

# Niederösterreich

Wirtschafts  Blatt

ÖSTERREICHS ZEITUNG FÜR WIRTSCHAFT UND FINANZEN - REGIONALAUSGABE

◆ **Sonnentor** Neue Filialen in Regensburg, Wien und Klagenfurt 8 ◆ **Branchenreport** Tischler klagen über hohen bürokratischen Aufwand 20 ◆ **Beruf & Familie** Wohin mit den Kindern im Sommer? 26

## Blaue Lagune expandiert nach Moskau

Fotlin



**Interview.** Die Blaue Lagune in Wiener Neudorf verkauft die Hälfte aller Fertighäuser in Österreich. Gründer und Eigentümer **Erich Benischek** kündigt im Interview an, dass er dieses Konzept nun auch exportieren möchte: „Es wird in den nächsten zwei bis drei Jahren eine Blaue Lagune in Moskau geben“, erklärt der gebürtige Tiroler. Im niederösterreichischen Fertighauszentrum selbst sollen demnächst neben Einfamilienhäusern auch Kindergärten in Fertigbauweise stehen. Als potenzielle Zielgruppe nennt Benischek Gemeinden. **6-7**

### Förderungen.

Für ihre Pläne bei der Wirtschaftsförderung erntet die niederösterreichische Landespolitik Kritik.

2

### Jetzt bestellen.

Jeden Monat Wirtschafts-News aus ihrem Bundesland.  
Name und Anschrift an: [wirtschaftsblatt.at/regional](http://wirtschaftsblatt.at/regional)

## BUDGET

# Wirtschaft fördern, statt von der Wirtschaft fordern

Grüne, Team Niederösterreich und FP NÖ gehen mit der im Budget geplanten Wirtschaftsförderung hart ins Gericht. Kleineren Unternehmen erscheint das System zu komplex. Gerade in diesem Bereich gelobt die Wirtschaftslandesrätin Bessering.

VON MARTINA MADNER

**V**ergangenen Freitag präsentierte die Wirtschaftslandesrätin Petra Bohuslav im Niederösterreichischen Landhaus „ein bisserl was Trockenese“: Es ging um die neuen Wirtschaftsförderungen von 2014 bis 2020. Die Politikerin der niederösterreichischen Volkspartei will nun neue Schwerpunkte setzen: „Bis jetzt haben wir stark mit Darlehen gearbeitet. Diese sind nun nicht mehr so attraktiv, weil man sie jetzt am freien Markt auch günstig bekommt.“

Für Zuschüsse plant die Wirtschaftslandesrätin künftig pro Jahr 15 bis 25 Millionen € ein. Darüber hinaus sind künftig 25 bis 30 Millionen € für Beteiligungen und Haftungen vorgesehen. Sie sollen die Auswirkungen von Basel III, den Vorschriften für die Banken bei der Kreditvergabe, abmildern: „Den Unternehmungen werden von den Banken heute mehr Sicherheiten abverlangt“.

## Wenig für die Wirtschaft

Die Schwerpunkte, die die Landesrätin hier ankündigte, spiegeln sich in der „in Zahlen gegossenen Politik“, dem Budget-Voranschlag

für 2015 in dieser Form nicht wider. Dieser wurde am 17. und 18. Juni mit dem Rechnungsabschluss 2013 von den 56 niederösterreichischen Landtagsabgeordneten mit 172 Wortmeldungen in knapp 24 Stunden debattiert. Mit den Stimmen der VP-NÖ-, SP-NÖ- und Teilen der Frank-Abgeordneten wurden alle neun Gruppen des Budgetvoranschlags angenommen. In Summe sieht der Budgetvoranschlag 8,6 Milliarden € an Ausgaben und Einnahmen für das Jahr 2015 vor (siehe Zahl, rechts). Grüne, Freiheitliche und der Teile der Liste Frank, die heute unter dem Namen Team Niederösterreich arbeiten, stimmten dagegen.

Auch die Gruppe sieben, mit dem Titel „Wirtschaftsförderungen“ mit 153 Millionen € an Ausgaben ist nun beschlossene Sache: Rund 110 Millionen € davon sind für die Land- und Forstwirtschaft vorgesehen, 30,5 Millionen € für wirtschaftspolitische Maßnahmen, 9,4 Millionen € für den Fremdenverkehr und 1,7 Millionen € für die Energiewirtschaft (siehe Grafik, Seite 4). Während die Opposition und auch der eine oder andere Unternehmer gegenüber dem WirtschaftsBlatt Kritik daran übt, stehen die niederöster-

reichische Volkspartei genauso wie die Sozialdemokraten zu „ihrem“ Landesbudget-Voranschlag für 2015.

## Kritik der Opposition

Der Klubobmann des Team Niederösterreich, Ernest Gabmann, kritisierte etwa, dass mehr als zwei Drittel der unter Wirtschaftsförderung subsumierten Posten nicht an klassische Unternehmen, sondern in die Landwirtschaft fließen: „Das ist an sich schon eine Skurrilität.“ Er hebt die 17,5 Millionen €, die im Budget 2015 für Landwirtschaftskammer vorgesehen sind, besonders hervor – sie fließen zusätzlich zu den Beiträgen, die diese von den Bauern erhält: „In Zeiten wie diesen sollte man vielleicht darüber nachdenken, ob es jeder Bezirk mit einer eigenen Landwirtschaftskammer-Stelle ausgerüstet sein muss.“

Bohuslav sagt im WirtschaftsBlatt-Interview, dass in der Budget-Gruppe sieben nicht alle Maßnahmen zur Wirtschaftsförderung aufgelistet sind (siehe Interview rechts): „Insgesamt sind im Budget circa 100 Millionen € an Wirtschaftsförderung vorgesehen.“ Das wären demnach ►



## ZAHLE

8,6  
Milliarden €

■ Der Budgetvoranschlag für 2015 sieht insgesamt ausgeglichene 8,56 Milliarden € an Ausgaben und Einnahmen vor. Der größte Posten bei den Ausgaben sind die Dienstleistungen mit 2,66 Milliarden €, die zum Beispiel in Betrieben wie die Landeskliniken fließen. Danach folgen Unterricht, Erziehung, Sport und Wissenschaft mit 1,54 Milliarden und Soziales und Wohnbauförderung mit 1,47 Milliarden. 752 Millionen € fließen in die Verwaltung, 152 Millionen € sind als Wirtschaftsförderung ausgewiesen.

Fotocredit



Das Budget für 2015 wurde im **Niederösterreichischen Landtag** von ÖVP, SPÖ und Teilen des Team Stronach beschlossen

## Bohuslav: „Wir können nur die Regionalförderung steuern“

**WirtschaftsBlatt:** Warum fließen mehr als zwei Drittel der 153 Millionen € Wirtschaftsförderungen in Gruppe sieben im Budgetvorschlag in die Landwirtschaft?

**Petra Bohuslav:** Diese Gliederung im Budget ist historisch gewachsen. Die Wirtschaftsförderungen sind eine aufgesplittete Materie. 35 Millionen € Regionalförderung sind zum Beispiel nicht in der Gruppe sieben dabei. Insgesamt sind im Budget circa 100 Millionen € an Wirtschaftsförderung vorgesehen.

Die Ecoplus-Jahresbilanz zeigt: Ins Most-Viertel fließen 33 € pro Ein-

wohner an Wirtschaftsförderung, ins Waldviertel aber nur 26 €. Warum geht in die strukturschwachen Regionen weniger Geld?

Bei diesen Förderungen sind wir auf die Projekte angewiesen, die reinkommen. Wir können nur bei der Regionalförderung steuern, in welche Region sie geht. Und da fließt ins Waldviertel definitiv am meisten Geld, deutlich mehr als in den Speckgürtel.

Ein Unternehmer kritisierte, dass nicht Betriebe, die auf Mitarbeiter setzen, gefördert werden. Warum? Das ist ein subjektiver Ein-



Wirtschaftslandesrätin **Petra Bohuslav** über Förderungen

druck, den ein Unternehmer natürlich haben kann. Personalkosten werden zum Beispiel bei Forschung und Entwicklungsprojekten gefördert.

*Richtet sich die niederösterreichische Politik zu sehr nach den Wünschen der großen Betriebe?*

Das kann ich so nicht nachvollziehen. Ganz im Gegenteil, 90 Prozent der Mittel gehen an KMU bis 50 Mitarbeiter. Außerdem sind Förderungen für Große auch eine Mitabsicherung für Kleine. Denn wenn ein Großer in Probleme gerät, hängen oft sehr viele Kleine daran.



**In Zeiten wie diesen sollte man darüber nachdenken, ob jeder Bezirk eine eigene Landwirtschaftskammer-Stelle braucht**

**ERNEST GABMANN**  
KLUBOBMANN TEAM NIEDERÖSTERREICH



**Es sind eher die großen Firmen, die gefördert werden, obwohl die Verantwortlichen wissen, dass EPU in der Mehrheit sind**

**HELGA KRISMER**  
KLUBOFRAU DER NIEDERÖSTERREICHISCHEN GRÜNEN



**In der ÖVP wird zwar die ganze Zeit über KMU gesprochen, Förderungen wie die für Leitbetriebe helfen aber nur den Großen**

**GOTTFRIED WALDHÄUSL**  
FP NÖ KLUBOBMANN

► aber immer noch weniger Mittel als für die Landwirtschaft vorgesehen sind. Landeshauptmann-Stellvertreter Wolfgang Sobotka, der unter anderem für Finanzen in Niederösterreich zuständig ist, sagt dazu: „In der Landwirtschaft geht es um die Entwicklung des ländlichen Raums. Da sind auch Maßnahmen enthalten, die allen zugute kommen.“ Er betont außerdem: „Wir sind ein Wirtschaftsland der ersten Güte.“ Das sei zum Beispiel an den vielen Unternehmensgründungen im Bundesland zu erkennen. Und die niederösterreichische Wirtschaftskammerpräsidentin Sonja Zwazl weiß zum Beispiel die Zuschüsse für Existenzgründungen von 1200 € zu schätzen.

**Unternehmer zum Budget**

Tatsächlich gibt es die Firmen, die gut mit den Plänen für die Wirtschaft leben können. Michael Groiss, Geschäftsführer des Bootsbauers, Gastronomie- und Hotelausstatters List in Edlitz, wurde zum Beispiel beim Bau des zweiten Werks der Firma, das letztes Jahr eröffnet wurde, von Land, Bund und EU unterstützt. Zum Thema Förderungen sagt er: „Grundsätzlich muss sich jedes Projekt auch ohne rechnen, aber sie helfen uns, Projekte rascher durchzuführen.“ Außerdem habe man mit dem Ausbau auch Mitarbeiter aufgebaut, Ende 2012 waren noch 500 Personen beim Unternehmen beschäftigt, heute sind es mehr als 600.

Johannes Gutmann, Gründer und Geschäftsführer der Sonnenrot Kräuterhandels GmbH in

Sprögnitz, schätzt die Förderpolitik anders ein. Das Land Niederösterreich sei Sonnenrot „wohlgesonnen“, habe das Unternehmen mit aktuell 225 Mitarbeitern in Österreich auch schon mit Förderungen unterstützt. Trotzdem

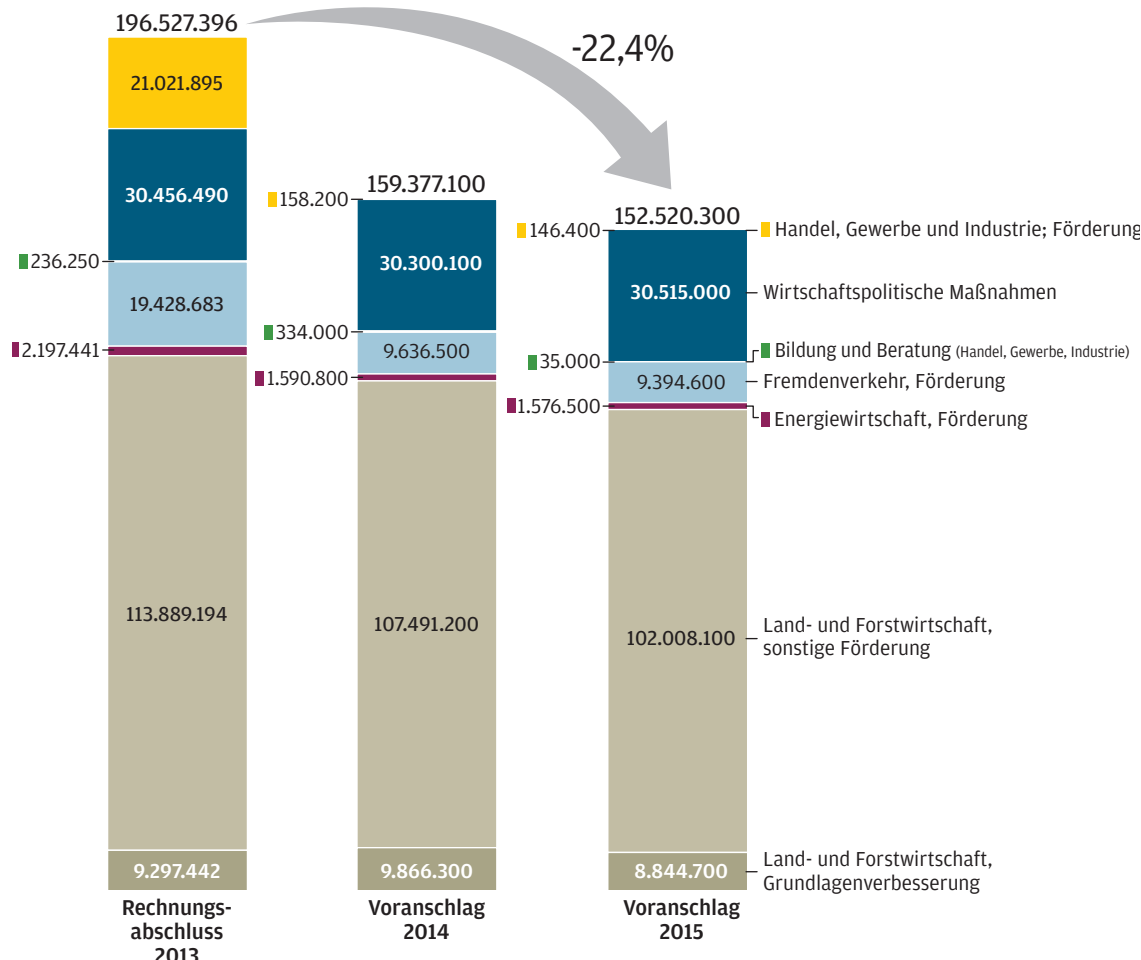
hat Gutmann den Eindruck: „In Österreich wird nicht der geförderte, der Arbeitsplätze schafft, sondern der, der sie durch Maschinen ersetzt.“

Einige stoßen sich daran, dass die Fördermaßnahmen auf große

Unternehmen zugeschnitten sind: Rudolf Strobl, Chef der Wirtex-Frottier-Waren und des Landmaschinen-Großhandels Strobl Austria GmbH mit insgesamt 29 Mitarbeitern im Bezirk Waidhofen an der Thaya sagt, dass die Neben-

**NIEDERÖSTERREICHS WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG**

Angaben in €



Quelle: Land Niederösterreich



beigestellt

### Wenn die Politik einen Großbetrieb fallen lässt, hängen nochmals so viele Mitarbeiter kleinerer Zulieferer in der Misere mit drinnen

**ALFRED ROSENMAIER**  
SP NÖ KLUBCHEF

kosten der Banken bei kleineren Projekten das Fördergeld wieder auffressen. Für die Geschäftsführerinnen Renate Blazek von der Firma Elektro Blazek & Partner mit 20 Mitarbeitern in Drosendorf und Klaudia Hofbauer-Piffel vom



beigestellt

### Bei Maßnahmen für die Landwirtschaft geht es auch um die Entwicklung des ländlichen Raums – das kommt allen zugute

**WOLFGANG SOBOTKA**  
LANDESHAUPTMANN-STELLVERTRETER (VP NÖ)

Busunternehmen Piffel mit zehn Beschäftigten in Waidhofen an der Thaya ist die Förderlandschaft zu unübersichtlich bzw. zu komplex. Auch die Klubobfrau der niederösterreichischen Grünen, Helga Krismer, fordert mehr innova-

tive Förderungen für kleinere und mittlere Unternehmen, insbesondere im Ökobereich. Und in Richtung VP NÖ und SP NÖ sagt sie: „Es sind eher die großen, die gefördert werden, obwohl sie wissen, dass die Einpersonen-Unter-

nehmen in der Mehrheit sind. Sie haben wohl Angst vor den Großen.“ FP-NÖ-Klubobmann Gottfried Waldhäusl bläst beim Thema Förderungen ins gleiche Horn: „In der ÖVP wird zwar die ganze Zeit über KMU gesprochen, Förderungen wie die für Leitbetriebe helfen aber nur den Großen.“

### Empörte Regierung

Das lässt Wirtschaftslandesrätin Bohuslav nicht auf sich sitzen: „90 Prozent der Mittel gehen an KMU bis 50 Mitarbeiter.“ Die Förderansuchen für kleine Betriebe würden nun nochmals vereinfacht. Wie die VP-Politikerin ist auch SP-NÖ-Klubobmann Alfredo Rosenmaier der Meinung: „Wenn die Politik einen Großbetrieb fallen lässt, hängen mindestens nochmals so viele Mitarbeiter kleinerer Zulieferer in der Misere mit drinnen.“

»Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter [martina.madner@wirtschaftsblatt.at](mailto:martina.madner@wirtschaftsblatt.at)

ANZEIGE



**FRAU SYLVIA, MODE-BERATERIN**

# UNSER FLUGHAFEN BRINGT MIR EINEN SICHEREN JOB IN MEINER NÄHE.

Viele der rund 20.000 Menschen, die am Flughafen Wien arbeiten, leben auch in seiner Umgebung – der größte Arbeitgeber der Region schafft Wachstum und Sicherheit. **UNSER FLUGHAFEN BRINGT UNS JEDEN TAG WEITER.**

[www.viennaairport.com](http://www.viennaairport.com)

Mehr Geschichten und Informationen gibt es auf 

**vie** Vienna International Airport

Entgeltliche Anzeige

DIE GANZE GESCHICHTE: 

**E**in frischer Wind mit neuen Häusern und neuen Kunden soll bald in der Blauen Lagune wehen. Von dem ist temperaturmäßig zumindest noch nichts zu spüren, als sich Erich Benischek auf einem Gartensofa im Musterhauspark bei Sommerhitze zum Interview niederlässt. Die Blaue Lagune vergleicht er mit einem Basar, wo viele Anbieter um Kunden ringen.

