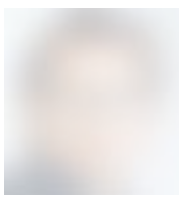
LEITARTIKEL

Das gefährliche Vertrauen auf das Wunderwasser

Es gibt da diesen archetypischen Western-Charakter. Meist trägt er einen verschlissenen Anzug, einen ebenso verschlissenen Hut (in der Regel eine Melone), und er lenkt ein Muli-Gespann in eine heruntergekommene Grenzstadt – um dort eilig, vor den staunenden Blicken der Bevölkerung, einen Verkaufsstand aufzubauen und sein Produkt anzubieten. Das Wunderwasser von Doktor Scundso – eine Medizin, die, von Rheumatismus bis Haarausfall, alles zu heilen vermag, was man sich an menschlichem Gebrechen nur vorstellen kann.

Dieser Tage hat die Weltwirtschaft ein neues Wunderwasser gefunden: den Export. In allen möglichen Studien ist zu lesen, dass die Ausfuhren in eine boomende Weltwirtschaft die Konjunktur des betreffenden Landes retten werden. Sogar für die USA – dem heiligen Land der konsumentengetriebenen Binnenwirtschaft – konstatiert der „Economist" die Exportwirtschaft als großartige Chance in eine neue, rheumafreie, haarprächtige Wirtschaftszukunft.



Vertrauen auf die Exportkraft verdeckt offene Probleme

HANS WEITMAYR
hans.weitmayr@wirtschaftsblatt.at

Dieser Optimismus kann in eine strategische Sackgasse führen. Es stimmt schon, dass die Ausfuhren angesprungen sind. Das liegt aber auch daran, dass Lager, denen man zum Höhepunkt der Krise erlaubt hatte, sich zu leeren, aufgefüllt werden müssen – Mangelwaren werden über den Außenhandel beschafft, das führt zu einer Erholung des Welthandels.

Die Gefahr ist nur, dass man die nachhaltige Kraft des Exports überschätzt und die Unternehmen Kapazitäten aufbauen, deren Abbau bei einem ausbleibenden anderweitigen Aufschwung die Initialzündung für einen weiteren Abschwung sein könnte. Denn es darf nicht vergessen werden, dass die Arbeitsmärkte in allen großen Industrienationen nach wie vor extrem unter Druck stehen. Zentral europa hält sich mit Kurzarbeit über Wasser, für die USA werden Arbeitslosenraten von zehn Prozent erwartet, Spanien hat eine doppelt so hohe Quote. Das hat entsprechende Auswirkungen auf die Konsum- und Nachfragekraft der Weltwirtschaft.

Das soll jetzt nicht heißen, dass Exportkonjunktur kein starkes Instrument auf dem Weg zur Erholung sein kann. Es ist nur gefährlich, auf diesen einen Sektor zu starren und zu suggerieren, dass alles in Ordnung ist, so lange nur die Ausfuhren stimmen. Fasst dieser Gedanke in der Politik Fuß, drohen in letzter Konsequenz neue Handelskriege, Zollbarrieren und Währungskonflikte mit allen negativen Auswirkungen für die Weltwirtschaft – besonders, wenn über diese Art der Krankheitsbekämpfung auf eine mindestens ebenso wichtige Medizin vergessen wird: Die Stützung der Mittelstanden und damit einhergehend die Stimulierung des Binnenkonsums.

www.wirtschaftsblatt.at O-TON

Treichl: „Griechenland als risikolos zu betrachten wäre sehr naiv"

„Das wirklich relevante ‚Ausmaß an Disziplin, Ausdauer und Kooperation ' (Zitat Treichl) sollte man von Griechenland erwarten. Die Staatsschulden sind jahrelang still und leise nach oben geklettert, und es wird genauso lange dauern, bis sie wieder vernünftige Beträge annehmen werden. Wenn man jetzt mit dem Geld den Verschwendern in Griechenland hilft, so macht man nur ein Loch auf, um ein anderes zu stopfen."
Heinz Geyer

Polytec fährt 90 Millionen € Verlust ein

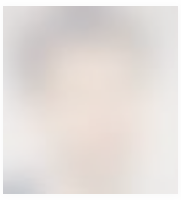
„Auch wenn die Verluste nun eingegrenzt werden können, wird das Eigenkapital knapp werden. Polytec sollte schnell Eigenkapital suchen, um die Verluste auch finanzieren zu können. Es stellt sich allerdings die Frage, wer noch dazu bereit ist."
ET

DISKUTIEREN SIE MIT:
wirtschaftsblatt.at/userkommentare

? Die hier publizierten Gastkommentare/Repliken/Leserbriefe geben ausschließlich die Meinung der jeweiligen Verfasser wieder. Die Redaktion behält sich Kürzungen vor

BEOBACHTET

Reicher Vizepremier, arme Frau Putina



ANDRE BALLIN
andre.ballin@wirtschaftsblatt.at

Als Beamter lässt es sich leben in Russland. Das offizielle Gehalt ist zwar eher durchschnittlich, dafür gibt es jede Menge luxuriöse Nebeneinkünfte. Die Allmacht der Staatsdiener öffnet der Bestechung Tür und Tor. Um der grassierenden Korruption Einhalt zu gebieten, hat Präsident Dmitri Medwedew zumindest Spitzenbeamten und ihrer engsten Verwandtschaft Ehegatten und Kinder einen Gegenstrip verordnet. Brav deklarieren Putin und Co., was sie im vergangenen Jahr offiziell eingenommen haben.

