15 Jahre war Marion Mann Konstrukteurin bei einem Heidelberger Unternehmen. Doch schon lange träumt sie von einem Laden für Inneneinrichtung. Der Zufall hilft ihr.
Folge 5 der Serie: „Ich mach mein Ding".
Von Eva Heidenfelder

Marion Mann ist stolze Ladenbesitzerin. Ehemann Thomas sorgt für alte, neue Artikel. Fotos Rainer Wohlfahrt

Ein-Frau-Betrieb mit Familienanschluss

Wer durch die Gemeinde Hirschberg an der Bergstraße fährt, dem kann es passieren, dass er an „La Bagatelle" vorbeirauscht. Das liegt nicht daran, dass der kleine Laden unscheinbar wäre, wie sein Name suggeriert – im Gegenteil. Marion Mann hat vor ihrem Geschäft bunte Kissen auf Gartenmöbeln aus rustikalem Holz plaziert, weithin leuchtend wecken die Arrangements den Wunsch, an Ort und Stelle Platz zu nehmen. Glaslaternen mit Kerzen in vielen Farben und Blumen aller Couleur lassen vergessen, dass die Möbel auf dem Gehsteig und nicht in einem Garten stehen. Im Erdgeschoss eines zierlichen Fachwerkhauses situiert, lädt das kleine Geschäft zum Stehenbleiben und Stöbern ein. Die Idylle wird allerdings dadurch gestört, dass die pittoreske Breitgasse, in der Manns Laden liegt, über die Jahre zu einer Durchgangsstraße geworden ist, die hinter Hirschberg in sanften Serpentinen in den nahen Odenwald führt. Wer also durch den 9500-Seelen-Ort fährt, ist oft nur auf der Durchreise in die Naherholung oder den Urlaub.

Anfang Januar 2013 ist auch Mann nur auf der Durchreise. Wie viele Male zuvor fährt sie ins zehn Kilometer entfernte Altenbach, ihrem Wohnort, die Breitgasse entlang. Vor kurzem hat sie nach fast 15 Jahren ihre Festanstellung bei den Heidelberger Druckmaschinen gekündigt, sie möchte nicht mehr als Maschinenbaukonstrukteurin arbeiten. Interessante, aber auch fordernde Jahre liegen hinter ihr. Spätestens ein Jahr nach der Geburt ihrer drei Söhne 2002, 2004 und 2009 fängt sie jeweils wieder an, in Teilzeit zu arbeiten, denn zu Hause zu bleiben ist weder finanziell noch intellektuell eine Alternative. Flexible Chefs und gute Kollegen ermöglichen es ihr, den Spagat zwischen Beruf und Familie ziemlich gut zu meistern. Nach zehn Jahren in derselben Abteilung bringt der Wechsel in ein Team mit Kundenkontakt und mehr Aufgaben im Projektmanagement neue Impulse. Doch der Gedanke, ihren recht technikastigen Beruf nicht bis an ihr Lebensende ausüben zu wollen, nimmt immer mehr Raum ein in ihrem Leben. Mit Anfang 40 wünscht sie sich einen Neuanfang. Aber eine neue Aufgabe ist nicht in Sicht, denn dafür müsste sie wissen, worin die Alternative bestehen soll. „Und dann seh ich, wie eine Frau da in dem alten Buchladen rumkruschelt und Kisten hinausträgt", sagt Marion Mann mit dezentem Kurpfälzer Zungenschlag. Fast schon ferngesteuert hält sie an und steckt den Kopf durch die Eingangstür des Hauses, durch die heute ihre Kunden gehen – und fragt, was denn hier los sei.

Während sie von den Anfängen ihres Geschäftes erzählt, lehnt sie sich lässig an dessen Theke. Die 44 Jahre alte Ladenbesitzerin tritt entschlossen auf, wenn sie von „La Bagatelle" spricht, das aus dem Französischen übersetzt „Kleinigkeit" bedeutet. Mittlerweile nimmt die „Kleinigkeit" einen großen Teil an Zeit und Energie der Inhaberin in Anspruch; vor zwei Jahren hatte alles tatsächlich ganz klein angefangen: Noch aus den Räumen der alten Buchhandlung, die gerade ausgeräumt wird, ruft sie ihren Mann an, berichtet begeistert von dem Wunsch der Vermieterin, dort einen Laden für Wohnaccessoires zu etablieren. Wäre sie spirituell, sie würde fast schon an Schicksal glauben. Denn es ist genau das, was ihr seit Jahren in den Verschnaufpausen, die ihr zwischen Arbeit und Familie bleiben, immer wieder in den Sinn kommt: ein eigener kleiner Laden für Inneneinrichtung, das wär's!