**WirtschaftsBlatt:** *Das Haus hinter mir ist von einem Baugerüst umgeben, mehrere andere Häuser auch. Es erweckt den Anschein, dass in der Blauen Lagune gerade viel passiert.*

**Erich Benischek:** Momentan haben wir eine totale Dynamik. Vier, fünf neue Häuser sind seit Kurzem fertig beziehungsweise kommen demnächst. Wir haben Neues im Bereich kubische Architektur und im Bereich Verglasungen. In den letzten Jahren war der Wechsel der Häuser etwas ruhiger.

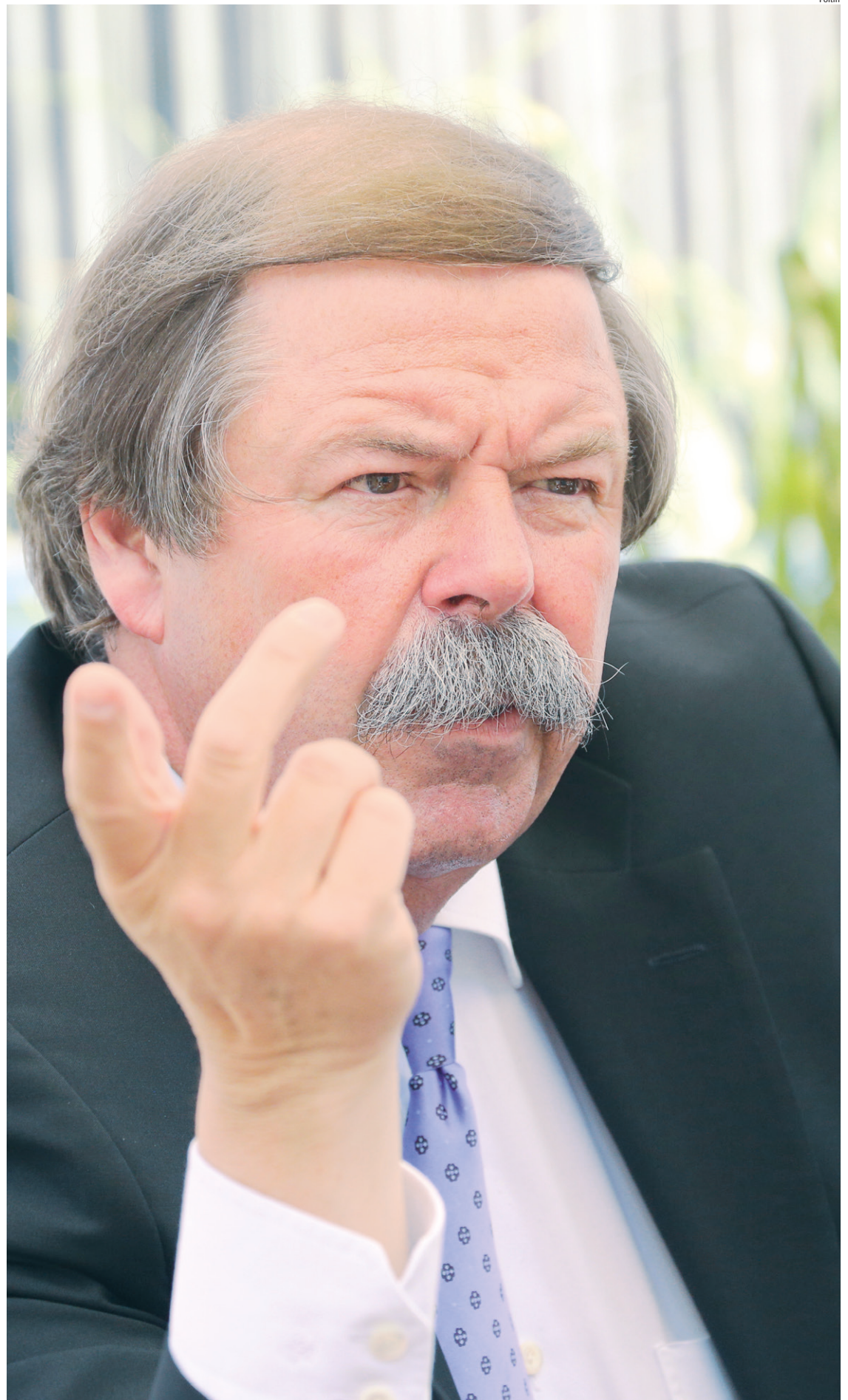
*Wie viele freie Flächen gibt es?*

Wir haben drei bis fünf freie Flächen für Häuser. Was in letzter Zeit verstärkt kommt, ist das Thema des Modulbaus. So wie man beim Fertighaus fertige Wand-, Decken- und Dachelemente auf der Baustelle montiert, bringt man in der modularen Technologie komplette Räume auf die Baustelle. Man kann aus den verschiedensten Vorfertigungstechnologien, angefangen vom Einfamilienhaus über das Bürogebäude bis hin zu Kindergärten und Schulen, die unterschiedlichsten Gebäudearten errichten.

*Bisher waren die Zielgruppe private Häuslbauer. Welches Potenzial sehen Sie im Bereich Gewerbe?*

Wir sind nach wie vor das Mekka für alle Fertighauskunden. Rund die Hälfte aller österreichischen Fertighäuser kommen aus der Blauen Lagune. 85 bis 90 Prozent sind private Kunden. Darüber hinaus gibt es jedoch viele neue Entwicklungen, denen gegenüber man sich nicht verschließen kann. Wie etwa modulare Technologien, die gerade im Gewerbesektor im Vormarsch sind, weil sie exorbitant schnell zu bauen sind. Wir wollen diese Bereiche angehen.

*Das heißt, Sie wollen einen Muster-Kindergarten oder Musterbüros hier am Grundstück aufstellen?*



# „Es wird eine Blaue Lagune im Ausland geben“

**Erich Benischek.** In den nächsten Jahren sollen in der Blauen Lagune in Wiener Neudorf auch Kindergärten in Fertigbauweise zu finden sein. In Moskau will der Unternehmer für 25 bis 30 Millionen € ein zweites Fertighauszentrum errichten.

VON CLAUDIA PEINTNER

”

**Die Anzahl der Besuche pro Interessent sinkt aufgrund der Vorinformation im Internet**

Das ist für die nächsten zwei bis drei Jahre in Planung. Was mir vorschwebt, ist zum Beispiel ein Kindergarten. Eine interessierte Kommune kann kommen und den Kindergarten zur fixen Zeit zum fixen Preis bis hin zum fertigen Managementkonzept bestellen. Es gibt auch eine spezielle Hotel-schiene, die wir entwickelt haben. Wir schauen jetzt, welche unserer bestehenden Aussteller, respektive welche neuen, für die Umsetzung geeignet sind.

*Ist ein Fertighauspark heute überhaupt noch zeitgemäß? Der Wettbewerb unter den Herstellern ist enorm, viele wollen ihre Produkte nicht Tür an Tür mit ihren Mitbewerbern anbieten.*

Ein Fertighauszentrum ist absolut attraktiv. Die Blaue Lagune funktioniert nach dem Geschäfts-

modell eines Shoppingcenters. Es ist das Wesen der Shoppingcenter, dass alle Anbieter an einem Platz sind; vergleichbar mit einem Bazar. Es macht immer Sinn, wenn ich eine Agglomeration gleichartiger Branchen habe, weil es für Konsumenten informativ ist und sie in kurzer Zeit das Angebot Revue passieren können.

*Als Sie 1991 die Fertighausanlage gegründet haben, gab es noch keine Häuser via Internet oder per Versandkatalog. Sind die Besucherzahlen in den letzten Jahren dadurch gesunken?*

Es gibt gewisse Veränderungen in der Landschaft. Der Handel muss sich dem Onlinethema stellen. Wir aber sind in der glücklichen Lage, dass wir Produkte anbieten, die man sehen und angreifen muss und über die man mit einem kompetenten Berater sprechen möchte. So gesehen hat das nicht eine so exorbitant große Auswirkung auf uns. Wir merken aber sehr wohl, dass sich die Frequenz zu reduzieren beginnt, weil die Anzahl der Besuche pro Interessent aufgrund der Vorinformation im Web sinkt. Dennoch können wir auf eine hohe Frequenz von 150.000 Besuchern verweisen. Es ist wichtig, dass wir unsere Beratungskompetenz und das Spektrum ausbauen. Das ist der Grund,

warum wir in den letzten Jahren viele Themenwelten geschaffen haben.

*Welche Investitionen sind in Zukunft geplant?*

Die Investitionswelle ist nicht gestoppt. Wir wollen bis 2016 rund vier Millionen € in eine Vielzahl an Projekten investieren, wie etwa die Neugestaltung der Gartenwelt, die Entwicklung der Generationen- oder Immobilienwelt. Darüber hinaus gibt es bei uns eine Internationalisierung, die sich sehr positiv bemerkbar macht. Es wird eine Blaue Lagune im Ausland geben. Ich habe vor, mein Ausstellungswesen in Russland zu etablieren. Es gibt bereits eine entsprechende Anzahl von Ausstellern. In Russland sind die Fertighausanbieter 95 bis 98 Prozent lokale Betriebe, aufgrund der Grenz-nähe einige aus Skandinavien.

”

**Russland hat mit rund 150 Millionen Einwohnern einen riesigen Nachholbedarf**

*Wo genau soll das passieren und in welcher Größenordnung?*

Innerhalb der nächsten zwei bis vier Jahre zuerst einmal in Moskau. Die Ausstellung wird in der gleichen Größenordnung sein wie hier in Wiener Neudorf. Die Kosten für die Errichtung einer Blauen Lagune – den Grundstückskauf eingeschlossen – liegen zwischen 25 und 30 Millionen €. Russland hat rund 150 Millionen Einwohner und einen riesigen Nachholbedarf in diesem Bereich. Im Vergleich dazu sind die Märkte in Westeuropa nahezu gesättigt. Auf der anderen Seite macht es mir einen gewissen Spaß, Dinge zu tun, die nicht unbedingt in konventionellen Bahnen verlaufen und einen gewissen Pioniergeist brauchen. Wenn Russland läuft, ist auch eine Blaue Lagune in der Türkei vorstellbar.

*Vom Ausland zurück nach Niederösterreich: Welche politischen Baustellen gibt es in Ihrem Geschäftsfeld?*

Es gefällt mir nicht, dass die Wohnbauförderung nur mehr zu rund 50 Prozent in Anspruch genommen wird. Die Umstände sind so schwierig geworden, dass die Leute kein Interesse haben. Wir haben heute eine Bauordnung und OIB-Richtlinien (Österreichisches Institut für Bautechnik, Anm.), nach denen Häuser gebaut werden sollen. Wenn ich eine Wohnbauförderung habe, dann sollte man ein System schaffen, das sich nach den Bedingungen der OIB richtet, und nicht eine Parallelwelt entwickeln.

»Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter [claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at](mailto:claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at)

## ZUR PERSON

■ **Erich Benischek** (61) gründete nach einigen Jahren als Generalunternehmer im Fertighaussektor 1991/1992 das Fertighauszentrum Blaue Lagune in Wiener Neudorf. Auf 74.000 Quadratmetern präsentieren 100 Aussteller rund 85 Musterhäuser bzw. Ausstellungsgebäude für Themenwelten. Die monatlichen Kosten für ein Musterhaus betragen zwischen 4500 und 5000 €. 2013 erwirtschaftete die Blaue Lagune einen Umsatz von rund 4,5 Millionen €, 2012 waren es rund vier Millionen €.

## KRÄUTER &amp; TEE

## Gutmanns Freude wächst weiter

**Sonnentor wird größer. 2014 wächst der Waldviertler Bio-Kräuter-Produzent: neue Franchise-Standorte, mindestens 15 zusätzliche Mitarbeiter und „hoffentlich“ auch neue Anbauflächen.**

VON MARTINA MADNER


**SCHWERPUNKT  
LANDWIRTSCHAFT**

**A**m Donnerstag, dem 26. Juni, war es so weit: In Regensburg wurde die 21. Sonnentor-Filiale eröffnet. Im November 2014 folgten Nummer 22 und 23 im Wiener Auhof-Center und in Klagenfurt. Beim Bio-Kräuter- und Tee-Produzenten aus Sprögnitz wächst nicht nur – wie die Firma im Werbeslogan verlautbart – die Freude, sondern auch das Franchise-Vertriebsnetz.

**Wachsender Heimmarkt**

Der stetige Aufbau seit 2008 – da startete der erste Franchise-Partner in St. Pölten – spiegelt sich auch in den Ergebnissen wider: Im Geschäftsjahr 2007/08 lag der Umsatz noch bei 20,5 Millionen €; 2013/14 wird er auf 30 Millionen € steigen. Auch das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit wächst: Sonnentor-Geschäftsführer Johannes Gutmann spricht von einem vorläufigen Ergebnis von 2,8 Millionen €. Im vergangenen Geschäftsjahr waren es 2,51 Millionen €.

Der Umsatzanteil aus dem Export fiel dagegen von zuletzt 75 auf nun 71 Prozent. Gutmann stört das wenig: „Warum auch? Wenn direkt vor der Haustür so viel Brot liegt. Und da liegt noch mehr rum.“ Mit mehr heimischen Franchisepartnern – von den bald 23 Geschäften sind jeweils zwei in Deutschland und in Tschechien zu finden, alle anderen in Österreich – wachse eben der Absatz am Heimmarkt. Die Partner müs-

sen 80 Prozent ihrer Ware von Sonnentor übernehmen, außerdem sind Konzept und Ausstattung Pflicht. „Im Schnitt muss der Franchise-Nehmer 1500 bis 2000 € pro Quadratmeter investieren. Wir verdienen am Ladenbau aber nichts, haben auch als Sicherheit bei fünf Geschäften die Hauptmiete übernommen und vermieten dann unter“, beschreibt Gutmann sein „faïres“ Franchisesystem.

**Neue Investitionen**

Bei der Eröffnung von Bio-Gasthaus, Teesalon und Kinderbetreuung – in das Gebäude flossen 2,3 Millionen € – im Mai gab der Geschäftsführer die größte Investition in der Firmengeschichte bekannt: Acht Millionen € werden in eine neue Produktions- und Lagerhalle fließen. Baustart war Anfang Juni, bis Ende des Jahres wird sie fertig sein. Bis dahin will Gutmann außerdem zu den aktuell 225 Mitarbeitern in Österreich weitere 15 einstellen.

2014 investiert Sonnentor nicht nur im Waldviertel. Das Joint Venture in Tschechien, wo 85 Mitarbeiter beschäftigt sind, wird bis September um ein Tourismuskonzept zum Kräutelerlebnis ähnlich jenem in Sprögnitz erweitert.

**Suche nach Bauern**

40 Prozent der mehr als 700 Bio-Produkte – von Zitronenmelisse über Lavendel und fünf Minzarten bis hin zu Koriander – werden auf den circa 550 Hektar der rund 150 Partnerbauern erzeugt: „Alles, was in Österreich wächst, wird auch bei uns angebaut“, meint Gutmann. Wobei er einschränkt: „Kornblumen kommen zum Beispiel auch von Biobauern aus Rumänien, weil wir hier nicht genügend Menge haben.“ Er ist folglich auch auf der Suche nach weiteren Biobetrieben, die dem Kräuter- und Gewürz-anbau Flächen widmen wollen: „Wir könnten nächstes Jahr um 100 Hektar mehr Anbaufläche brauchen.“

► Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter [martina.madner@wirtschaftsblatt.at](mailto:martina.madner@wirtschaftsblatt.at)



Sonnentor-Geschäftsführer und Inhaber **Johannes Gutmann** zieht Investitionen vor: „So viel billiges Geld bekommt man nie wieder“

**FÖRDERUNGEN**

■ **12,5 bis 17 Prozent** an Förderungen erhielt Johannes Gutmann bislang durchschnittlich bei seinen Investitionen. Das Geld dafür kam hauptsächlich aus dem ERP-Fonds, dem European Recovery Program.

■ **Vier bis sechs Mal** so viel an Steuern führt Sonnentor im Vergleich zu den Fördersummen jährlich ab, sagt der Sonnentor-Geschäftsführer. Wegen des aktuell niedrigen Zinsniveaus hat der

Unternehmer Investitionen vorgezogen, denn: „So viel billiges Geld bekommt man nie wieder“, sagt Gutmann.

■ **Harsche Kritik** äußert Gutmann an der Neustrukturierung der Landwirtschaftsförderung. Sonnentor fällt als international tätiger Großbetrieb raus: „Wir sind die Melkkühe der Nation“, meint er. „Leistung wird hier bestraft, das motiviert nicht gerade.“

beigestellt



GEWERBE

# Geier bäckt bald auch in Mistelbach

STRASSHOF. Gerald Geier fügt seiner Weinviertler Bäckerei jedes Jahr mindestens einen neuen Standort hinzu, manchmal auch zwei. Im östlichen Weinviertel und in Wien führt das Traditionsunternehmen mittlerweile 25 Standorte. Im Oktober 2014 soll Nummer 26 folgen, eine Cafeteria mit Bäckereiverkauf im Landesklinikum Mistelbach, das gerade generalsaniert wird.

Gerald Geier führt den Familienbetrieb in Strasshof in vierter Generation. Mit mehr als 250 Mitarbeitern ist der Bäcker auch ein wichtiger Arbeitgeber in der Region.

## Gesund regional wachsen

Stetiges, gesundes Wachstum ist Gerald Geier wichtig, wobei die Betonung für ihn auf „gesund“ liegt. Im Jahr 2000 hat er das 1902 gegründete Unternehmen mit sechs Filialen und 40 Mitarbeitern übernommen.

„Im vergangenen Jahr haben wir einen Nettoumsatz von 11,8 Millionen € erzielt“, erklärt er. „Im Vorjahr sind wir auch um knapp neun Prozent gewachsen, das war überdurchschnittlich gut und wir verdanken das den zwei



beigestellt

Der Weinviertler Bäcker **Gerald Geier** hat das 1902 gegründete Familienunternehmen 2000 in vierter Generation übernommen und expandiert stetig. Das Getreide und Obst kauft er im nahen Marchfeld

eingerechnet“, sagt Geier. „Gesundes Wachstum eben, ohne einen Kredit von der Bank.“

Geier sucht neue Standorte beispielsweise über die eigene Homepage, wo fünf bis sieben Angebote pro Woche reinkommen. Und er setzt auf ein Netzwerk von Maklern. Bei der Größe der potenziellen Standorte ist er flexibel. Geier: „Wir können unser Konzept an den jeweiligen Standort anpassen. 40 Quadratmeter in Top-Frequenzlage sind interessant, andererseits auch 250 Quadratmeter mit Sitzgelegenheiten.“

## Rohstoffe aus der Region

Der Weinviertler Bäcker setzt beim Rohstoffeinkauf auf Regionalität. „Wir kaufen seit fünf Jahren über einen Getreidehändler bei den Marchfelder Bauern.“ Dank der Unternehmensgröße ist er mittlerweile ein guter Kunde des Getreidehändlers und der Mühle. 1200 Tonnen Mehl werden jährlich in der Bäckerei verarbeitet. Auch das Obst für die süßen Backwaren kommt aus der Region. Die vor sieben Jahren eingeführte Bio-Schiene bringt mittlerweile sieben Prozent des Umsatzes. [mst]

» niederösterreich@wirtschaftsblatt.at

„  
Wir eröffnen ein bis  
zwei neue Lokale  
jedes Jahr

GERALD GEIER  
EIGENTÜMER/  
GESCHÄFTSFÜHRER

neuen Standorten, die 2013 eröffnet wurden.“ Im heurigen Jahr rechnet der 41-jährige Geier mit einem Wachstum von vier bis fünf Prozent.