Die Einnahmen von Premier Wladimir Putin (knapp 100.000 €) und Medwedew (gut 80.000 €) sind alles andere als spektakulär. Sollten sich die hartnäckigen Gerüchte um eine Trennung von Putin und seiner Ehefrau Ludmila irgendwann bestätigen, müsste für die Frau des Premiers sogar ein Spendenkonto eröffnet werden. Die Arme besitzt nichts und hat im vergangenen Jahr gerade einmal 13 € verdient. Bei Frau Medwedewa muss man sich keine Sorgen machen. Obwohl die Präsidentengattin 2009 kein Geld verdiente, tauchen auf ihrem Konto knapp 190.000 € auf – quasi aus dem Nichts. Eine schöne Bescherung, ist kurz nach Ostern.

Geldsorgen. Bei anderen Kremlt-Gattinnen sieht die Jahresabrechnung ebenfalls interessant aus. Olga Schuwalowa, Ehefrau von Ministerpräsident Schuwalow, hat 2009 kräftig abgerückt: 16 Millionen €. Damit hat sie ihr Vorjahresergebnis (8,3 Millionen €) nochmals getoppt. Das Schöne für Frau Schuwalowa: Sie musste für ihr Geld nicht arbeiten. Die Einnahmen fließen ihr aus Aktiengewinnen zu. Das Gespür der Frau des Kremlt-Chefjuwelisten scheint in Boom- und Krisenzeiten untrüglich, vielleicht hat sie sich aber auch fachkundigen Rat bei ihrem Mann geholt, wo es sich lohnt, aus- und einzusteigen.

So interessant die Details der Gehaltsoffenlegung auch sein mögen, das wahre Bild enthüllen sie uns leider nicht. Dazu gibt es im Dunstkreis des Kremls zu viele Verwandte und Freunde, die nicht aufgeführt werden müssen. Zudem werden in Russland Steuerbetrüger immer erst erwischt, wenn sie im Kremlt in Ungnade gefallen sind.

GASTKOMMENTAR

Anleitung zur Problemorientierung

ingrm

So räumen Sie Hindernisse nicht aus, sondern genau in Ihren Weg

Selten eignet sich ein Thema so für nachhaltigen Misserfolg im Unternehmen wie ernsthaft betriebene geistige Hinwendung zu Hindernissen. Die Anleitung zur Problemorientierung garantiert Ihnen bei konsequenter Befolgung herausragende Ergebnisse. Schwarzsehen in allen Wirtschaftslagen will durchdacht sein und bedarf intensiver Planung.

Die folgenden fünf Gebote führen zuverlässig zu Problemorientierung: Ändern Sie einfach Ihre Sicht der Dinge.

Gebot eins. Sehen Sie lösungs orientierte Mitarbeiter als das, was sie wirklich sind: Ignoranten. Wer kann behaupten, dass ein Projekt Aussicht auf Erfolg haben wird, wenn man sich nicht vorher intensiv mit allen möglichen Problemen – vorzugsweise in keinesfalls vernachlässigbaren Randbereichen – auseinandergesetzt hat. Diese Probleme sind zahlreich und vermehren sich exponentiell, je intensiver man danach sucht. Wehe denen, die Lösungen erarbeiten. Haben diese denn nicht verstanden, dass das erste Gebot in Ihrem Unternehmen „Du sollst dich nicht bei einem Fehler erwischen lassen" lautet? Hier braucht es „Problem-(Er-)Finder" und keine „Problem-Löser". Letztere verhindern als Verräter am System ausufernde Problemanalysen und stundenlange Verzweiflungs-Workshops.

Gebot zwei. Sehen Sie Verzweiflungs-Workshops als das, was sie wirklich sind: eindrucksvolle Schauspiele kollektiver Ratlosigkeit. Erst wenn jeder erkannt hat, dass Sie als Problem-(Er-)Finder imstande sind, in kürzester Zeit zu allen Lösungen ein Problem zu formulieren, nähert sich das Projektteam dem erhofften Stillstand. Teilen Sie Ihre Erkenntnisse auch den Kunden mit und gewährleisten Sie so, dass Ihr Unternehmen nicht mehr mit Anfragen belästigt wird. Schließlich gibt es weitaus mehr Bereiche, die Sie für die Kunden nicht abdecken können, als Fragestellungen, bei denen Sie imstande sind, konstruktive Beiträge zu leisten. Suhlen Sie sich in Ungewissheit und verbreiten Sie Ernüchterung und Mutlosigkeit, denn: So einfach, wie sich das alle vorstellen wird es nicht werden.

