



Kaufzurückhaltung in Deutschland

Die Kaufzurückhaltung ist zentrales Problem in unserer Binnenwirtschaft. Dieses Phänomen zeigte sich bereits Anfang der neunziger Jahre in Japan, das in eine Deflation abgerutscht ist.

Hier in Deutschland ist die Kaufzurückhaltung sowohl im Konsum-, als auch Investbereich zu verspüren und dies seit 2002.

Hauptgründe: Verunsicherung der Konsumenten durch Terror, Schiefelage der sozialen Sicherungssysteme, Verunsicherung durch kopflose und vielstimmige Politik, Börsencrash, Euro, Sparzwang der Unternehmen und öffentlichen Organe und dadurch Arbeitslosigkeitsanstieg, Basel II.

Aus meiner Sicht sind Wachstumsraten (>2 %) für Deutschland in den nächsten 2 Jahren nicht zu erwarten. Zu den oben genannten Hauptgründen kommen aber noch Arbeitsplatzabbau durch Automatisierung und Rationalisierung, Stagnieren des Dienstleistungsbereiches, da sich zu wenig Menschen Dienstleistung leisten können, um hier wirkungsvoll Arbeitsplätze schaffen zu können. Niedriglohnarbeitsplätze werden zunehmen, jedoch mit der Konsequenz der Überbelastung dieser Arbeitnehmer, die heute schon mehrere dieser Jobs in der Woche ausüben, um über die Runden zu kommen. Das bedeutet: Immer mehr Menschen müssen ihr Einkommen zur Existenzsicherung verwenden und scheiden damit als Life-Style-Konsument aus (dies ist für unseren Wohlstand verantwortlich).

Unternehmer kommen daher aus genannten Gründen zu der Überlegung, Märkte im Ausland zu suchen, bzw. Fertigung dorthin zu verlegen, zumal die Verunsicherung der Unternehmer zunimmt. Dass auch eine zu große Zahl der Kommunen nur noch mit höchst notwendigen, sicherheitserhaltenden Investitionen an die Wirtschaft herangehen und auch noch mit oft miserablen Zahlungsbedingungen konfrontieren, schädigt auch die heimische Wirtschaft. Es ist vordergründig richtig, dass, wie Herr Bundespräsident Rau Herbst 2003 formulierte: "wir klagen auf hohem Niveau". Übersehen wird dabei, dass der Apfel von innen fault und aussen noch ganz ansehnlich ist. Nicht umsonst sind die Firmenpleiten in ein noch nie dagewesenes Niveau gehoben worden, Privatkonkurse steigen zweistellig und Zwangsversteigerungen übertreffen ebenfalls das gewohnte Maß. Von der schleichenden Vernichtung von Kapital aufgrund Pleiten und Zwangsversteigerungen der Betroffenen mal ganz zu schweigen, denn die haben keine Lobby, somit dürfte dies noch nicht zu Herrn Rau durchgedrungen sein. Sicherlich ist richtig, dass ca. 28 Mio. Arbeitnehmer ein durchschnittliches Einkommen von Euro 2.500,-- brutto! nach Hause bringen, doch entscheidend ist, was Netto bleibt. Und dass auch hier Urlaube, weniger oft und zu günstigeren Preisen gebucht werden, Investitionen länger überlegt und ebenfalls zu günstigeren Preisen (es muss nicht unbedingt Markenware sein, ALDI und Tchibo sind optisch ansprechend, qualitativ ausreichend) kaufen, tut ein übriges um die Globalisierung und damit Wegverlagerung von Arbeitsplätzen aus Deutschland zu beschleunigen. Es findet eine Polarisierung in vielen Bereichen statt, das mit 2 Worten treffend beschrieben und auf viele Bereiche angewandt werden kann: Arm und Reich. Der Mittelstand blutet aus. England und USA zeigen wo's lang geht.

Was ist zu tun?

