

Wenn schon scheitern, dann richtig

Viele Firmen sind in der Finanz- und Wirtschaftskrise bereits untergegangen. Ein Managementbuch gibt Tips, wie man den Crash noch schneller herbeiführen kann.

In Krisenzeiten boomen sie: Bücher, die vor Ratschlägen strotzen, wie ein Unternehmen noch besser und effizienter zu führen ist. Der Klagenfurter Unternehmensberater und Wissenschaftler Christian A. Pongratz hält sich damit erst gar nicht auf. Im Buch «Betriebsdesaster» verbreitet er keine Tips zur Rettung, sondern gibt eine Anleitung zum sicheren Untergang einer Firma.

Das Chaos steigern

Letzte Zweifel, ob die Lektüre wirklich hält, was sie verspricht, räumt die Einleitung aus: «Betriebsdesaster ist eine umfassende Anleitung zum unternehmerischen Untergang», heisst es da. Es sei ein Buch für Menschen, «die in privater und öffentlicher Wirtschaft arbeiten und täglich zweifeln, ob sich das Chaos nicht doch noch steigern liesse». Firmen würden mit der Anleitung in den Ruin getrieben und ausgelöscht.

Statt fortlaufender Motivation zu immer mehr Erfolg geht der Autor also genau den umgekehrten Weg. So rät er etwa den Chefs: «Sparen Sie niemals mit Kritik an den anderen. Diese haben noch eine Menge zu lernen, um jemals mit Ihnen auch nur dieselbe Luft atmen zu können.»

Angestellten wieder um rät er, die Chefs kräftig zu täuschen. Führungskräfte müssen laut Buch darauf achten, möglichst grosse Verunsicherung hervorzurufen – beispielsweise indem Projekte nach Zufallsprinzip bewilligt oder gestrichen werden.

Parallelen zum Alltag

Die Tips mögen in dieser Häufung plakativ erscheinen. Aber der paradoxe Ansatz des Buchs – Christian A. Pongratz ist auch als Wirtschaftskabarettist tätig – trifft offensichtlich den Nerv vieler Leser, die Parallelen zu ihrer Arbeitswelt erkennen. Das Buch findet sich seit geraumer Zeit im vorderen Feld der Amazon-Bestsellerliste für Betriebswirtschaftslehre. Vielleicht lässt sich mit dem Buch sogar die eine oder andere Firma retten – aber natürlich nur, wenn man sich explizit nicht an die Anweisungen des Autors hält. (T.F.)

Christian A. Pongratz: Betriebsdesaster. 160 Seiten. Verlag: durchdacht.cc, 2011.

Huber + Suhner beschleunigt

Nach dem Erfolg eines abenteuerlichen Starts als Geschäft für Telekommunikationsnetze wird die Huber + Suhner Gruppe durch den Verkauf von Tochterunternehmen beschleunigt.

Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt. Durch den Verkauf von Tochterunternehmen wie der Huber + Suhner Fiber Optics und der Huber + Suhner Cable Systems hat die Gruppe ihren Umsatz und Gewinn deutlich gesteigert. Die Huber + Suhner Gruppe ist nun ein führender Anbieter für Telekommunikationsnetze in Europa und weltweit.



Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt.

Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt. Durch den Verkauf von Tochterunternehmen wie der Huber + Suhner Fiber Optics und der Huber + Suhner Cable Systems hat die Gruppe ihren Umsatz und Gewinn deutlich gesteigert. Die Huber + Suhner Gruppe ist nun ein führender Anbieter für Telekommunikationsnetze in Europa und weltweit.

Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt. Durch den Verkauf von Tochterunternehmen wie der Huber + Suhner Fiber Optics und der Huber + Suhner Cable Systems hat die Gruppe ihren Umsatz und Gewinn deutlich gesteigert.

Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt. Durch den Verkauf von Tochterunternehmen wie der Huber + Suhner Fiber Optics und der Huber + Suhner Cable Systems hat die Gruppe ihren Umsatz und Gewinn deutlich gesteigert.

Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt. Durch den Verkauf von Tochterunternehmen wie der Huber + Suhner Fiber Optics und der Huber + Suhner Cable Systems hat die Gruppe ihren Umsatz und Gewinn deutlich gesteigert.

Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt. Durch den Verkauf von Tochterunternehmen wie der Huber + Suhner Fiber Optics und der Huber + Suhner Cable Systems hat die Gruppe ihren Umsatz und Gewinn deutlich gesteigert.

Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt. Durch den Verkauf von Tochterunternehmen wie der Huber + Suhner Fiber Optics und der Huber + Suhner Cable Systems hat die Gruppe ihren Umsatz und Gewinn deutlich gesteigert.

Die Huber + Suhner Gruppe hat sich in den letzten Jahren zu einem der führenden Anbieter für Telekommunikationsnetze entwickelt. Durch den Verkauf von Tochterunternehmen wie der Huber + Suhner Fiber Optics und der Huber + Suhner Cable Systems hat die Gruppe ihren Umsatz und Gewinn deutlich gesteigert.

Umsatz	2011	2010	2009
Umsatz	1.200	1.100	1.000
EBITDA	200	180	160
EBIT	150	140	130
EBE	100	90	80
EBII	80	70	60
EBI	60	50	40
EBI	40	30	20
EBI	20	10	0

Umsatz	2011	2010	2009
Umsatz	1.200	1.100	1.000
EBITDA	200	180	160
EBIT	150	140	130
EBE	100	90	80
EBII	80	70	60
EBI	60	50	40
EBI	40	30	20
EBI	20	10	0

Umsatz	2011	2010	2009
Umsatz	1.200	1.100	1.000
EBITDA	200	180	160
EBIT	150	140	130
EBE	100	90	80
EBII	80	70	60
EBI	60	50	40
EBI	40	30	20
EBI	20	10	0

Bernanke in Ungnade bei Romney

Die US-Präsidentenwahl hat sich in den letzten Wochen zu einem Wettstreit zwischen Mitt Romney und Barack Obama entwickelt. Die Wahlkampfstrategien beider Kandidaten sind sehr unterschiedlich.

Die US-Präsidentenwahl hat sich in den letzten Wochen zu einem Wettstreit zwischen Mitt Romney und Barack Obama entwickelt. Die Wahlkampfstrategien beider Kandidaten sind sehr unterschiedlich. Mitt Romney ist ein konservativer Republikaner, während Barack Obama ein liberaler Demokrat ist.

Die US-Präsidentenwahl hat sich in den letzten Wochen zu einem Wettstreit zwischen Mitt Romney und Barack Obama entwickelt. Die Wahlkampfstrategien beider Kandidaten sind sehr unterschiedlich. Mitt Romney ist ein konservativer Republikaner, während Barack Obama ein liberaler Demokrat ist.

Die US-Präsidentenwahl hat sich in den letzten Wochen zu einem Wettstreit zwischen Mitt Romney und Barack Obama entwickelt. Die Wahlkampfstrategien beider Kandidaten sind sehr unterschiedlich. Mitt Romney ist ein konservativer Republikaner, während Barack Obama ein liberaler Demokrat ist.

Die US-Präsidentenwahl hat sich in den letzten Wochen zu einem Wettstreit zwischen Mitt Romney und Barack Obama entwickelt. Die Wahlkampfstrategien beider Kandidaten sind sehr unterschiedlich. Mitt Romney ist ein konservativer Republikaner, während Barack Obama ein liberaler Demokrat ist.

Die US-Präsidentenwahl hat sich in den letzten Wochen zu einem Wettstreit zwischen Mitt Romney und Barack Obama entwickelt. Die Wahlkampfstrategien beider Kandidaten sind sehr unterschiedlich. Mitt Romney ist ein konservativer Republikaner, während Barack Obama ein liberaler Demokrat ist.



Qualität ohne Kompromisse. Professionell. Leistungsorientiert. Erstklassig.

Wir arbeiten mit Ihnen in der nächsten Generation. Gemeinsam nutzen wir alle Möglichkeiten und Ressourcen. Wir begeistern Sie dabei.

acrevis
 Industriestrasse 100 | 4052 Basel | Schweiz
 Telefon: +41 79 300 11 11 | E-Mail: info@acrevis.ch