

# Tirol

## Wirtschafts Blatt

ÖSTERREICHS ZEITUNG FÜR WIRTSCHAFT UND FINANZEN - REGIONALAUSGABE

◆ **GE Jenbacher** Australien ordert 19 Gasmotoren **8** ◆ **Recheis** Wachstum mit Vollkorn **11** ◆ **Tischler** Aufträge aus Tourismus und Ausland als Umsatzbringer **22** ◆ **Karriere** Wohin mit den Kindern in den Ferien? **28**



„Man will mit Gewalt Systeme schützen“

**Interview.** Der Innsbrucker Betrieb Stasto beteiligt die Belegschaft als stille Gesellschafter am Gewinn. 80 Mitarbeiter werden in strategische Entscheidungen eingebunden. Im Interview beschreibt Geschäftsführer **Christof Stocker** die Grabenkämpfe, die er dadurch seit Jahren mit der Gebietskrankenkasse und dem Fiskus austrägt. Er kritisiert die Handschlagqualität mancher Verantwortlicher, sagt Stocker. Sein Vorwurf: Die Behörden würden versuchen, sein Modell zu Fall zu bringen. Man wolle mit Gewalt das klassische Arbeitgeber-Arbeitnehmer-System schützen. **6-7**

### Nordische Ski-WM in Seefeld.

Der Zuschlag für die Austragung im Jahr 2019 ist ein Fitnesstraining für Betriebe und Gemeinde. **2**

### Jetzt bestellen.

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

## SPORTEVENT

# Nordische WM 2019: Neue wirtschaftliche Impulse für Seefeld

Eine Nordische Ski-WM hat international mehr mediales Gewicht als eine Alpine Weltmeisterschaft. Seefeld hat den Zuschlag für 2019. Doch zahlt sich das aus? Die Seefelder sagen: ja.

VON MICHAEL RIEDLER

**E**r war schon 1985 live dabei, als Seefeld die letzten Nordischen Ski-Weltmeisterschaften veranstaltete: Josef Margreiter, damals Vize von Tourismusdirektor Walter Frenes, heute Geschäftsführer der Tirol Werbung, freut sich deshalb umso mehr, dass Seefeld sich in einem Überraschungscoup den Zuschlag zur Nordischen Ski-WM 2019 sicherte.

Seefeld machte das Rennen gegen favorisierte Konkurrenten wie Planica, Oberstdorf und Almaty. Warum? Weil der Ort seine Sportstätten bereits für die Olympischen Winter-Jugendspiele 2012 (YOG) auf Vordermann gebracht hatte und daher nun eine Top-Infrastruktur vorweisen konnte. Aber auch, weil die Seefelder fleißige Verhandler bei den FIS-Verantwortlichen waren, wie Tourismusverbandsgeschäftsführer Markus Tschoner sagt – und letztlich, weil ÖSV-Präsident Peter Schröcksnadel sich als besonders geschickter Einfädler erwies.

Doch wie die Olympia-Befragungen in Innsbruck und Salzburg zeigten, sind sportliche Großereignisse nicht immer unumstritten. Sind die Kosten gerechtfertigt?

Bringen sie tatsächlich einen längerfristigen touristischen Nutzen? Immerhin gibt es auch Stimmen, die der Ski-WM 2013 in Schladming bis dato noch kaum positive Wirkungen zuschreiben: Die Nächtigungszahlen sanken etwa heuer im Februar leicht gegenüber dem Vorjahresmonat.

## Langfristwirkung

Margreiter will solche Rechnungen nicht gelten lassen. Der Imagegewinn und die Vermittlung einer speziellen regionalen Kompetenz seien von langfristiger Wirkung, sagt er.

Immerhin gibt es auch Veranstaltungen mit auch schon kurzfristigen Wirkungen: „Wir hatten nach 1985 unsere stärksten sieben

Tourismusjahre“, berichtet Tourismusverbandschef Markus Tschoner. Auch die St. Antoner, die 2001 eine Alpine Ski-WM austrugen, jubeln noch heute: Tourismusverbandsgeschäftsführer Martin Ebster: „Die Ski-WM 2001 hat sich im Folgejahr mit einem Plus von 60.000 Nächtigungen in unserer Bilanz niedergeschlagen. Dieses Niveau konnten wir bis heute Jahr für Jahr steigern.“

Freilich: In St. Anton wurde zur WM ein Bahnhof verlegt, der bis dato die Skifahrerströme störte. Schladming bekam einen umgebauten und behindertengerecht gestalteten Bahnhof – wichtig im Hinblick auf die „Special Olympics 2017“, zudem wurden Straßen und Stadteinfahrten erneuert.

