

■ Das VIP- und Netzwerkmagazin

Business People

Ausgabe 1. Halbjahr

Österreichs Wirtschaft 2012

Wer oben ist, ist drin



15 Jahre BusinessPeople

wertige Gestaltung und ansprechende Rubriken wie Life & Style treffen Geschmack und Stilgefühl der Leser. Zum 15-jährigen Jubiläum wünsche ich dem Team weiterhin viel Erfolg und alles Gute für Ihre großartig recherchierten Beiträge.“



Hans Rinner, CEO Frigopol Group
„BusinessPeople zeigt eigentlich sehr interessante Facetten von Wirtschaftsleuten. Die Parallelen der erfolgreichen Personen mit ihren Stärken und Schwächen, verbunden mit Ehrgeiz und einem notwendigen Intellekt. Bei den Hintergrundinformationen zeigt sich dann doch meist die Einfachheit dieser Persönlichkeiten. Gratulation und weiter so.“

Richard Hauser, Geschäftsführer Stanglwirt und Kitzbühel Country Club

„Selten findet sich in einem Wirtschaftsmagazin so eine gelungene Mischung von Information und Identität. Dies ist immer mit Persönlichkeiten verbunden, die zu einem Wirtschaftsstandort gehören. Die Motivation, sich persönlich einzubringen, wird so gestärkt. Damit leistet BusinessPeople einen positiven Beitrag.“



Marcus Hermes, kfm. Geschäftsleiter Hochtief Construction Austria
„BusinessPeople ist ein ausgezeichnetes Medium und schafft es auf beeindruckende Weise, sich durch erstklassige Reportagen sowie Artikel und Interviews mit österreichischen Wirtschaftsgrößen von der mittlerweile unüberschaubaren Anzahl an Informationsquellen deutlich abzuheben. Eine gelungene Kombination aus interessanten Wirtschaftsinformationen und spannenden Lifestyle-Themen. Gratulation zum Jubiläum und die besten Wünsche für einen weiterhin erfolgreichen Weg!“

Margarete Schramböck, Vice President NextiraOne Germany & Austria

„BusinessPeople rückt seit vielen Jahren die Menschen in den Vordergrund und gibt den Firmen ein Gesicht. Das macht die Magazine so ansprechend und unverwechselbar. Persönlich gehaltene Porträts, übersichtlich dargestellte Wirtschaftsberichterstattung und die diversen Übersichten sind eine gelungene Mischung an Business-Information. Ich freue mich auf die nächsten 15 Jahre.“



Georg Kapsch, CEO Kapsch AG
„Als Unternehmer gilt es, gute Ideen konsequent in die Praxis umzusetzen. Erfolgreiche Medien handeln nicht anders. Und BusinessPeople ist seit 15 Jahren ein Beweis dafür.“

Horst Dick, Leiter Private Banking Salzburg, Zürcher Kantonalbank Österreich

„15 Jahre BusinessPeople sprechen für Begeisterung, Ausdauer und Leidenschaft in der auch in der Medienbranche schnelllebigen und oft wenig nachhaltigen Zeit. BusinessPeople ist ein Kompendium über Menschen und Gestalter der österreichischen Wirtschaft, das man immer wieder gerne zur Hand nimmt. Der Erfolg von Produkten und Dienstleistungen wird maßgeblich durch Menschen bestimmt – ich gratuliere dem gesamten Team sehr herzlich für das immer hohe persönliche Engagement und wünsche viele weitere erfolgreiche Jahre, die deutlich über das Ende des Maya-Kalenders hinausreichen.“



Thomas Friess, Geschäftsführer Herold Business Data

„BusinessPeople bietet seinen Lesern seit 15 Jahren einen wertvollen Überblick über das Geschehen in der österreichischen Wirtschaft. Das Magazin berichtet über Strategien, Innovationen und viele beeindruckende Erfolgsgeschichten österreichischer Betriebe. Dabei setzt sich die Redaktion insbesondere auch mit dem menschlichen Aspekt in der Wirtschaft auseinander. BusinessPeople holt die Frauen und Männer vor den Vorhang, die hinter diesen Success-Stories stehen. Und gerade weil es hier nicht nur um harte Fakten geht, ist es immer wieder ein besonderes Vergnügen, BusinessPeople zu lesen. Alles Gute!“



Ewald Stückler, Geschäftsführer T.O.C.

