



Wir sehen Wirtschaft als Leistungssport

Vöcklabrucker Rundschau | Nummer 32/2006 vom 09. August 2006



Der Attnang-Puchheimer Finanzinvestor Dipl.-Ing. Gregor Rosinger ist auf Rekordkurs.

FOTO: RUBRA

FINANZEN / Attnanger Investor Rosinger über Rekordzahlen und Erfolgsprinzipien

„Wir sehen Wirtschaft als Leistungssport!“



ATTNANG-PUCHHEIM

Gregor Rosinger ist einer, der sein Licht nicht unter den Scheffel stellt: „Das erste Halbjahr 2006 ist so verlaufen wie immer: Wir sind auf Rekordkurs, so wie jedes Jahr“, weiß der Eigentümer der vor allem in Deutschland tätigen „Rosinger Group“ zu berichten.

Der in Attnang lebende Firmenberater und Finanzinvestor nennt folgende Zahlen: eine Rendite von 38,9 Prozent, ein in den vergangenen fünf Jahren vervierfaches Betriebsergebnis, eine Eigenkapitalquote von mehr als 99 Prozent und ein AA-Bankrating nach Kriterien von Standard & Poor's.

Das Backen kleiner Brötchen ist Rosingers Sache offenkundig nicht: „Wir betrachten Wirtschaft als Leistungs-

sport, um uns ständig selbst zu beweisen und zu überprüfen, wo wir international stehen“, erklärt der 40-jährige Diplomingenieur.

„*An einem verfehlten Ziel ist niemals der Ölpreis oder Basel II schuld. Das sind alles nur Ausreden.*“

DI GREGOR ROSINGER

Aus seinem ökonomischen Rezept macht der studierte Anlagenbauer kein Geheimnis – im Gegenteil: Er hat zehn „Erfolgsprinzipien“ aufgestellt. Neben einer Ausbildung, die Technik, Wirt-

schaft und Recht umfassen sollte, zählt er dazu die Suche nach einer fachübergreifenden Nische: Dort möge man sich dann allerdings schon weltweit unter den Top-Unternehmen positionieren, rät Rosinger.

Um Förderungen und staatliche Beihilfen brauche man gar nicht erst anzusuchen: In der Zeit, die dafür benötigt wird, lasse sich mit zielgerichteter Arbeit wesentlich mehr Geld verdienen. Nicht sparen sollte der hoffnungsvolle Jungunternehmer bei Beratern, selbst wenn wirkliche Top-Berater international meist nicht unter 2500 Euro Tagessatz zu haben seien. Auch Lobbyisten und Experten müsse man großzügig honorieren.

Keinesfalls sollte man schlecht kalkulierte Aufträge

übernehmen, auch nicht im Zuge einer Markteinführung: „Die Preise lassen sich später nur mehr sehr schwer erhöhen, das Projekt droht langfristig zu scheitern“, warnt Rosinger. Nicht zuletzt empfiehlt er Moral im Wirtschaftsleben: Zu seiner Bank sollte man ehrlich sein, um unseriöse Aufträge und Schwarzgeld hingegen einen großen Bogen machen: „Du wirst dadurch erpressbar.“

Wenn's doch nicht so klappt wie erhofft, sei es grundfalsch, nach Ausreden zu suchen: „Eine Zielverfehlung ist nie die Schuld einer Konjunktursituation, des Ölpreises, von Basel II oder Ähnlichem“, doziert der Attnanger. Die Wahrheit sei schlicht und ergreifend: „Du hattest im jeweils aktuellen Umfeld die falsche Strategie.“