Auch Seefeld erhielt seinerzeit 1985 zur WM eine großzügige Umfahrungsstraße und damit die Möglichkeit, die Fußgängerzone einzurichten. Jetzt kann Seefeld solche Großinvestitionen allerdings nicht erwarten: „Wir wollen unseren Bahnhof sanieren“, hofft Bürgermeister Werner Frießer. Auch für das geplante Mediocenter erwartet er bauliche Beiträge von Land und Bund. Rein sportlich ist die Veranstaltung ausfinanziert, wie Frießer sagt: Die FIS

Seefeld hat Erfahrung mit Nordischen Ski-Bewerben. Es fanden zahlreiche **Weltcup-Veranstaltungen** hier statt



”  
**Wir hatten nach 1985 unsere stärksten sieben Tourismusjahre**

MARKUS TSCHONER  
GESCHÄFTSFÜHRER TOURIS-  
MUSVERBAND  
SEEFELD

hat die Vermarktungsrechte an den Schweizer Veranstaltungsriesen Infront Sports & Media AG verkauft. Das beinhaltet die weltweiten Medienrechte und das gesamte Spektrum der Marketing-Rechte wie Sponsoring- und Hospitality-Pakete. Infront zahlt 21 Millionen Schweizer Franken an die durchführende GmbH von ÖSV und Skiclub Seefeld.

## Zuschauerhoffnungen

Wie viele Zuseher kann Seefeld erwarten? Frießer will keine fixen Prognosen abgeben: Doch das italienische Val Di Fiemme, das 2013 die Nordische WM austrug, kam in den zwölf WM-Tagen auf 415.000 Zuseher, allein zur Zehn-Kilometer-Staffel der Herren kamen 36.000.



„Und dabei ist Val di Fiemme viel schwieriger zu erreichen als Seefeld“, sagt Frießer: „Von Oslo ist man in vier Stunden in Seefeld“. Skandinavier sind neben Osteuropäern auch eine Zielgruppe, die Seefeld mit der WM besonders ansprechen kann“, meint Tschoner. Die Olympiaregion Seefeld versuche seit einiger Zeit, sich als „Nordic-Lifestyle-Region“ zu profilieren, da passe die WM ausgezeichnet dazu. Frießer rechnet nicht nur mit zahlreichen Tagestouristen, sondern mit nachhaltigen Impulsen für die Region.

Auch Tirol-Werber Margreiter sieht ein tolles touristisches Potenzial: „Mit dem Motor Seefeld kann Tirol zeigen, dass es neben der Alpin-Kompetenz eine weitere starke Wintersportkom-

petenz hat. Davon können andere Regionen wie der Achensee, das Tannheimetal, Osttirol mitprofitieren. Die Tirol Werbung werde jedenfalls die WM auf allen ihren Kanälen intensiv bewerben. Die WM eröffne eine einmalige Chance für ganz Tirol, denn im Zuge des Gesundheitsbooms entwickle sich etwa Langlaufen immer mehr zur Trendsportart.

### Fitnessstraining

Und noch eine Wirkung ortet Margreiter: Ein Großereignis schweiße alle im Ort zusammen: „Das ist ein Fitnessstraining für alle Kräfte im Ort, vom Skiklub über die Hoteliers bis zur Kommune. Ihre Fähigkeiten, auf hohem Stresslevel eine Veranstaltung perfekt abzuwickeln, werde beispielhaft geschult,

und dies bringe Nutzen für die touristische Entwicklung der nächsten Jahre in einem oft unterschätzten Maß“, sagt Margreiter.

Seefeld tut so ein Fitnessstraining vielleicht nicht schlecht: Nachdem jahrelang keine wirklich großen Veranstaltungen abgehalten wurden, brachte sich Seefeld erst mit der Beteiligung an der YOG wieder ins Spiel mit den Großereignissen. Die Investitionen für die YOG sind jetzt eine hervorragende Basis für die Nordische WM.

Weniger Probleme dürfte es mit dem Zusammenwirken aller Kräfte am Ort geben: Auch wenn in Teilbereichen gestritten wird, wie um die Gschwandtkopflifte, so gilt doch laut Frießer: „Alle am Ort leben vom Tourismus, da tun wir uns leicht mit der Unterstützung

durch die Bevölkerung, das macht vieles einfacher.“ Für Österreich wird die Nordische Ski-Weltmeisterschaft das nächste Wintersport-Großereignis innerhalb weniger Jahre nach der Alpin-WM im Jahr 2013 in Schladming, der Snowboard- und Ski-Freestyle-WM 2015 auf dem Kreischberg bei Murau und der Skiflug-WM 2016 in Bad Mitterndorf/Tauplitz sein.

### 290.000 € für Bewerbung

Vor 20 Jahren war Österreich das letzte Mal Austragungsort einer Nordischen Ski-WM. Ramsau in der Steiermark war der Austragungsort. In Seefeld fanden 1985 Nordische Ski-Weltmeisterschaften statt.

290.000 € haben die Seefelder in die Bewerbung investiert, ►

► unter anderem in Lobbying-Reisen bis nach Korea. Auch bei den Olympischen Winterspielen in Sotchi schlugen die Seefelder kräftig die Werbetrommel für die Nordische Ski-WM. Im Austria House Tirol holten sie sich die Unterstützung auch von Kanzler Werner Faymann und Sportminister Gerald Klug, und auch die Skilangenden Egon Zimmermann, Karl Schranz und Leonhard Stock sagten Markus Tschoner ihre volle Unterstützung bei der WM-Bewerbung zu.

