

Kommentar

Clemens Rosenkranz

Kriegslärm deckt Versäumnisse zu



Die Fusionspläne in Europas E-Wirtschaft machen erneut deutlich, wie brüchig der Zusammenhalt in der EU geworden ist. Mit martialischem Vokabular geißelt die Regierung in Rom den von Paris praktizierten Protektionismus: Dabei ist auch Italien kein Waisenknabe, was protektionistische Reflexe betrifft. Da ist es schon mehr als vermessen, dass den römischen Wirtschaftsminister Giulio Tremonti das Zusammengehen der französischen Konzerne Suez und Gaz de France an die Lage am Vorabend des Ersten Weltkriegs im August 1914 erinnert.

Rom droht durch die Blume mit Krieg, nur weil der französische Deal den Suez-Übernahmeplänen der italienischen Enel den Todesstoß versetzt hat. Nebenbei: Enel ist ebenso wie Gaz de France ein Staatskonzern. Aber auch Frankreich spielt mit gezinkten Karten. Paris will in der E-Wirtschaft neben dem staatlichen Stromriesen Electricité de France mit dem Duo Suez und Gaz de France einen weiteren nationalen „Champion“ schaffen. Was man nicht dazu sagt: Dieser wäre ein Meister der Abschottung. Die EU hat auch postwendend eine strenge Prüfung angekündigt. Im Duell der Worte droht der gemeinsame Markt auf der Strecke zu bleiben. Die beiden romanischen Länder wollen offenbar das Prinzip eines Binnenmarkts auf dem Altar der nationalen Abschottung opfern. Anstelle nur die französische Fusion zu prüfen, sollte die Kommission gleich ihre gesamte Energiepolitik in den Mistkübel werfen. Denn trotz Liberalisierung ist bezüglich Energie kein Binnenmarkt entstanden. Weil die Energiemärkte an den Grenzen aufhören, ist ein solcher Kampf der Worte überhaupt erst möglich geworden. Die EU ist zum Opfer ihrer eigenen Liberalisierungsversäumnisse geworden. Alleine ein Fusionsstopp kann die Malaise auf dem EU-Energiemarkt nicht kurieren, sondern bloß die Symptome kurzfristig zum Verschwinden bringen.

Thomas Jäkle

Das Gespür für die Zwischentöne



Bei 180 hochqualifizierten Jobs einfach nicht hinzuschauen, wie sie ins Ausland verschwinden oder gar gleich vernichtet werden, weil ein Unternehmer wie im Fall Bösendorfer gleich Tabula rasa macht, tut nicht so weh. Die Gewerkschaft, aber auch Eigentümer Bawag sind bei der Causa dennoch gefordert. Es geht neben dem Fortbestand darum, ein kulturelles Welterbe zu retten, das zu Wien gehört wie der Steffl. Und darin liegt die ökonomische Chance. Klingt vielleicht dramatisch übertrieben. Ist es aber nicht. Heerscharen von Künstlern – von José Carreras über

Lionel Richie bis Stevie Wonder – spielen auf Flügeln der Wiener Klaviermanufaktur. Anders als im Fußball oder in der Forschung ist Österreich hier unumstrittene Weltklasse. Und die gilt es zu bewahren. Schon einmal haben die Genossen den Bösendorfern Geld zugesteckt, als niemand mehr, auch nicht Banken, die sich bei der Hochkultur sonst immer in die erste Reihe stellen, investieren wollte. Dass danach die Klavierbauer ihr Geschäft nicht auf die Beine brachten und nun Verluste schreiben, könnte vielleicht gelinde gesagt an der Fehlbesetzung durch die Bawag liegen, wie auch Neo-Bawag-General Ewald Novotny einräumte. Wie beim Geigenbau ist das Geschäft der Klavierbauer ein Business, bei dem man auch die Zwischentöne kennen muss. Schlüsselpositionen mit Managern zu besetzen, die in der Papierindustrie erfolgreich waren oder im Vertrieb eines Software-Hauses gearbeitet haben, könnte der falsche Ansatz gewesen sein. Bösendorfer hat hochwertige Produkte, die sehr teuer sind, aber weltweit Abnehmer finden. Die Pflege von Beziehungen zu Händlern draußen in der Welt ist dabei so wichtig wie der Durchblick im Konzertbusiness. Und da heißt es wie überall klotzen und nicht kleckern, aber auch schauen, dass Bösendorfer in die richtigen Hände kommt und Wien erhalten bleibt.

