

ZUKUNFTS LETTER

Der Zukunftsletter gibt ausschließlich die aktuelle Einschätzung des Autors Mag. Christian Hehenberger, Institut für Marketing und Trendanalysen GmbH, wieder.



ES GIBT KEINE EUROKRISE, SONDERN EINE DOLLARKRISE!

Bleiben wir bei den Fakten. Wie der Euro weltweit erstmals als Buchgeld am 1.1.1999 eingeführt wurde, startete dieser zum US-Dollar mit einem Wechselkurs von 1,07. Mit 1.1.2002 wurde der Euro als Bargeld in der Eurozone mit einem Kurs zum US-Dollar von 0,95 im durchschnittlich historischen Jahreswechselkurs gehandelt.

Nachfolgend dazu ein kurzer Überblick über die Entwicklung des Euros zum US-Dollar von 1999 bis 2010 inklusive Prognose für 2015.

Durchschnittliche historische und prognostizierte Jahreswechselkurse zum Euro

Jahr	1 Euro
1999	1,07 \$
2002	0,95 \$
2005	1,25 \$
2008	1,47 \$
2010	1,48 \$
2015*	1,75 \$

Quellen: Prognose der Institut für Marketing und Trendanalysen GmbH

Trotz Griechenland und der südeuropäischen Staaten der Eurozone bewegt sich der Eurokurs zum US-Dollar im Mittel zwischen 1,30 bis 1,45. Wenn eine Währung 30 % bis 45 % mehr Wert ist als der US-Dollar, ist die Frage legitim, wo die vermeintliche Eurokrise ist bzw. bleibt?

Objektiv betrachtet hat der Euro den US-Dollar als Weltwährung Nummer Eins weltweit abzulösen begonnen. Ähnlich wie Airbus das europäische Luftindustriekonsortium Boeing von Platz 1 weltweit vom Stockerl gehoben hat oder der VW-Konzern General Motors auf Platz 3 verwiesen hat.

Die EU hat trotz Griechenland die geringste Staatsschuldenquote im Vergleich zur USA und Japan

In der Makroökonomie gibt es unter anderem einen anerkannten Fachbegriff der da heißt: Staatsschuldenquote in % vom BIP. Vergleicht man diesen Wert innerhalb der drei größten Industriestaaten der Welt, zeigt sich folgendes Bild.

Staatsschuldenquote im internationalen Vergleich

Land	in % des BIP				
	1995	2000	2005	2010	2012
EU	69,7	61,8	62,8	80,2	83,3
Japan	92,4	142,1	191,6	223,1	242,1
USA	71,6	55,1	61,9	92,0	102,4

Quellen: EU-Kommission, „Europäische Wirtschaft“, Bundesministerium der Finanzen Deutschland

Auch hier ist klar ersichtlich, dass die EU mit einer Staatsschuldenquote von 83,3 % des BIP als weltgrößte Wirtschaftsmacht den besten Wert im Vergleich zur USA und Japan ausweist. Und das trotz Griechenland. Wiederum objektiv betrachtet ist festzustellen, dass Griechenland im Rahmen des EU-BIP nur 1,8 % beiträgt. Gestandene Unternehmer würden in diesem Zusammenhang feststellen, dass wir hier nicht einmal über das Skonto des Unternehmens EU sprechen. Daher schließt sich die folgerichtige Frage nahtlos an: Wo ist das Problem?

Erst recht, wenn man bedenkt, dass die USA 2011 eine Neuverschuldung von über 11 % des BIP machen wird und die Eurozone trotz Griechenland 5,5 bis 5,8 % realisieren wird.

Viele EU-Politiker zählen zu den schwächsten Verkäufern – trotz erbrachter Spitzenleistungen

Fakt ist, dass der Euro zur stillen Weltwährung Nummer Eins aufgestiegen ist und damit den US-Dollar auf Platz 2 verdrängt hat. Richtig ist, dass die Realwirtschaft Europas signifikant leistungsfähiger ist als jene der USA und Japan nach Fukushima.

Tatsache ist, dass bezugnehmend auf die Staatsschuldenquote in % vom BIP die EU die größte finanzielle Bewegungsfreiheit für etwaige Konjunkturförderungsprogramme hat im Vergleich zur USA und Japan.

Trends, Impulse
Perspektiven -
ein spezielles Service
Ihrer Landesinnung

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH
GEWERBE · HANDWERK

Da Präsident Obama wiedergewählt werden will und der Wahlkampf in den USA bereits begonnen hat, versucht dieser von den eigenen Problemen dahingehend abzulenken, dass er in strukturelle Schwächen der Eurozone den Finger laufend in die Wunde legt. Richtig ist, dass die Eurozone kein gemeinsames philosophisches und wirtschafts- sowie finanzpolitisches Fundament hat. Hier ist substanzieller Handlungsbedarf angesagt und zwar Richtung Vereintes und nicht Vereinigtes Europa.

Was können oberösterreichische Handwerksbetriebe aus dieser turbulenten makroökonomischen Entwicklung lernen?