### Sportpolitik

Den Erfolg bestimmen allerdings sportpolitische Faktoren, gab ÖSV-Präsident Schröcksnadel damals kritisch zu bedenken. Und dann war er es, der auf dem Klavier der Sportpolitik am erfolgreichsten spielte. Schröcksnadel vereinbarte mit den Vertretern aus dem slowenischen Planica offenbar, dass man sich gegenseitig unterstützen werde, wenn einer der beiden Bewerber, Seefeld oder Planica, beim ersten Wahlgang im FIS-Vorstand vorzeitig aus dem Rennen fliegen sollte.

Die Stimmen Planicas waren es dann auch, die den Ausschlag für

den knappen 9:8-Zuschlag für Seefeld (und gegen Oberstdorf) gaben. Dabei hatte Seefeld seine erste Bewerbung für 2019 erst kurz vor der Nennfrist eingereicht –



„ein unglaublicher Erfolg“, wie Bürgermeister Frießler jubelte: „Das hat noch fast niemand im ersten Anlauf geschafft, seit das Council entscheidet.“

„Das ist ein Fitness-training für alle Kräfte im Ort

JOSEF MARGREITER  
GESCHÄFTSFÜHRER  
TIROL WERBUNG

### WUSSTEN SIE ...

■ **Die sportliche Elite** im Skispringen, Skilanglauf und Kombination wird 2019 zur Nordischen Ski-WM in Seefeld aufeinandertreffen. Die Bewerbe werden in zwei Stadien (Skispringen Normalschanze bzw. Langlauf) in Szene gesetzt. Die Großschanzen-Bewerbe im Skispringen werden auf der Bergiselschanze in Innsbruck ausgetragen.

■ **Seefeld** hat bereits Bewerbe der Olympischen Spiele 1964 und 1976

sowie der olympischen Jugendspiele 2012 durchgeführt und ist mit Bürgermeister Werner Frießler als OK-Chef regelmäßiger Veranstalter von Weltcup-Bewerben der Nordischen Kombination.

■ **Die nächsten Wintersport-WM:** Die Snowboard- und Ski-Freestyle-WM 2015 auf dem Kreischberg, die Skiflug-WM 2016 in Bad Mitterndorf/Tauplitz und die Biathlon WM 2017 in Hochfilzen.

Landeshauptmann Günther Platter hat den Seefelder Organisatoren nach dem Zuschlag für die Nordische Weltmeisterschaft 2019 die „volle Unterstützung“ des Landes bei den Vorbereitungen auf das Großereignis zugesichert. Die WM sei eine „tolle Sache für das Sport- und Tourismusland Tirol“, man dürfe sich auf ein weiteres Wintersport-Großereignis freuen, spielte Platter unter anderem auf die Biathlon-WM 2017 in Hochfilzen an. Die Hochfilzener hatten sich gegen Östersund durchgesetzt.

Die vielen WM-Zuschläge für österreichische Wintersportorte würden den guten internationalen Ruf Österreichs im Bereich Wintersport zeigen, wie ÖSV-Vizepräsident Toni Leikam sagt. Das ist auch der Grund, warum sich als Austragungsort für die Alpinen Ski-Weltmeisterschaften 2021 derzeit gleich zwei österreichische Orte rüsten: St. Anton am Arlberg und Saalbach-Hinterglemm. Das Rennen dürfte aber Cortina d'Ampezzo machen, weil man eben nicht alles nach Österreich vergeben kann...

» Den Autor des Artikels erreichen Sie unter michael.riedler@wirtschaftsblatt.at

## Interview. „Je grüner die Veranstaltung, desto besser“

**WirtschaftsBlatt:** Was überwiegt bei sportlichen Großereignissen – die Werbewirksamkeit oder die negativen Folgen wie Verkehrsbelastung und allfällige Preissteigerungen?

**Jakob Edinger:** Die Langfristwirkungen sind durchaus positiv zu bewerten: Die jeweilige Region wird bekannt. Man weiß dann, wo sie auf der Landkarte ist. Die Chance, sich ein gutes Image als Sportregion aufzubauen, ist das eigentlich Wertvolle an einem Großereignis. Die direkten Wirkungen in Form von Gästenächtigungen sind schwierig oder sogar eher negativ. Viele Regionen haben während der Großveranstaltung weniger Nächtigungen, weil viele Gäste sagen: Diesen Trubel tue ich mir nicht an, und weil die Nächtigungen der Sportler und Funktionäre diesen Ausfall doch nicht ganz wettmachen können. Aber die strategisch langfristige Wirkung ist das, was zählt, weniger die Kurzfristwirkung.

Welche Fehler darf man bei einem solchen Großereignis nicht machen?

Es hängt davon ab, möglichst konfliktfreie, schöne Spiele zu veranstalten. Die Stimmung sollte gut sein. Wenn, wie jetzt bei der Fußball-WM in Brasilien, die Presse viel über die Probleme schreibt und über negative Um-

weltfolgen, dann wird die Wirkung geschwächt.

