

der Kapitalerhöhung von Mitsubishi nicht teilzunehmen, war jedenfalls richtig.

SPIEGEL: Wie bitte? Sie wollten doch weiter machen und wurden von Ihren Vorstandskollegen, die bei weiteren Milliardenzahlungen nach Japan um die Zukunft des gesamten DaimlerChrysler-Konzerns fürchteten, überstimmt.

Schrempp: Der Vorschlag, der letztlich umgesetzt worden ist, kam von mir. Dass wir vorher darüber engagiert diskutiert haben, ist bei einer so wichtigen Frage völlig in Ordnung. Mir wurde doch häufig vorgeworfen, auch von Ihnen, Schrempp gibt alles vor, und keiner wagt ihm zu widersprechen. Das kann nun keiner mehr behaupten. Das war zwar eine kontroverse Debatte, aber eine sehr gute. Im Übrigen bin ich nicht bereit und befugt, mit Ihnen öffentlich über Details aus vertraulichen Sitzungen zu reden.

SPIEGEL: Es war eine Niederlage, bei der Sie acht zu drei überstimmt wurden.

gung Ihres Rücktritts. Im Aufsichtsrat haben Sie gesagt: „Ich stehe dem Präsidium für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.“ Das haben die Kontrolleure als Rücktrittsangebot aufgefasst.

Schrempp: Sie können die Frage drehen und wenden wie Sie wollen: Ich habe nicht über Rücktritt gesprochen. Im Gegenteil. Ich stehe voll im Job, kümmere mich ums aktuelle Geschäft und nicht um die Aufarbeitung uralter Geschichten.

SPIEGEL: Aber diese Geschichten werden möglicherweise Folgen haben. Viele glauben, Chrysler-Chef Dieter Zetsche, der gegen ein weiteres Engagement bei Mitsubishi kämpfte, habe deshalb kaum Chancen auf Ihre Nachfolge.

Schrempp: Das ist blanker Unsinn. Es ist weder der Stil des Hauses noch meiner, dass Entscheidungen in bestimmten Gremien irgendeine Relevanz für den Werdegang eines Vorstands hätten. Und außerdem: Vorstände werden auch bei DaimlerChrysler vom Aufsichtsrat bestellt. Und der wird sich zu gegebener Zeit mit dem Thema beschäftigen.

SPIEGEL: Aus dem Management kommt der Vorwurf, Sie führen den Konzern zunehmend von Ihrem Wohnort München aus und haben sich deshalb in der Münchner Niederlassung ein Büro einrichten lassen.

Schrempp: Der Sitz des Vorstandsvorsitzenden ist und bleibt Stuttgart. Dort sind alle Sitzungen, dort führe ich alle wichtigen Gespräche. Natürlich arbeite ich auch vom Büro an meinem anderen Wohnsitz München aus. Wenn ich in Stuttgart mal nicht gesehen werde, liegt das schlicht daran, dass ich selbstverständlich auch viel unterwegs sein muss.

SPIEGEL: Ihr Vertrag läuft bis 2008. Wie muss der Konzern dastehen, damit Sie nicht als Strategie abtreten, der seine Visionen nicht umsetzen konnte?

Schrempp: Ich möchte mich daran messen lassen, dass alle Aktivitäten des Konzerns unter den Besten in ihrem Bereich sind. Bei den Nutzfahrzeugen und den Finanzdienstleistungen sind wir das schon. Bei Mercedes-Benz sind wir es im Absatz und mit unseren Produkten, müssen es beim Ergebnis aber wieder werden. Und mit Chrysler wollen wir bis 2007 zu den besten Wettbewerbern aufschließen. Die Strategie steht, jetzt müssen wir die Profitabilität steigern und zeigen, dass wir stark in der Umsetzung sind. Das wird sich dann auch in einem steigenden Aktienkurs niederschlagen.

SPIEGEL: Herr Schrempp, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

HANDWERK

Nach alter deutscher Art

Tausende von Fliesenlegern aus Osteuropa arbeiten seit der Osterweiterung der EU in Deutschland – auch als Scheinselbständige.

Die Badezimmer im brandenburgischen Biesenthal müssen in katastrophaler Verfassung sein. Zumindest herrscht in dem 5000-Einwohner-Städtchen nahe Berlin neuerdings ein Gründungsboom im Kachelgewerbe. Stolze 78 selbständige Fliesenleger haben sich seit Anfang letzten Jahres in Biesenthal niedergelassen. Zuvor boten hier ganze sechs Betriebe ihre Dienste an.