Die Errichtung einer neuen Filiale oder der Generalumbau eines bestehenden Standorts kostet zwischen 300.000 und 500.000 €. „Gut eine Million € haben wir aus dem Cashflow investiert, Renovierungen und Maschinenpark

DenizBank AG 



## Vergleichen lohnt sich!

Für mein Unternehmen strebe ich jeden Tag nach dem Besten. Genau das erwarte ich auch von meiner Bank.

Daher investiere ich in die Anlagekonten **Deniz-Flex und Deniz-Fix der DenizBank.**

[www.denizbank.at](http://www.denizbank.at)

Nähere Informationen erhalten Sie im Contact Center unter 0800 88 66 00. Wir beraten Sie gerne in unseren Filialen oder auch in Ihrem Unternehmen.

 **SBERBANK** DenizBank ist ein Unternehmen der Sberbank Gruppe.

## RASENLEGER

Richter spitzt auf  
Fußball-WM 2018

SEIBERSDORF. Wenn Alexander Richter die WM-Spiele anschaut, ruht sein professioneller Blick auf dem Rasen. Auch wenn er sich für die Begrünung der brasilianischen Stadien nicht beworben hat. Richter: „Die Distanzen und klimatischen Unterschiede sind doch sehr groß.“ Der Firmenchef führt den 1906 gegründeten Familienbetrieb in vierter Generation. Für die WM 2018 in Russland rechnet sich Richter Chancen aus: „Wir haben dort gute Referenzen, weil wir das Luzhniki Stadion in Moskau ausgestattet und das Champions-League-Finale 2008 gerettet haben.“

## Spezialität Naturrasen

Richters Spezialität ist Naturrasen, die Anbaufelder befinden sich in Parndorf und in der Slowakei. Damit Tragschicht, Durchlässigkeit und anderes stimmen, wird mit einem deutschen Labor Rasenforschung betrieben.

„In Deutschland werden derzeit viele billige Kunststoff-Hybrid-Systeme verwendet. Wenn wir gute Überzeugungsarbeit leisten, ist viel drinnen“, sagt er. Im Kunstrasen stecke „keine Kunst, sondern Kunststoff, in einem Spielfeld sind Gummigranulate aus 27.000 alten Autoreifen“. Darauf zu spielen könne nicht gesund sein.



Alexander Richter hat schon die EM-Rasen 2012 gelegt

Am Gesamtumsatz der Richter Rasen GmbH von „unter fünf Millionen €“ hat Fußballrasen einen Anteil von rund 30 Prozent. Hauptgeschäft ist die Lieferung von Rollrasen für Privatkunden, Golfplätze oder Parkanlagen. 40 Prozent des Umsatzes erzielt Richter im Ausland, er begrünte für die Euro 2012 in Polen und der Ukraine die Stadien in Kiew, Donezk und Lemberg. Demnächst folgt die Verlegung des Rasens in der Dnipro Arena im ukrainischen Dnepropetrovsk. Und: „Bei den Winterspielen 2014 in Sotschi haben österreichische Firmen mitgewirkt. Bei der WM 2018 hoffe ich, dass auch wir zum Zug kommen.“ [ds]

»niederosterreich@wirtschaftsblatt.at

## HAUSTECHNIK

SHT bündelt Vertrieb  
im Osten Österreichs

PERCHTOLDSORF. Die SHT Haustechnik AG hat ihre Verkaufsniederlassungen Wien und Niederösterreich zusammengelagt. SHT-Vorstandssprecherin Beatrix Pollak: „Die Region Ost ist die umsatzstärkste Region im Unternehmen.“ Sie macht fast die Hälfte des Gesamtumsatzes von SHT aus. Die Frauenthal-Tochter konnte mit 860 Mitarbeitern in Österreich und der Slowakei im Vorjahr einen Umsatz von 307 Millionen € erzielen.

Die Zusammenlegung war schon länger geplant, nach Umbauten sowie der Errichtung einer Brücke zwischen zwei Gebäuden war es heuer so weit. Pollak: „Wir haben rund eine Million € in den Standort Perchtoldsdorf investiert. Diese Vertriebsniederlassung ist nun das Herzstück der SHT.“ Zudem befinden sich dort das Logistikzentrum sowie ein Schauroom, 250 Mitarbeiter sind hier tätig.

## Aufschwung im Jahr 2015

Vom Herzstück verspricht sich Pollak Vorteile: „Nun können wir unsere Vertriebsstärken bündeln, unnötige Wege vermeiden und unseren Kunden einen noch besseren Service bieten.“ Das Geschäft läuft: „Wir wachsen um drei bis vier Prozent jährlich, in-

klusiv der Marktanteile, die wir dazugewinnen“, sagt Pollak. Und das, obwohl die Branche, laut Michael Mattes, dem Bundesinigungsmeister für Sanitär, Heizung und Lüftung, „im Vorjahr ein Minus von rund 3,4 Prozent hinnehmen musste“. Ein Trend, der sich laut Mattes nach dem ersten Halbjahr auch für das gesamte Jahr 2014 abzeichnet.

SHT-Vorstand Pollak rechnet erst „2015 mit einem Aufschwung da werden die Geschäfte dann wieder wachsen“. Also ist Expansion kein Thema? Doch, denn derzeit sucht SHT nach einem neuen Standort in Salzburg für ein Bäderparadies. [mst]

»niederosterreich@wirtschaftsblatt.at



Beatrix Pollak: „Wir investieren eine Million € in Perchtoldsdorf.“

JUNG-  
UNTERNEHMER  
PORTRÄTXandl-Bräu:  
Vom Techniker  
zum Bierbrauer

VITIS. Nachdem er zuvor vier Jahre lang hobbymäßig Bier gebraut hatte, machte Alexander Pichler 2012 seine Passion kurzerhand zum Beruf: Das Xandl-Bräu war geboren. Seine Mikrobrauerei in Vitis (maximaler Wochenausstoß: 750 Liter) hat der gelernte Kältetechniker und Maschinenbauer komplett selbst hochgezogen. Drei Sorten (Hausbier, Schwarzer Xandl, Mondschein) hat er im Sortiment, an einem Ale wird gerade getüftelt. Pichler profitiert vom Trend zu neuen Bieren und kann so die etablierten Brauereien ärgern: „Die Kunden fragen Extravagantes nach.“ Der Jung-Brauer beliefert derzeit ausgewählte Gastronomiebetriebe in Niederösterreich. Sein nächstes Ziel: der Wiener Markt. [mast]

Alexander Pichler setzt auf heimische Rohstoffe für sein Xandl-Bräu



WETTBEWERB

# Die Suche nach Austria's Leading Companies läuft jetzt auf Hochtouren

Wir küren in jedem Bundesland die erfolgreichsten Unternehmen Österreichs. Wenn auch Sie zu den Besten gehören, dann machen Sie mit beim Wettbewerb Austria's Leading Companies.

VON HANS PLEININGER

**Austria's  
Leading  
Companies**   
2014

**Z**ählt Ihr Unternehmen – egal, ob groß oder klein – zu den besten in Österreich? Und sind Sie auch stolz auf Ihr Unternehmen? Dann ist dieser Wettbewerb ein Muss! Wir suchen Austria's Leading Companies (ALC) – die erfolgreichsten Unternehmen Österreichs.

Bereits zum 16. Mal veranstaltet das WirtschaftsBlatt diesen Business-Wettbewerb gemeinsam mit dem Gläubigerschutzverband und Informationsdienstleister KSV1870 sowie dem Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen PwC Österreich.

Zum Bewerb anmelden können Sie sich ab sofort via [www.ksv.at/alc](http://www.ksv.at/alc). Alle Einreichungen werden geprüft und die Gewinner schließlich anhand eines bestens bewährten, branchenübergreifenden, objektiven Kennzahlenmodells ermittelt. Somit ist ALC kein Beauty-Contest, bei dem eine Jury entscheidet, sondern anhand der Bilanzdaten ein



Vorhang auf für **Austria's Leading Companies**: Der Bewerb wird bereits zum 16. Mal von WirtschaftsBlatt, KSV und PwC veranstaltet

## DREI KATEGORIEN

In jedem Bundesland werden die ALC-Sieger in drei Kategorien ermittelt.

■ **Solide Kleinbetriebe.** Unternehmen mit einem Mindestumsatz von einer Million € bis maximal zehn Millionen €.

■ **Goldener Mittelbau.** Betriebe mit einem Umsatz von mehr als zehn bis maximal 50 Millionen €.

■ **Big Player.** Großbetriebe mit einem Umsatz von mehr als 50 Millionen €.

auf Fakten basierender Wettbewerb, der die nachhaltige Leistung eines Unternehmens in den Mittelpunkt rückt.

Wie in den vergangenen Jahren ebenso bestens bewährt können die Teilnehmer ihre Performance im ALC-Wettbewerb mit Bonuspunkten verbessern. Diese Zusatzpunkte gibt es zum Thema „Nachhaltiges Wirtschaften“ sowie zum Thema „Qualität und Sicherheit“ (siehe Kasten).

Die Anmeldung zum Wettbewerb läuft bis einschließlich 2. September. Die Teilnahme bei ALC ist selbstverständlich kostenlos – aber ganz und gar nicht umsonst. Denn durch die umfassende Berichterstattung über den Wettbewerb genießen Austria's Leading Companies in den kommenden Monaten hohe Aufmerksamkeit. Und keine Angst: Ihre abgegebenen Bilanzdaten werden vertraulich behandelt. Veröffentlicht werden nur Umsatz- und Mitarbeiterzahlen.

» Den Autor des Artikels erreichen Sie unter [hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at](mailto:hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at)

» **GLEICH ANMELDEN:** [wirtschaftsblatt.at/alc](http://wirtschaftsblatt.at/alc)



Mit Unterstützung von

**TÜV**  
AUSTRIA

**llonau**  
WIENNA INSURANCE GROUP

## ▲ NEU IM GESCHÄFT

## LG KORNEUBURG

**Fly-Angel GmbH**, Wiesengasse 15, 2284 Untersiebenbrunn, FN 417136k GF+GS: Gabi Kostic.

**W.O.W. Wirtschaftscoaching Einzelunternehmen**, Schloßgasse 7, 2112 Würnitz, FN 417757z. Inh.: Gabriele Reiter.

**Banat OG**, Oberort 31, 2031 Egendorf im Thale, FN 417552y. GS: Nico Tismanariu, Gheorghe-Adrian Tismanariu.

**HBI Dkfm. Dr. Hannes Bauer Einzelunternehmen**, Hollabrunnerstraße 44, 3710 Ziersdorf, FN 417080d. Inh.: Dkfm. Dr. Hannes Bauer.

**Hier kauf ich Einzelunternehmen**, Otto Scharnitzerstraße 35, 3464 Goldgeben, FN 417004t. Inh.: Thomas Schneider.

**Hrebenda GmbH**, Hauptstraße 15, 2120 Wolkersdorf im Weinviertel, FN 414479d. GF: Mag. Dr. Friedrich Pöschl. GS: Denise Hrebenda, ALIVE Conceptual Engineering GmbH.

**Marszalkowska OG**, Hauptplatz 16, 2130 Mistelbach an der Zaya, FN 417471d. GS: Grazyna Marszalkowska, Bildungsmanagement GmbH.

**Plustechno GmbH**, Goethestraße 13, 2170 Poysdorf, FN 416444v. GF+GS: DI Handan Velioglu. Prok.: Deniz Velioglu.

**Sa-Veizer Handels GmbH**, Am Teich 1, 2452 Mannersdorf am Leithagebirge, FN 417284d. GF+GS: Milorad Veizer.

**smart wolf solutions Einzelunternehmen**, Gerhart Hauptmann Str. 7, 2000 Stockerau, FN 417571a. Inh.: Wolfgang Gruber.

**KS Safe/Mietfachservice GmbH**, Leitersdorfer Straße 3, 2003 Wiesen, FN 417713i. GF: Matthias Kühn, Andreas Steinhauer. GS: KS Safe/Mietfachservice GmbH.

**Easy Learning KG**, Sparkassengasse 17, 2410 Hainburg an der Donau, FN 415487k. GS: Sandra Sarita Ramos. Komm.: Ing. DI (FH) Manfred Kallinka.

**Jetpark GmbH**, Zeppelinstraße 1, 2401 Fischamend, FN 417472f. GF+GS: Christopher Pratter. GS: Stefan Sedlmayer.

**Flying Airport Kebab Gesellschaft m.b.H.**, Terminal 1A, 1300 Wien-Flughafen, FN 417416y. GF+GS: Nikolaus Sadik.

**PDAG Handel & Beteiligung GmbH**, Hauptstraße 34, 2333 Leopoldsdorf bei Wien, FN 415754d. GF+GS: Patrizio d'Andrea.

**MP-Business Management GmbH Niederlassung Wien**, Office Park 1, Top B02, 1300 Wien-Flughafen, FN 410570f. GF: Wolfgang Münch.

**Metallbau Altenburger OG**, Hollabrunnerstraße 131, 2020 Oberfellabrunn, FN 416975z. GS: Stefan Altenburger, Paul Altenburger.

**Agron u. Arton Iberdemaj OG**, Hauptplatz 7, 2243 Matzen, FN 417109x. GS: Agron Iberdemaj, Arton Iberdemaj.

## LG KREMS AN DER DONAU

**Elisabeth Schödl KG**, Bergstr. 5, 3542 Gföhl, FN 417467y. GS: Elisabeth Schödl. Komm.: Martin Schödl, Johann Schödl, Gerhard Schödl.

**Grulich & Jokschi Immobilien Gesellschaft mbH**, Rechte Kremszeile 62, 3500 Krems an der Donau, FN 416506i GF+GS: DI Klaus Grulich, DI Ing. Reinhard Jokschi.

**Eckl Sanitär & Heizungstechnik Gesellschaft m.b.H.**, Neuweidlingerstraße 6, 3495 Rohrendorf bei Krems, FN 417268f. GF+GS: Christoph Eckl.

**HI Datentechnik GmbH & Co. KG**, Schillerstraße 661, 3571 Gars am Kamp, FN 416909b. GS: interTronic Innovations GmbH. Komm.: Ing. Josef Hager.

**Öko-Taxi Betriebs GmbH**, Titus Appel-Straße 3, 3902 Vitis, FN 417108w. GF: Milan Milic. GS: TOP PROJECT Bau - Planung - Management GmbH.

**RIM Management KG**, Kremstalstraße 53, Stiege 1, Top 3, 3500 Krems, FN 417161y. GS: Mag. Mario Offenhuber, MBA. Komm.: Mag. Rita Starkl.

**A&S Management GmbH**, Reiprechtspölla 18, 3713 Burgschleinitz-Kühnring, FN 417000k. GF+GS: Ing. Klaus Schweikert, Markus Angerer.

**Cool-Spirits Gesellschaft m.b.H.**, Im Grund 32, 3541 Senftenberg, FN 414099w. GF+GS: Harald Laher. GS: Dr. Horst Friedrich Knöbl. GS: Herbert Hauer.

## LG ST. PÖLTEN

**ImWind Höflein GmbH**, Josef Trauttmansdorff-Straße 18, 3140 Pottenbrunn, FN 417622a. GF: Mag. Thomas Huemer. GF: DI Johannes Trauttmansdorff-Weinsberg. GS: IWP Holding GmbH.

**Hahn Logistik GmbH**, Am Graben 5, 3372 Blindenmarkt, FN 417621z. GF+GS: Martin Hahn.

**AHW Handels Gesellschaft m.b.H.**, Hainfelder Bundesstr. 4, 3160 Traisen, FN 417078a. GF: Walter Binder. GS: Walter Binder Gesellschaft m.b.H.

**Carland-USA Einzelunternehmen**, Anzenhof 23, 3125 Statzenhof, FN 417579m. Inh.: Thomas Pfeiffer.

**Expenia IT-Solutions Einzelunternehmen**, Josefstraße 62/4, 3100 St. Pölten, FN 417502z. Inh.: Saime Koyun.

**Stöger Immo KG**, Wiesenbach 4, 3352 St. Peter in der Au, FN 417520a. GS: Herbert Stöger. Komm.: Sebastian Stöger.

**DB FinanzCompliance GmbH**, Anzengruberstraße 25, 3032 Eichgraben, FN 417022v. GF+GS: Doris Ballwein.

**Kiesa Anlagenbau GmbH**, Lederergasse 4/8-1, 3340 Waidhofen an der Ybbs, FN 417429t. GF+GS: Ing. Christoph Fuchsluger, Ing. Thomas Feigl.

**RoB Energie - Beratung & Technik Einzelunternehmen**, Kellerstr. 8, 3110 Neidling, FN 416082k. Inh.: Ronald Blamauer.

## LG WIENER NEUSTADT

**Navax Insurance Broker GmbH**, Hauptstraße 33, 2340 Mödling, FN 417030f. GF+GS: Erich Kücükoglu, Erich Kücükoglu. GS: OK Holding GmbH.

**BMG-Wohn GmbH**, Wiener Neustädter Straße 60, 2483 Ebreichsdorf, FN 417478p. GF+GS: Georg Matzenauer.

**Executive Air Services GmbH**, Ferdinand Graf von Zeppelin-Straße 11, 2700 Wiener Neustadt, FN 417526i. GF+GS: DI (FH) Stefan Ennengel.

**Muki Transporte GmbH**, Wassergasse 22-26/Top 9+10, 2500 Baden bei Wien, FN 417532v. GF+GS: Mirsada Batlak.

**Smart Invest Gesellschaft mbH**, Badnerstraße 3/3/5, 2604 Theresienfeld, FN 417533w. GF+GS: Elisabeth Mathae.

**W.Knautz GmbH**, Gewerbestraße 2, 2542 Kottlingbrunn, FN 417479s. GF+GS: Walter Knautz.

**APN Digital Brand Management GmbH**, Beethovengasse 4-6, 2500 Baden bei Wien, FN 417465w. GF+GS: Lambertus Leo Kobes.

**Great Sales Force GmbH**, Vöslauer Straße 11, 2500 Baden bei Wien, FN 417349z. GF+GS: Mag. Christoph Gelbmann. GF: Klaus Kümmel. GS: Fan Gene GmbH, Norbert Künzl.

