

Schwarz-Gruppe Betriebsräte auf dem Vormarsch

Die Schwarz Personal Services GmbH hat am Mittwoch erstmals einen Betriebsrat gewählt. Das Dienstleistungsunternehmen aus der Schwarz-Gruppe kümmert sich um die Personalabrechnung der Mitarbeiter von Kaufland und Lidl in Deutschland. Betriebsräte sind vor allem im Discounter-Universum von Lidl ein heikles Thema. In der Vergangenheit wurde immer wieder versucht, die Wahl von Mitbestimmungsgremien zu

verhindern. Die Arbeitnehmervertreter erhoffen sich durch ihren Schritt eine Signalwirkung für die weiteren Vertriebsgesellschaften der Schwarz-Gruppe oder auch die Schwarz-Stiftung. Eine Unternehmenssprecherin erklärte, man sehe „keine Auswirkung dieser Betriebsratswahl auf andere Bereiche im Unternehmen“. Die Schwarz-Gruppe aus Neckarsulm ist mit rund 390 000 Mitarbeitern einer der größten und erfolgreichsten Handelskonzerne der Welt. 2017 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von mehr als 90 Milliarden Euro. one

Arbeitsmarkt Fachkräftemangel als Geschäftsrisiko

Der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern könnte sich zur Wachstumsbremse Nummer eins entwickeln. 60 Prozent aller Unternehmen sehen den Fachkräftemangel heute als größtes Geschäftsrisiko, wie aus dem noch unveröffentlichten Arbeitsmarktreport des Deutschen Industrie- und Handelskammertages hervorgeht. Vor acht Jahren hatte dieser Anteil noch bei 16 Prozent gelegen. Von Personal-

engpässen betroffen sind vor allem kleine und mittlere Betriebe mit bis zu 200 Beschäftigten. Sie verfügen häufig über keine eigene Personalabteilung und stehen in Konkurrenz zu bekannteren Unternehmen. Schon heute leiden viele Betriebe unter dem Problem, Stellen zu besetzen, die eine berufliche Ausbildung erfordern. Diese Engpässe treffen vor allem Leiharbeitsunternehmen (83 Prozent), die Sicherheitswirtschaft (78 Prozent) sowie Gesundheits- und Sozialdienstleister (73 Prozent). cos

Autoindustrie Geely war auch an BMW interessiert

Der chinesische Milliardär Li Shufu hatte sich vor seinem Einstieg beim Autohersteller Daimler auch um eine Kooperation mit BMW bemüht. Bei Gesprächen im Jahr 2016 warb der Gründer des Geely-Konzerns damit, er könne

BMW einen besseren Zugang zum chinesischen Markt und zu politischen Entscheidungsträgern verschaffen. Anders als später bei Daimler stand aber kein Einstieg des Chinesen zur Diskussion. BMW suchte einen Partner für die Produktion des Kleinwagens Mini in China. Mittlerweile hat sich der Konzern aber gegen Geely entschieden: Im Februar verkündete der Autobauer, mit dem Geely-Rivalen Great Wall kooperieren zu wollen. Zu möglichen Gesprächen mit Geely will sich BMW nicht äußern, betont aber, man habe sich bewusst für den Partner Great Wall entschieden – wegen dessen Elektroautokompetenz. sh



BMW X4



Amazon-Logistikcenter in Dortmund

THILO SCHMUEGEN / REUTERS

Onlinehandel „Es geht nur ums Kerngeschäft“



Jochen Siebert, 44, Vorstand des Frankfurter Zahlungsverkehrs-anbieters Traxpay und Ex-Strategiechef des Online-bezahlendienstes PayPal in Europa, über Amazons neuesten Vorstoß im Bankengeschäft

SPIEGEL: Warum will der US-Onlineversandhändler Amazon künftig einkommensschwachen Amerikanern Girokonten anbieten?

Siebert: Damit soll diesen Kunden der Handel über die Amazon-Plattform erleichtert und sollen die Umsätze erhöht werden. In den USA haben es Jüngere mit geringem Verdienst und Immigranten ohne Kredithistorie schwer, von ihrer Bank eine Kreditkarte zu bekommen. Über ein Girokonto erschließt sich Amazon neue Käufer, die zwar kaum Vermögen, aber eine hohe Konsumquote haben.

SPIEGEL: Was hat die Bank J.P. Morgan Chase davon, mit der Amazon kooperieren will?

Siebert: Privatkundenbanking ist Massengeschäft: Je mehr Kunden, desto niedriger die

Durchschnittskosten für einzelne Finanzprodukte, die die Bank ihren neuen Kunden verkaufen kann.

SPIEGEL: Amazon bietet schon Kreditkarten an und wickelt über seine Tochter Amazon Payments Zahlungsverkehr ab. Wird der Konzern langfristig zur richtigen Bank?

Siebert: Das glaube ich nicht. In den USA müsste er in allen 50 Bundesstaaten eine Vollbanklizenz beantragen und würde streng reguliert. Das ist zu aufwendig und ineffizient. Amazon pickt sich lieber einzelne Finanzdienstleistungen heraus, kooperiert mit Partnern und sammelt so noch mehr Kundendaten. In Europa etwa hat Amazon eine Luxemburger Teilbanklizenz für den Zahlungsverkehr, die für die ganze EU gilt und völlig ausreicht für das, was das Unternehmen macht. Amazon geht es immer darum, das Kerngeschäft zu stärken. Darum drängt der Konzern ja auch in die Logistik.

SPIEGEL: Also Entwarnung für die traditionellen Banken?

Siebert: Ganz und gar nicht. Schauen Sie auf PayPal: Die haben bis heute keine Vollbanklizenz in den USA und trotzdem den Banken heftig Marktanteile im Zahlungsverkehr abgenommen. baz