Das heißt konkret für das Beispiel Seefeld?

Für Seefeld wäre wichtig, viel Wert auf Ökologie und Nachhaltigkeit zu legen, um negative Berichterstattung von vornherein hintanzuhalten. Je grüner die

Veranstaltung rüberkommt, desto besser.

Wie kann man aber die touristische Wirkung wirklich langfristig sichern?

Ein Engagement in sportliche Großveranstaltungen sollte nicht ein einmaliges Ereignis bleiben. Es braucht mehr, um sich als wirklich kompetente Region für eine jeweilige Sportart zu positionieren. Es genügt nicht, einmal in fünfzig Jahren so etwas zu veranstalten. Es heißt vielmehr, auch künftig am Ball zu bleiben mit vertretbaren weiteren Events.

» michael.riedler@wirtschaftsblatt.at



Tourismusberater **Jakob Edinger** rät zu einer langfristigen Strategie bei sportlichen Großereignissen

### ZUR PERSON

■ **Jakob Edinger** ist Tourismusberater mit Standorten in Innsbruck und Wien. Das Unternehmen führt unter anderem eine Datenbank für touristische Führungskräfte und Tourismusimmobilien.



**HYPO TIROL BANK**

Unsere Landesbank.



# Was wäre, wenn Sie Ihre Zukunft bereits heute in die Hand nehmen?

## IMPULSE FÜR DIE TIROLER WIRTSCHAFT

Wer vorne bleiben will, braucht auch Rückendeckung. Damit Tirols Unternehmer Ideen für eine erfolgreiche Zukunft schon heute umsetzen können, unterstützt sie die Hypo Tirol Bank mit einer Finanzierungsoffensive in der Höhe von 300 Mio. Euro – ganz ohne Kreditklemme.

Ein finanzstarker Impuls, der etwas bewegt – von einem starken, regionalen Partner, der Menschen und Märkte kennt. Denn jede Veränderung braucht die Sicherheit der Herkunft und die Gestaltungsfreiheit der Zukunft.

---

## JETZT INFORMIEREN UND IMPULSE SETZEN

Die Finanzierungsoffensive der Landesbank für die Tiroler Wirtschaft. Mehr zu flexiblen Finanzierungsmodellen und wie Sie mit uns Impulse für die Zukunft setzen unter:



[www.impulse-tirol.at](http://www.impulse-tirol.at)

**S**ehr ungezwungen und amikal ist das Verhältnis innerhalb der Firma Stasto Ing. Stocker KG in Innsbruck. Entsprechend leger gekleidet erwartet uns auch der geschäftsführende Gesellschafter Christof Stocker zum Interview.

**WirtschaftsBlatt:** *Sie führen ein System der Mitarbeiterbeteiligung, haben dabei aber jede Menge abgabenrechtlicher Probleme?*

**Christof Stocker:** Stimmt, wir haben das seit 1993 eingeführt. Das Besondere daran ist, dass die Mitarbeiter als stille Gesellschafter am Unternehmen beteiligt sind und mitpartizipieren am Gewinn.

*Wo sind die Probleme?*

Es hat bis zum Jahr 2001 zwei Prüfungen der Gebietskrankenkasse gegeben, da wurde alles als bestens befunden. Doch im Jahr 2001 hat es angefangen mit einer dritten Prüfung. Da hat es plötzlich geheißt: Das Modell geht so nicht mehr. Und es wurden Sozialversicherungsbeiträge für die Ausschüttungen der vorangegangenen Jahre eingefordert.

*Wie haben Sie reagiert?*

Wir sind in Berufung gegangen. Es hat dann Gespräche mit der Sozialversicherung gegeben, die auf eine Einigung zuzusteuern schienen. Es ging in die Richtung, dass Sozialversicherungsbeiträge wie bei einer Sonderzahlung behandelt würden.

*Sie waren also bereit, Sozialversicherungsbeiträge für die Gewinnausschüttungen zu zahlen?*

Ja, aber ein Jahr später haben wir einen Bescheid erhalten, wo die Sozialversicherungsbeiträge nicht auf eine Sonderzahlung, sondern auf „laufende Bezüge“ eingefordert wurden. Die Ausschüttung, die ausschließlich gewinnabhängig war, ist als monatlicher Bezug von der Sozialversicherung gewertet worden, obwohl es eigentlich vorher schon ein anderslautendes Einvernehmen gegeben hat. Da kann ich die Handschlagqualität so mancher Herren ein bisschen infrage stellen.

*Was hätte das für Sie bedeutet?*

Wir haben Verträge mit den Mitarbeitern, die dadurch zu Mitunternehmern geworden sind. Selbst strategische Entscheidungen werden gemeinsam getroffen.



# „Wir haben den Glauben an den Rechtsstaat verloren“

**Christof Stocker.** Der Geschäftsführer des Pneumatiketeileanbieters Stasto in Innsbruck, übt scharfe Kritik: Das allseits gelobte Stasto-Modell der Mitarbeiterbeteiligung werde von den Behörden schikanös bekämpft.

