

BUSINESS

and woman

Nr. 3 2009

Im Interview

Elisabeth Gürtler
Wiens edelste Spezialität

Karriere

Energie-Management
mit System

Trends

Permanent Make-up
Ungeschminkt betrachtet

Management

Abgemahnt
Die Fallen im Markenrecht

Exklusiv

- Christine Bauer-Jelinek
Die Machtextpertin
- Business ohne Ballast
- Selbstmarketing
- Männer als Verlierer
des Bildungssystems



Deutschland EUR 4,50
Luxemburg EUR 4,60
Österreich EUR 4,60
Schweiz SF 7,00



AM ANFANG STAND DAS CHAOS

Die Finanz- und Wirtschaftskrise - Pleite oder Chance?

Von Antje Mühring

Während sich die Medienlandschaft immer noch mit den Nachrichten um die Finanz- und Wirtschaftskrise auseinandersetzt und zahlreiche Politiker und Finanz- und Unternehmensgremien sich heiß diskutieren, gibt es viele erfolgreiche Unternehmer/innen die schon längst auf die Begriffe **Finanz- und Wirtschaftswachstum** „geswicht“ haben.

Genau diese Vorreiter und Visionäre werden benötigt, um nun endlich nach scheinbar endlos folgenden Negativszenarien wieder die Richtung zu ändern und neue Erfolge anzustreben. Doch leider sind die „**Positivdenker/innen**“ noch etwas rar gesät bzw. verbergen sich im Hintergrund. Oder genauer gesagt, Sie sind kontinuierlich mit aktiver Veränderung und Anpassung in eigener Sache beschäftigt. Nun stellt sich für viele jedoch die Frage. „Was genau kann ich als Unternehmer in dieser schwierigen Zeit tun?“

Ein Patentrezept gibt es hierfür natürlich nicht. Jedoch gilt grundsätzlich, dass keine Zeit und Energie mehr verschwendet werden kann, um sich an den Diskussionen und dem Jammern um Kurs- und Wirtschaftseinbrüche zu beteiligen. Es ist absolut notwendig, sich auf das eigene Unternehmen und die eigene Situation zu konzentrieren. Den Grad zwischen den eigenen Zielen und dem Handeln sollte man bewusst sehr schmal halten. Natürlich gibt es situationsbedingt für viele Unternehmen auch die unvorteilhafte Abhängigkeit den Banken gegenüber. Oder auch vielfältige, verschiedenartige auftragspezifische Probleme, welche dringend gelöst werden müssen. Doch gerade solch eine schwierige Zeit kann und muss der Anlass sein, eine längst fällige entsprechende Kursänderung vorzunehmen. Unternehmer sein bedeutet auch, **mutige Entscheidungen zu treffen, Visionen zu haben und Chancen zu nutzen.**

„Die meisten Menschen verwenden mehr Zeit, über Probleme zu reden, als Sie anzupacken.“ (Henry Ford)

Doch nicht nur die Unternehmer hat es getroffen, sondern auch viele Privatanleger konnten dem starken Kurssturz nicht ausweichen und sehen ihr angelegtes Kapital z.B. durch den Kurssturz an den Aktienmärkten stark reduziert. Auch hier gilt erst einmal, genauer zu prüfen, was eigentlich mit dem eigenen Kapital passiert ist. **In welcher Höhe hat wirklich ein Verlust stattgefunden?**

Es gilt für den Privatanleger also genauso wie für Unternehmen, dass eine **übersichtliche Aufbereitung der gesamten Finanzstruktur** vorteilhaft ist, um den Geldfluss und die Kostenstruktur jederzeit analysieren zu können. Leider sieht die Realität gerade den privaten Bereich betreffend immer noch völlig anders aus. Gibt es im Unternehmen wenigstens noch die Buchführung, den Jahresabschluss und die Option der betriebswirtschaftlichen Beratung, um eine gewisse Übersicht zu erhalten, so fehlen diese einfachen Strukturen im Privatvermögen meist gänzlich. Die Anleger wissen oft weder, was für Produkte sie eigentlich im Detail besitzen, noch erhalten sie von ihren Finanzpartnern konkrete Auskünfte, wie und mit welchen Produkten sie den Verlust wieder ausgleichen können.

Die Finanzkrise zeigt jedoch diesbezüglich ihre ersten positiven Auswirkungen. Viele Anleger suchen jetzt nach Produkten, die sie verstehen, bzw. bei denen sie sich wohlfühlen. Übersicht und Reduzierung auf wenige verständliche Produkte sind gefragt. Das Verhalten gegenüber Finanzberatern, Banken und Vermögensverwaltern wird auf eine neue Stufe des Vertrauens gestellt. **Konzepte müssen in Zukunft verständlich und in sich schlüssig sein.**

Denkbar ist hierbei sogar, dass von vielen erkannt wird, dass sich zukünftig Vermögensberatung und Anlageberatung auf zwei verschiedenen Ebenen abspielen müssen. Bei der Anlageberatung geht es darum, die optimalen Produkte für das eigene Vorhaben auszuwählen und diese ggf. anzupassen. Es ist somit auch die Instanz der aktiven Umsetzung. Die Vermögensberatung nimmt eher einen Kontroll- und Informationsstatus ein. Die eigene Lebenssituation mit Plänen und Vision wird regelmäßig auf den aktuellen Stand gebracht, aber auch die Anlageprodukte und deren Strategie werden überprüft. Hierzu bietet es sich an, neutrale und provisionsunabhängige Berater, wie z.B. Steuerberater auszuwählen.



Zur Person

Unsere Autorin Antje Mühring (www.muehring-de.com) ist seit 2003 mit ihrer Steuerboutique in Nürnberg selbstständig und berät in nationalen und internationalen Steuerangelegenheiten. Ihr Focus liegt auf der Vermögensanalyse und -planung der Vorsorgeplanung sowie der individuellen betriebswirtschaftlichen Beratung.

Kontakt: muehring@businessandwoman.com