**Chilides Einzelunternehmen**, Dr. Max Jung-Straße 23, 2751 Matzendorf, FN 417266b. Inh.: Ing. Rene Weintögl.

## ▼ ERÖFFNETE INSOLVENZEN

## LG KORNEUBURG

**Andrea Breuer Call Center**, Guido Rütgersstraße 50, 2201 Gerasdorf, Einzelfirma. MV: Dr. Herwig Ernst, 2100 Korneuburg. (SV)

**Brigitta Reidlinger Gasthaus**, Kellerbergstr. 7, 2320 Schwechat, Einzelfirma. MV: Mag. Johanna Abel-Winkler, 1010 Wien. (K)

**Harald Bogenstorfer Tischler**, Blumenthal 60, 2225 Zistersdorf, Einzelfirma. MV: Dr. Elisabeth Zonsics-Kral, 2100 Korneuburg. (K)

**WIS Werbeinformationssysteme - Vertriebs GmbH**, Klederingerstraße 31, 2320 Schwechat, FN82744h. MV: Mag. Georg Hampel, 1020 Wien. (K)

**Clemens Gundacker Inh. d. Fa. Clemens Gundacker e.U. wh:** 2201 Gerasdorf bei Wien, Hauptstraße 24, 2201 Gerasdorf, FN 357987b. MV: Dr. Reinhard Lachinger, 2100 Korneuburg. (K)

**Lukas Magg e.U. Gasthaus whft:** 2322 Zwölfaxing, Friedrich, Mautner Markhofstraße 13, 2320 Schwechat, FN355253g. MV: Mag. Michael Ludwig Lang, 1010 Wien. (K)

**Alexandra Müller Cafe-Imbiß**, Bockfließersstraße 1a, 2232 Deutsch Wagram, Einzelfirma. MV: Dr. Kristina Venturini Köck, 2020 Hollabrunn. (K)

**Jörg Alfons Steger Steinmetz**, Hauptstraße 23 - Wolfpassing, 2123 Schleinbach, Einzelfirma. MV: Dr. Eva Riess, 1080 Wien. (K)

**Wolfgang Burger Land- und Forstwirtschaftl. Unternehmen**, Augenthal 25, 2054 Haugsdorf, Einzelfirma. MV: Mag. Thomas Stenitzer, 2136 Laa Thaya. (K)

LG KREMS  
**Martin Marchsteiner Restaurants und Gaststätten**, Kleinpopen 3, 3902 Vitis, Einzelfirma. MV: Dr. Clemens Michael Schnelzer, 3910 Zwettl. (K)

**Bäckerei Schmidl Gesellschaft m.b.H.**, 3601 Dürnstein Nr. 21, FN 335848w. MV: Mag. Dr. Ulla Reisch, 1020 Wien. (SV)

**Schmidl Backwaren- Vertriebsgesellschaft M.B.H.**, 3601 Dürnstein Nr. 21, FN148626v. MV: Mag. Dr. Ulla Reisch, 1020 Wien. (K)

LG ST. PÖLTEN  
**Manuel Bannwinkler Restaurant**, Bahnhofstraße 11, 3363 Ulmerfeld Hausmening, Einzelfirma. MV: Mag. Michael Pflieger, 3300 Amstetten. (K)

**Gernot Dorfmayr KG**, 3351 Weistrach Nr. 65, FN233718d. MV: Dr. Wolfgang Strasser, 4300 St. Valentin. (SV)

**Christine d'Abundo Inh. d. Fa. Nord Ost Bewachung eU**, Dr. Adolf Schärffring 64, 3034 Maria Anzbach, FN333882d. MV: Mag. Oliver Simoncic, 3100 St. Pölten. (K)

**Duscher Kompost GmbH**, Heim-

berg 17, 3350 Haag, FN262058f. MV: Dr.jur. Walter Eisl, 3300 Amstetten. (SV)

**Gerald Grossbauer PR-Berater**, Hart 24/1, 3033 Altlengbach, Einzelfirma. MV: Dr. Kurt Weinreich, 3100 St. Pölten. (SV)

LG WR. NEUSTADT  
**Robert Moser**, Salzermuehlgasse 14/49, 2700 Wiener Neustadt, Einzelfirma. MV: Dr. Georg Schober, 2700 Wiener Neustadt. (K)

**Brigitte Aberle Boutique**, Rathausgasse 3, 2500 Baden, Einzelfirma. MV: Mag. Michael Aurednik, 2500 Baden. (SV)

**Bulla Gesellschaft m.b.H.**, Laxenburgerstraße 155-161, 2331 Vösendorf, FN104907a. MV: Dr. Bernhard Schatz, 2340 Mödling. (K)

**Wolf KG**, Bahnstraße 16, 2441 Mitterndorf an der Fischa, FN 169218a. MV: Mag. Georg Rupprecht, 2500 Baden. (K)

**Renate Graf Gesellschaft m.b.H.**, Grazerstraße 62, 2700 Wiener Neustadt, FN121690g. MV: Dr. Helmut Kientzl, 2700 Wiener Neustadt. (K)

**IDO Bau GmbH**, Hanuschgasse 1/10, 2540 Bad Vöslau, FN 400374k. MV: Mag. Petra Illek Klingens Schmid Rechtsanwältin, 2500 Baden. (K)

**Sinon Invest Holding GmbH**, Robert Schumanngasse 38, 2380 Perchtoldsdorf, FN267134w. MV: Mag. Maria Christina Nau, 1010 Wien. (K)

**(K) = Konkurs, (SV) = Sanierungsverfahren, (SVE) = Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung. Forderungen können u.a. beim Kreditschutzverband, 1120 Wien, Wagenseilgasse 7, angemeldet werden. Tel: 050 1870-1000, Fax: 050 1870-99 1000; www.ksv.at**

**KSV1870**

# 461 Mio.

## NETTOGEWINN

Niederösterreich lukrierte 2013 um 461 Millionen € mehr an Fördermitteln, als es nach Brüssel überwies. Das ergab der aktuelle Förderbericht des Landes. So betrug die EU-Beiträge 238 Millionen €. Die Fördersumme lag aber bei rund 699 Millionen €. 460 Millionen € stellte die EU direkt bereit, weitere 238 Millionen € kamen vom Bund.

# NÖ in Zahlen

Die EU-Einnahmen- und Ausgabenbilanz ist positiv. 2013 kamen für jeden nach Brüssel überwiesenen Euro, drei Euro an Fördergeld zurück. Zudem verzeichnete Niederösterreich Interesse ausländischer Investoren.

# 19 Mio.

## € FÜR NACHHILFE

Niederösterreichische Familien investieren im laufenden Schuljahr 19 Millionen € in Nachhilfe. Das ergab eine Ifes-Studie im Auftrag der Arbeiterkammer. Fast jeder fünfte Haushalt nimmt bezahlte Lernhilfe in Anspruch, durchschnittlich werden 670 € bezahlt. Die Gesamtausgaben für Nachhilfe belaufen sich in Österreich auf 109 Millionen €.

# 25

## NEUANSIEDLUNGEN

25 internationale Ansiedlungsprojekte, um eines weniger als 2012, betreute die niederösterreichische Wirtschaftsagentur Ecoplus im Vorjahr. Die Projekte setzten sich aus Neuansiedlungen und Erweiterungen niederösterreichischer Firmen mit ausländischen Investoren zusammen.

# 897.351

## BESUCHER

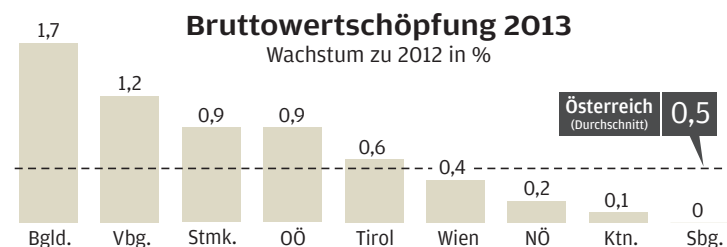
Der Schlosspark Laxenburg war 2013 mit 897.351 Besuchern laut der Datenbank Tourmis die beliebteste Sehenswürdigkeit. Dahinter folgen die Thermen Laa mit 304.282 und Baden mit 228.897 Eintritten. Der Tierpark Haag legte um zehn Prozent auf 193.000 Besucher zu.

# 1848€

## PRO QUADRATMETER

Die Quadratmeterpreise bei Erstbezug von Eigentumswohnungen lagen 2013 in Niederösterreich durchschnittlich bei rund 1848. Das teuerste Pflaster war laut dem Immobilienpreisspiegel 2014 des Fachverbands der Immobilienreuhänder Wien mit 3873 €, gefolgt von Salzburg mit 3413 €.

## TRENDS

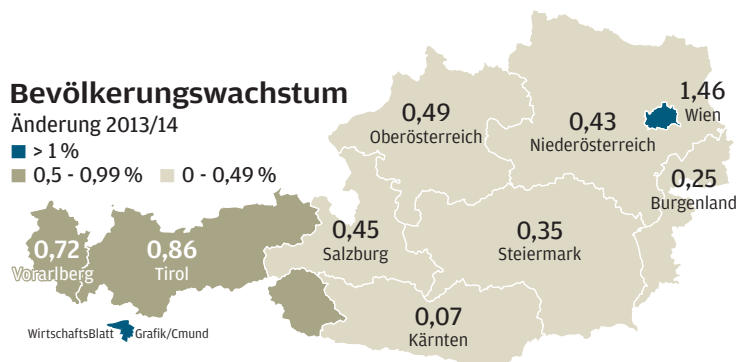


Quelle: Linke Grafik - WIFOStatistik Austria, Stand Mai 2014; Rechte Grafik - Statistik Austria

## Bevölkerungswachstum

Änderung 2013/14

■ > 1%  
■ 0,5 - 0,99% ■ 0 - 0,49%



WirtschaftsBlatt Grafik/Cmund

ANZEIGE

schulterwurf

Humanitäre Soforthilfe. Unabhängig. Unparteiisch. Unbürokratisch.

# Wir brauchen neue Mittel.



Wir finanzieren unsere Einsätze überwiegend aus privaten Spenden. Bitte unterstützen Sie uns auch weiterhin. Danke.

PSK IBAN AT62 6000 0000 9304 0950, SMS mit Spendenbetrag an 0664 660 1000, [www.aerzte-ohne-grenzen.at](http://www.aerzte-ohne-grenzen.at)

## GEWERBE-IMMOS

# Käufer stoßen auf wenig Verkäufer

Kaufen wollen viele – verkaufen wenige. Das lässt die Preise steigen und Unternehmer suchen manchmal jahrelang nach einem geeigneten Grundstück für die Betriebserweiterung.

VON ROSA KUPPKE

Im Bürobereich ist die Sache meist einfacher, wenn ein Unternehmen mehr Platz braucht: Entweder im eigenen (Büro-)Haus gibt es noch ein Stockwerk, in dem man sich breitmachen kann, oder man sucht nach neuen, größeren Räumlichkeiten, um sich einzumieten.

Kompliziert wird die Lage, wenn ein Unternehmen am eigenen Firmengelände wachsen will, aber die vorhandene bebaubare Fläche dafür nicht ausreicht. Glücklicherweise ist, wer die Nachbar-Grundstücke besitzt, weil etwa die Vorgängergeneration schon zugekauft hat, problematischer wird die Lage, wenn rundherum entweder kein (Bau-)Platz mehr vorhanden ist, oder aber die Nachbarn ans Verkaufen gar nicht erst denken.

## Frage der Wirtschaftlichkeit

Besonders kritisch ist die Situation in Vorarlberg. „Wir haben für Gewerbe und Betriebsgebiete nur noch wenig gewidmete Fläche“, berichtet Reinhard Götz, Inhaber und Geschäftsführer von Remax ImmoWest Vorarlberg. „Wir haben eine starke Nachfrage und stark gestiegene Preise“ sagt Götz, mancherorts müssen Unternehmer in Vorarlberg mehr als 300 € pro Quadratmeter budgetieren, „bei den Preisen stellt sich dann schon oft die Frage der Wirtschaftlichkeit“.

Besorgniserregend schätzt Götz aber nicht nur die Knappheit des Grundes ein, sondern auch die „Nichtbereitschaft der Eigentümer zu verkaufen oder ein Baurecht einzugehen“. Und Götz erklärt: „Wir sind Alemannen, wir



Wer wächst, braucht Platz. Für so manchen Unternehmer gestaltet sich die Suche nach geeigneten Grundstücken für **neue Produktionsstätten** allerdings schwierig

bauen nicht gern auf fremden Grund, wir wollen auf eigenem Grund und Boden bauen.“ Die Folge: Manche Unternehmer suchen mitunter jahrelang nach

einem passenden Grundstück für die Betriebserweiterung.

Ein passendes Grundstück gefunden haben in Wien bereits die Erste Bank und die Unicredit Bank Austria. Erstere baut bereits am Gelände des neuen Hauptbahnhofs, Zweitere will beim Praterstern (Nordbahnhofgelände) zu bauen beginnen, das Headquarter der ehemaligen CA am Schottentor ist bereits verkauft.

## Trend Richtung mieten

„Einige Firmen verkaufen die von ihnen bisher eigengenutzten Objekte, um sich danach entweder im Zuge einer Sale&Lease-back-Transaktion dort einzumieten, oder an einem neuen Standort einen Mietvertrag abzuschließen“, erklärt Georg Fichtinger, Head of Capital Markets beim Immobilienunternehmen CBRE in Wien. Fichtinger sieht aber trotz einiger großer Projekte keinen Neubau-Trend. „Der Trend geht in Richtung mieten. Viele Unternehmen konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft, und das ist

meist nicht die Haltung beziehungsweise das Management von Immobilien.“

CBRE meldet im aktuellen Marktbericht für das 1. Quartal 2014 in Österreich ein Immobilien-Investmentvolumen von 650 Millionen €, was dreimal so viel ist wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Als Investoren sind dabei in erster Linie (53 Prozent) internationale Anleger vertreten. Dass es „immer mehr internationale Investoren“ in Wien gibt, fällt auch Eugen Otto, Inhaber und Geschäftsführer von Otto Immobilien in Wien, auf. Otto sieht im Moment ebenfalls mieten als die gebräuchlichere Variante im Bürobereich an. „Wenn gebaut wird, dann eher aus Prestige Gründen“, sagt Otto. Als Mieter hätten Unternehmer zumeist eine höhere Flexibilität, was Größenveränderungen betreffe, wenn also mehr oder weniger Bürofläche benötigt wird.

## FAKTEN

■ **Marktbericht.** Otto Immobilien weist in seinem Büromarktbericht für Wien im Jahr 2014 ein Rekordtief bei den Fertigstellungen (110.000 Quadratmeter) aus. Dadurch sollte die Leerstandsrate in der Bundeshauptstadt von 6,6 Prozent (2013) heuer auf 6,4 Prozent sinken. Der aktuelle CBRE-Marktbericht (1. Quartal 2014) weist ein Immobilien-Investmentvolumen von 650 Millionen € aus, eine Steigerung von 182,6 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr und die stärkste Steigerungsrate in ganz Europa. Im ersten Quartal wurde unter anderem die Unicredit-Zentrale in der Schottengasse an die Investoren Pecik und Koch verkauft und die SCN an den Investor Tristan.

»Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter [regional@wirtschaftsblatt.at](mailto:regional@wirtschaftsblatt.at)

ERWEITERUNG

# Reserve-Platz für künftiges Wachstum

MAUTHAUSEN. Noch ist die 11.500-Quadratmeter-Halle der Firma Atlas-Blech-Center (ABC), die am Standort Mauthausen errichtet wurde, „eine Spur zu groß“, sagt Hugo Wagner, Geschäftsführer des Unternehmens, das im Bereich der Blechanarbeitung (Zuschnitt von Stahlblechen) tätig ist. ABC verkauft die Bleche an Kunden aus den Bereichen Bau, Heizung, Lüftung oder an Stanzer, zugeschnitten aus Blechrollen, sogenannten Coils, die bis zu 30 Tonnen schwer sein können.

„Wir brauchen viel Lagerfläche und Platz für schwere Krananlagen“, erklärt Wagner. In den 1990er- und 2000er-Jahren ist das Unternehmen stark gewachsen und „wir sind aus allen Nähten geplätzt, haben in der Umgebung Lagerflächen angemietet und bei

Perg ein Betriebsareal gekauft“. Aber jeder zweite Standort koste Geld und so war der ABC-Geschäftsführer froh, das Nachbargrundstück von einer anderen Unternehmerfamilie kaufen zu können. Denn einfach sei Landwerb in Oberösterreich nicht: „Die Landwirte verkaufen sehr ungern“, sagt Wagner, und die Preise im Großraum Linz seien mit 60 bis 70 € pro Quadratmeter auch nicht die günstigsten – verglichen mit den Grundstückspreisen, die seine Mitbewerber in Ungarn oder Ostdeutschland zu zahlen hätten.

## Großinvestition

Jetzt hat er nicht nur Platz für die neue Halle, sondern besitzt weitere 25.000 Quadratmeter nebenan, um auch zukünftig wachsen zu



Atlas-Blech-Center-Chef **Hugo Wagner** investierte in neue Halle

können. Die große Jumbo-Halle, die eine Lagerkapazität für bis zu 40.000 Tonnen hat und über einen eigenen Bahnanschluss verfügt, wurde mehrere Jahre lang projektiert – in den Jahren 2008 und 2009 lagen die Pläne in der Schublade, ehe 2010 mit der Realisierung begonnen wurde. Die Investitionen für Grund, Halle und Grundausstattung bewegten sich laut Wagner in der Größenordnung von acht Millionen €. „Es sind eigentlich zwei Hallen, die eine, das Lager wird schon genutzt, in der zweiten soll 2015 eine neue Blechbearbeitungsmaschine stehen“, berichtet Wagner vom nächsten Expansionsritt. Wenn diese dann da sei, ist die Halle „gut ausgelastet“. [roku]

» regional@wirtschaftsblatt.at

## IMMOBILIENBESITZ ALS ZWEITES STANDBEIN

SEINEN WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG FÜHRT **ROBERT HARTLAUER** AUCH AUF DIE STRATEGIE ZURÜCK, HÄUSER, IN DENEN DIE EIGENEN GESCHÄFTE UNTERGEBRACHT SIND, ZU KAUFEN.