VON MICHAEL RIEDLER

„  
**Offenbar hat man Angst, das Modell Stasto könnte Schule machen**“

Laufende Bezüge dagegen wären Fixkosten. Das ist ein Arbeitgeber-Arbeitnehmer-System, das wir komplett aufbrechen. Wir mussten bis zum Verwaltungsgerichtshof gehen und haben dort auch gewonnen.

**Warum gibt es dennoch Probleme?**

Es wurde nun Lohnsteuer nachverrechnet und dabei kam es zu kuriosen Doppelbesteuerungen: Denn die Einkommensteuer war von den Beteiligten bereits zu 100 Prozent bezahlt. Es wurde zu viel nachgefordert, das war schlichtweg nicht nachvollziehbar. Dieser Fall ist immer noch nicht abgeschlossen, und das seit 2007. Es liegt immer noch beim unabhängigen Finanzsenat.

**Warum liegt das so lange?**

Wir haben mittlerweile den

Glauben an den Rechtsstaat verloren. Das kann man definitiv so sagen, weil die Art und Weise, wie man versucht vonseiten der Behörden, ein erfolgreiches System, das viele grundlegende Dinge lösen könnte, zu kippen, ist wirklich aus meiner Sicht mittlerweile schon rechtswidrig.

**Wie geht es weiter?**

Wir haben eine sogenannte „Partnerbeteiligung“, das ist ein strittiger Punkt: Ehepartner der Mitarbeiter sind als echte stille Gesellschafter beteiligt. Das heißt: sie bekommen auch eine Gewinnausschüttung, die einkommenssteuerpflichtig ist. Man hat jetzt versucht vonseiten der Behörde, mit der Betrachtung von bestimmten Einzelfällen, das gesamte Modell zu Fall zu bringen. Es hat einen Streitfall gegeben, wo der VwGH gegen uns entschieden hat mit Argumenten, die mit unserem Stasto-System nichts zu tun haben. Da bin ich ein bisschen in der Systemkritik: Es wird nicht mehr entschieden aufgrund der Gesetze, sondern es wird immer nur Bezug genommen auf frühere VwGH-Entscheidungen.

**Diese basieren aber doch auf Gesetzen.**

Aber es wird nicht ausreichend geprüft, ob diese früheren Ent-

scheidungen auch wirklich auf den aktuellen Fall anzuwenden sind. Es gibt Dinge, die schlichtweg nicht nachvollziehbar sind. Wir haben gefragt: Woraus resultieren diese Doppelbesteuerungen? Es hat geheißen: Das kommt aus dieser Partnerbeteiligung. Wenn zwei Leute sich ein Einkommen aufsplitten, würde zu wenig Steuer bezahlt. Aber das Komische ist: Die Nachforderungen sind höher als die Bemessungsgrundlage für die Partner, die da dabei waren. Komisch ist auch, dass bei manchen Partnerbeteiligungen alles anerkannt wurde und dass vergleichbare Fälle von unterschiedlichen Finanzämtern unterschiedlich bewertet werden.

**Was könnte der Grund dafür sein?**

Wir wissen es nicht. Aber wir haben das Gefühl, man will mit Gewalt das klassische Arbeitgeber-

„  
**Man will mit Gewalt das klassische Arbeitgeber-Arbeitnehmer-System schützen**“

ber-Arbeitnehmer-System schützen. Offenbar hat man Angst, das Modell Stasto könnte Schule machen, dass man doch gemeinsam im Boot sitzt und gemeinsam erfolgreich ist. Aber das schweißt uns noch stärker zusammen und macht uns irgendwie auch stärker. Wir sind erfolgreich unterwegs.

**Sie haben ja das Herkunftszeichen „Made in Europe“ eingeführt, wird das am Markt akzeptiert?**

Wir sind keine Globalisierungsgegner, wollen aber im Grund die Regionen stärken. Das Motto ist: So nahe wie möglich, lange Wege vermeiden, wenn es unseren Nachbarn gut geht, geht es auch uns gut. Für unsere Produkte kaufen wir die Materialien ausschließlich in Europa ein. Viele sagen da, dass wir das nicht durchstehen, weil natürlich schon sehr viel auch in unserem Bereich in Asien produziert wird, aber wir erzielen damit sehr gute Erfolge.

**Aber die Krise hat Stasto doch auch getroffen?**

Ja, 2009 mit einem Rückgang von 30 Prozent. Das war keine angenehme Situation. Das hat uns aber dazu bewegt, die Organisation zu verbessern. Im Nachhinein war das auch der größte Erfolg, diese Situation zu meistern. Da hat uns das Beteiligungsmodell extrem geholfen – auch weil jedem bei uns klar war, dass sich etwas verändern muss. Wenn ich nur das klassische Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Verhältnis habe, dann ist dieses Verständnis sicher bei Weitem nicht so da.

