

**Sechs weitere Konzernleitlinien  
oder  
wie mir ein Azubi die Augen öffnete**

1. Offener Brief an H. Pieschetsrieder und H. Volkert (persönlich; d.h. keine Assistenten)  
von einem Abba und Vertrauensmann

Einleitung

In einem grundsätzlichen Gespräch über Fehlzeiten, erklärte ich einem meiner Auszubildenden,  
er solle in Zukunft immer brav zur Arbeit gehen ohne zu fehlen, dann würde die Personalabteilung ihm eines Tages zwei Freikarten für ein VfL-Heimspiel spendieren, so wie es mir widerfahren ist. ( Ich wollte ihn beeindrucken!!). Mein Azubi lachte.  
Er erklärte, da er gute Verbindungen zum Werksmanagement habe, genieße er jedes Heimspiel mit mehreren Leuten von der Vip-Loge aus.  
Voller Wut über diese Neuigkeit und das überhebliche Grinsen wollte ich auf ihn einwirken und ihm erklären, wie ungerecht es sei, dass gerade gutsituierte Familien Vip-Logenkarten geschenkt bekommen. Ich ließ durchblicken, dass man so etwas über die Gewerkschaft regeln müsse.  
Hierauf bekam der Azubi einen Lachanfall.  
Er zählte mir mehr oder weniger bekannte Namen aus dem Betriebsrat und aus der Vertrauenskörperleitung auf und erklärte, diese in den Vip-Logen schon häufiger getroffen zu haben !!

Unter dem Eindruck dieses Erlebnisses las ich von „ For Motion“ und den neuen Konzernleitlinien und habe nach mehreren Monaten Ärger über die oben erwähnte Geschichte und vielen „so war das schon immer“ und „so ist das nun mal“ beschlossen ,das wir drei einige Sachen wieder zurechtrücken .

Ich habe sechs weitere „Konzernleitlinien“ aufgeschrieben:

- **Jeder zahlt seine Zeche selbst**

d.h., wenn einer von uns Dreien, das Werksmanagement oder Betriebsräte/ Vertrauenskörperleiter zum VfL gehen wollen, egal ob Stehplatz oder VIP- Loge, zahlt er für seine Karte selbst. Wenn einer von uns Hunger oder Durst bekommt zahlt er natürlich auch selber. Da wo ich herkomme geben die, die mehr haben denen die wenig haben einen aus und nicht umgekehrt.

- **Totaler Nonsens wird rückgängig gemacht**

als Beispiel hierzu empfehle ich Ihnen beiden mal als „normale“ VW- Mitarbeiter zu versuchen zu einer Beratung zum Verkauf oder in die VW- Bank zu gelangen. Nachdem Sie schon auf dem Parkplatz aussortiert werden als nicht zahlender Kunde parken Sie in Sichtweite des Gebäudes zu dem Sie eigentlich wollen (Luftlinie ca. 200 m). Sie beide hätten ohne Ihren Status als Konzernchef und Konzernbetriebsratvorsitzender einen Weg von ca. 1,2 Kilometer vor sich!!! Und das ist nur der Hinweg.  
Wenn man mich als Kunde für die Autostadt- Statistik unbedingt zählen will, kann man das gerne auch innerhalb des Gebäudes tun.

- **Der VW- Mitarbeiter wird zum Klienten**

Heutzutage ist es möglich außerhalb des VW - Werks einen Golf für einen Preis zu erwerben, der geringer ist, als der Preis, den ein Werksangehöriger zu zahlen hat. Für diesen nur noch theoretisch vorhandenen „geldwerten Vorteil“ muss der interne Kunde jetzt noch bezahlen.  
Innerhalb unserer Rechtsabteilung dürfte sich ein Anwalt finden lassen, der unsere Interessen gegenüber der Finanzbehörde vertreten möchte, um darauf hinzuweisen, dass keine echten „Vorteile“ mehr vorhanden sind.

- **VW wird besser als IKEA**

Tatsächlich muss man sich in der Möbelbranche umsehen um Kundendienst zu erfahren. Bei IKEA geht man sogar nach einer Reklamation mit einem Lächeln raus, während man bei Volkswagen nicht wie ein Familienmitglied behandelt wird, sondern eher wie das sprichwörtliche schwarze Schaf.

- **Probandenpool aus Führungskräften**

Sicher kann sich der Großteil unserer Führungskräfte über das Fahrverhalten eines Audi oder eines VW-Busses unterhalten und austauschen. Dasselbe Wissen über den Golf oder den Polo besitzen sie nicht.

Jede unserer Führungskräfte sollte freiwillig fünf Tage im Monat mit unseren wichtigsten Modellen fahren, um ihre Erfahrungen mit diesen Fahrzeugen in zukünftigen Planungen und Entscheidungen einfließen zu lassen.

- **Führungskräfte dürfen für ihre Frauen Autos kaufen**

Bislang ist es AT - Mitarbeitern im Management möglich für ihre Frauen ein Fahrzeug zu ähnlichen Konditionen zu erhalten, die sie selber eingeräumt bekommen. Der Genuss eines Verlustes beim Wiederverkauf eines Jahreswagen bleibt diesem Kreis unserer Kollegen vorenthalten.

Ich schlage vor, dass alle o. g. Kollegen ihren Ehefrauen und Lebenspartnerinnen aus Überzeugung und Identifikation mit dem Unternehmen ein Fahrzeug kaufen und somit zumindest für ein Fahrzeug das gleiche Risiko tragen wie alle anderen Jahreswagenkäufer.

Dieser moralische Anspruch gilt natürlich auch für aus dem Unternehmen ausgeschiedene AT - Kräfte, die bisher noch dreimal Fahrzeuge erhalten und diese eben nicht wie jeder andere kaufen müssen.

Nebenbei stirbt unter solchen ungleichen Bedingungen beim Fahrzeugerwerb jedes Gefühl von Zusammengehörigkeit.

**Das Erkennen eines Problems ist die erste Hälfte der Lösung.**

Ich entnehme der aktuellen Presse die Verpflichtung von Herrn Bernhard als designiertem VW-Markenchef und würde mich freuen, wenn sie ihm meine Vorschläge ( und deren Lösung ) als Fingerübung überlassen würden, damit er einen Einblick in die VW - Welt bekommt.

Diesen Brief schicke ich als Kopie an meine Kollegen, die mich zu ihrem Vertrauensmann gewählt haben , und kann daher nicht versprechen und kontrollieren , dass dieser Brief nicht weitere Kreise zieht .

Was ich versprechen kann , ist ,dass ich mit ihren Antwortschreiben genauso verfahren werde.

Mit freundlichen Grüßen

ANTONINO POTALIVO

P.S.: Dass angewandte Ethik, Gerechtigkeit und weitere moralische Werte bei Auszubildenden keine unbekanntes Größen bleiben, dafür können wir nur sorgen indem wir es vorleben.

P.P.S.: an meine Kollegen,  
Falls tatsächlich irgendjemand diesen Brief weiterleitet, dann bitte nur, wenn ihr euch mit den Inhalten identifizieren könnt.