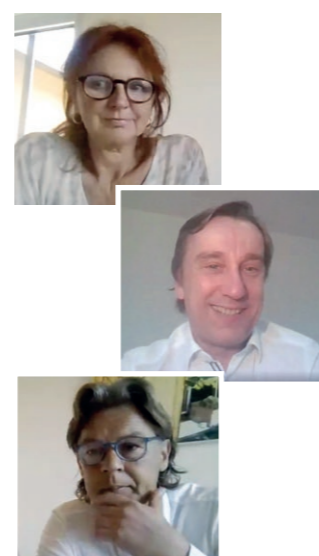


CHANCEN VS. RISIKEN

Wirtschaftliche Herausforderungen für Unternehmen in Zeiten von Covid-19: FUEGO Austria, das Netzwerk für Arbeitgeberbetriebe und Inhaber, und der BUSINESS MONAT im virtuellen Talk mit PwC Steiermark-Geschäftsführer Peter Hadl.

TEXT: LISSI STOIMAIER, FOTOS: FUEGO AUSTRIA, BEIGESTELLT



Dank Digitalisierung lassen sich Business-Talks auch in Zeiten von Covid-19 ganz leicht umsetzen.

PwC Steiermark bietet branchenspezifische Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung. Als Partner im FUEGO-Austria-Netzwerk kennt sich Geschäftsführer Peter Hadl mit den aktuellen Herausforderungen und möglichen Zukunftsszenarien bestens aus.

Herr Hadl, wie groß ist aktuell die Unsicherheit bei den Unternehmern?

Wir spüren das Thema an allen Ecken und Enden. Es gibt drei Basisannahmen, wie sich die Situation weiterentwickeln kann – von moderat bis sehr pessimistisch. Dementsprechend groß ist die wirtschaftliche Unsicherheit. Daher gehört es neben unserer Beratung im betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Bereich aktuell verstärkt zu unseren Aufgaben, psychologisch die Unternehmer und Unternehmerinnen zu unterstützen.

Viele haben Sorgen und wissen nicht, wie es weitergeht. Was raten Sie?

Wir erklären den Leuten, dass man nie vergessen darf, dass der Bedarf an den Produkten und Dienstleistungen ja da ist. Daraus folgt: Wenn ein Bedarf da ist, gibt es auch eine Marktfunktion für das Unternehmen. Und wenn das Unternehmen eine Marktfunktion hat, warum sollte es dieses in Zukunft nicht mehr geben?

Gibt es auch Gewinner in der Krise?

Die Auslastung der Unternehmen in den letzten Wochen ist branchenmäßig sehr unterschiedlich. Während der Shutdown im Dienstleistungssektor und in der Gastronomie natürlich Spuren hinterlässt, sind produzierende Gewerbe oder die Industrie deutlich weniger betroffen. Vereinzelt gibt es sogar Gewinner – in speziellen Dienstleistungsbereichen wie zum Beispiel im Bereich von Installationen, weil viele

die Zeit daheim für Änderungen an Haus oder Wohnung genutzt haben.

Die Krise als Chance? Sehen Sie das auch so?

Die erfreulichen Nachrichten sind: Für jene, die ihr Unternehmen gewissenhaft geführt haben und mit ausreichend Eigenkapital ausgestattet haben, für die werden sich durch die Marktberichtigungen, die jetzt anstehen, große Chancen ergeben. Auf diese Chancen weisen wir unsere Mandantinnen und Mandanten hin.

Stichwort „Förderungen“ – wie sinnvoll werden diese eingesetzt?

Der Staat versucht, wirksam zu helfen. Das Kurzarbeitsmodell zum Beispiel ist für eine absehbare Zeit sicher eine gute Option. „Denn eines ist klar: Insbesondere industrielle Arbeitsplätze, die jetzt durch diese Krise verloren gehen, könnten nach der Krise nicht mehr in Österreich entstehen.“. Falls die Krise jedoch noch viel länger andauert, wird es schwierig. Wir reden jetzt schon von einem staatlichen Unterstützungspaket von 40 Milliarden Euro und einem staatlichen Abgaben- und Steueraufkommen von etwa 84 Milliarden Euro. Das entspricht circa einem halben Jahresbudget.