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

## ZUR PERSON

■ **Christof Stocker** (41) ist gemeinsam mit Bruder Dieter unbeschränkt haftender Gesellschafter in der Stasto Ing. Stocker KG in Innsbruck. Das Unternehmen beschäftigt 80 Mitarbeiter im gesamten Firmenverbund, davon 45 in Österreich, die anderen in ausländischen Tochtergesellschaften etwa in Tschechien. Die Mitarbeiter in Innsbruck sind als atypisch stille Gesellschafter (früher: echte stille Gesellschafter) am Firmenerfolg und an den Entscheidungen im Unternehmen beteiligt.

## ENERGIE

## Jenbacher profitiert von Flözgas

Weltweit werden immer mehr Energiequellen erschlossen. Eine davon ist Kohleflözgas. Ihre Nutzung machen Motoren möglich, die in Jenbach bei General Electric erzeugt werden.

VON MICHAEL RIEDLER

**K**ohleflözgas ist ein methanreiches Gas aus Kohle, dessen Nutzung weltweit steigt. Wegen des weltweit zunehmenden Energiebedarfs wurde die Förderung wirtschaftlich interessant. Ein Tiroler Unternehmen profitiert vom Boom. GE in Jenbach verkaufte zuletzt vor allem Gasmotoren nach Australien.

Die australische Ostküste könnte durch den starken Ausbau der Flözgas-Förderung in den kommenden Jahren „der neue Erdgas-Hub für den asiatisch-pazifischen Raum“ werden, sagt Karl Wetzlmayer, General Manager des Bereichs Gasmotoren von General Electric (GE) Distributed Power. Für die Gasmotoren, die im GE-Werk Jenbach erzeugt werden, bedeutet das ein wichtiges neues Wachstumsfeld.

### Erdgas aus Kohleflözgas

So liefern die Jenbacher nun für das Energieunternehmen Australia Pacific LNG insgesamt 19 Gasmotoren mit einer Gesamtleistung von 57 Megawatt ins australische Queensland. An zwei Standorten wird hier Kohleflözgas in verflüssigtes Erdgas umgewandelt, um es leichter exportieren zu können. Die für diesen Prozess benötigte Energie wird direkt vor Ort aus Kohleflözgas gewonnen – mithilfe von zehn bereits vorhandenen sowie den 19 zusätzlichen Jenbacher-Gasmotoren.

Die 29 Gasmotoren weisen eine Gesamtleistung von 87 Megawatt auf. Insgesamt sind weltweit bereits 120 Jenbacher Gasmotoren von GE mit einer Gesamtleistung von 280 Megawatt im Einsatz, die



Mit **Jenbacher Gasmotoren** segelt General Electric im Nachfrageboom nach dezentraler Energieerzeugung. Verkauft werden u.a. Gasmotoren, die aus Kohleflözgas oder Kohleminengas Strom erzeugen.

vor Ort aus Kohleflözgas oder Kohleminengas Strom erzeugen.

„In Australien kommen die Qualitäten der Jenbacher Gasmotoren von GE besonders gut zur Geltung“, sagt Wetzlmayer. Der Tiroler Standort ist das weltweite Kompetenzzentrum für Gasmotoren von GE. 1500 Mitarbeiter sind in Jenbach beschäftigt.

Jenbach profitiert auch vom Boom bei dezentraler Energiever-

sorgung. So liefert GE etwa aktuell zehn Jenbacher Gasmotoren nach Frankreich, die in der größten Deponiegasanlage des Landes zum Einsatz kommen sollen. In der Kraft-Wärme-Kopplungsanlage wird aus methanhaltigem Biogas Strom für mehr als 40.000 Haushalte gewonnen. Die neuen, hochmodernen Gasmotoren aus Jenbach erhöhen die elektrische Effizienz deutlich von 22 auf 40 Prozent. Zusätzlich wird Wärme für 2850 Haushalte erzeugt.

Einen Erfolg erzielte GE auch in Mosambik. Zehn Motoren werden in einem Erdgaskraftwerk im Süden des Landes elektrische Energie gewinnen. Der Standort Jenbach ist so weiter auf Wachstumskurs, auch wenn GE keine standortspezifischen Umsatzzahlen bekannt gibt.

GE hat in den vergangenen Jahren die Leistung seiner Motorenpalette sukzessive erhöht. Unlängst konnten die Jenbacher ihren

ersten Motor der 10-Megawatt-Klasse in den USA verkaufen: Mit dem texanischen Energieunternehmen Sky Global Partners wurde eine Absichtserklärung unterzeichnet, wonach sechs Einheiten in die USA geliefert werden sollen.

### Flexible Infrastruktur

Ausschlaggebend waren die technischen, wirtschaftlichen und ökologischen Vorzüge des größten Gasmotors, sagt Wetzlmayer. So sei der Motor in nur fünf Minuten in voller Leistung verfügbar. Dies macht ihn auch zur idealen Ergänzung von erneuerbaren Stromquellen wie Wind und Sonne, deren natürliche Erzeugungsschwankung er kompensieren kann: „Durch die rasche Zunahme von erneuerbaren Energien muss unsere Energieinfrastruktur flexibler werden“, sagt Wetzlmayer.