„Ich gratuliere BusinessPeople zum 15-jährigen Jubiläum. BusinessPeople beweist durch seine jahrelange konsequente hochwertige Berichterstattung über Österreichs führende Unternehmen echte Nachhaltigkeit! Das Team von BusinessPeople zeigt, dass es auch in schwierigen Zeiten einen Premium-Markt für hochwertige Berichterstattungen und qualitative Inhalte gibt. BusinessPeople zeigt die Gesichter hinter den erfolgreichen Unternehmen und holt die Unternehmer auf die Bühne des Erfolgs. Alles Gute und weiterhin viel Erfolg!“



Guter Rat zur rechten Zeit

Ein kompetenter, externer Ratgeber kann Gold wert sein. Ob Consulter, Steuerberater oder Wirtschaftsanwalt: Sie helfen mit ihrem professionellen Know-how, in turbulenten Zeiten erfolgreich zu bestehen.

VON KURT SATTLEGER

„Krisenbezogene Themen nehmen in der Beratung massiv zu“, beobachtet Rupert Petry, Leiter des Wiener Büros des renommierten Beratungsunternehmens Roland Berger. Gleiches hört man aus den Kanzleien von Wirtschaftsanwälten, Steuerberatern und Consultern. Österreichs Unternehmen bereiten sich bereits auf die fünfte Krise in Folge vor: Auf die US-Immobilienkrise 2008 folgte die Finanzkrise, die eine Wirtschaftskrise verursachte, die wiederum in die aktuelle Staatsschuldenkrise mündete – und das könnte 2012 wiederum zu einer Wirtschaftskrise führen. Bislang haben es die heimischen Betriebe bemerkenswert gut geschafft, mit den Herausforderungen umzugehen. Wohl ein Grund dafür: Beratungsunternehmen wurden verstärkt in Anspruch genommen und werden jetzt bei einem weiteren Höhepunkt der Ungewissheit noch stärker frequentiert. So wuchsen die Umsätze der heimischen Unternehmensberater im Jahr 2010 um gut zehn Prozent auf 2,87 Milliarden Euro. Für das laufende Jahr wird ein neuerliches Wachstum in dieser Größenordnung erwartet. Neben den Unternehmensberatern sind es auch die Wirtschaftsanwälte und Steuerberater, die jetzt mit Krisenthemen konfrontiert sind.

Das Portfolio optimieren. „Wie es genau weitergehen wird, wissen auch wir nicht – aber wir können sehr strukturiert mit den Kunden Szenarien planen und die jeweiligen Auswirkungen auf das Unternehmen“, fasst Petry die Aufgabenstellung zusammen. Roland Berger widmet sich dabei großen Unternehmen wie den Blue Chips des ATX. Es geht jetzt darum,

die richtige Strategie zu finden, oder besser, mehrere mögliche Strategien auszuarbeiten, um für alle Umstände vorbereitet zu sein. Petry erinnert auch daran, dass wir es im Moment nicht nur mit der Euro-Krise zu tun haben. So berät er Firmen, die in den Nahen Osten exportieren: „Welche Auswirkungen hat es da, wenn die Unruhen in Ägypten sich ausweiten oder sich Libyen nicht stabilisiert?“ Ein krisenfestes Unternehmen analysiert schon jetzt die verschiedenen Szenarien und Auswirkungen auf das eigene Geschäft, denn treten diese ein, kann rasch reagiert werden.

International tätige Unternehmen sollten jetzt eine Portfolio-Optimierung vornehmen, empfiehlt Rupert Petry. Dabei überprüfen die Unternehmen, in welchen Märkten sie aktiv sind, und suchen nach einem ausgewogenen Verhältnis „zwischen Wachstumsmärkten, wo man investiert, und reifen Märkten, in denen Geld verdient wird“. Diese Diversifikation, die Streuung des Risikos, sei jetzt wichtiger denn je. Vorbei seien die Zeiten, als man noch vielleicht 30 Prozent in den russischen Markt investierte: „Solche Klumpenrisiken sind heute nicht mehr akzeptabel.“