FUEGO Austria ist ein Netzwerk für Familien-

unternehmen und eigentümergeführte Organisationen – welche Möglichkeiten haben Arbeitgeber?

Gerade bei eigentümergeführten Unternehmen ist etwas ganz wichtig das Denken und Tun positiv zu gestalten, selbst Optimismus auszustrahlen und mit Tatkraft voranzugehen. Der Erfolg von Familienunternehmen und eigentümergeführten Organisationen steht meist im engen Zusammenhang mit loyalen Mitarbeitern.

Wenn Sie wirtschaftlich gesehen einen Wunsch frei hätten, welcher wäre das?

Ohne Liquidität geht es nicht. Da habe ich aber den Eindruck, dass man hier nicht den unbürokratischsten Weg bei Förderungen und Kreditvergaben gewählt hat. Da die Regularien im Zusammenhang mit der Kreditvergabe im Allgemeinen sehr stark EU-rechtlich geprägt sind, wäre hier mein Wunsch an die Politik, rasches Lobbying auf EU-Ebene zu betreiben. Es gibt eine Vielzahl von Fällen, wo man darlegen kann, dass es eine Überbrückungsfinanzierung braucht und diese auch sinnvoll eingesetzt wäre. Da brauchen Banken einfach mehr Spielraum, um die Liquidität der Unternehmen abzusichern.

**www.fuegoaustria.at
www.pwc.at**



3 FRAGEN AN ...

die FUEGO-Austria-Gründer Gabriele und Paul Slamanig

Wo sind FUEGOs derzeit besonders gefordert?

Das Wesen der FUEGOs in krisenhaften Zeiten ist zugleich ein Vorteil und ein Nachteil: Vorteil ergibt sich aus der „dominanten Inhaberschaft“. Das heißt, dass eine Einzelperson oder ein kleiner Personenkreis sämtliche erforderlichen Weichenstellungen im Unternehmen schnell und unbürokratisch entscheiden kann sowie eine starke regionale Verwurzelung und ein generationsübergreifendes Verständnis. Nachteile gegenüber Publikumsgesellschaften ergeben sich unter anderem aus beschränkteren personellen und finanziellen Ressourcen sowie möglichen umfangreichen Haftungen mit dem Privatvermögen.

Wie hilft FUEGO Austria dabei?

Wir empfehlen unser bereits in den späten 1990er-Jahren entwickeltes 3-Phasen-Modell für erfolgreiches Krisenmanagement:

- Survival: die Überlebensfähigkeit des Unternehmens sichern
- Stability: Stabilität im Betrieb gewährleisten
- Restart: mit neuer Strategie Marktchancen nutzen

FUEGO Austria unterstützt in allen 3 Phasen dieses Erfolgsmodells. Dazu verfügen wir über ein exzellentes Expertennetzwerk aus allen Bereichen des Wirtschaftslebens sowie über zahlreiche Hilfestellungen über die Online-Wissensplattform und zu guter Letzt bieten sich zahlreiche Vernetzungsmöglichkeiten im Rahmen von Online-Expertentalks und Zoommeetings und hoffentlich bald wieder persönlichen Treffen beziehungsweise Veranstaltungen.

„Fuego“ bedeutet „Feuer“ – wofür brennt ihr?

Wir sind seit vielen Jahren leidenschaftliche Unternehmer. Wir brennen für einen positiven Zugang zum Unternehmertum und für die Unterstützung des „Rückgrats unserer Wirtschaft“, nämlich den abertausenden Familien- und eigentümergeführten Unternehmen aller Branchen und Größenordnungen. Wir waren immer schon große Fans von Kooperation – eine Stärke, die auch hinter FUEGO Austria steht und die durch die persönliche Komponente noch unterstrichen wird. Es ist sicher eine besondere Dynamik unseres Netzwerkes, dass man sich gegenseitig hilft – sei es jetzt inhaltlich oder auch persönlich, in dem man Verständnis für die Situation des anderen hat.