

Genau genommen

Selbst im Ausnahmezustand rund um die Flüchtlingskrise offenbaren sich die klassischen Schwächen der heimischen Bürokratie: Wenn ein Asylwerber einen Deutschkurs machen will, ist dafür zunächst einmal das Außenministerium zuständig. Hat er Angehörige, die in die Schule gehen (müssen), fällt deren Sprachschulung in die Zuständigkeit des Bildungsministeriums. Gehen diese noch nicht zur Schule, ist es wiederum Sache des Familienministeriums. Hat jemand einen positiven Asylbescheid und möchte arbeiten, ist für seinen Deutschkurs das Arbeitsmarktservice, das dem Sozialministerium zuzuordnen ist, verantwortlich. Wer jetzt mitgezählt hat, wird schon bemerkt haben, dass in Österreich vier verschiedene Ministerien für die Deutschkurse von Flüchtlingen zuständig sind. Jedes von ihnen hat dafür ein eigenes Budget. Kann das so schwierig sein, dass alles irgendwo zusammenzufassen? Abgesehen davon, dass dieser Zustand unglaublich peinlich ist...

Im heimischen Handel ist in den vergangenen Jahren kein Stein auf dem anderen geblieben. Zuletzt wurde bauMax zerschlagen – die Konkurrenten OBI und Hagebau übernehmen viele Standorte. 2010 ging schon die Elektro-

Handel im Umbruch:

Warum der Kampf um Kunden

handelskette Cosmos in Konkurs. 2013 rutschte Niedermeyer in die Insolvenz, der kriselnde Sporthandels-Riese Sport Eybl wurde von der britischen Sports-Direct-Gruppe übernommen und die Kika-Leiner-Häuser an den südafrikanischen Steinhoff-Konzern verkauft.

2014 schlitterte Computer-Experte DiTech in die Pleite. Die Wäsche-Ketten Palmers und Wolford kämpften aktuell angesichts harter Konkurrenz um ihre Marktstellungen. Und bei Humanic restrukturiert man und will Geschäftsbereiche wie die Diskontsparte mit Jello und Shoe4You abstoßen.

Klar ist, dass der Kampf um Kunden immer härter wird. Erst ist die Geizistgeil-Welle über Österreich geschwappt, sodass bei vielen statt guter Beratung nur noch der Preis zählt. Und nun machen Internet-Händler wie Amazon oder Zalando Druck auf die Branche.

Für den WU-Professor und Handelsexperten Peter Schnedlitz sind die Ursachen für Pleiten, Krisen und

Verkäufe an Wettbewerber aus dem Ausland aber vielfältig: „Man kann nicht alle Firmen über einen Kamm scheren, sondern muss sich jeden Einzelfall ansehen.“ Waren bei Sport Eybl jahrelange Streitigkeiten unter

VON VERGIL SIEGL

den heimischen Eigentümern vorausgegangen, so lag die Ursache der DiTech-Insolvenz am viel zu raschen Wachstum mit Filialen. War es bei bauMax die überzogene Expansion in Ostmärkten, so brachte unter anderem die Übernahme der Stiefelkönig-Kette im Jahr 2011 die Humanic-Gruppe daraufhin in eine finanzielle Schieflage.

Generell lässt sich sagen, dass die Jahre der Wirt-

Pleiten, Krisen und Verkäufe an Wettbewerber aus dem Ausland – im Handel blieb zuletzt kein Stein auf dem anderen.

schaftskrise seit 2008 ihre Spuren im Handel hinterlassen haben. Allein im Vorjahr sank der Branchenumsatz um 0,5 Prozent auf rund 61 Milliarden Euro. Schnedlitz: „Bei stotterndem Wirtschaftsmotor werden Managementfehler leichter sichtbar. Dann bluten eben nicht nur die Banken, sondern auch etliche Händler.“



Der harte Preiskrieg und die Konkurrenz durch Onlinehändler setzen Filialketten immer stärker zu.

härter wird

Als Gemeinsamkeit vieler strauchelnder Ketten sieht der Experte, dass es sich „oft um Familienunternehmen handelt, die zu Großkonzernen gewachsen waren. Aber die dafür notwendigen Organisationsstrukturen hatten sie nicht aufgebaut.“ Vor allem das Risikomanagement bei der Expansion sei häufig

zu wenig ernst genommen worden. „Wäre bauMax nur in Österreich geblieben, hätte man ohne weiteres überleben können.“

Vielfach handle es sich um „Firmen, die nach 30 bis 40 Jahren auf dem Markt in eine ‚Midlife-Crisis‘ gekom-

men waren. Da sie jahrelang Erfolge verzeichnet hatten, haben sie sich in der Folge ein bisschen auf ihren Lorbeeren ausgeruht.“ Angesichts der harten Konkurrenz ein großer Fehler!