Doch die Jungunternehmer in der märkischen Fliesenmetropole leben bescheiden. Die Mehrzahl hat sich unter der gleichen Adresse, einer alten Baracke auf einem ehemaligen Kasernengelände am Ortsrand, angemeldet. Boguslaw Kucharzki, Kazimierz Marek, Pawel Szklarz heißen die Firmen. Die Fliesenpioniere stammen allesamt aus Polen.

Seit Monaten erleben die Handwerkskammern eine Welle neuer Ein-Mann-Unternehmen aus Osteuropa – nicht nur in Biesenthal. Dutzendweise tragen sich Raumausstatter und vor allem Fliesenleger in die deutschen Handwerksrollen ein. In einzelnen Großstädten verschönern in-



Polnischer Fliesenleger Ziambas (r.), Kollege:



Smart-Händler (in Leonberg): „Gewaltige Einsparungen“

Schrempp: Richtig ist: Ich bin mit einer bestimmten Position in die Debatte gegangen. Aber ist es eine Niederlage, wenn der Vorstandsvorsitzende mit einer anderen Position herauskommt? Oder ist es nicht viel mehr die Fähigkeit, offen zu sein für gute Argumente und um die beste Lösung zu ringen? Fakt ist, dass wir die Entscheidung gemeinsam getroffen haben.

SPIEGEL: Vor Vorstandskollegen haben Sie gesagt: „Das ist der größte Scheiß, den ich je erlebt habe. Jetzt könnt ihr alleine sehen, wie ihr da wieder herauskommt.“ Das verstanden mehrere Vorstände als Ankündi-

Weitere Informationen unter
www.spiegel.de/dossiers



zwischen bis zu fünfmal so viele Kachelunternehmer die heimischen Bäderlandschaften wie noch Anfang 2004. Und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) registrierte verblüfft, dass in der Branche „innerhalb eines Jahres mehr Betriebe hinzugekommen sind, als am Jahresanfang bundesweit überhaupt existiert haben“.

Zwei Entwicklungen machten den Drang zur Fliese überhaupt erst möglich: Die EU-Erweiterung und die Änderung des Handwerksrechts. Wer will, darf sich seit Januar 2004 selbst zum Fliesenleger oder Gebäudereiniger ernennen, ein Meisterbrief ist zur Niederlassung nicht mehr nötig. Kurze Zeit später, im Mai 2004, traten acht osteuropäische Länder der EU bei.

Um zu verhindern, dass der deutsche Arbeitsmarkt unter dem Zustrom von Billiglöhnern leidet, wurde den Ostlern zwar vorerst verboten, als reguläre Angestellte zu arbeiten. Doch Einzelunternehmern, die als Selbständige ihre Arbeitskraft verkaufen, stehen alle Türen offen – und billiger als ihre deutsche Konkurrenz können es die Ein-Mann-Firmen allemal.

„Ihr Zuhause – gut, schön und günstig. Nach alter solider deutscher Art“ wirbt Fliesenleger Andrzej Ziambas auf seiner Visitenkarte. Gleich nach der EU-Osterweiterung zog Ziambas vom polnischen Breslau nach Hannover. Erfahrung als Fliesenleger hatte er „eigentlich nicht“, hauptberuflich arbeitete er als Verkäufer. Doch als Ziambas von den Verdienstmöglichkeiten in Deutschland hörte, entdeckte der 33-Jährige seine Leidenschaft für „alles, was mit dem Bau zu tun hat“, und da er nicht als Angestellter arbeiten durfte, meldete er kurzerhand seinen Ein-Mann-Betrieb



Fliesenleger Rehberg
Stammkunden wechseln zu Dumpingangebietern

trieb „Spezbau“ an. Seither kachelt sich Ziambas für 16 Euro pro Stunde durch Hannovers Kochnischen und Badezimmer, verlegt Parkett oder baut auch mal Fenster und Türen ein. Vor allem über Kleinanzeigen akquiriert Ziambas seine Kundschaft. Doch ganz so gut läuft das Geschäft nicht mehr. „Viele Kollegen, und die Preise fallen“, klagt Ziambas. In Berlin liege der Stundenlohn inzwischen bei fünf, sechs Euro, habe er gehört. „Aber viel mehr sparen geht einfach nicht“, sagt Ziambas und zeigt auf seine Hand. Vor ein paar Wochen jagte er sich bei der Arbeit die Flex in die Rechte. Die Operation musste er selbst zahlen, eine Krankenversicherung habe er nicht.