10 Trend- und Marketingtipps für das OÖ Handwerk

1. Jeder Betrieb braucht eine Unternehmensphilosophie als Fundament, die den Eigentümer, die Führungskräfte, Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten begeistert bzw. beeindruckt.
2. Spitzenleistungen müssen innerhalb und außerhalb des Betriebes top verkauft werden.
3. Die Kompetenzen und Verantwortungen müssen nicht nur in großen Organisationen, sondern auch in KMUs klar definiert sein und eingehalten werden.
4. Schlanke Kostenpakete sind ein Must-have. Dies stärkt mittel- und langfristig die Eigenkapitalquote und macht krisenresistent.
5. Nur sparen ist der falsche Weg, siehe Griechenland. Neben schlanken Kosten muss es in jedem Handwerksbetrieb aber auch für Griechenland eine Vorwärts- und Zukunftsstrategie geben mit der Pflege des Kerngeschäftes und Forcierung von Innovationen.
6. Halten Sie die besten und guten Mitarbeiter bei der Stange. Zigtausend bestausgebildete Griechen wandern derzeit nach Deutschland aus, dieses Know-how fehlt jedem Land, aber auch jedem Betrieb, wenn dies im kleinen der Fall wäre.
7. Das Unternehmen muss durch eine Stimme nach außen repräsentiert werden und nicht durch mehrere, die wie in der Eurozone täglich gegenteilige Aussagen treffen.
8. Ein einfaches, aber substanzielles Controlling ist unerlässlich.
9. Vertrauen und Glaubwürdigkeit bleiben das höchste Gut in der Wirtschaft und privat.
10. Freuen und feiern Sie den Unternehmenserfolg unerwartet mit Ihrem Team. Bei Misserfolgen sprechen Sie gemeinsam darüber, denn hier liegt das Potenzial für die größte Lernkurve.

Der Trend zu Spitzenleistungen im Unternehmen auf Basis von Zuversicht, Lächeln und Lachen

In der Wissenschaft und in der Wirtschaft gibt es eine Wiederentdeckung des Humors als Instrument der Unternehmensführung, um Mitarbeiter zu Spitzenleistungen zu motivieren. Humor ist nicht nur universell, denn Menschen aus allen Kulturen lachen gern. Witzempfinden entschärft auch angespannte Situationen im Meeting oder bei Kundengesprächen.

Oder anders gesagt – Lächeln und Lachen verbindet. Wobei Lachen und Lächeln nicht dasselbe ist, wie die Gehirnforschung beweist, da gänzlich andere Hirnregionen dabei aktiviert werden. Die Empfehlung, um Spitzenleistungen im Betrieb zu erreichen heißt: Setzen Sie als Unternehmer ganz bewusst auf eine Freundlichkeits- und Spasskultur in Ihrem Unternehmen. Nachfolgende 6 goldene Regeln sollten Sie dabei unterstützen.

Sechs goldene Regeln für eine neue Spaßkultur zum Erfolg für KMUs

1. Ihre Mitarbeiter haben unabhängig von der Arbeits- und Tages-/Nachtzeit die Aufgabe, freundlich, höflich und lächelnd zu wirken.
2. Sie als Chef/Chefin haben dieselbige lächelnde Vorbildfunktion wahrzunehmen.
3. In einer Firma oder Abteilung, wo pro Tag weniger als zehnmals lauthals gelacht wird, können keine Spitzenleistungen und vor allem keine kreativen Entwicklungen erzielt werden.
4. Biologisch betrachtet strömt bei einem herzhaften Lachen der Atem mit 100 km/h aus der Lunge. Das Nachatmen führt zu einer erhöhten Sauerstoffzufuhr im Gehirn, was biochemisch die Denkleistung fördert. Hinzu kommt, dass mehr als 100 Muskeln im Körper einem gesunden Wechselspiel von Anspannung und Entspannung zugeführt werden.
5. Walt Disney hatte in seinem Unternehmen einen sogenannten „Creativroom“. Dort hat er sich zurückgezogen und die weltberühmte Micky Mouse entwickelt und gezeichnet. Dieser Insertionsraum, wie in Albert Einstein nennen würde, ist für jede/n Unternehmer/in ein Must-have und kein Nice-to-have. Fakt ist, dass jeder Mensch, gleich ob Top-Manager, Eigentümer, Unternehmer oder Führungskraft seinen Rückzugsraum braucht, um positiv und konstruktiv für das jeweilige Unternehmen arbeiten und die richtigen strategischen Weichenstellungen vornehmen zu können.

Die Frage an Sie als Unternehmer heißt: Wo haben Sie Ihren Ort, wo Sie selbst die Batterie aufs Neue aufladen können? Hier in diesem Zusammenhang schließt sich der Kreis aufs Neue zum Humor und zu einer positiven Unternehmensgestaltung.

6. Durch Lächeln und Lachen entsteht Zuversicht. Dies ist ein wertvoller Baustein zum intrinsischen und extrinsischen Unternehmenserfolg. Pflegen und fördern Sie daher als Unternehmer eine „Lächel- und Freundlichkeitskultur“ in Ihrem Betrieb, um so additive Spitzenleistungen zu eröffnen.