Erstaunlich ist, dass sich von den aktuell 162 Hartlauer Verkaufsstellen die Mehrzahl im Eigentum befinden. Das hat seinen guten Grund: „Als Mieter tu' ich mir schwer mit dauerhaften Investitionen. Diese Sorge fällt weg, wenn ich die Immobilie besitze“, erklärt Robert Hartlauer. Deshalb trachtet der Steyrer Unternehmer danach, Innenstadthäuser, in denen Hartlauer-Filialen untergebracht sind, für sich und seine Familie zu erwerben. Im Laufe der Zeit entstand so neben dem Handelsunternehmen ein eigenständiges Immobilien-Standbein.

Finanziert wird der Erwerb der Häuser durch Mieteinnahmen von Wohnungen und Büros, die sich oberhalb der Kernfläche des Hauses befinden, die für das eigene Geschäft genutzt wird. In mittelgroßen Städten wie zum Beispiel Linz oder Tamsweg mietet sich Hartlauer in guten Lagen auch ein, deponiert beim Hauseigentümer aber immer sein Kaufinteresse.



**Robert Hartlauer**

In jedem Fall trachtet Hartlauer danach, den Wert der Immobilie zu steigern. „Wir konzentrieren uns auf die Renovierung von Bestandsobjekten, um dort das Einkaufserlebnis zu erhöhen“, sagt Hartlauer. So wurden in 55 Geschäften bereits neue, weiße Ladenbauelemente installiert, die Produkte optimal zur Geltung bringen. LED-Lampen sorgen für besse-

res Licht und senken die Energiekosten, Klimaanlage regeln Temperaturschwankungen.

## Weniger in Großstädten & Malls

Einkaufsstraßen in Großstädten meidet der erfolgreiche Firmenchef: „Erstens sind die Kosten oft viel zu hoch und zweitens ist es nur schwer vorhersehbar, ob diese Einkaufsstraße in 30 Jahren noch gefragt sein wird.“ Das Einmieten in Shopping Malls überlegt sich Hartlauer ebenfalls genau, denn die Verpflichtung zu längeren Öffnungszeiten führt automatisch zu höheren Personalkosten. Trotzdem werden Möglichkeiten, die sich ergeben (wie neulich ein größeres Geschäftslokal im Grazer Citypark), genutzt.

Hartlauer sucht weiterhin Immobilien in interessanten Innenstadtlagen.

Angebote bitte an: [office@hartlauer.at](mailto:office@hartlauer.at)

# FOKUS EVENT



## Erlebnismarketing liefert dem Produkt Top-Emotionen

Nur wer live richtig kommuniziert, kann Gefühle bewegen. Dass dabei mehr falsch als richtig gemacht werden kann, unterstreicht die Notwendigkeit einer klaren Strategie.

VON WALTER J. SIEBERER

**F**rüher war „Event“ das Zauberwort, um Umsätze zu steigern, heutzutage verliert man bei deren Vielzahl oft die Übersicht. Klar ist nur, dass sich bei inszenierten Veranstaltungen eine Gruppe von Personen zur Bildung von Emotionen (wie Freude oder Zusammengehörigkeit) trifft und eine

Nachricht verbreitet werden soll. Soweit die graue Theorie. Diese Art der Kommunikation findet in der Praxis in den verschiedensten Erscheinungsformen statt, vom Candle-Light-Dinner über Roadshows, Produktpräsentationen und Hausmessen bis zu Fashionshows und Galaveranstaltungen reicht die Palette.

„Veranstaltungen bedeuten große logistische, organisatorische und technische Herausforderungen“, sagt Martin Friedl von der EventCompany in Wien. Gemeinsam mit seinem Partner Christian Temper plant, organisiert und setzt der Organisationsprofi viele bekannte Events, wie „Pferd findet Stadt“, das „Argus Bike Festival“,

den „Steiermark-Frühling“, den „Vienna Airking“ und das „E-Mobility Forum“ um. Aktuell betreuen die beiden „Fahrrad in Wien“. Mitte Juni wurde auch eine neue Sommersport- und Eventlocation an der Wiener Marina eröffnet. Temper: „Ein Standbein ist unsere jahrelange Erfahrung im Bereich Trendsportevents und so etablie-



ren wir mit einer Wakesurf- und Wakeboardstation mitten in Wien eine neue Basis für Sportevents aber auch Incentives.“ Maßnahmen zur Teambildung werden für den Erfolg in der Zusammenarbeit immer wichtiger, ist Temper überzeugt.

## Richtig planen

Nicht langfristig-strategisch geplant, scheitern bereits viele Veranstaltungen in der Konzeptionsphase. Die Eingangsfragen lauten: Was soll erreicht werden? Welches Budget steht zur Verfügung? Welche Location ist dafür am besten geeignet? Welcher Zeitpunkt? Welche Protagonisten sind die Richtigen? Wie erreiche ich mein Zielpublikum? Mit wem muss ich mich abstimmen? Alles Fragen, mit denen Event-Atägliche konfrontiert sind. Eines gilt aber zweifellos: Gute Planung betrifft auch die Nachbearbeitung. Das Ende einer Veranstaltung bedeutet nicht das Ende der Arbeit, auch wenn dem Veranstalter zunächst eine Last von den Schultern fällt und er sich über den Erfolg freut. Eine rasche Nachbearbeitung, wie zum Beispiel die Information an die Presse mit gelungenen Fotos oder die Aufarbeitung der neu generierten Kontakte, machen den Erfolg eines Events erst wirklich aus.

## Emotionen erzeugen

Durch das Vermitteln von erlebten Emotionen entsteht der Unterschied zu vielen anderen Formen der Kommunikation. So kann aus einem Live-Event ein wahres Gemeinschaftserlebnis werden, das Beziehungen nachhaltig verbessert. „Neben der strategischen Event-Planung ist die eigentliche Inszenierung mit ihrer Dramaturgie als Kern eines guten Events einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren“, weiß Dieter Zand, Eigentümer und operativer Geschäftsführer der Salzburger Agentur Eventery. „Die Inszenie-



rung muss durchgehend einem roten Faden folgen und durch einen Spannungsbogen entsprechend dramaturgisch in Szene gesetzt werden.“ Sein Unternehmen ist zum Beispiel für die Umsetzung der „Adriatic Sailing Week“ – einer Business-Segelregatta in Kroatien (siehe Bild) – verantwortlich. Weitere Referenzprojekte von Eventery sind die „Linde Gas Gala“ im Design Center Linz zum 100-Jahre-Jubiläum von Linde Gas, „75 Jahre Voestalpine KREMS“ oder die „Best of Pharma Advertising Gala“.

Emotionen beeinflussen die Wahrnehmung, wie ein Produkt oder eine Marke erlebt und welche Bedeutung den Aussagen beigegeben wird. Erfolgreiche Events schaffen es, die Einstellung gegenüber Produkten eines Unternehmens bzw. der Marke spürbar zu verändern. Wichtig ist, dass in der Planung als Ausgangs- bzw. Zielpunkt der Konzeption und Dramaturgie einer Veranstaltung stets diese emotionale Ebene berücksichtigt wird. Einfacher zu definieren sind Inhalte und Ziele

der Veranstaltung. Einen Dialog mit den Teilnehmern der Veranstaltung für den Transport dieser Ziele zu erarbeiten, richtige Protagonisten und Eventinhalte zu finden, das bedarf jedoch Know-how und Erfahrung. „Erzählen Sie eine Story, dann können Sie eine einzigartige Inszenierung schaffen. Ist der Gast von der ersten Minute an Teil dieser Geschichte, wird das Erlebte nachhaltig wirken“, weiß Zand aus persönlicher Erfahrung.

## Die perfekte Zielgruppe

Wie in jeder Form der Kommunikation ist das effiziente Erreichen der Zielgruppe ein wesentlicher Bestandteil der Strategie und des dafür eingesetzten Budgets. Die Bekanntmachung der Veranstaltung bei der gewünschten Personengruppe ist daher ein wichtiger Faktor. Jede noch so gut geplante Veranstaltung ist wirkungslos, wenn die Einladung die Gäste nicht rechtzeitig erreicht. „Heute ist es wichtiger denn je, seine Zielgruppe direkt, persönlich und erlebnisorientiert anzusprechen. Je besser man seine Zielgruppe definiert und deren Bedürfnisse kennt, desto maßgeschneiderter kann die Veranstaltung konzipiert werden“, meint Alexandra Aglas, Geschäftsführerin der Eventery Live Communication.

Laut Aglas werden multisensorische Marken-Inszenierungen in Zukunft einen wichtigen Stellenwert in der Kommunikation einnehmen: „Marken und Produkte müssen erlebbar, multisensorisch greifbar gemacht werden. Nur so erhält man eine entsprechende Nachhaltigkeit.“ Die Verwendung von neuartigen Technologien wie Augmented Reality, Geo-Marketing oder Mobile Advertising sind auch in Zukunft aus einer bereichernden Event-Landschaft nicht mehr wegzu-denken.

Bleibt zuletzt die Frage nach den Kosten. Egal, ob als Agentur

oder als Veranstalter, man steht vor der Frage, wie man den speziellen Event richtig kalkuliert. Es gibt grundsätzlich zwei Ansätze: Die einfachere Variante ist jene, bei der ein Kostenrahmen vorgegeben ist. Die Aufgabe besteht darin, diesen Rahmen in der Planung und Umsetzung einzuhalten. Die schwierigere Aufgabe ist sicher, mit einem offenen Budget zu arbeiten und eine spannende Veranstaltung umzusetzen. Hier können die Veranstalter ihrer Kreativität zwar freien Lauf lassen, müssen die oft teuren Folgen aber verantworten.

## Budget und Auflagen

Kostenfaktoren gibt es genauso viele wie Auflagen. Daher ist es ratsam, sich Know-how anzueignen, denn leicht stolpert man über fehlende behördliche Abnahmen, statische Gutachten für Bühnenbauten oder nicht vorhandene Genehmigungen. Der geplante Event kann dadurch leicht ins Wasser fallen. Nützliche Informationen liefert zum Beispiel der Eventmanager der Stadt Wien ([www.wien.gv.at/wirtschaft/gewerbe/technik/pdf/vorschriften-events.pdf](http://www.wien.gv.at/wirtschaft/gewerbe/technik/pdf/vorschriften-events.pdf)). Darin ist zum Beispiel ersichtlich, dass öffentliche Veranstaltungen bereits dann vorliegen, wenn diese entweder allgemein zugänglich sind oder nicht allgemein zugänglich sind, jedoch mehr als 20 Personen teilnehmen können. Vereinfachte Kalkulationshilfen und Eventmanager Apps findet man in jedem App-Store oder im Internet, zum Beispiel unter: [4checkers.de/checkliste/kostenplanfuer-event](http://4checkers.de/checkliste/kostenplanfuer-event).

Mit diesen Anleitungen kann man zumindest in den Kostenschub der Eventbudgetierung eintauchen, um einen Überblick zu erhalten. Aber Vorsicht: Die Kosten von Locations, Unterkünften und auch Personal können saisonal stark differieren. So sind Catering und Security am Silvesterabend beinahe unbezahlbar.

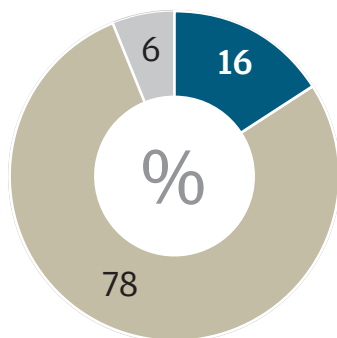


# FORUM

Diskutieren Sie mit:  
niederosterreich@wirtschaftsblatt.at

## ONLINE-UMFRAGE

Planen Sie, demnächst Handwerker einzusetzen und den Handwerkerbonus einzulösen?



Ja	16%
Nein	78%
Weiß nicht	6%

**Über den Handwerkerbonus** werden ab Juli Tischlerkosten etc. teils rückerstattet. Nur 16 Prozent von 414 Befragten sind interessiert.

## IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber und Verleger: WirtschaftsBlatt Medien GmbH, Anschrift: Hainburger Straße 33, 1030 Wien, Telefon: 01/60 117-0  
Redaktion: DW 305, Fax 259

Vorsitzender der Geschäftsführung: Dr. Michael Tillian  
Geschäftsführung: Mag. Herwig Langanger  
Chefredakteure: Eva Komarek, Gerhard Hofer  
Redaktionsleitung Regionalausgaben: Mag. Sissi Eigruher, DW 316, regional@wirtschaftsblatt.at

Geschäftsleitung Werbekamarkt: Peter Steinlechner, DW 274, anzeigen@wirtschaftsblatt.at  
Produktionsleitung: Ing. Matthias Netopilek  
Marketingleitung: Brigitte Galley  
Vertriebsleitung: Regina Giller  
Abonnements: regional-leser@wirtschaftsblatt.at

Regionale Ansprechpartner in Niederösterreich:  
Redaktion: niederosterreich@wirtschaftsblatt.at  
Verkauf: Romana Stelzl, Tel.: 0676/87 1970  
281, romana.stelzl@wirtschaftsblatt.at

Offenlegung gem. § 25 Medieng. http://www.wirtschaftsblatt.at/impressum  
Hersteller: Druck Carinthia GmbH & Co KG  
Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten. Gerichtsstand ist Wien.

## Der kleinere Bruder KMU wird oft vergessen

Die Mächtigen unter den Unternehmen richten es sich so, wie sie es brauchen. Die haben Einfluss auf die Politik. Die kriegen das meiste Geld“, meint ein kleiner Unternehmer aus dem Waldviertel. Er gehört nicht zu den Mächtigen. Aus Sorge vor Sanktionen – „man weiß ja nie, ob man doch mal was vom Land braucht“ – will er nicht namentlich zitiert werden. Ganz unrecht hat er möglicherweise nicht: Zwar ist in Interviews und Aussendungen der VP NÖ immer wieder von rund 50 Millionen € an kleinere und mittlere Betriebe die Rede. Im vergangenen Jahr hat Niederösterreich aber eine Leitbetriebe-Förderung eingeführt, für die „größeren Brüder“ (O-Ton Landeshauptmann Erwin Pröll).

Und wenn es um mögliche Kürzungen bei Landwirtschaftsförderungen geht, ist der Aufschrei ein lauter. Zu einer SP-NÖ-Forderung, die Landwirtschaftskammer-Förderung einzustellen, sagte der Landeshauptmann einmal, das sei „ein eiskalter Anschlag auf den Bauernstand“. Im Budget-Voranschlag des Landes sind für 2015 stolze 18,48 Millionen € für die Landwirtschaftskammer, die darin tätigen politischen Fraktionen und die Landarbeiterkammer vorgehen. Sie sind übrigens in der Budgetgruppe sieben, „Wirtschaftsförderung“, zu finden, wo überhaupt zwei Drittel aller Gelder in die Landwirtschaft wandern.

Politik wäre eigentlich dazu da, einen Ausgleich zu den Großen, den Lauten, den Mächtigen zu schaffen – und nicht nur deren Interessen zu bedienen. Natürlich schaffen große Unternehmen Arbeitsplätze: In Niederösterreich gibt es aber laut WKO-Statistik vom Anfang des Jahres gerade einmal 625 Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern von insgesamt 39.951 Betrieben; das sind nur 1,2 Prozent. In 28.992, das sind fast drei Viertel oder genau 72,6 Prozent aller niederösterreichischen Betriebe, arbeiten höchstens fünf Mitarbeiter. Diese Kleinen sorgen gemeinsam für 59.814 Arbeitsplätze im Land.

Deshalb müssten sie in der „in Zahlen gegossenen Politik“, durch das Budget, stärker gefördert werden. Gerade im Land der vielen kleinen Brüder und Schwestern, die unternehmerisch tätig sind, sollte der große diesen kleinen gegenüber nicht bevorzugt werden.

MARTINA MADNER  
martina.madner@wirtschaftsblatt.at



ZITAT

„Miteinander ist es uns gelungen, Niederösterreich auf die Überholspur zu bringen



ERWIN PRÖLL  
Niederösterreichischer Landeshauptmann (ÖVP)

Fotlin

AUSGEZEICHNET



SOLARFÖRDERUNG AUF ÖSTERREICHISCH: KOLINARISCH UMSTRITTEN

Illustration: Michael Riedler

WIRTSCHAFTSBLATT REGIONAL IHR TEAM



**Martina Madner [mad]** Die Arbeitsmarktexpertin schreibt über Landespolitik, Bildung, Karriere und Unternehmen.  
martina.madner@wirtschaftsblatt.at



**Melanie Manner [man]** Die Autorin schreibt über Karriere sowie kleine und mittlere Betriebe im Bundesland.  
melanie.manner@wirtschaftsblatt.at



**Sissi Eigruber [sei]** Leitet das Regionalressort im Wirtschaftsblatt. Berichtet über relevante Themen für KMU.  
sissi.eigruber@wirtschaftsblatt.at



**Markus Stingl [mast]** Experte für Gewerbe- und Wohnimmobilien sowie Berichte rund um das Thema Energie.  
markus.stingl@wirtschaftsblatt.at



**Michaela Stipsits [mst]** Berichtet über Neuigkeiten aus mittelständischen Unternehmen in Niederösterreich.  
niederosterreich@wirtschaftsblatt.at



**Anzeigenkontakt:** Romana Stelzl und Wolfgang Senn  
romana.stelzl@wirtschaftsblatt.at, Tel.: 0676/871 970 281 bzw. wolfgang.senn@wirtschaftsblatt.at, Tel.: 0676/871 970

GASTKOMMENTAR

# Prinz Eugen hatte mehr Mittel

Kolportierte 1.870.000 Gulden, umgerechnet knapp 45 Millionen €, umfasste das Gesamtvermögen des Prinzen Eugen von Savoyen. Mit dieser Summe vermochte sich der geniale Feldherr, Diplomat und Kunstmäzen im Dienste Habsburgs einen feudalen Landsitz wie Schloss Hof ohne Schwierigkeiten zu leisten. Auf mehr als 50 Hektar im östlichen Marchfeld gelegen, wird die größte Landschlossanlage Österreichs heute von der Marchfeldschlösser Revitalisierung- und Betriebsgesellschaft, einem Tochterunternehmen der Schloß Schönbrunn Kultur- und Betriebsgesellschaft (SKB), verwaltet.

Was dem Prinzen lieb und teuer war, ist heute ein attraktives Ausflugsziel am Land. Doch die Region im Osten von Wien ist bisher touristisch kaum erschlossen. Noch zu wenige Besucher finden den Weg ins Marchfeldschloß, um ausgeglichen bilanzieren zu können. Mithilfe der neuen Eigentümerin SKB, die seit 2013 die finanziellen Zuschüsse in der Höhe von jährlich rund 2,8 Millionen € für den laufenden Betrieb abdeckt, soll Schloss Hof als barockes Gesamtkunstwerk in der Region noch stärker touristisch positioniert werden. Zur weiteren Attraktivierung finanziert die SKB auch wesentliche Bauprojekte, unter anderem das Herzstück des einzigartigen Barockgartens, die Große Kaskade.

beigestellt

**BARBARA GOESS**  
Geschäftsführerin Marchfeldschlösser Revitalisierung und Betriebs GmbH



## HANDWERK

# Tischlereien kämpfen gegen

Immer mehr Tischler verzichten auf Mitarbeiter und arbeiten – ob der vielen Vorschriften für Mitarbeiter – lieber alleine. Der Aufwand sei kaum mehr zu bewältigen.