Ihr macht schon immer Freude, was manchen Menschen ein Greuel ist und oft in Verzweiflungskäufen bei Ikea endet: Räume zweckmäßig, aber gemütlich, stilvoll und mit einer individuellen Note einzurichten. Nach ihrer Ausbildung zur technischen Zeichnerin absolviert Mann auf der Technikerschule in Mannheim eine Weiterbildung zur Maschinenbautechnikerin, im Zusatzunterricht erwirbt sie die Fachhochschulreife auf der Technikerschule in Mannheim. Sie überlegt, Innenarchitektur zu studieren. Doch auch bei der Konstruktion von Motoren in einem Ingenieurbüro, für das sie nach einer Weiterbildung zur Maschinenbautechnikerin anfängt zu arbeiten, kann sie ihr Interesse am Gestalten ausleben. Sie wählt „die sichere Variante", wie sie aus heutiger Perspektive sagt, und ist nicht unzufrieden damit. Auch der Wechsel in die Entwicklungsabteilung bei Heidelberger 1998 bestätigt sie in ihrer Berufswahl. Ihr Interesse an Inneneinrichtung lebt sie privat im eigenen Haus aus, das sie 2003 mit ihrem Mann kauft und umbaut. Alte Möbel und Accessoires, die die reiselustige und frankophile Enkelin einer Elsässerin im Urlaub in Frankreich aufstöbert, finden ihren Platz im Odenwald. Das gern bemühte Klischee der gelangweilten Hausfrau, die ihrem Leben mit dem Geld des gutverdienenden Göttergatten einen Sinn geben will, erfüllt sie also nicht, als sie im Mai 2013 nach nur fünf Monaten Umbau in Eigenregie, einem Crashkurs in Existenzgründung und dank eines Gründerzuschusses ihr Geschäft eröffnet. Künftig fällt das zweite Gehalt erst einmal weg, ob sich ein exquisiter Einrichtungsladen in einem kleinen Ort auf dem Lande mit wenig Laufkundschaft rechnet, ist ungewiss. Die Buchhändlerin hat ihren Laden zwar aus Altersgründen geschlossen, hatte in den vergangenen Jahren aber oft zu kämpfen. Marion Manns Gefühlslage mäandert vor allem in der Anfangszeit zwischen Euphorie und Angst. Was, wenn die Sache schiefgeht und die ganze Familie unter ihrer fixen Idee leiden muss? „Mutti verwirklicht sich auf Kosten der Kinder – das kam für mich überhaupt nicht in Frage", erinnert sie sich.

Doch gerade ihr Mann Thomas und ihre Eltern reden ihr gut zu, den Schritt von der Festanstellung in die Selbständigkeit zu wagen. Alle glauben an ihr Konzept, neben meist in Frankreich und Dänemark eingekauften Deko-Artikeln und Wohnaccessoires auch gebrauchte und sogar selbstgebaute Möbel anzubieten. Bei ihren Streifzügen vor allem durch den französischen Westen kauft das Ehepaar Mann oft alte Sessel, Stühle, aber auch antike Türen und Fensterläden, die Thomas, ein geschickter Handwerker, in seiner Freizeit nach den Plänen seiner Frau in Paravents oder Tische umwidmet. Manns Mutter springt im Laden ein, wenn ein wichtiger Termin ansteht. Aus dem Ein-Frau-Betrieb wird schnell ein Familienunternehmen. „Die Unterstützung, die ich von meiner Familie bekomme, ist einfach unglaublich", sagt sie und ihr mittlerer Sohn Jacob, der beim Interview zuhört, bringt seiner Mutter schnell ein Taschentuch, denn ihre Augen sind etwas feucht geworden. Auch von Freunden gibt es nur positive Resonanz und den Rat „Trau dich!".

Zwei Jahre nach der Eröffnung hat Marion Mann manchmal noch Zuspruch nötig. „Ich bin für alles allein verantwortlich. Das ist beängstigend", sagt sie, um sofort hinzuzufügen „aber auch spannend." Noch immer tüftelt sie an ihrem Angebot, feilt an ihrer Art, auf die Kundschaft zuzugehen. Wie erwartet besteht diese eher aus Stamm-, als aus Laufkunden. Ein Vorteil, aber auch eine Herausforderung. „Ich bin ja keine gelernte Verkäuferin, ich mache alles nach Gefühl." Ständig überlegt sie, wie sie ihre Kunden weiter begeistern, öfter mal etwas Neues präsentieren kann. Ihre Kundschaft beraten, sich aber nicht aufdrängen oder gar „etwas aufschwätzen, was der Kunde gar nicht will", wie sie sagt.

In welch krassem Gegenteil dieses Konzept zu den vielen Souvenirläden im nahen Heidelberg steht, in denen Touristen der übliche Ramsch angeboten wird, zeigt sich, als eine Stammkundin in den Laden kommt. Mann lässt ihr fünf Minuten zum Stöbern, bevor sie fragt, ob sie weiterhelfen darf. Die Dame hat bereits eine Laterne ausgesucht. Sie möchte sie aufhängen, doch Mann rät ab, zu schwer. Es bleibt dennoch bei dem Modell, es gefällt am besten. Sorgfältig packt Marion Mann die Laterne ein, trägt sie der älteren Dame ins Auto. Was, wenn die Kundin auf einem Modell zum Aufhängen bestanden, ihr aber kein anderes gefallen hätte? „Dann hätte ich eben nichts verkauft", sagt Mann. Es klingt aufrichtig.