### FAKTEN

■ **Jenbacher Gasmotoren** von GE fertigt Gasmotoren sowie Blockheizkraftwerke zur Energieversorgung. Die in Jenbach erzeugten Motoren im Leistungsbereich von 0,25 bis 9,5 Megawatt können sowohl mit Erdgas als auch mit Bio- und Sondergasen aus Landwirtschaft, Bergbau, Industrie oder Abfallwirtschaft betrieben werden.

» Den Autor des Artikels erreichen Sie unter michael.riedler@wirtschaftsblatt.at



REINIGUNG

# Hollushek gewinnt mit Eco-Linie

Der Reinigungsmittelhersteller Hollushek in Zirl hilft den Kunden, Wasch- und Reinigungsmittel einzusparen. Und wächst damit – weil mit diesem Konzept viele neue Kunden gewonnen werden.

VON MICHAEL RIEDLER

ZIRL. Der Markt für Reinigungsmittel im gewerblichen Bereich wächst nicht. Dennoch schafft es die Julius Hollushek GmbH in Zirl, jedes Jahr kräftig zu wachsen und Marktanteile zu gewinnen – dies mit einer Ökostrategie, die zuletzt auch den Trigos-Landespreis für besonderes Engagement in puncto Arbeitsplatz, Ökologie und Gesellschaft eingebracht hat.

Zunächst verwendet das 330-Mitarbeiter-Unternehmen ökologische Rohstoffe, und mithilfe der 44 Forschungsmitarbeiter hat das Familienunternehmen eine Eco-Produktlinie entwickelt, sagt Simon Meinschad, der mit Werner Hollushek die Geschäfte führt. Es geht um eine neue Art, Waschmittel anzuwenden: Die Mitarbeiter der Kunden kommen dabei mit dem Waschmittel gar nicht mehr in Berührung.

Das funktioniert über ein vollautomatisches Gerät, das mit der Waschmaschine verbunden wird und sie nach Wäscheaufkommen und Wasserhärte mit Waschmittel beschickt. Überdosierungen werden verhindert. Das spart den Anwendern viel an Wasch- und Reinigungsmittelsatz. Die Geräte kann der Kunde kaufen oder mieten, wobei auch der Käufer durch eingesparte Waschmittel in kurzer Zeit finanzielle Gewinne hat.

## Marktanteile gewonnen

Hollushek hat es damit geschafft, in einem stagnierenden Markt Umsatzzuwächse zu generieren und Marktanteile zu gewinnen, einfach weil viele neue Kunden dazu gewonnen wurden, nicht nur in der Gastronomie, sondern auch im öffentlichen Bereich (Pflege-

Hollushek gewinnt Marktanteile durch neue Kunden im öffentlichen Bereich, Industrie und Gewerbe sowie bei **Gebäudereinigen**. Das Unternehmen setzt weiter auf die Öko-Schiene



heime etc.), in Industrie und Gewerbe sowie bei Gebäudereinigen. Das Öko-Engagement wird ergänzt durch hohe Dienstleistungs-Qualität, sagt Meinschad.

In den letzten drei Jahren ist das Unternehmen Hollushek um jeweils sechs bis acht Prozent gewachsen. Das hält auch an: 2012/13 (per Ende März) wurden 43,6 Millionen € Umsatz erzielt.

Das Wachstum schlägt sich auch in der Mitarbeiterzahl nieder: „In den letzten zwei Jahren haben wir mehr als 40 Mitarbeiter eingestellt und auch zusätzliche Lehrplätze geschaffen“, sagt Meinschad. So stehen derzeit etwa auch junge Mechatroniker und Logistiker bei dem Reinigungsmittelhersteller in Ausbildung.

## Großer Firmenausbau

Der Eigentümer bekennt sich zum Standort. Werner Hollushek führt den Betrieb bereits in vierter Generation. Und jetzt wird der Standort Zirl noch in einem großen Schritt ausgebaut. Was genau errichtet wird und wie viel investiert wird, wollen die Unternehmens-Chefs noch nicht sagen. Es handle sich aber jedenfalls um ein Großvorhaben.

» Den Autor des Artikels erreichen Sie unter michael.riedler@wirtschaftsblatt.at

ANZEIGE

**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.

## ÖKOTOURISMUS

Hotelier eruiert  
Öko-Abdruck  
der GästeAuf Öko-Wegen: **Waltraud und Peter Unterlechner**

PILL. Die Hoteliers Waltraud und Peter Unterlechner berechnen den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck ihres Hotels Grafenast in Pill bei Schwaz. Das hilft, möglichst umweltfreundlich zu agieren. So hat das Hotel im Vorjahr noch einen CO<sub>2</sub>-Verbrauch von 8,4 Kilogramm pro Gästenächtingen errechnet, was Ansporn für weitere Umwelt-

maßnahmen war. „Jetzt sind wir schon auf 7,6 Kilogramm“, berichtet Peter Unterlechner, der von einem „Hammerwert“ spricht. In der „normalen“ Hotellerie wären es etwa 30 Kilogramm.