Gebot drei. Sehen Sie die Produktentwicklung als das, was sie wirklich ist: ein ewiger Prozess. Welche Entwicklung ist schon jemals wirklich ausgereift? Wo könnte man nicht noch Verbesserungen vornehmen? Sehr beliebt ist auch der völlige Neustart eines Projekts, der nach Ihrer Problemanalyse zur sofortigen Einstellung führt. Wecken Sie Erwartungen, um diese sogleich vor versammelter Mannschaft in der Luft zu zerreißen. Diese Start-Stopp-Strategie hat den Vorteil, dass keine Entwicklung auf den Boden kommt. Man spart sich so Vertriebsaufgaben und den lästigen Kontakt zu Kunden. Erfrischende Erlebnisse garantieren eingehende Hinweise darauf, dass man ein beliebiges, von Ihnen vorher gewähltes Thema im Betrieb bereits seit Jahren auf eine bestimmte Weise bearbeitet und eine Änderung von Prozessen höchste Unsicherheit und die Gefährdung der Stabilität zur Folge hätten.

IHRE MEINUNG AN:
ISABELL WIDEK
isabell.widek@wirtschaftsblatt.at

Gebot vier. Sehen Sie Ihre Zweifel als das, was sie wirklich sind: geschaffen, um jede konstruktive Entwicklung zu bremsen. Spezialisieren Sie sich auf Was-wäre-wenn-Fragen. Das Gute daran ist, dass im Rahmen dieses Fragemusters dem Problemsucher keine Grenzen gesetzt sind. Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf und erfinden Sie Probleme, Hürden, Hindernisse und Herausforderungen nach Belieben. Erfreuen Sie sich an den zum Scheitern verurteilten Versuchen der anderen, es Ihnen recht zu machen, indem Sie einfach eine neue Was- wäre-wenn-Frage mit leicht abgewandeltem Inhalt der Zuhörerschaft präsentieren. Genießen Sie die sich breitmachende Verunsicherung.

Gebot fünf. Sehen Sie sich selbst als das, was Sie wirklich sind: als Warner und Problemsucher einfach genial. Niemals dürfen Sie vergessen, dass der sicherste Weg zur Problemorientierung über Ihr Selbstverständnis führt. Seien Sie restlos von sich selbst überzeugt, und finden Sie das Haar in der Suppe der anderen. So bleiben Sie nachhaltig in Erinnerung.

Beigestellt

CHRISTIAN A. PONGRATZ
Gründer durchdacht.cc Consulting und betriebsdesaster.cc

WirtschaftsBlatt
Medieneigentümer, Herausgeber und Verleger: WirtschaftsBlatt Verlag AG, Geiselbergstraße 15, 1110 Wien, Tel: 01/60117-0. Vorstand: Dr. Hans Gasser (Vorsitz), Dr. Wolfgang Unterhuber. REDAKTION: DW 305, Fax: 259, Chefredakteur: Dr. Wolfgang Unterhuber, Mitglieder der Chefredaktion: Dr. Esther Mitterstieler (Stellvertretung), Mag. Alexis Johann. ANZEIGEN – DW 200, Fax 363. VERTRIEB - Leitung: Regina Giller (Prok.), Vertrieb/Aboservice: 01/51414-79, Fax 01/51414-71. Druckunterlagenübermittlung: anzprod@wirtschaftsblatt.at. Hersteller: Druck Styria GmbH & Co KG, Graz. Einzelhandelsvertrieb: Morawa Pressevertrieb GmbH & Co. KG, Wien, Mailadressen: redaktion@wirtschaftsblatt.at (Redaktion), fotoredaktion@wirtschaftsblatt.at (Fotoredaktion), irc@wirtschaftsblatt.at (Info Research Center), anzeigen@wirtschaftsblatt.at (Anzeigenabteilung), abo@wirtschaftsblatt.at (Abonnements). Archiv-Service: archiv@wirtschaftsblatt.at. Bankverbindung: BA-CA 094944022/00, BLZ 12000. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Grafiken keine Gewähr. Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten. Gerichtsstand ist Wien. Preise: Einzelpreis: Montag bis Freitag € 2,00, Jahresabo: € 385,00, monatliche Zahlung: € 34,90, 2-Monate-Start-Abo: € 19,50, Studentenabo: € 223,00, Bezugsabmeldung unter Einhaltung einer 4-wöchigen Kündigungsfrist jederzeit möglich. Mitglied der Media-Analyse, LAE und ÖWA - ÖAK-geprüfte Auflage. Internet: www.wirtschaftsblatt.at