Wobei die Wachstumsmärkte heute eindeutig in Übersee zu finden seien: „Bis 2008 war das für die heimischen Betriebe Osteuropa, wenn ich heute wirklich starkes Wachstum möchte, muss ich nach Indien oder Nigeria gehen.“ Weil es aber auf so gut wie allen Märkten auch unruhig werden könnte, brauchen Unternehmen jetzt dringend eine zweite Sicherheitsstrategie: die Flexibilisierung der Kostenstruktur. Ein gutes Beispiel dafür – mögliche Arbeitszeitmodelle für 2012. Diese sollten

schon jetzt mit der Belegschaftsvertretung vereinbart werden, wie etwa längere Durchrechnungszeiträume, Arbeitszeitkonten oder flexiblere Einsatzgebiete für die Mitarbeiter. Solche Regelungen waren zwar schon 2009 ein wichtiger Faktor für die Krisenbewältigung, allerdings mussten sie damals unter Zeitdruck erarbeitet werden.

Und schließlich sollten sich Unternehmen, soweit das geht, schon jetzt um ein möglicherweise drohendes Finanzierungsproblem kümmern. Große haben da mehr Spielraum als Kleinere. So gebe es den Trend, jetzt langfristige Anleihen auszugeben: „Erstens sind jetzt noch die Geschäftszahlen gut und zweitens gibt es noch Appetit der Anleger auf Firmenanleihen – wer weiß, wie das im Laufe des Jahres sein wird“, erklärt Petry die Strategie. Klein- und Mittelbetriebe können hier allerdings weniger aktiv handeln. Aber auch sie sollten sich auf eine drohende Kreditklemme vorbereiten (Basel III, neue Hinterlegungsvorschriften). Hier empfiehlt der Strategieberater etwa besseres Forderungsmanagement, Lageroptimierung etc. Überhaupt ginge es bei den kleineren Unternehmen vorrangig darum, eine Strategie zu entwickeln.

Mittelständler brauchen Strategie. Das bestätigt auch Leopold Brunner, Steuerberater und Partner bei TPA Horwath, einem führenden Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmen in Österreich sowie Mittel- und Osteuropa: „Mittelständler müssen jetzt strategischer denken.“ Und zwar ganz grundsätzlich: Wo will ich mein Unternehmen in den nächsten



„*Jetzt sollte man eine Balance zwischen Wachstumsmärkten und reifen Märkten finden.*

Rupert Petry, Roland Berger



„*Man bekommt jetzt Flächen hohen Standards zu einem extrem günstigen Mietpreis.*

Ewald Stückler, Tecno Office Consult

drei bis fünf Jahren positionieren? Die weit verbreitete Taktik, Aufträge anzunehmen, die auf einen zukommen, und wenn man ausgelastet ist, nichts mehr zu nehmen, sei jetzt riskant. Wie das gehen kann, wird an folgendem Beispiel anschaulich: Brunner hat ein mittelständisches Bauunternehmen beraten, das stark auf Kommunen ausgerichtet war. Das war zwar 2009 wegen der Konjunkturprogramme noch ein gutes Geschäft, aber das Unternehmen war weitblickend und rechnete sich aus, dass das nicht lange so weitergehen wird. Also begann man sich stärker im privaten Wohnbau zu engagieren und andere Aufträge hintanzuhalten. Die Rechnung ging auf: Die Kommunen begannen 2010 zu sparen, der Mittelständler hatte die Aufträge aus diesem Bereich aber schon aus eigenem Antrieb um ein Viertel zurückgefahren und reüssierte im wachsenden privaten Sektor. Gleichzeitig hat man, ebenfalls präventiv, die Festangestellten auf die Stammmannschaft reduziert und die Spitzen mit Leiharbeitern abgedeckt, somit die Kostenstruktur flexibilisiert.

Voraussetzung für solche strategischen Entscheidungen ist aber, eine klassische Schwäche des heimischen Mittelstandes zu vermeiden. „Controlling ist im mittelständischen Bereich nicht immer so ausgeprägt“, weiß Brunner, das könnte für einige Betriebe in härteren Zeiten zum Problem werden. Insbesondere gelte es, die Kostenseite zu analysieren, aber auch Investitionen zu überdenken. Das machen die Mittelständler jetzt bereits, erzählt Leopold Brunner, erste Investitionen werden zurückgestellt oder das Projekt verkleinert. Trotzdem sei von einer Panik nichts zu spüren: „Im Gegenteil, viele investieren ihr Privatvermögen jetzt in den Betrieb, anstatt es der Bank zu überlassen.“

Mit wenig Geld zur Topimmobilie. Die Krise bringt auch Chancen. Ewald Stückler, Chef der Tecno Office Consult, berät Unternehmen bei der Wahl und Planung von Bürostandorten.