VON SISSI EIGRUBER UND  
CLAUDIA PEINTNER

**B**eim niederösterreichischen Tischler Gerhard Steindl in Getzersdorf dreht sich seit mehr als fünfzehn Jahren fast alles um barocke Türen, historische Fußböden aus dem 19. Jahrhundert und Möbelstücke aus der Biedermeierzeit. Steindls größter Auftraggeber ist nämlich das Stift Herzogenburg. Seit Mitte der 90er-Jahre renoviert er Stück um Stück die Inneneinrichtung des Stiftes. Für die Kirche arbeiten zu dürfen, sei ein Glücksfall, sagt Steindl, denn von den Privatkunden, die einzelne Möbelstücke zur Renovierung bringen, könnte er sicher nicht leben.

Der neu eingeführte Handwerkerbonus (siehe Artikel rechts), der Privatkunden bei der Renovierung von Wohnungen unterstützen und das Geschäft der Handwerker ankurbeln soll, ist für ihn daher nicht relevant. Steindl: „Vielleicht lässt der Eine oder Andere seine Fenster erneuern.“ Steindl hat keine Angestellten und hat auch nicht vor, das zu ändern. „Das will ich mir gar nicht anfangen. Die Auflagen für kleine Betriebe sind eine Katastrophe“, sagt der Unternehmer. 70 Prozent des Geschäfts fallen bei Steindl auf



Gerhard Steindl und Petra Kaiblinger haben gemeinsam ein Nischenprodukt entwickelt

”  
Von den einzelnen  
Privatkunden könnte  
ich nicht leben

GERHARD STEINDL  
TISCHLER  
„VON STEINDL“

das Restaurieren von Möbeln, die restlichen 30 Prozent sind Sonderanfertigungen von Möbeln mit einer speziellen Harztechnik. Dabei werden natürliche Materialien wie Rosenblätter oder Weinstockteile in Harz eingegossen und in die Möbel integriert. Diesen Geschäftszweig betreibt er gemein-

sam mit seiner Nichte und Geschäftspartnerin Petra Kaiblinger. Etwa die Hälfte der Aufträge für diese Möbellinie, genannt „von Steindl“, kommt von Privatkunden, die sich etwa individuelle Tische oder sonstige Möbel fertigen lassen. Umsatzbringer sind für diese Linie vor allem Hotels und andere Unternehmen, die etwa ihren Eingangsbereich oder Verkostungsräume in dem besonderen Design gestalten, wie kürzlich etwa das Weingut Hirzberger in Spitz.

## Ins Ausland abwandern

Ein gänzlich anderes Konzept verfolgt der Tischlereibetrieb von Gerhard De Witt mit Sitz in Stockerau und zahlreichen Filialen in Wien: Er fertigt auf einer Produk-

tionsfläche von 10.000 Quadratmetern mit rund 90 Mitarbeitern vorwiegend maschinell Maßmöbel für die heimische Mittelschicht. Ihm macht vor allem der Preisdruck aus dem Ausland zu schaffen: „Unsere Branche konkurriert mit der großen deutschen Küchenindustrie und zum Beispiel mit Produkten aus Kroatien, wo man 700 € Lohnkosten pro Beschäftigten zahlt – inklusive Lohnnebenkosten.“ De Witt setzt daher bei seinen Produkten auf Individualität. Küchen und Möbel nach den Vorstellungen des Kunden in beliebigen Farben stehen auf dem Programm. De Witt betreibt Filialen in ganz Österreich.

Seinen Produktionsstandort ins Ausland verlagern, will er trotzdem nicht. „Da bin ich Patriot. ►

# Bürokratie und Preisdruck



Peroutka

## Bonus. Förderung gegen Pfuscher

Seit Juli kann österreichweit der Handwerkerbonus beantragt werden. Aufträge für Renovierung, Erhaltung und Modernisierung im Haushalt im Wert von 200 bis 3000 € (ohne Mehrwertsteuer) werden gefördert. Privatpersonen erhalten 20 Prozent des Rechnungsbetrags, maximal 600 € pro Jahr, vom Staat refundiert. Die Antragstellung erfolgt über die heimischen Bausparkassen.

Hintergrund: Private sollen legal eingesetzte Handwerker statt Pfuscher beauftragen. Der Bonus ist auf zwei Jahre befristet. 2014 stehen zehn Millionen € aus dem Budget zur Verfügung, 2015 bis zu 20 Millionen €.

„Das ergibt mindestens 50.000 Fördermöglichkeiten und wir schätzen, dass wir daraus mindestens 1000 neue Arbeitsplätze lukrieren“, sagt die Obfrau der Bundessparte Handwerk und Gewerbe, Renate Scheichelbauer-Schuster. Die zusätzliche Wertschöpfung könnte laut Kammer heuer 17 Millionen € betragen, nächstes Jahr 38 Millionen €. Ökonomen rechnen mit einem möglichen Rückgang des Pfuschs um zehn Prozent.

Weniger euphorisch beurteilt der KMU-Forscher Walter Bornett den Bonus: Die Aktion sei wichtig und gut, 600 € seien allerdings zu wenig, um maßgebende Effekte zu setzen.

■ *Informationen und Formulare zum Handwerkerbonus:* [www.handwerkerbonus.gv.at](http://www.handwerkerbonus.gv.at)

► [claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at](mailto:claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at)

## ÖSTERREICHS TISCHLEREIEN IN ZAHLEN

■ **142 Millionen €** betragen im Vorjahr die Gesamtinvestitionen der österreichischen Tischler. Im Branchendurchschnitt wurden im Jahr 2013 mit rund € 4500 € je Beschäftigten um sieben Prozent mehr investiert als im Jahr 2012. Die Hälfte dieser Gelder betrafen Ersatzinvestitionen, etwa in Maschinen. 26 Prozent waren Rationalisierungsinvestitionen, 24 Prozent Erweiterungsinvestitionen. Für 2014 planen laut einer Erhebung der KMU-Forschung Austria 58 Prozent der Unternehmen keine Investitionen.

■ **Im Jahr 2013** gab es bei den Tischlern 291 Unternehmensneu-

gründungen. Im Vergleich dazu: 2010 kamen 351 Betriebe neu dazu. Fast 40 Prozent aller österreichischen Tischlereien bestehen aus Ein-Personen-Unternehmen.

■ **Nach den größten Problemereichen befragt** nannten die heimischen Tischler laut Umfrage die Preiskonkurrenz (71 Prozent), Fachkräftemangel (35 Prozent), Eigenkapitalmangel (17 Prozent) und Probleme bei Kreditaufnahme (10 Prozent).

■ **Exportquote:** 12,1 Prozent des Gesamtumsatzes der Tischler entfielen 2013 auf das Exportgeschäft. Im Gewerbe und Handwerk

insgesamt lag die Exportquote bei 7,4 Prozent.

■ **Auslastung:** Im Branchendurchschnitt sichert der Auftragsbestand eine Vollausslastung für 7,8 Wochen. Im Vergleich zum 1. Quartal 2012 ist der durchschnittliche Auftragsbestand um 11,1 Prozent gesunken.

■ **Personalplanung:** 21 Prozent der Betriebe gaben an, den Beschäftigtenstand von April bis Juni 2014 um durchschnittlich 22 Prozent zu erhöhen. Fünf Prozent der Betriebe beabsichtigten, die Zahl der Mitarbeiter um durchschnittlich 18 Prozent zu verringern.

► Ich finde, wenn ich in Österreich verkaufe, dann soll ich auch in Österreich produzieren.“ Würden die Arbeitsplätze ins Ausland verlagert, bedeute das weniger Verdienstmöglichkeiten für österreichische Arbeitnehmer und damit eine Schwächung der heimischen Mittelschicht – seiner wichtigsten Kunden.

Aber natürlich sei aus Sicht des Unternehmers der Produktionsstandort Österreich zu teuer. Außerdem gebe es zu viele Auflagen und Vorschriften. De Witt: „Der Aufwand für Firmen ist unglaublich hoch.“ Er müsse jetzt zum Beispiel alle seine Mitarbeiter – die zum Teil alleine in den Filialen arbeiten – zu Ersthelfern ausbilden lassen, was pro Person zwei Arbeitstage in Anspruch nimmt. Dazu kämen die unzähligen Beauftragten, die der Betrieb haben muss: Umweltbeauftragter, Abfallbeauftragter etc. „Die Frage ist, wie lange sich das die Produktionsbetriebe noch gefallen lassen“, so De Witt.

„  
Wenn ich hier verkaufe, soll ich auch hier produzieren  
GERHARD DE WITT  
GESCHÄFTSFÜHRER  
G. DE WITT GMBH



Peroutka

Josef Breiter, Bundesinnschmeisterei der Tischler bei der Wirtschaftskammer Österreich, schätzt die Lage der Tischler als „nicht so schlecht“ ein. Hoffnung mache den Betrieben, dass vermehrt Kunden aus dem Privatbereich Häuser sanieren, um Energie zu sparen.

### Geringes Umsatzplus

Walter Bornett von der KMU-Forschung Austria sieht die Lage der Tischlereien in Österreich stabil: „Im Vergleich zu anderen Handwerkerbranchen geht es den heimischen Tischlern relativ gut“, so Bornett. Die Umsätze seien im Jahr 2013 zumindest um 0,7 Prozent gestiegen, während die Gewerbe- und Handwerkssparte insgesamt null Wachstum verzeichnete. Die Umsatzerlöse der Branche, zu der auch Parkettbodenleger, Bildhauer oder Drechsler dazugerechnet werden, lagen 2013 bei 3,76 Milliarden €. Ein positives Signal ist für Bornett auch, dass im ersten Quartal dieses Jahres 30

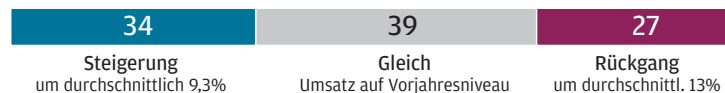
Prozent der Tischler für heuer mit einer guten Geschäftslage rechnen, 40 Prozent gehen von einer saisonüblichen Auftragslage aus.

Doch auch das KMU-Forschungsinstitut bestätigt den großen Preisdruck. Dieser kommt nicht, wie man vielleicht vermuten würde, von den Möbelhäusern, sondern aus den eigenen Reihen. „Rund ein Viertel der Betriebe haben eine zu geringe Eigenkapitalausstattung und nehmen deshalb oft Aufträge um jeden Preis an“, so der Experte. Die Ausgangslage für Tischler variiert je nach Bundesland: Jene in den Tourismusgebieten profitieren von Aufträgen von Hotels, Privatvermietern und Gastronomie. Und: Im Vergleich zu Ostösterreich seien die Bewohner in Kärnten, Vorarlberg und Tirol handwerkstreu. Österreichweit gibt es 8872 aktive Tischlereibetriebe mit rund 32.800 Beschäftigten.

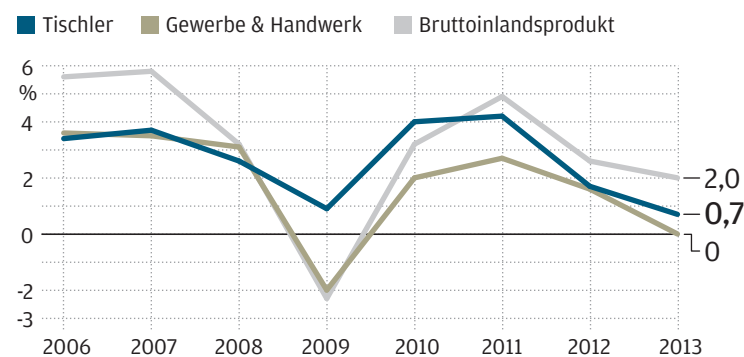
► Die Autorinnen des Artikels erreichen Sie unter [ssissi.eigruber@wirtschaftsblatt.at](mailto:ssissi.eigruber@wirtschaftsblatt.at)

## DIE TISCHLERBRANCHE IN ÖSTERREICH

Umsatzentwicklung Tischler 2012/13 (nominell, in %)

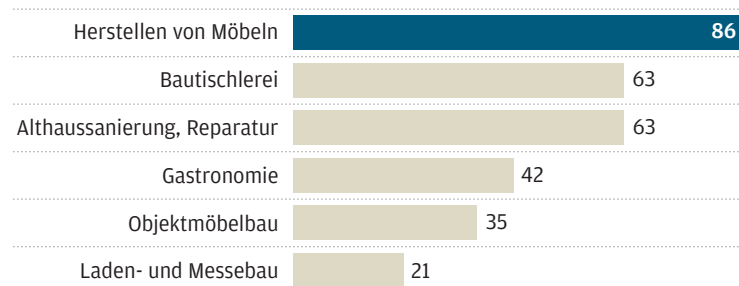


Umsatzentwicklung seit 2006 (nominell, in %)



### Auftragseingänge nach Geschäftsbereichen

4. Quartal 2013, Anteil der Betriebe in %, Mehrfachnennungen möglich



Quelle: KMU-Forschung Austria

WirtschaftsBlatt Grafik/CMund

Kinder brauchen Helden!

Jetzt SOS-Pate werden!

Kämpfen Sie mit uns für eine gerechte Welt!  
€ 1 pro Tag für Kinder in Not!  
[www.kinderbrauchen.at/helden](http://www.kinderbrauchen.at/helden)

SOS KINDERDORF

## Vorschriften. Wo gehobelt wird, dürfen keine Späne fallen

Aktion Scharf in Österreichs Tischlereien: Seit 2012 statten die Arbeitsinspektorate den Holzverarbeitern verstärkt Kontrollbesuche ab. Zwei Jahre lang werden in erster Linie Absauganlagen und deren Emissionen geprüft. Was dem Schutz und der Sicherheit der Mitarbeiter dient, erleben die Tischlerbetriebe von Vorarlberg bis nach Wien als „massive Einschränkung ihrer Arbeitsabläufe und hohe finanzielle Belastung“.

### Krebserreger Holzstaub

Zum Hintergrund: „Vor dem europäischen Parlament sind alle Holzstäube als krebserregend klassifiziert worden“, sagt Karl Baliko, Landesinnungsmeister der Vorarlberger Tischlereien.

In Österreich wurde die zulässige Belastung durch Holzstaub

in einer scharfen „Grenzwerteverordnung“ geregelt. Die Werte liegen teilweise um das zweieinhalb fache niedriger als in anderen Mitgliedsstaaten – beispielsweise Deutschland. Bei jeder Staub produzierenden Tätigkeit, muss eine Absaugvorrichtung vorhanden sein. Tischler müssen die Absaugleistung nachweisen. Im Zuge der Kontrollen wurde ein Großteil der heimischen Tischlerbetriebe dazu verpflichtet, nachzurüsten, was in der Branche für Aufregung sorgt.

„In einer 500 Quadratmeter großen Werkstatt dürfen keine fünf Gramm Staub in der Luft sein. Also nicht einmal ein Esslöffel voll“, so die Kritik. Es sei beinahe auch verboten, den Boden normal mit dem Besen zu kehren. „Die Kosten für Absauganlagen beginnen ab 7000 €“, er-



beigestellt

**Karl Baliko:** Absauganlagen kosten ab 7000 €

klärt Baliko. Eine Investition, die sich viele kleinere Tischlereien kaum leisten können. Anmerkung am Rande: „Es ist bemerkenswert, dass niemand vom hohen Energieaufwand und den Zugluftbelastungen der Mitarbeiter spricht“, betont Baliko, Innungsmeister der Vorarlberger Tischler.

### Zertifizierungen für Türen

Weitere Hürden für die Branche stecken auch in anderen bundesweiten Regelwerken: Für die Herstellung von Sicherheitstüren etwa, benötigen Tischler eine kostspielige und zeitaufwendige Zertifizierung. „Den Tischlern wird ihre Kernkompetenz strittig gemacht“, lautet die Kritik der Tischler. [clp]

»claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at

ANZEIGE

# Die Geschäfte laufen auf jedem Gerät Ihrer Wahl.

## Das WirtschaftsBlatt als Digital-Paper.

- ▶ die gesamte Printausgabe im Zeitungslayout, optimiert für alle mobilen Endgeräte
- ▶ Merkfunktion für ausgewählte Artikel
- ▶ Suchfunktion mit umfangreicher Volltextsuche über alle gespeicherten Ausgaben
- ▶ alle Artikel zum Downloaden

**JETZT  
GRATIS TESTEN**  
wirtschaftsblatt.at/  
dpapertest



**WirtschaftsBlatt**  
Klare Fakten. Klare Entscheidungen.

## PHOTOVOLTAIK

# Förderung soll Betriebe für Solar erwärmen

Seit März können neben Privaten auch Betriebe, Vereine und Institutionen Photovoltaik-Förderungen beantragen. 26,8 Millionen € stellt der Klima- und Energiefonds bereit.

VON SANDRA KNOPP

**R**und 28.700 Photovoltaik (PV)-Anlagen hat der Klima- und Energiefonds zwischen 2008 und 2013 gefördert. Die privaten Haushalte haben den Weg für Solarenergie geebnet, nun sind Unternehmen gefragt: Neben Privaten können nun erstmals bundesweit Betriebe und Vereine die PV-Förderung beanspruchen.

Die Zeit ist für Ingmar Höbarth, Klima- und Energiefonds-Geschäftsführer, reif für eine Erweiterung der Zielgruppe: „Die Förderung hat den Markt angekurbelt. Der Modulpreis ist niedrig und das ökologische Bewusstsein so groß, dass Photovoltaik auch für Betriebe interessant ist.“

Neben Einsparungseffekten sei Solarenergie auch mit einem positiven Image besetzt. Die PV-Technik ist für Höbarth „im Alltag angekommen“. Die Zahl der geförderten Anlagen stieg im Vorjahr um 3323 auf rund 9400.

## Pauschale nach Montage

Die Bundesförderung bezieht sich auf neu errichtete PV-Anlagen mit einer Leistung von maximal fünf Kilowatt-Peak (kWp). Solche Anlagen erzeugen jährlich bis zu 5000 Kilowattstunden Strom. Zum Vergleich: Ein durchschnittlicher Haushalt verbraucht pro

Jahr zwischen 3500 und 4500 Kilowatt Stunden Strom. Gefördert werden Aufdachanlagen mit 275 € pro kWp, maximal 1375 €. Bei gebäudeintegrierten Lösungen winken 375 € pro kWp, maximal 1875 €. Die Registrierung eines baureifen Projekts und die Umsetzung samt Förderantrag müssen binnen zwölf Wochen erfolgen. Neu ist eine additive Fördermöglichkeit: Dabei fördert der Bund die ersten fünf Kilowattpeak, das Land weitere. Eine solche PV-Förderung gibt es aktuell in Wien, Salzburg und der Steiermark.