„Weil Schönes nur von Meisterhand entsteht“ setzt Stefan Rehberg auf seiner Hochglanzkarte der Billigkonkurrenz entgegen. Vor 36 Jahren gründete sein Vater, Horst Rehberg, die Fliesenlegerfirma an der Stadtgrenze Hannovers. 25 Mitarbeiter zählt das Unternehmen, und „wir sind stolz darauf, dass wir noch nicht einen entlassen mussten“.

Das könnte sich bald ändern. Der Umsatz des Mittelständlers brach ein. Selbst Stammkunden wechseln zu Dumpingangebietern. Kein Wunder: 40,85 Euro kostet bei Fliesen Rehberg die Stunde. Rund 15 Euro davon bekommt der angestellte Fliesenleger. Der Rest entfällt auf Miete und Gerätekosten, Versicherungen, Steuern und Sozialabgaben. „Da bleibt am Ende ohnehin nicht viel übrig.“ Und die Konkurrenz des Familienbetriebs wächst von Tag zu Tag.

„Wenn das so weiterläuft, steht in jedem deutschen Badezimmer bald ein Fliesen-

leger“, sagt Alexander Konrad von der Handwerkskammer Düsseldorf. Im vergangenen Jahr meldeten sich hier zwölfmal so viele neue Betriebe wie in den Jahren zuvor: Die Zahl der Firmengründungen schnellte von durchschnittlich 70 auf 862. Merkwürdig nur: Viele der selbständigen Kachelfirmen residieren unter einer gemeinsamen Anschrift im nahe gelegenen Neuss. Auch in Köln und Frankfurt am Main kennen die Kammern solche Sammeladressen, von denen sich allmorgendlich ganze Arbeitstrupps aufmachen, um gemeinsam auf der nächstgelegenen Baustelle zu schuften.

Regelmäßig rollen bei einigen Kammern Kleinbusse vor, um Selbständige in Zehnergruppen zur Eintragung zu karren. „Und fast immer werden die Herren von einem einzigen Vermittler betreut“, wundert sich Heiner Schaarschmidt von der Handwerkskammer in Köln. Gelegentlich würden sogar die Eintragungsgebühren von anderen Firmen oder Rechtsanwälten übernommen, ist aus einer anderen Kammer bekannt. In

Köln sieht man die EU-Niederlassungsfreiheit für Selbständige deshalb inzwischen als „Einfallstor für osteuropäische Bauarbeiter“, um Übergangsfristen und Genehmigungsverfahren zu umgehen.

Immer wieder machen auch Fahnder der Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) die Erfahrung, dass Bauarbeiter bei Kontrollen einen Gewerbeschein zücken und sich als Subunternehmer ausgeben. Viele hätten sich gleich in mehreren Gewerken eingetragen. „Da besteht schon der Verdacht der Scheinselbständigkeit“, sagt FKS-Mitarbeiterin Ines Graf. Doch gegen die legal gemeldeten Unternehmer können die Beamten wenig ausrichten.

In einigen regionalen Handwerkerdatenbanken tummeln sich neuerdings wahre Multitalente. Jalousienbauer werkeln gleich noch als Eisenflechter und Kanalreiniger, andere machen sich als Raumausstatter und Metallsägenscharfer selbständig. „Anmeldungen für fünf bis zehn Gewerke sind die Regel“, sagt Lars Bökenkröger von der Handwerkskammer Rhein-Main. „Und fast immer ist der Fliesenleger dabei.“ Eine Möglichkeit, die Job-Vielfalt zu unterbinden, sieht Bökenkröger nicht. „Wir müssen eintragen, auch wenn wir Zweifel haben.“

Nur in allzu dreisten Fällen hakt die Kammer nach. Als sich ein polnischer Einzelunternehmer neben seinen Tätigkeiten als Speiseeishersteller, Goldschmied und Fliesenleger noch in 27 anderen Berufszweigen umtun wollte, reichte es der Handwerkskammer, und man bat den arbeitswütigen Ostler zum Rapport. Danach begnügte sich der Mann mit einem Dutzend Jobs.

HENRYK HIELSCHER



FOTOS: DORG MÜLLER / VISUM

„Gut, schön und günstig“