



ZUKUNFTSLETTER

Juni 2010

Die Eurokrise und was Sie jetzt unbedingt beachten sollten

Einstweilen sind noch keine brachialen Konsequenzen der Euro-Krise auf kleine und mittelständische Unternehmen zu befürchten. Bestätigt wird diese Einschätzung dadurch, dass im Krisenjahr 2009 die Beschäftigung in Großbetrieben um 4,3 % zurückgegangen ist, in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU; mit weniger als 250 Beschäftigten) hingegen nur um 1,8 %. Der Anteil der in KMU beschäftigten Personen ist damit von 60,9 % auf 61,5 % gestiegen.

- **Die Lage auf dem Finanzmarkt ist nach wie vor dramatisch und unübersichtlich. Überlegen Sie, was Sie mit Ihren Konten machen**

Die Gefahr einer weiteren Eskalation der Angriffe auf den Euro ist momentan nicht ausgeschlossen. Es ist auch nicht auszuschließen, dass wir innerhalb der nächsten 12 Monate eine Währungsreform erleben werden. Viele Anleger flüchten deshalb in Gold, Schweizer Franken oder Norwegische Kronen. Es ist nicht falsch, Ihre Konten im Moment auf diese Weise abzusichern.

- **Stellen Sie Ihre Maschinen oder Produkte jetzt einmal testweise und in „Probezeit“ zur Verfügung**

In der momentanen Unsicherheitslage könnten Ihre Kunden dazu neigen, Anschaffungen aufzuschieben. Gerade der Kauf oder das Leasing von (teuren) Maschinen, aber auch anderen Produkten wird von vielen gemieden. Kommen Sie deshalb Ihren vorsichtigen Kunden entgegen. Bieten Sie Ihr Produkt – ausnahmsweise – auf Probezeit an. Vorteil: Der Kunde muss sich nicht auf einen festen Kauf, beziehungsweise längere Verpflichtungen einstellen und wird das Produkt für einen begrenzten Zeitraum lieber nehmen. Bieten Sie die Probezeit zu einem Preis an, der etwas höher liegt als die gewöhnliche Leasingrate. Bedenken Sie: Maschinen, Produkte und Dienstleistungen, die beim Kunden „arbeiten“, bringen Umsätze, und Sie haben Ihre Lage entlastet.

- **Überdenken Sie zurzeit jede Anschaffung mehrmals, die Euro-Krise macht auch Finanzierungen und Leasing zum Problem**

Seien Sie jetzt auch vorsichtig bei Leasing-Abschlüssen: Die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise zahlen in den nächsten Monaten auch die Leasing-Kunden: Definitiv werden die Raten für gemietete Wirtschaftsgüter in diesem Jahr steigen. Außerdem sehen die Leasing-Gesellschaften künftig beim Rating der Unternehmenskunden genauer hin. Trotz leichtem Aufschwung bleibt die Wachstumsfinanzierung für Betriebe ein schwieriges Feld.

- **Halten Sie Ausschau nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten, suchen Sie sich dabei aber nach Möglichkeit professionelle Hilfe**

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gilt es, neue Finanzierungsquellen zu erschließen und zukunftsfähige strategische Partnerschaften aufzubauen. Die Teilnahme an EU-Förderprogrammen könnte dabei hilfreich sein. Viele Förderprogramme der EU richten sich speziell an kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Außerdem existieren verschiedene Möglichkeiten zur Förderung von Umweltaktivitäten, sozialen Maßnahmen und regionalen Initiativen.

- **Den größten Fehler, den Sie jetzt machen können, ist, Ihren eigenen Wettbewerbsvorteil „Kompetenz“ aufzulösen. Sehen Sie Entlassungen nach wie vor als letzten Ausweg**

Wer klein ist, kann vielfach keinen qualifizierten Mitarbeiter entbehren, die Kurzarbeit ist vielen zu teuer. Heikel wird es aber ab Auftragseinbußen von mehr als 10 %, spätestens dann sollten Sie sich zu tiefer greifenden Einschnitten durchringen.

Ein spezielles Service Ihrer Landesinnung

Zukunftstrends für das Baugewerbe und Baunebengewerbe: Die mittelfristigen Perspektiven für die Branche sind mehr als positiv. Die wichtigsten Veränderungstrends für Ihr Alltagsgeschäft

Auf den Bereich Wohnen entfällt 1/4 des gesamten Weltenergiebedarfs und hier ergäben sich entsprechend die größten Einsparmöglichkeiten. Der ökologische Wandel ist sogar schon in den Gesetzen festgeschrieben. Die europäische Gesetzgebung setzt auf energieeffizientes Bauen. So sollen alle (!) neuen Gebäude EU-weit ab 2019 ihre eigene Energie vor Ort erzeugen.