Ob sich „La Bagatelle" rechnet, weiß Mann noch nicht genau. „Mein Verdienst in meiner vorherigen Branche hat sich auf dem Konto natürlich anders dargestellt." Auch hat sie oft Angst, dass die Familie zeitlich zu kurz kommt. Denn als Konstrukteurin arbeitete sie in Teilzeit, nun hat sie einen „Vollzeitjob und mehr", auch samstags. Doch dann macht Ehemann Thomas, nach wie vor als Maschinenbauer fest angestellt, mit den Söhnen „Männersachen". Dafür ist montags der Laden zu und sie für die Kinder da. Eine Gewissheit hat Marion Mann: Sie wird sich nie fragen müssen „Warum hab ich das damals nicht einfach gemacht?" Bis hierhin hat sich der Stopp auf der Durchreise also schon gelohnt.

Lesen Sie in der nächsten Woche: Von der erfolgreichen Bankerin zur glücklichen Ordensfrau.

MEIN URTEIL

Steht mir auch ohne Vereinbarung ein Bonus zu?

Bonuszahlungen sind in vielen Branchen ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Meist wird damit das Grundgehalt der Beschäftigten in nicht unerheblichem Umfang aufgestockt. Doch obwohl die Bandbreite variabler Vergütungen wächst, gibt es nicht bei allen Arbeitgebern geschriebene Regeln dazu. Viele Unternehmen setzen Sonderzahlungen „nach Gutdünken" jeweils zum Jahresende fest. Verschlechtert sich die Geschäftslage, werden die Zahlungen gekürzt oder sogar komplett gestrichen.

Das wollte sich ein Mitarbeiter eines großen Bauunternehmens nicht gefallen lassen. Er hatte von seinem Arbeitgeber mehrere Jahre hintereinander zum Jahresende eine fünfstellige Sonderzahlung erhalten. Eine konkrete Vereinbarung dazu im Arbeitsvertrag existierte jedoch nicht. Als das Geschäft stockte, stellte das Unternehmen die Zahlungen ein. Zu Unrecht, befand nun in letzter Instanz das Bundesarbeitsgericht BAG (10 AZR 266/14). Denn auch ohne ausdrückliche Vertragsgrundlage könne sich ein individueller Zahlungsanspruch auf einen Bonus aus einer mehrjährigen tatsächlichen Zahlung ergeben.

Grundlage dafür ist nach Ansicht der Richter nicht der geschriebene Arbeitsvertrag, sondern das stillschweigende „konkludente Verhalten" der Beteiligten. Ausgeschlossen ist ein Anspruch des Mitarbeiters nur dann, wenn der Arbeitgeber mit jeder Zahlung einen Freiwilligkeitsvorbehalt erklärt. Das aber war im Streitfall nicht geschehen. Für den Arbeitgeber erwächst daraus die Verpflichtung, jedes Jahr neu über die Höhe der Zahlung zu entscheiden, wobei diese Entscheidung nach billigem Ermessen erfolgen muss und einer gerichtlichen Kontrolle unterliegt.

Allein der Rückgang des Betriebsergebnisses rechtfertigt die ersatzlose Streichung der Zahlung nicht. Eine „Festsetzung auf null" ist nach Auffassung des BAG nur in krassen Ausnahmefällen – wie etwa bei existenzbedrohten Unternehmen – zulässig. Die neue Rechtsprechung dürfte den Kreis der bonusberechtigten Mitarbeiter stark erweitern. Im Gegensatz zu einer sogenannten betrieblichen Übung setzt der Anspruch aus „konkludentem Verhalten" keine kollektive Begünstigung der gesamten Belegschaft voraus. Damit können auch Mitarbeiter einen Bonus einfordern, die in der Vergangenheit individuelle Zahlungen erhalten haben.

Doch damit nicht genug: Nach Meinung der Richter können entsprechende Boni sogar bei einer vorzeitigen Beendigung des Arbeitsverhältnisses eingefordert werden. Der Arbeitgeber muss die Bonushöhe dann anteilig im erhältnis zur Beschäftigungsdauer i beitsrecht in München.

Frankfurter Allgemeine
FAZJOB.NET

Perfekt verzahnt.

FAZjob.NET bietet weit mehr als jede andere herkömmliche Online-Stellenbörse.

Die Verzahnung von attraktiven Jobangeboten mit den tagesaktuellen Hintergrundinformationen des Nachrichtenportals FAZ.NET bringt Arbeitgeber und Personalberater mit hochqualifizierten Leserinnen und Lesern in einzigartiger Weise zusammen.

Diese exklusive Kombination macht aus Lesern potentielle Bewerber – und aus Bewerbern Fach- und Führungskräfte in Ihrem Unternehmen.

Wir beraten Sie gerne.
Telefon: (069) 7591-3400 · E-Mail: stellenmarkt@faz.de · www.fazjob.net/arbeitgeber