Da können sich erhebliche Einsparungspotenziale bieten: „Gerade für große Konzerne, die mehr als 10.000 Quadratmeter brauchen, sind es extrem gute Zeiten.“ Der Büromarkt sei zu einem eindeutigen Mietermarkt geworden: „Man bekommt in Österreich jetzt Flächen hohen Standards zu einem extrem günstigen Mietpreis.“ Der Quadratmeterpreis ist in den vergangenen Jahren um etwa zwei Euro gesunken. Gleichzeitig würden sich große Unternehmen jetzt viel mehr mit der Standortanalyse im Vorfeld zu einer Standortentscheidung beschäftigen. Hieß es früher: Wir brauchen 10.000 Quadratmeter und beauftragen einen Immobilienmakler mit der Suche, wird nun nach verschiedenen Kriterien analysiert. Ziel sei es, eine bestimmte Bürostruktur aufzubauen: „Einzelbüros verschwinden immer mehr, dafür sind Zonen für legere Meetings und Kommunikations-Hotspots immer wichtiger – Stehcafés bzw. Lounge-Bereiche werden zum Standard.“

Zweiter wichtiger Trend: Green Buildings. Ein entsprechendes Zertifikat für Energieeffizienz und Nachhaltigkeit ist nicht mehr Luxus, sondern wird bei großen Flächen zum Standard. Auch weil auf die Betriebskosten vermehrt geachtet wird. Vorreiter sind hier die Immobilienfonds, so Stückler: „Die kaufen so gut wie keine Gebäude ohne Zertifikate mehr, es ist fast wie das Pickerl beim Auto, nur geprüfte Immobilien haben Chancen auf Käufer.“ Aber trotz guter Ausstattung geben die Preise weiter nach. Das liegt einerseits an der Krisenstimmung, andererseits habe Wien seine Funktion als „Tor zum Osten“ weitgehend verloren. Internationale Konzerne würden bei der



„*Mittelständler müssen jetzt viel strategischer denken als früher.*“

Leopold Brunner, TPA Horwath



„*Jetzt ist Innovation entlang der Wertschöpfungskette die Erfolgsvoraussetzung.*“

Alfred Harl, Harl Consulting

Suche nach Standorten für ihre Headquarters „Wien nicht einmal mehr prüfen“, meint Stückler. Warschau und andere Städte haben hier deutlich die Nase vorn, ebenso die Schweiz: bessere steuerliche Anreize, die Gehaltsstruktur. Schlecht für die Immobilienbranche, gut für jedes andere Unternehmen: „Es gibt jetzt einen riesigen Zuspruch der Vermieter, was die Konditionen betrifft.“ Nachverhandeln zahlt sich jetzt ebenso so aus wie ein Umzug mit professioneller Unterstützung.

Jetzt braucht es Innovationen. Günstigere Mieten sind eine Möglichkeit, sich besser aufzustellen. Um zukunftssicher zu sein, sollte man aber nach weiteren Möglichkeiten suchen, meint Alfred Harl, Unternehmensberater und Obmann des Fachverbandes Unternehmensberatung. Das allgemeine Stichwort sei Innovation. Das bedeutet für den Unternehmensberater nicht nur neue Produkte, sondern alles, was man entlang der Wertschöpfungskette ändern, verbessern, optimieren kann. Betriebe, die 20 Jahre dasselbe gemacht und es bisher so recht und schlecht geschafft hätten, könnten in Schwierigkeiten kommen: „In Krisenzeiten ist Innovation die Erfolgsvoraussetzung.“ Es brauche eine umfassende Analyse: Chancen und Risiken ebenso wie Stärken und Schwächen der Firma. Auch kleinere Unternehmen müssten sich jetzt zu einem ordentlichen Risk-Management durchringen. Auch sie müssen ihre Kennzahlen aktuell halten und jederzeit parat haben, um rechtzeitig reagieren zu können – möglichst monatlich. Ein Krisenstab sollte gebildet werden, auch die Kommunikation mit Kunden und Medien – bei kleineren Unternehmen oft vernachlässigt – ist in solchen Zeiten entscheidend: „Wenn das Vertrauen durch schlechte Kommunikation verspielt ist, reagieren Kunden und Medien sehr schnell emotional“, weiß er.