Unter insgesamt 34 Megatrends, die in den nächsten Jahren in der Wirtschaft wichtig werden, werden vor allem drei Megatrends für das Baugewerbe besonders wichtig:

1. Demografischer Wandel, Alterung: Neuer Wohnraum für immer kleinere Haushalte

Menschen werden immer älter, leben immer häufiger alleine. Obwohl die Bevölkerung in den meisten Ländern Europas schrumpft, steigt die Zahl der Haushalte bis 2030 um 16 % an. Es gibt bis 2030 auch in Österreich deutlich mehr und immer kleinere Haushalte. Dieser Trend führt zu einem Mehrbedarf an Wohnungen und verhilft dem Baugewerbe langfristig zu ständig steigendem Marktpotenzial. Denn mehr Haushalte bedeuten zahlenmäßig mehr Wohnungen und dadurch auch mehr Bau-, Ausbau- und Renovierungstätigkeiten.

2. Urbanisierung verändert Städte, Straßen und Gebäude – auch in Österreich

Bis ins Jahr 2030 werden 70 % der Menschheit in Städten wohnen. Die zunehmende Verdichtung der Lebensräume wird auch für Österreich zu markanten Veränderungen führen. Der große Trend hierbei, der gerade in den USA schon für Aufsehen sorgt: *Walkable Cities*, begehbare Städte, Städte, in denen Autos fast keine Rolle mehr spielen. Dieser Trend wird dazu führen, dass sich Handel, Gewerbe und Wohnen wieder in der Stadt konzentriert (Aldi und IKEA kaufen sich schon jetzt in Innenstadtlagen ein). Straßen und Wege werden in den nächsten zehn Jahren also völlig neu, weil autofrei geplant. Supermärkte werden nicht mehr über riesige Parkplatzflächen verfügen.

3. Energiewende und Klimawandel: Die grüne Revolution

Energie bleibt teuer. Deshalb gewinnt energiesparendes Bauen oder Renovieren weltweit an Bedeutung. Stellen Sie jetzt mutig die Weichen für die Zukunft. „Die Bauwirtschaft, einschließlich Bauindustrie und -handwerk, könnte neben der Landwirtschaft den größten Aufschwung mit der Energiewende erleben, wenn sie die Chancen des energetischen Bauens für sich nutzt“, bestätigt Hermann Scheer, Träger des Alternativen Nobelpreises.

Das Szenario für die ökologische Bauwirtschaft in Österreich 2030 sieht folgendermaßen aus:

- **Der größte Teil des Altbaubestands ist bis dahin energiesparend umgerüstet:** Wir erleben schon jetzt eine Umrüstungswelle im Altbestand bei privaten und kommerziellen Gebäuden. Kommunizieren Sie Ihren Kunden, dass Altbausanierung eine effiziente und lohnenswerte Investition ist und vollkommen im Einklang steht mit der ökologischen Wende im Baugewerbe.
- **Für Neubauten gilt bis dahin ausnahmslos der Niedrigenergiehaus-Standard:** Was vor fünf Jahren noch utopisch klang, wird spätestens 2020 zum Standard gehören: Neue Eigenheime werden kleine Kraftwerke sein, die sich energietechnisch selbst versorgen. Neubauten werden dadurch „klüger“, aber auch in vielen Bereichen anders aussehen. Ausnahmslos alle Gewerke, die in der Bauwirtschaft engagiert sind, werden dadurch mit neuen Anforderungen, aber auch mit neuen Chancen konfrontiert.
- **Kennzeichnungen für Geräte, die Energie verbrauchen, sind bis dahin längst eingeführt:** Wenn Sie Maschinen und Geräte verkaufen, beginnen Sie sofort, die nächsten Generationen Ihrer Produkte auf Energieeffizienz einzustellen. Energieeffizienz wird DAS Leistungsmerkmal in den nächsten Jahren sein und in dieser Weise auch vom Kunden nachgefragt werden.
- **Die Umwelttechnik-Branche boomt und wird so groß wie die Auto- und Zuliefererindustrie vor 25 Jahren:** Zahlen aus dem In- und Ausland belegen diesen Trend, nahezu alle Weltunternehmen setzen auf die grüne Industriewende. Warten Sie nicht länger und richten Sie Ihre Zukunftsplanungen auf die grüne Zukunft aus – nicht, weil das „schön und gut“ ist, sondern weil sich auch die Verbraucher in den nächsten Jahren in diese Richtung orientieren werden.



Natürlich spielen auch neue Materialien in Zukunft eine wesentliche Rolle, von denen wir bis vor kurzem noch gar nichts wussten. Zum Beispiel klimatisch „mitdenkende“ **Materialien** (intelligente Fassadensysteme), **selbsteilende Materialien** (selbsteilender Biobeton), **bionische Gebäudehüllen** (energieabsorbierender Biobeton), **demontierbare und recyclingfähige Gebäude**, **adaptive Verbundwerkstoffe** (Werkstoffe reagieren auf äußere Reize) und **Flüssigkristallfenster** (Sicht- und Blendschutz).

Ein spezielles Service Ihrer Landesinnung