMAGES

KONSUM

„Weniger verbrauchen“

Werbeagenturchef Michael Volkmer, 48, über seine Initiative „Zeit statt Zeug“, über deren Website man Zeit statt Konsumgüter verschenken kann

SPIEGEL: Der Weihnachtskaufrausch ist vorbei, hatte Ihre Initiative eine Chance? Danach verschenkt man beispielsweise Vorlesezeit statt eines Buchs.
Volkmer: Es gibt eine Gegenbewegung. „Zeit statt Zeug“ existiert seit etwa einem Jahr, seitdem haben wir 17 000 Zeitgeschenke ausgeliefert.
SPIEGEL: Wie kam es zu der Initiative?
Volkmer: Es gibt den Earth Overshoot Day, an dem die Nachfrage nach natürlichen Ressourcen die Reproduktion dieser Ressourcen übersteigt. Normalerweise müsste der Tag am 31. Dezember eines Jahres sein. Tatsächlich aber rückt er immer weiter nach vorn, jetzt sind wir schon bei August. Wir müssen einfach weniger verbrauchen.
SPIEGEL: Steht Ihr Plädoyer für Konsumverzicht nicht im Widerspruch zu Ihrem Job als Werber?
Volkmer: Ich bin überzeugt, dass globale Konsumgüterhersteller langfristig nur überlebensfähig bleiben, wenn sie Produkte anbieten, die einen gesellschaftlichen Mehrwert haben. Auch Autohersteller müssen sich fragen: Was machen wir eigentlich übermorgen? Da kommt man schnell auf das Thema Mobilität allgemein. Mit Car-Sharing zum Beispiel ist ein neues, nachhaltiges Geschäftsfeld entstanden.
SPIEGEL: Ist die Forderung nach Konsumverzicht nicht elitär?
Volkmer: Nein, es geht um bewussten Konsum. Ein Beispiel: Auch Menschen mit geringem Einkommen bestellen sich bei Amazon eine Bohrmaschine. Was wäre, wenn Amazon einem Interessenten vorschlägt: „Leih sie dir vom Nachbarn, der hat erst kürzlich eine gekauft.“ Durch die Datenerhebung wäre das möglich – und Amazon könnte auch daran verdienen.
SPIEGEL: Mehr Zeit haben die Menschen damit auch nicht gewonnen.
Volkmer: Aber es bewirkt ein Innehalten: Benötigt meine Frau wirklich das dritte Fläschchen Parfum? Vielleicht gefiele ihr ein Waldspaziergang mit mir viel mehr.