1. Auch wenn es die Politik nicht gerne hört: Investitionen in den Betrieben mit doppelt gespitztem Bleistift durchrechnen und die Rahmenparameter auf Sparen einstellen. Nur investieren, wenn

innerhalb von 2 Jahren eine Rendite aus der Investition erwirtschaftet werden kann -(nicht klotzen wie früher!). Verlagerung von aufwändigen Prozessen in angrenzende Billiglohnländer. Wirtschaftliches handeln heißt: mit verantwortungsvoll geringem Aufwand ein Maximum an Gewinn zu erwirtschaften (nicht Umsatz!). Bedenken wir bitte, dass durch den EU-Beitritt von 10 Deutschland benachbarten Staaten, zusätzlich attraktive Produktionsstandorte mit teilweise gut ausgebildeten Menschen darauf warten, mit Fleiß auch unseren Wohlstand zu kopieren! Wir sind mittlerweile etwas träge und anspruchsvoll geworden, was uns das Beispiel deutscher Arbeitsloser zu Erntehelfereinstzen eindrucksvoll zeigt.

2. Es gibt immer noch Marktchancen, jedoch sind die Margen branchenübergreifend zurückgegangen. Die eigene Kostenstruktur als auch die Produktkalkulation muss deutliche Einsparungen zulassen. Kostengünstige Lösungen, intelligent und funktionell aufgebaut, adrett im Aussehen, die beim Anwender wiederum Kosten sparen helfen oder die eigene Sicherheit erhöhen sind immer noch Cows (Milchkühe) mit guter Marktakzeptanz und ordentlichen Gewinnen. Innovation, die die Kunden wollen ist immer noch der beste Garant für ein erfolgreiches Unternehmen und überdurchschnittliches Geld verdienen.

3. Keine Abhängigkeit von der Bank. Kurzfristige Kredite so bald als möglich zurückfahren, jedoch auf Liquidität achten! Kurzfristige in langfristige Kredite umschichten. Vorsicht: Banken bewerten die Bonität nicht mehr so wohlwollend wie noch 2001! In deren Schublade liegt bereits eine Einstufung Ihres Unternehmens! Unternehmer werden persönlich zur Haftung herangezogen! Vorsicht bei Abtretung von Lebensversicherung, Eigenheim und Mitverpflichtung der Ehefrau bei Gütergemeinschaft!

4. Mehrere Standbeine bedeuten Risikominimierung, bedeuten aber auch mehr Arbeit und (zunächst) höhere Kosten. Wer seinen Markt nicht kennt, wer keine treuen oder überzeugten Kunden hat, wer seinen Unternehmenswert beim Kunden nicht aufgebaut hat oder vermitteln kann (Aufgabe des Verkaufs), dem wird harter Gegenwind das Vorwärtskommen und Überleben erschweren.

5. Kooperationen anstreben. KMU's haben alleine in hart umkämpften Märkten nicht die Kraft und Ressourcen, dauerhaft Gewinne zu erzielen, es sei, ein Unternehmen hat Pkt 4. schon lange erfolgreich umgesetzt.

6. Trennen Sie sich von Ballast, der nur kostet und zu wenig erwirtschaftet, sei es teure Autos, Maschinen, Gebäude, Mitarbeiter. Wenn es nicht sein muss, noch kein Tafelsilber (wertvolle Rücklagen deren Unterhaltskosten gering sind) verscherbeln, das brauchen Sie für später. Gehen Sie davon aus, dass es eher bergab, denn begauf geht.

Sie fragen sich nun sicher, warum steht auf der Homepage:

Freude am U(u)nternehmen? Antwort: Wer die Punkte 1 bis 6. berücksichtigt, mit einer umfassenden und schlüssigen (innen wie außen), konsequenten Strategie umsetzt, wird verdienen, die anderen werden zu unfreiwilligen Übernahmekandidaten oder aufgeben müssen. Das tragische: Die Investition abzüglich Buchwert für den Aufbau des Unternehmens ist abzuschreiben. Bei manchen Unternehmen ist fraglich, ob noch der Buchwert Erlöst werden kann.

Unternehmer sein ist etwas wunderbares. Es geht einem wie Ikarus, der als Mensch mit Flügeln an den Armen der Sonne entgegenflog.

Doch je näher er der Sonne kam, desto mehr schmolz das Pech das das Gefieder zusammenhielt. Am Ende stürzte er ab.

Wir als Unternehmer müssen aufpassen, dass wir die richtige Flughöhe haben. Hierin sehe ich meine Hauptaufgabe in der Begleitung von Unternehmen.