Schnedlitz: „Die Konsolidierung im Handel wird sich fortsetzen. Es gibt bei uns im Vergleich zu anderen Ländern eine zu hohe Zahl an Läden. Und deren Flächenproduktivität ist gering.“

Freilich gibt es noch immer Unternehmen, die expandieren. Etwa im von Online-Rivalen nicht so betroffenen Lebensmittelhandel, wo Discounter wie Hofer und Lidl viele neue Filialen planen. Und erst diese Woche gab die MediaMarkt/Saturn-Gruppe bekannt, bei uns mit kleinflächigeren Mini-Märkten weiter wachsen zu wollen.

WU-Professor Peter Schnedlitz: „Die Konsolidierung in der Branche wird sich fortsetzen. Es gibt zu viele Läden.“



Foto: www.picturedesk.com

Stichwort

Rüben-Krise



Ernst Karpfinger, Zuckerrübenbauer

Nach Obst- und Getreidebauern klagen nun auch die Rübenerzeuger über eine Missernte. Dabei hat's doch jetzt genug geregnet.

Nicht in Ostösterreich, teils ist die Erde sogar zu hart, die Rüben brechen. Ich rechne, dass wir statt normal 73 Tonnen nur 62 Tonnen je Hektar ernten werden, also um 15% weniger.

Wieso ist trotzdem der Preis am Boden?

Ja, wir verhandeln noch, aber viel mehr als der EU-Mindestpreis von 26,3 € je Tonne wird es kaum. Doch wir bräuchten 30 € bei 70 Tonnen Ertrag, nur um unsere Kosten zu decken! Das heißt, die 7000 Rübenbauern werden das zweite Jahr in Folge Verlust machen, die Anbaufläche wird weiter sinken.

Bis 2017 gibt es doch aber noch EU-Zuckerquoten für jedes Land, um den Markt zu regeln.

Ja, aber schon im Vorfeld versuchen sich große Anbauländer wie Frankreich mit Dumpingpreisen Marktanteile zu sichern. Zusätzlich drängt billige Isoglukose aus Mais aus Amerika herein. Die EU sollte wenigstens auf die Produktionsabgabe verzichten, die uns 4-5 Mio. € kostet.

Experten FORUM

Flexible Teilzeitmodelle: Nur digital und virtuell ist langfristig nicht ratsam

Ein Arbeitnehmer bekommt 72 Euro netto pro Arbeitstag. 83 Euro pro Arbeitstag müssen dafür an Steuern und Abgaben geleistet werden – Realität in Österreich. Als „logische“ Konsequenz beschäftigen Unternehmer immer öfter nur mehr auf Basis von Praktikanten, Teilzeitkräften oder geringfügig Beschäftig-

ten und nehmen dabei ständige Personalfluktuationen in Kauf. Kurzfristig mögen solche auf höchste Flexibilität ausgerichtete Geschäftsmodelle erfolgreich sein. Längerfristig tun sich jedoch enorme Probleme auf. Abgesehen von den permanenten Kosten für Rekrutierung und Einarbeitung, gilt es, die

vielen nicht immer disponiblen Arbeitskräfte miteinander zu koordinieren. Mit all den schönen neuen Medien scheint das kein Problem zu sein: E-Mail, Skype, Telefonkonferenzen. Aber: Wenn Mitarbeiter nur virtuell kommunizieren, kann das schnell in einer Sackgasse enden. Wie sollen Projekte effizient via

Skype abgewickelt werden, wenn der eine gerade in Kroatien weilt, der andere die Pause bei seinem zweiten Arbeitgeber nützt und der dritte ausfällt, weil die Verbindung versagt? Vorschlag: keine prekären Beschäftigungsverhältnisse und reflektiertes Management mit den neuen Medien.

„Wenn sie die Betroffenen einer flächendeckenden Maut sehen wollen, dann müssen sie nur das Telefonbuch nehmen.“

Alexander Klacska, Obmann des Güterbeförderungsgewerbes, zu neuen Mautplänen der Länder, die über teurere Waren auch die Konsumenten trafe.

„Wenn sich Überstunden nicht lohnen, dann habe ich Verständnis, dass man dann um 17 Uhr lie-

„Zitate“

ber Mountainbiken geht, da hat man wenigstens eine soziale Rendite.“

Unternehmer Stefan Pierer, KTM, zu den für die Mitarbeiter steuerlich immer mehr belasteten Überstundenzahlungen.

„Die Bahn fährt zu allen Tageszeiten, mitunter auch in der Nacht.“

Aus der Rhein-Neckar-Zeitung.

„Es herrscht weiter das Billigbieterprinzip, aber das Billigste ist der Tod jeder Innovation!“

Karl-Heinz Strauss (Porr) zur Vergabe öffentlicher Aufträge.

„Wir haben sicher keine innere Befriedigung, wenn wir etwas wegschmeißen oder verbilligen, das wäre ja pervers.“

Frank Hensel, Vorstandschef von Rewe zum Vorwurf, zu viele Lebensmittel wegzuerfen bzw. zu verschleudern.



Prof. Dr. Helmut Kasper, Wirtschafts-univ. Wien