Trotz Ärger zum Erfolg

In Österreich ein Unternehmen zu gründen, ist schwer, mühsam und oft sehr ärgerlich. Ist die Bürokratie überwunden, das Unternehmen positioniert, wird die weitere Finanzierung zum Spießrutenlauf.

Michael Gredenber

Wer wirklich Unternehmer sein und eine Firma hochbringen will, der schafft das auch. Ein Unternehmer unterscheidet sich vom Rest der Bevölkerung dadurch, dass er ein Chancen- und kein Problemdenker ist.

In den USA hat man es als solcher leichter und bringt sein Unternehmen im Vergleich zu Europa in derselben Zeit deutlich weiter. In den USA hätte Inode nach zehn Jahren nicht aus 300 Mitarbeitern bestanden, sondern aus 3.000. Ein Scheitern als Unternehmer hinterlässt in den USA, anders als in Österreich, nicht den Effekt eines lebenslänglichen persönlichen Makels und den Eindruck von unveränderbarer Unfähigkeit.

In Österreich kämpft man zunächst natürlich mit der Bürokratie. Ein Unternehmen zu gründen, ist entgegen anders lautender Darstellungen eine ziemliche Herausforderung, speziell dann, wenn man rasch Mitarbeiter beschäftigt. Beim Wort Betriebsrat klappern dem Jungunternehmer geradezu die Zähne. Schließlich impliziert dieses Wort, dass man sich nicht auf den Markt konzentrieren kann, sondern sich mit Arbeitsrecht und allem, was damit zusammenhängt, auseinander zu setzen hat. Nur: wenn man sich nicht auf den Markt konzentriert – speziell in den

ersten Jahren des Unternehmens – läuft man Gefahr, bald nicht mehr erfolgreich auf diesem Markt zu agieren. Denn in den Startjahren kommt es darauf an, die gesamte Kraft und Kreativität in das Kerngeschäft zu stecken und dieses zur Blüte zu bringen.

Rückzug der Großbanken

Hat man die Bürokratie halbwegs im Griff und entwickelt sich das Unternehmen gut, dann hat man sehr schnell vor allem eine große Sorge: die Finanzierung. Als bei Inode dieses Thema aktuell wurde, haben wir in gutem Glauben und bester Hoffnung alle großen Banken in Wien abgeklappert. Wir waren überzeugt, dass es für ein Unternehmen mit bereits merkbarer Marktpräsenz und Zukunftspotenzial kein großes Problem sein wird, einen Kredit zu erhalten. Falsch gedacht. Die Raika in Böheimkirchen war es, die schließlich die notwendige Finanzierung gewährte. Sie hat uns und unsere Pläne ernst genommen.

Ernst genommen und mit Respekt bedacht zu werden, ist etwas, auf das man als Unternehmer in Österreich nicht zählen darf. Solange man nicht ein Mindestmaß an Renommee erreicht hat, wird man wohl eher bemitleidet als bewundert. Inode wurde vom Hauptkonkurrenten Telekom Austria sehr lange Zeit

nicht ernst genommen. Das hat unserer Entwicklung sehr geholfen. Denn wir haben in aller Ruhe all das realisiert, was man uns sowieso nie zugetraut hat. Der Wind auf dem Markt wurde wesentlich eisiger für uns, als man uns nach langer Zeit doch als ernst zu nehmenden Mitbewerber wahrgenommen hat. Allerdings haben wir entsprechende Reaktionen auch als Kompliment und Bestätigung unseres Erfolges verstanden.

Was kann man jemandem raten, der in Österreich ein Unternehmen gründet? Aus meiner Sicht nur eines: Just do it. Just do it – ohne die Meinung der Problemdenker zu berücksichtigen, ohne die Meinung von Beratern einzuholen, ohne zu große Selbstzweifel und ohne zu ausgeprägten Perfektionismus. Denn schließlich ist niemand perfekt – man sollte sich selbst erlauben, Fehler zu machen und daraus zu lernen, ohne gleich die Flinte ins Korn zu werfen.

Der Autor Michael Gredenber hat mit seinem Partner Peter Augustin 1996 den Internet Provider Inode gegründet. Im Jänner 2006 haben die beiden zusammen mit dem Finanzierungsunternehmen Global Equity Partner das Unternehmen an UPC Telekabel verkauft. Die beiden 30-Jährigen haben für ihre Anteile je 20 Mio. Euro erhalten.

Karikatur der Woche



„Unternehmensgründer“ scheitern oft an Banken und Bürokraten. Letzter Ausweg: Pension Mama.

Zeichnung: Kilian Kada