Die Bundesförderung hat auch Gastronom Johannes Brandstätter beansprucht. Seit Ende April ist die PV-Anlage seines Restaurants Brunnwirt im Salzburger Fuschl am See in Betrieb. Die 22 Module sind so am Dach des Haubenlo-



21.000 Photovoltaik-Anlagen könnten mit der neuen Förderung entstehen

kals aus dem Jahr 1400 montiert, dass sie kaum auffallen. „Für mich war es von vornherein klar, die neue Dachkonstruktion mit Photovoltaik zu verbinden“, sagt Brandstätter. Geringere Stromkosten waren nur ein Motiv, zentraler sei die ökologische Nachhaltigkeit gewesen.

Die Angebote für die 5,94 kWp Anlage hätten sich ab 12.000 € bewegt. „Als Unternehmer freut man sich über jeden Euro, der über eine Förderung zurückkommt, aber ich hätte auch so investiert“, sagt Brandstätter. Die Förderung könnte aber ein möglicher Anstoß für andere sein. Trotz des wechselhaften Maiwetters produzierte die PV-Anlage 634 Kilowattstunden Strom.

## Passende Anlagengröße

Werner Erhart, Geschäftsführer des Fürstenfelder PV-Spezialisten Green-Tech-Solutions, beobachtet ein gestiegenes Interesse von Gewerbe- und Industriebetrieben. So hat das Unternehmen 2013 allein in Wien auf Dächern von Einkaufszentren sechs Anlagen mit bis zu 200 kWp errichtet. Die Bundesförderung mit Obergrenze von fünf kWp sei etwa für das Kleingewerbe interessant. Die Anlagengröße hängt für Erhart

von „der Höhe des Gesamtstromverbrauchs, den Stromkosten und der Zeit ab, in welcher der Strom benötigt wird“. Eine Einspeisung überschüssiger Kapazitäten sei mit vier bis sechs Cent pro Kilowattstunde relativ unrentabel. Eine Reduktion von Kilowattstunden bringt zwölf bis 15 Cent.

## 192 Betriebe registriert

Ursprünglich stand ab einem Eigenverbrauch von 5000 Kilowattstunden eine Abgabe von 1,5 Cent pro Kilowattstunde im Raum. Im Mai hob die Regierung nach Protesten von Interessvertretern die Grenze auf 25.000 Kilowattstunden an. Hans Kronberger, Präsident des Verbands Photovoltaic Austria, erwartet positive Effekte: „Die Förderung wird attraktiver. Es wurde vieles nicht abgeholt, aus Angst, steuerlich belastet zu werden.“ Bisher ist die Nachfrage noch verhalten. 192 Betriebe und Vereine und 1520 Privatpersonen haben sich zwischen März und Juni für die Förderung registriert. Ausbezahlt wären das 2,2 Millionen € von insgesamt 26,8 Millionen €. Die Frist läuft bis zum 15. Dezember.

»Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter regional@wirtschaftsblatt.at





## ZAHL

# 9400

## Photovoltaikanlagen

■ Mit rund 9400 geförderten Anlagen im Vorjahr verbuchte der Klima- und Energiefonds ein Rekordergebnis. Das Förderprogramm startete 2008 mit rund 700 Anlagen. Ein Jahr später waren es bereits 1786. Die Kosten für PV-Anlagen (inklusive Module, Wechselrichter, Verkabelung und Montage) sinken stetig. 2008 lagen sie noch bei 5000 € pro Kilowatt-peak. Heute liegen sie pro kWp bei 2000 €. Dementsprechend ging auch die Förderhöhe zurück. Diese lag etwa bei Aufdachanlagen im Jahr 2008 bei 2800 € pro kWp, im Vorjahr waren es 275 € pro kWp.

## WUSSTEN SIE...

■ **Photovoltaik-Anlagen** decken 0,95 Prozent des heimischen Strombedarfs ab. In Bayern sind es laut Photovoltaikverband Austria vier Prozent.

■ **Die Leistung** von Photovoltaik-Anlagen wird in Kilowatt-Peak angegeben und beschreibt die Moduleleistung unter Normbedingungen, etwa bei 25 Grad Celsius.

■ **Die Ökostromtarifförderung** betrifft PV-Anlagen über fünf kWp. Die Einspeisetarife variieren jährlich. Das Budget von acht Millionen € ist für 2014 bereits aufgebraucht.

■ **Die Laufzeit** von Photovoltaik-Anlagen liegt bei mindestens 30 Jahren. Die Amortisation liegt zwischen acht bis zehn Jahren.



**STANDORT**  
ARNOE  
Industriezone Bürgerfeld 1  
3150 Wilhelmsburg

**KONTAKT**  
Tel.: 0660/53 66 113  
www.arnoe.at  
post@arnoe.at

**ÖFFNUNGSZEITEN**  
MO-FR: 9.00 - 18.00  
SA: nach Vereinbarung  
SO: geschlossen

### Innen-Reinigung

PAKET A	Razfaz	€ 11,92
PAKET B	Basic	€ 39,92
PAKET C	Perketpaket - Dauer 4h	€ 103,92

### Außen-Reinigung

PAKET A	Handwäsche und Ablederung	€ 7,92
PAKET B	Handwäsche, Ablederung und Hochglanzveredelung	€ 15,92
PAKET C	Handwäsche, Ablederung, Hochglanzveredelung, Lackversiegelung und Polieren	€ 79,92

SONDERPREISE  
für  
Mehrfahrzeug  
Kunden

**Hol und Bring Service**  
Bequem und unkompliziert!

LKW Aufbereitung bereits  
ab € 29,90

Reifen Umsteck-Service PKW um € 16,-  
zusätzliche Lagerung für 1 Saison um € 24,-

**Komplett Paket**  
Dauer 1 Tag -  
Aktion statt € 183,84  
nur mehr € 152,92 !!!  
(Beinhaltet Innen Paket C  
und Außen Paket C)

Alle Preise verstehen sich in Netto.

 KURSE

**BADEN**  
**Unternehmen neu denken - wertorientiertes Wirtschaften**, 04. + 05.08.2014, 09:00-17:00 Uhr, Kosten: variable, leistungsorientierte Vergütung, Hotel Krainerhütte, Helenental 41, 2500 Baden, Tel.: 0650/40 74-741, a.haider-wallner@akasha.co.at, www.akasha-at-work.biz

**St. Pölten**  
**Meetings, Workshops + Trainings aktiv leiten**, 12. + 13.08.2014, Di + Mi 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 310 €, Wifi, Mariazeller Str. 97, 3100 St. Pölten, Tel.: 02742/890-2000, kundenservice@noe.wifi.at, www.noe.wifi.at

**Compliance von A-Z**, Do 21.08.2014, 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 260 €, Wifi, Mariazeller Str. 97, 3100 St. Pölten, Tel.: 02742/890-2000, kundenservice@noe.wifi.at, www.noe.wifi.at

**WIENER NEUSTADT**  
**Kundenorientierte Kommunikation + nutzerorientierte Bedarfsanalyse**, 23. - 30.08.2014, Sa 08:00-16:00 Uhr, Kosten: 390 €, BFI, Samuel Morse Str. 3c, 2700 Wiener Neustadt, Tel.: 0800/212 222, bfinoe@bfinoe.at, www.bfinoe.at

**LINZ**  
**Sommerakademie: Marketing**, 14.-18.07.2014, Mo - Fr 08:30-16:30 Uhr, Kosten: 790 €, Wifi, Wiener Str. 150, 4021 Linz, Tel.: 05 7000-77, kundenservice@wfi-ooe.at, www.wfi.oe

**WIEN**  
**Fit für Innovationen**, 10. + 11.07.2014, Di + Mi 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 1368 €, Hotel Palais Strudlhof, Strudlhofg. 10, 1090 Wien, Tel.: 0316/71 89 40-25, office@integratedconsulting.at, integratedconsulting.at

**Mit Schlagfertigkeit punkten**, Do 17.07.2014, 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 576 €, ARS, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien, Tel.: 01/713 80 24-18, np@ars.at, www.ars.at

*Sie haben auch einen Kurs anzukündigen? Senden Sie die Infos bitte an regional@wirtschaftsblatt.at*

## BERUF &amp; FAMILIE

# Günstige Betreuung statt teurer Camps



Chancengleichheit auch im Sommer: Bei Teach for Austria kochen **Neun- bis 15-Jährige** miteinander

Schulkinder neun Wochen lang jeden Sommer betreuen und bespaßen zu lassen, kann teuer kommen. Günstige Angebote erreichen auch schlechter verdienende Eltern.

VON MELANIE MANNER

**M**utter und Vater im Büro – wohin mit dem Nachwuchs während Sommerferien? 178 von 193 Horte in Niederösterreich haben laut Statistik-Austria nicht den ganzen Sommer über geöffnet. Nur wenige Konzerne bieten, wie die EVN, ein eigenes Ferienprogramm für die Kinder der Mitarbeiter. Zwar gibt es in Niederösterreich genügend Feriencamp-Angebote – zum Teil aber nur für Eltern mit einer entsprechend dicken Brieftasche.

In elf Tagen startet beispielsweise im bei Eckartsau das WWF-Zeltlager im Nationalpark Donau-Auen. Für 360 € sind die Neun- bis 13-Jährigen sieben Tage lang mit Padelboot-Tour, Expedition und Lagerfeuer beschäftigt. Fünf Tage

können Sechs- bis 14-Jährige ab 28. Juli dann in Hinterbrühl bei den Dance & Sing Sommerwochen von Veranstalter Kids & Do verbringen – Kostenpunkt: 270 €.

## Sofort belegt

Wer sich solches Programm nicht den ganzen Sommer lang leisten kann, für den gibt es günstigere Alternativen. Seit 13 Jahren organisiert der Verein Family Business die Betreuung im Landhaus St. Pölten. Motto: „Die Kinder sollen dort glücklich sein, wie bei der Oma“, sagt Geschäftsführerin Alice Pitzinger-Ryba. Je nach Wetter gehen die Betreuerinnen mit den 60 Kindern schwimmen oder machen Indoor-Programm. 100 € pro Woche kostet das ohne Ermäßigungen.

Der Bedarf ist groß. Bis spätestens März sind die 60 Plätze pro Woche belegt. Die günstigen Preise gibt es aber nur dank der Unterstützung des Landes von jährlich 2000 bis 3000 €. In Tulln gab es die nicht. „Wir waren danach mit 3000 € in den Miesen“, sagt Pitzinger-Ryba: „Mit Kinderbetreuung ist kein Geld zu machen.“ Der Verein vermittelt seit heuer auch Sommerau-pairs aus Tschechien.

## Bildungsgerechtigkeit

Auch der Verein Teach for Austria bietet leistbare Ferienbetreuung. Inklusive Bustransfer aus Wien (doch ohne Übernachtung) kosten die „Sommerwochen“ 79 € pro Woche. Neun- bis 15-Jährige sollen hier „Lernen mit Spaß verbinden“, so Birgit Radl-Wanko, Head of Training bei Teach for Austria. Zum Beispiel wird ein Theaterstück aufgeführt und gekocht. Hintergrund ist die Mission des Vereins, Akademiker an Schulen einzusetzen, um benachteiligten Schülern die Chancengleichheit zu ermöglichen. Der Verein finanziert sich über Spenden.

”  
**Mit Kinderbetreuung ist kein Geld zu machen**

**ALICE PITZINGER-RYBA**  
GESCHÄFTSFÜHRERIN  
FAMILY BUSINESS

» Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter melanie.manner@wirtschaftsblatt.at

## KARRIERE

## Jobs und Praktika bei der Messe finden

ST.PÖLTEN. Kontakte knüpfen heißt es am 29. Oktober sowohl für Studierende als auch für Unternehmer. Denn dann findet das „karriere.netzwerk“, die zweite Job- und Karrieremesse der Fachhochschule St. Pölten, statt. Unter den bereits angemeldeten Firmen sind unter anderen der IT-Software-Betrieb Frequentis, die Würth Handels GmbH und der EVN-Tochterbetrieb Kabelplus. Studierende können bei der Messe außerdem die Qualität ihrer Bewerbungsunterlagen prüfen lassen. [mad]

UMFRAGE

# Die Zukunft bringt ...

Jeden Monat bitten wir Unternehmer und Manager aus führenden Betrieben um ihre Einschätzung der wirtschaftlichen Lage. Dieses Konjunkturbarometer bietet einen Einblick in die Entwicklung in Ihrem Bundesland.

*Wie schätzen Sie die Konjunkturentwicklung in den nächsten drei Monaten ein?*

*Wie wird sich das Geschäft in Ihrem Unternehmen in den nächsten drei Monaten entwickeln?*

*Suchen Sie aktuell Mitarbeiter? Wenn ja, für welche Bereiche werden sie gesucht?*

CONSTANTIN ZUGMAYER

GESCHÄFTS-  
FÜHRER  
REMAIL-  
TECHNIK MMC



▲ Ich schätze die Konjunktur-  
entwicklung positiv ein.

▲ Auch in unserem Geschäft  
gehe ich von einer weiteren  
positiven Entwicklung aus.

▲ Die Auftragsbücher sind  
voll – unsere Franchise-  
nehmer suchen in ganz Öster-  
reich Fachpersonal.

CHARLOTTE MAUSER

GESCHÄFTS-  
FÜHRERIN  
WALTER MAUSER  
GMBH



● Es ist eine leichte Stagna-  
tion der Konjunkturentwick-  
lung erkennbar.

▼ In den Sommermonaten  
rechnen wir mit einem leicht-  
tem Umsatzrückgang.

● Wir suchen derzeit keine  
Mitarbeiter.

DIETER LUTZ

GESCHÄFTS-  
FÜHRER  
BENDA-LUTZ  
WERKE GMBH



▲ Die Zeichen deuten auf ein  
Anspringen der Konjunktur  
hin, ich bleibe aber vorsichtig  
bei leichtem Wachstum.

▲ Auch im eigenen Betrieb  
rechnen wir mit einem weite-  
ren leichten Wachstum.

● Nein, aber Bewerbungen  
für die Produktion (Chemie-  
verfahrenstechniker) sind im-  
mer willkommen.

JOHANNES GUTMANN

GRÜNDER & GF  
SONNENTOR  
KRÄUTER-  
HANDELS GMBH



▼ Wir zahlen noch die Zeche  
der letzten Krise. Politisch zün-  
dende Ideen, die Stimmung für  
Investitionen machen, fehlen.

▲ Unser Geschäft entwickelt  
sich weiterhin gut und stabil.  
Das Vertrauen in unsere Mar-  
ke diese Entwicklung möglich.

▲ Das Waldviertel ist eine Zu-  
kunftsregion, wer einen Blick  
in die Zukunft wagen möchte:  
[www.sonnentor.com/jobs](http://www.sonnentor.com/jobs)

HANS BRANTNER

GF HANS  
BRANTNER &  
SOHN FAHRZEUG-  
BAU-GMBH



● Gleichbleibend.

● Unser Geschäft bleibt auf  
gleichem Niveau.

● Nein, wir suchen im Moment  
keine neuen Mitarbeiter.

ALEXANDER IPP

INHABER  
IPP HOTELS



● Maximal nur verhalten posi-  
tiv. Die Steuerrückstellungen  
macht die Wirtschaft nicht sta-  
biler.

▲ Die Sommersaison ist recht  
gut angelaufen. Wir sind im  
Vorjahresvergleich konstant.

▲ Ja, wir suchen einen Leiter  
der Gastronomie.

HELMUT SCHMUTZ

GF SCIOTEC  
DIAGNOSTIC  
TECHNOLOGIES  
GMBH



▲ Die Konjunktur wird sich  
positiv entwickeln.

▲ Wir werden eine ein Um-  
satzsteigerung von 20 Prozent  
verzeichnen.

● Nein – eine internationale  
Vertriebsleitung wurde soeben  
akquiriert.

 PROJEKTE

**Energie- und Umweltagentur NÖ GmbH**, Beschaffung von LED-Straßenleuchten für Niederösterreichische Gemeinden sowie andere öffentliche AuftraggeberInnen, Abgabe: Losvergabe!

**Land Niederösterreich**, STBA6, Heißmischgutarbeiten auf der L 98 Noth, Abgabe: 08.07.2014, 10:00 Uhr

**Marktgemeinde Großharras**, Erd- Baumeister- und Installationsarbeiten, Straßeninstandsetzung - Großharras ABA BA09 + WVA BA05, Abgabe: 10.07.2014, 10:30 Uhr

**SCIENTIA Immorent GmbH**, Natursteinarbeiten - vorgehängte Fassade und Boden - Projekt IST Austria in Klosterneuburg, Abgabe: 23.07.2014, 08:30 Uhr

**MESSE Tulln GmbH**, Stahlsandwichpaneel Fassade/Dach Neubau Zentralhalle Tulln, Abgabe: 21.07.2014, 09:00 Uhr

**MESSE Tulln GmbH**, HKLS Neubau Zentralhalle Tulln, Abgabe: 21.07.2014, 09:00 Uhr

**MESSE Tulln GmbH**, Asphaltierung/Aussenanlagen Messe Tulln, Abgabe: 21.07.2014, 09:00 Uhr

**Gemeindeverband für Abfallbehandlung Bezirk Bruck/Leitha**, Abfuhr von Altpapier im Verbandsgebiet des Gemeindeverbands für Abfallbehandlung Bezirk Bruck an der Leitha, Abgabe: 25.07.2014, 12:00 Uhr

**Land Niederösterreich**, Beratung zur EMAS-Zertifizierung, Abgabe: 09.07.2014, 11:00 Uhr

**NÖ Landeskliniken-Holding**, Implementierung und Betrieb eines Bildarchivs für NÖ Landeskliniken, Abgabe: 25.07.2014, 12:00 Uhr

Einfach zu öffentlichen Aufträgen



Auftragsmerkmale Österreich  
ANKÖ Service Ges.m.b.H.

[www.vergabeportal.at](http://www.vergabeportal.at)

## LUXUSIMMOBILIEN

## Exklusive Wohnadressen



**Wer im Wiener Zentrum residieren will, muss bis zu 30.000 € pro Quadratmeter berappen. Zu Österreichs teuersten Lagen zählen auch Kitzbühel und der Wörthersee.**

VON MARKUS STINGL

Die Diskretion ist der kleine Bruder von purem Luxus: „Preis auf Anfrage“, heißt es bisweilen auf den einschlägigen Immobilienportalen des Landes. Wer über solch ein Inserat stolpert, kann fast schon sicher sein: Hier wird Luxus feilgeboten.

