

BAU

## RH rügt Asfinag und A5-Projekt

Der Rechnungshof (RH) zerpfückt in seinem aktuellen Bericht die Asfinag und das Public-Private-Partnership (PPP)-Verkehrsprojekt Ostregion. Die lange Liste der Vorwürfe geht von zu hohen Beraterkosten von 12,52 Millionen € bis zum Immobiliendeckungsprivat und öffentlich finanzierte Neubau der 51 Kilometer langen Nordautobahn (A5) und der Weiterführung der S1 (Wiener Außenring Schnellstraße) um 99 Millionen € ohne keine „glaubwürdigen Anteile“ der Asfinag gegenüber einer Erschließung durch die öffentliche Hand gebracht, kritisieren die Prüfer.

### Teurer Immobilienauf

Die Asfinag habe für landwirtschaftlich genutzte Flächen für den Straßenbau mit 170 Millionen € rund das Doppelte der in der Grundsatzgutachten ausgewiesenen Verkehrswerte bezahlt.

Auch der Konzessionsvertrag wird beanstandet: Aufgrund der Ausgestaltung des Konzessionsvertrags und der bereits angemeldeten Mehrkostenforderungen bestehe eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit von Mehrkosten für die Asfinag, sagen die Prüfer. (frü/apa)

UMFRAGE Mittelständische Unternehmen brauchen noch mehr Professionalität

# KMU fehlt Lobbying, aber auch die Eigeninitiative

Klein- und Mittelbetriebe fühlen sich oft zu wenig mit ihren Anliegen vertreten, lassen aber Engagement in eigener Sache vermissen. Vor allem bei Bankkrediten.

Knapp vor Beginn der Wirtschaftskammer-Wahlen (27. Februar bis 2. März) lässt ein brisantes Umfrage-Ergebnis aufhorchen: Die meisten Klein- und Mittelbetriebe (KMU) fühlen sich von ihren institutionellen Interessensvertretungen zu wenig vertreten, kümmern sich aber andererseits selbst zu wenig um Lobbying und das Einholen unternehmensrelevanter Informationen. „94 Prozent der KMU glauben, dass für sie zu wenig Lobbying betrieben wird“, sagt Consulter Wolfgang Lusak, der 152 KMU befragte. Er geht von einem „Mangel an Bewusstsein“ aus, zum Teil schon bei der Unternehmensgründung. Von den KMU-Chefs, die sich selbst als „nicht sehr erfolgreich“ bezeichneten, betrieben 93 Prozent gar kein Marketing in eigener Sache. Umgekehrt: 37 Prozent der nach Eigenangaben erfolgrei-



Consulter **Wolfgang Lusak**, Gewerbepräsidentin **Margarete Kriz**: Mehr KMU-Bewusstsein

chen Betriebe betrieben zu 37 Prozent sehr viel, zu 47 Prozent viel Lobbying. „Mehr Eigeninitiative“ fordert auch die Präsidentin des Gewerbevereins, Margarete Kriz-Zwittkovits. Das gelte insbesondere für ein Kreditansuchen: „Man muss dem zuständigen Bankbeamten selbst die eigene Geschäftsidee verkaufen. Wenn man sich dort nicht prä-

sentieren kann, wird es keine Finanzierung geben. Da nützt keine Organisation etwas“.

### Eigenkapitalfrage

Hannes Gutmann von der Bio-Firma Sonnentor bringt es auf den Punkt: „Wir KMU müssen selbst auf die Eigenkapitalquote schauen.“ Expansion sei nur über ein Netzwerk möglich, stellt auch Her-

bert Wimberger von der Wimtec-Sanitärgruppe fest. Er hat die 160 Mitglieder zählende KMU-Gruppe „Wirtschaftsantrieb am Punkt“ gegründet. Noch viel zu wenig genutzt werde das Potenzial der Mitarbeiter als Ideenlieferant und als Netzwerker nach außen.

BRIGITTE KILIAN

brigitte.kilian@wirtschaftsblatt.at

## Tipps für erfolgreiche KMU

**Wien.** Consulter Peter Kinauer hat im Auftrag der Wiener Wirtschaftskammer den Leitfaden „Das neue Denken zum Erfolg“ für Klein- und Mittelbetriebe erstellt:

- Planen Sie rechtzeitig für die Zukunft, bevor es der Branche oder Ihrem Betrieb schlecht geht.
- Überprüfen Sie ihr Sortiment. Was nicht gut geht – streichen und ersetzen.
- Verteidigen Sie Ihre Preise mit Zähnen und Klauen – sie kommen sonst nie wieder zurück! Bieten Sie lieber Rabatt in der Form „5 plus 1“ an: Fünf Produkte zahlen, eines bieten Sie gratis an.
- Spannen Sie ihre Mitarbeiter zur Konkurrenzbeobachtung ein: „Was hört ihr von den Kunden? Was macht der Mitbewerber besser?“
- Konditionen für Lieferanten neu verhandeln.
- Von insolventen Firmen Aufträge holen. (bk)

WIRTSCHAFTSBLATT