Der Staat kommt zurück. Der Wind wird härter, unter Konkurrenten ebenso wie zunehmend auch vonseiten des Staates,



”

Wenn man ums Überleben kämpft, sollte man auf jeden Fall rechtliche Beratung haben.

Elisabeth Rech, Wirtschaftsanwältin

beobachtet die Wirtschaftsanwältin Claudine Vartian, Country Managing Partner bei DLA Piper Österreich. Der Staat kommt auf breiter Front zurück, nicht immer nur zum Wohle der Unternehmen (in Form von Krisenhilfen), immer mehr auch als Unsicherheitsfaktor, so Vartian. Ähnliches beobachtet Wirtschaftsanwältin Elisabeth Rech: Rechtliche Beratung, auch strafrechtliche Aspekte werden in Krisenzeiten für Unternehmen essenziell. Unternehmen, die ums Überleben kämpfen, würden an rechtliche Grenzen anstreifen. Das betreffe besonders Mittelständler, deren Herzblut am Familienunternehmen hängt. So hätte ein Familienbetrieb, Branche Fertigteilhäuser, alles daran gesetzt, in der Krise doch über die Runden zu kommen: Nachdem das eigene Vermögen investiert war, wurde ein weiterer Kredit aufgenommen, der nicht zurückgezahlt werden konnte. Jetzt gibt es ein Verfahren wegen betrügerischer Krida: „Sie haben alles verloren, das eigene Vermögen, die Firma, und es droht zudem eine Haftstrafe von bis zu zehn Jahren.“ Mittelständlern in der Krise sollte bewusst sein, dass die Justiz gerade jetzt die Grenze zu einem Straftatbestand besonders eng interpretieren würde – und ab einem Schaden von mehr als 50.000 Euro gibt es eine Strafandrohung von bis zu zehn Jahren, warnt Rech.

Strenge Strafen. Das betrifft aber auch große Unternehmen: Straftatbestände wie Untreue würden von der Justiz in den letzten Jahren viel schärfer gehandelt, jedenfalls wesentlicher rigider, als das manche Firmenleitungen wahrhaben wollen, meint Rech: „Viele haben gedacht, das sei noch im Bereich ihrer wirtschaftlichen Gestaltungsmöglichkeiten, die Gerichte sahen aber die Grenze zur Untreue überschritten.“

Dazu kommt: Das Unternehmensstrafrecht, das es schon seit einiger Zeit gibt, „wird mit der Neuorganisation der Staats-

anwaltschaft stärker zur Anwendung kommen.“ Dann können auch Firmen vor dem Strafrichter stehen, ihnen drohen hohe Geldstrafen und schwerer Imageschaden. Das könnte etwa die Bauwirtschaft treffen: Verursacht ein Lkw-Fahrer einen Verkehrsunfall und kommt dabei jemand zu Schaden, steht die Firma vor dem Strafrichter, weil nicht dafür gesorgt wurde, dass die Pausen eingehalten werden. Es gibt eine Art Vorstrafenregister für Firmen, wer darin aufscheint, dürfte es schwer haben, an weitere Aufträge zu kommen – vor allem aus öffentlicher Hand. „Wenn man kämpft, sollte man sich auf jeden Fall jemanden zur Seite holen, der sich rechtlich auskennt – und zwar präventiv.“

Auch Vartian sieht den Staat wieder stärker als Unsicherheitsfaktor für Unternehmen. „Die Behörden gehen bei Regulierungs- und Kartellrechtsfragen ungewöhnlich streng vor, offensichtlich geht es auch darum, die Finanzierung des Staates oder der EU damit zu sichern.“ Keine abwegige Idee, wenn man sich Kartellrechtsstrafen in bis zu dreistelliger Millionenhöhe vor Augen führt. Auf der anderen Seite könne man sich immer weniger auf den Staat verlassen: Es drohen Rechtsänderungen, etwa bei Stiftungen, die eine ruhige Planung erschwerten. Vartian vertritt auch Banken gegen Anleger. Hier nehmen die Klagen immer weiter zu: „Es gibt seit einigen Jahren einen bestehenden Aufwärtstrend bei Streitigkeiten.“ ■



”

Die Behörden gehen, etwa bei Kartellrechtsstrafen, ungewöhnlich streng vor.

Claudine Vartian, DLA Piper