Die exklusivste Wohnadresse Österreichs lautet derzeit: Wien, 1. Bezirk, Goldenes Quartier. Die Signa Holding des Tiroler Immobilienentwicklers Rene Benko hat dort, neben Büros, Nobel-Hotel und mondäner Einkaufsmeile, 14 Wohnungen bauen lassen, die in Österreich (zumindest preislich) ihresgleichen suchen. „Bis zu

30.000 €“ kostet im Goldenen Quartier der Quadratmeter Wohnfläche, Genaueres wird – Stichwort: Diskretion – nicht verraten. Die Frage, die sich die Wiener Immobilienszene seit Wochen stellt: „Ist der 30.000er schon geknackt?“, beantwortet Signa-Holding-Sprecher Robert Leingruber verklausuliert. „Wir erzielen die Preise, die wir uns vorgenommen haben.“ Dreiviertel der Wohnungen wurden bereits an den Mann gebracht. Bis Ende des Sommers sollen die letzten Einheiten verkauft sein. „Die Nachfrage ist sehr gut“, heißt es.

Laut Eugen Otto, Geschäftsführer von Otto Immobilien und einer der bestinformiertesten Makler des Landes, wurde die Schallmauer von 30.000 € pro Quadratmeter noch nicht durchbrochen – dies stehe aber kurz bevor. „Eine Schwalbe macht aber noch keinen Sommer“, glaubt Otto nicht an einen weiteren Preisauftrieb in Wien. „Das wird so bald nicht die Regel werden.“ Rund 150 Objekte mit einem Quadratmeterpreis von mehr als 10.000 € seien derzeit im

1. Bezirk am Markt. Beliebt bei der Luxus-Klientel seien, neben dem Dauerbrenner 19. Bezirk, derzeit auch ausgewählte Lagen im 3. sowie 4. und im 9. Bezirk. „Aber auch am Wasser sind außergewöhnliche Preise erzielbar“, sagt Otto. Beispielsweise am Kaiserwasser (ein Seitenarm der Alten Donau) gebe es Wohnungen, „die 8000 bis 10.000 € pro Quadratmeter bringen“.

## Knappes Angebot

Apropos Wasser: Ein anderer Hot-Spot des Luxusimmobilien-Marktes ist der Kärntner Wörthersee. Auch dort muss die kaufwillige Immobilien-Schickaria bis zu 11.000 € für Wohnungen in Toplage bezahlen, verrät Alexander Hein, Makler von Engel & Völkers am Wörthersee. Bei Häusern können es schnell auch 20.000 € und mehr sein. „Da gibt es nach oben hin eigentlich keine Grenze.“ Der Sachwert spiele bisweilen keine Rolle mehr, „es sind Liebhaberpreise, die da gezahlt werden“. Die Nachfrage sei groß, das Angebot bisweilen überschaubar.

## IMMO-TRENDS

EINFAMILIENHÄUSER  
NIEDERÖSTERREICH

Kauf, gebraucht, Juni 2014	Angebots- Nettopreis (Median in €/m <sup>2</sup> )
Perchtoldsdorf Mödling	3128
Maria Enzersdorf Mödling	3070
Klosterneuburg Wien-Umgebung	2844
Brunn am Gebirge Mödling	2816
Breitenfurt bei Wien Mödling	2800
Gaaden Mödling	2768

WirtschaftsBlatt Grafik/Cmumd  
Quelle: [www.immobiliien.net](http://www.immobiliien.net)

# von Wien bis zum Wörthersee



Beigestellt (2), Gregor Titze

## DIE TEUERSTEN WOHNSTANDORTE IN ÖSTERREICH

Angebotsnetto-Preise (Jänner bis Mai 2014 in €/m<sup>2</sup>)

Wien 1., Innere Stadt	neuwertige Wohnung	bis 30.000
Eichgraben (NÖ)	gebrauchtes Haus	27.143
Wien 16., Ottakring	neuwertige Wohnung	26.348
Mondsee (OÖ)	gebrauchtes Haus	24.731
Wien 13., Hietzing	neuwertige Wohnung	23.398
Oberwaltersdorf (NÖ)	gebrauchtes Haus	23.333
Wien 10., Favoriten	neuwertige Wohnung	21.495
Salzburg (Stadt)	gebrauchtes Haus	21.226
Kitzbühel (T)	neuwertige Wohnung	20.588
Aurach bei Kitzbühel (T)	gebrauchtes Haus	20.370

Quelle: Immobilien.net

15.000

WirtschaftsBlatt  Grafik/Cmundo

„Man versehe mich mit Luxus, auf alles Notwendige kann ich verzichten.“ (Zitat Oscar Wilde): Domizil mit Seeblick am **Wörthersee**, die teuersten Wohnungen Österreichs im Goldenen Quartier im **1. Wiener Bezirk** und eine Landhausvilla in **Kitzbühel** (v.l.n.r.)

Wer sich den Traum vom Haus am See erfüllen möchte, muss kurz entschlossen sein. Ein bis zwei entsprechende Objekte pro Jahr bekomme er ins Portfolio, sagt Hein. So geschehen im Februar: Das 300-Quadratmeter-Haus um sechs Millionen € wechselte innerhalb von nur vier Tagen den Besitzer.

Auch in Kitzbühel muss tief in die Tasche gegriffen werden, wenn es um Top-Objekte in Top-Lagen geht. „Unlängst ging eine Wohnung im Stadtzentrum um 18.000 € am Quadratmeter weg“, sagt Amir Suljic, Geschäftsführer von Cum Laude Immobilia aus Kitzbühel. Viel mehr wurde bislang allerdings noch nicht erlöst,

auch wenn etliche Wohnungen mit 20.000 € pro Quadratmeter und mehr am Markt seien. Bei exklusiven Landhausvillen sind die Preise freilich noch ein Stück weiter oben angesiedelt. Suljic bietet derzeit beispielsweise ein Objekt auf der Bichlalm (700 Quadratmeter Wohnfläche, 1600 Quadratmeter Grund) um 18 Millionen € feil.

Die Käufer von Luxusimmobilien in Österreich sind im Übrigen laut der befragten Experten weniger die viel zitierten reichen Russen, sondern (neben den Deutschen) in erster Linie Österreicher selbst.

» Den Autor des Artikels erreichen Sie unter [markus.stingl@wirtschaftsblatt.at](mailto:markus.stingl@wirtschaftsblatt.at)

## In diesem Umfeld können Sie Ihre Anzeige auch als Wertanlage sehen.

**A<sup>plus</sup>** Eine perfekte Magazin-Kombi für hochwertige Luxus-Produkte.

Die neue Kombi aus Schaufenster und deluxe bietet in jeder Hinsicht ein glänzendes Umfeld für Hochwertiges und Exklusives. Denn Ihre Anzeige profitiert von einem außergewöhnlichen Umfeld und einer Spitzenreichweite. Mehr Infos unter [DiePresse-WirtschaftsBlatt.at](http://DiePresse-WirtschaftsBlatt.at)

# FOKUS GESUNDHEIT



colourbox.de, beigestellt

## Gesundheitscheck als Fixtermin

Das Bewusstsein für jährliche Untersuchungen nimmt unter Führungskräften allmählich zu – verglichen mit dem Anstieg von Verantwortung und Stress aber noch immer zu zögerlich.

VON CHRISTIAN SCHERL

**W**ettbewerbsfähigkeit setzt fitte Führungskräfte voraus. Solange man sich gesund fühlt, macht man sich über seine Gesundheit wenig Gedanken. Ständiger Raubbau am Körper hat Konsequenzen. Neben körperlichen Beschwerden leiden Manager unter psychischen Erkrankungen – meist den Symptomen wenig Beachtung schenkend, verweigert doch schon der Begriff „FührungsKRAFT“ gesundheitliche Mankos.

Das Wirtschaftsforum der Führungskräfte (WdF) analysiert regelmäßig die Auswirkungen von Stress und Belastungen auf Manager. Die letzte Gesundheitsstudie aus dem Jahr 2013 wurde gemeinsam mit der Wiener Städtischen Versicherung durchgeführt und belegt, dass heimische Manager einerseits häufiger Vorsorgeuntersuchungen absolvieren, parallel dazu aber die Zahl der er-

krankten Führungskräfte zunimmt. Zurückgeführt wird das auf den wachsenden Leistungsdruck, der speziell in der Wirtschaftskrise verstärkt wurde. Übergewicht und Probleme mit dem Bewegungsapparat sind die häufigsten Beschwerden. Herz-Kreislauf und der Kreislauf im Allgemeinen machen den Workaholics ebenfalls zu schaffen.

### Gesundheits-Check

Mit speziell für Führungskräfte konzipierten Gesundheitschecks weckt die Medizin das Interesse der Vielbeschäftigten. Wien und Linz sind hierbei Vorreiter. In Linz bietet das „Team der Internisten“ mit dem „Manager Check“ Präventivuntersuchungen für Personen, die unter starker beruflicher Belastung stehen und in kürzester Zeit möglichst vollständig untersucht werden wollen. Zur körperlichen Diagnostik fließen auch die Lebensgewohnheiten der Klienten in die medizini-

sche Auswertung ein. Einen eigenen Gesundheitscheck für Führungskräfte gibt es auch beim Team der „Sportmediziner“ im Medicent Linz. Nach dem Basis-Gesundheitscheck vertieft der zweite Teil der Untersuchung mit EKG und Spirometrie. Nach Anamnese und Stuserhebung folgt eine Leistungsdiagnostik zur Evaluierung der maximalen Leistungsdaten und zur Bestimmung der Ausdauerleistungskapazität. In Wien ist unter Führungskräften der Gesu Complete Gesundheitscheck von „Health + Life Gesundheitsmanagement“ beliebt. „Gesu Business“ erlaubt neben der Basisuntersuchung die Wahl zwischen mehreren Zusatzmodulen. Jeder Kunde/Patient kann den Gesundheits-Check dadurch erweitern. Der Leistungsumfang der Basisuntersuchung besteht aus den Bereichen umfangreicher Blutbefund, ärztliche Untersuchung und Lungenfunktionstest, Ruhe- und Belastungs-EKG, Ult-

raschalluntersuchung und aus einem persönlichen Beratungsgespräch.

### Leistbare Privatmedizin

Trotz überdurchschnittlich guter Einkommen sind nur wenige Manager bereit, mehr als 50 Euro an monatlichen Zusatzkosten für die Gesundheit auszugeben. Die Politik ist gefordert, Impulse für ein verstärktes Gesundheitsbewusstsein zu setzen. Andererseits sind Ärzte-Institutionen aufgerufen, den Kunden mit preiswerten Angeboten entgegenzukommen. Gut gelungen ist das dem Ärztezentrum Mediclass in Wien. Es ermöglicht seinen Mitgliedern Privatmedizin zum Kassentarif und eine Rückerstattung durch die Sozialversicherung. Im Unterschied zu Kassenuntersuchungen nehmen sich die Ärzte für ihre Patienten ausreichend Zeit. Für Manager entscheidend: Sie bekommen schnell Termine und es gibt keine Wartezeiten.

# TREFFEN SIE EINE KLUGE ENTSCHEIDUNG

## DER MEDICLASS GESUNDHEITS-CHECK FÜR MANAGER UND MITARBEITER.

**M**anager, Führungskräfte und alle, die beruflich besonders aktiv sind leisten Erstaunliches in einer komplexen, fordernden Welt. Sie wissen natürlich, dass Sie am Limit leben. Vielleicht kämpfen Sie mit innerer Unruhe, fahren schnell aus der Haut, schlafen zu wenig, grübeln zu viel. Vielleicht denken Sie an den Kollegen, der wegen Burn-Out ausfällt oder an einen Verwandten und seinen Herzinfarkt. Vielleicht ist das gar kein Problem, aber manchmal haben Sie ein ungutes Gefühl: Schützen Sie ihren Erfolg, indem Sie Ihre körperliche Leistungsfähigkeit rechtzeitig überprüfen.

Der Gesundheitscheck bei mediclass gibt Ihnen die Sicherheit einer gründlichen Vorsorgeuntersuchung, die weit über den gesetzlichen Rahmen hinausgeht. Der Check-up vermittelt ein genaues Bild ihres Gesundheitszustandes und lässt Sie mit den Ergebnissen nicht allein: Ein ausführliches Abschlussgespräch, gut verständliche Befunde und individuelle Empfehlungen für Ihre Lebensführung zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Gesundheit erhalten und verbessern können. Zusätzlich bietet mediclass im größten Gesundheitszentrum Österreichs ein umfassendes Ärzte und Therapeuten Angebot zur nachhaltigen Umsetzung und Unterstützung.

### Faktor Gesundheit

Christoph Sauer mann, Geschäftsführer von mediclass: „Unternehmer wissen längst, dass Gesundheit ein elementarer Wirtschaftsfaktor ist. Daher ermöglichen sie ihren Mitarbeitern regelmäßig Gesundheitschecks und bei mediclass auch den einfachen Zugang zu Top Ärzten.“ So auch Andy Fumolo, Gesundheitsexperte bei mediclass: „Beruflicher Erfolg und Gesundheit sind eng miteinander verbunden. Wenn wir uns besser fühlen, handeln wir besser.“

Wenn Mitarbeiter wirklich krank werden, kann das teuer werden. Zum Beispiel kos-



Christoph Sauer mann und Andy Fumolo vor der mediclass Zentrale in Wien

tet ein Mitarbeiter der an Burn-Out erkrankt, selbst bei einer Früherkennung den Unternehmer schon zwischen 1500 bis 2300 €. „Wird die Diagnose spät gestellt, steigen laut aktueller Studien die Kosten auf bis zu 130.000 € pro Mitarbeiter“, so Sauer mann. Laut Ärztekammer litten im Vorjahr rund 500.000 Österreicher unter dem Burn-Out-Syndrom, weitere 1,1 Millionen waren gefährdet. Sauer mann: „Der Schlüssel für ein gesundes Unternehmen ist die Vorsorge und dafür wird in Österreich noch immer zu wenig gemacht.“

Es gibt Betriebsärzte für den Arbeitnehmerschutz und auch in manchen Unternehmen gesunde Wochen, aber das reicht bei weitem nicht aus. „Viel wichtiger ist es, ein echtes Gesundheitsmanagement im eigenen Betrieb zu etablieren. Unternehmer scheuen die Kosten, aber ein professionelles Gesundheitsmanagement senkt signifikant die Kosten“, so Sauer mann. Bereits 80 Unternehmen vertrauen die Gesundheit ihrer Mitarbeiter den Profis von mediclass an und das hat gute Gründe: Im top-modern ausgestatteten Gesundheitszentrum in der Wiener Krieau finden sich über 60 Ärzte und Therapeuten. Neben dem breiten medizinischen Spektrum gilt für alle Dienstleistungen: „Termine gibt es schnell und pünktlich, in derselben oder Woche darauf.

Statt einen halben Tag beim Arzt spart man sich enorme Fehlzeiten, so mediclass-Chef Sauer mann.

### 10 Prozent Sommeraktion

Guter Service muss nicht teuer sein. Für nur monatlich € 20,75 (exkl. USt.) pro Mitarbeiter ist Gesundheit kein organisatorisches Problem mehr und spart Ihnen auch noch signifikant Kosten. Wer bis 31. Juli 2014 ein Jahrespaket inkl. mediclass-Check abschließt, bekommt von uns noch zusätzlich 10 Prozent Extra-Rabatt und zahlt monatlich nur noch 18,68 Euro (exkl. USt.) pro Mitarbeiter, weil auch wir einen Beitrag für ein Mehr an Gesundheit in heimischen Unternehmen leisten wollen.

#### Termine, Infos und Anmeldung

01/890 45 20-60  
 info@mediclass.com  
 www.mediclass.com

Mo-Do von 09.00 bis 19.00 Uhr  
 Fr von 09.00 bis 15.00 Uhr  
 Informationstag jeden Mittwoch von 16.00 bis 18.00 Uhr

mediclass Gesundheitsclub GmbH,  
 Vorgartenstraße 206 C, 1020 Wien

**EHRUNG**

Kotanyi ist Bester in Niederösterreich: **Michaela** und **Erwin Kotanyi** mit BDO-Partner **Hans Peter Hoffmann** (li.) bei der großen Gala im Kursalon Wien



## Ein Erfolg mit Würze

WIEN. Kotanyi würzt seit 133 Jahren. Mit der vierten Generation kam die Internationalisierung. Und nun die Auszeichnung als Niederösterreichs Familienbetrieb. Das WirtschaftsBlatt und seine Partner, das Bankhaus Spängler, die BDO Austria und die Österreichische Notariatskammer, hatten in den Kursalon Wien geladen, um die besten Familienunternehmen Österreichs zu ehren. Rund 200 Gäste kamen, um zu gratulieren, darunter auch Familien- und Jugendministerin Sophie Karmasin.

Peroutka

**AUSZEICHNUNG**

## Kreative Überflieger

SCHWECHAT. „Ready for take-off“ hieß es beim 37. NÖ Landeswerbepreis – der „Goldenen Hahn“ wurde im Multiversum verliehen, das ganz im Stil eines Flughafens dekoriert war. Im Rahmen eines virtuellen Businessfluges wurden in 12 Kategorien die Trophäen an die niederösterreichischen Kreativen verliehen. Als Pilot des Abends steuerte Moderator Peter L. Eppinger durch den Abend, an seiner Seite der Co-Pilot und Chef der NÖ Werber, Günther Hofer.



Stehend: Moderator **Peter L. Eppinger** (li.) und **Clemens Griessenberger**, Geschäftsführer der WKNÖ-Fachgruppe Werbung & Marktkommunikation; sitzend: LH-Stellvertreter **Wolfgang Sobotka** (li.), WKNÖ-Präsidentin **Sonja Zwanzl** und **Günther Hofer**, Obmann der WKNÖ-Fachgruppe Werbung & Marktkommunikation

Fellner



Kara Handelsgesellschaft

## Spatenstich für Logistikzentrum

HAGENBRUNN. Das Logistikzentrum Wien-Nord der Kara Handelsgesellschaft konnte einen neuen Mieter gewinnen: A1 hat sich für ein neues Logistikzentrum in der Gemeinde entschieden. Und nun erfolgte der Spatenstich für die Location, an der 140 Mitarbeiter tätig sein werden.



## Ihr Event ist unser Business

Ein rundes Jubiläum, das Ihr Unternehmen feiert, eine festliche Präsentation, zu der Sie Business-Partner laden, oder ein Galaabend, der mit hochkarätigen Gästen über die Bühne geht: Halten Sie uns auf dem Laufenden, schicken Sie uns Informationen und mailen Sie uns! [regionaltalk@wirtschaftsblatt.at](mailto:regionaltalk@wirtschaftsblatt.at)