Einberechnet wird beim CO<sub>2</sub>-Monitoring unter anderem der Aufwand fürs Heizen, für Strom, für den Transport der Lebensmittel, für die Anfahrt der Mitarbeiter. Unterlechner will sich damit aber nicht zufriedengeben: „Ich plane jetzt, auch die Anreise der Gäste CO<sub>2</sub>-mäßig zu erfassen. Es wird also zählen, ob sie mit dem Zug kommen oder mit dem Auto. Und es wird sicher interessant, dass man das auch vielleicht beeinflussen kann.“

Das Hotel mit 22 Zimmern, neun Mitarbeitern und 750.000 € Umsatz verwendet Bioprodukte aus dem eigenen Garten und kann mit seinem Ökokonzept dem Preiskampf ausweichen. [mr]

»michael.riedler@wirtschaftsblatt.at

ANZEIGE

## LEISTBARER WOHN(T)RAUM IN TIROL

Für viele Tirolerinnen und Tiroler wird es angesichts der hohen Grundstücks- und Immobilienpreise immer schwieriger, leistbaren Wohnraum zu finden. Die Landesinnung Bau Tirol tritt diesbezüglich mit klaren Forderungen an die Politik heran: geförderten Wohnbau erleichtern, Verfahren beschleunigen, Wohnbaugelder zweckwidmen! Da in Tirol der Anteil an besiedelbarer Fläche sehr niedrig ist, müssen Grund und Boden optimal ausgenutzt werden. Deshalb fordern wir die Politik dazu auf, Dichten zuzulassen, die geförderten Wohnbau ermöglichen. Bei einer verdichteten Bauweise sinkt nicht nur der Grundverbrauch pro Wohnung, sondern auch der Energieverbrauch. Um das Wohnen erschwinglich zu machen, sollten bei Neuwidmungen gezielt Flächen für den geförderten Wohnbau bereitge-

**Anton Rieder, Tiroler Landesinnungsmeister Bau**

stellt werden. Bei der Baulandmobilisierung sollten Größe und Zuschnitt der Grundstücke wohnbaugerechter gestaltet werden. Um Zeit und Kosten zu sparen, ist es auch wichtig, Bauverfahren zu beschleunigen und bürokratische Hürden abzubauen. Damit genügend Mittel zur Verfügung stehen, muss die Wohnbauförderung wieder zweckgebunden werden.



## ZULIEFERER

Pohl Metall wächst  
mit Auto-VorserienZweistelliges Wachstum erarbeitet: **Friedrich Pohl**

ÖTZTAL-BAHNHOF. Über keinen Auftragsmangel beklagen kann sich die Pohl Metall GmbH, Vorjahressieger im Wirtschaftsblatt-Wettbewerb „Austria's Leading Companies“ in der Kategorie „Solide Kleinbetriebe“. Das Unternehmen im Eigentum von Friedrich Pohl übersiedelte im vergangenen Jahr in einen neuen Standort in Ötztal-Bahnhof, was viel Zeit und Energie verschlang. Dennoch schaute 2013 ein Umsatzplus von zehn Prozent, auf knapp 1,5 Millionen €, heraus – was Pohl angenehm überraschte.

Für heuer ist er noch optimistischer. Das neue Werk biete alle Voraussetzungen für Wachstum. Der Firma, die mittlerweile auf sieben Mitarbeiter aufgestockt hat, stehen jetzt ein Hochregallager und eine automatische Pressenlinie für die Erzeugung von Metall Serien-Bandstanzteile zur Verfügung, dazu eine 3D-Drahtbiegemaschine und eine halbautomatische Kleinteilelackierung.

## Höherwertige Teile

Damit kann Pohl jetzt höherwertige Metall-Komponenten und Baugruppen vor allem für die Automobilindustrie herstellen. Und die Autoindustrie bestellt kräftig, vor allem Kleinmengen, also zwischen 10.000 und 50.000 Stück für Vorserienteile, sagt Pohl. Etliche solcher Teile kann das Unternehmen dann auch in größeren Serien fertigen, wenn gleich zu reduzierten, „aber noch

akzeptablen“ Preisen, wie Pohl sagt. „Wichtig ist, dass man von Anfang an dabei ist.“ Pohl entwickelt gemeinsam mit den Autobauern die benötigten Komponenten: „Bei komplizierten Teilen bestellen die Autobauer dann doch lieber bei uns als in China.“

Auf Basis der erhöhten Fertigungstiefe – vom Rohmaterial bis zum lackierten und qualitätsgeprüften Endprodukt – erwartet Pohl für heuer ein Wachstum von weiteren 15 Prozent.

## Erweiterungen

Basis für das erwartete Wachstum ist nicht nur der neue Werkstandort, an dem Pohl auch ein Ingenieurbüro-Service inklusive Materialanalysen mit Röntgenspektrometer und 3D-Messung anbieten kann. Es ist auch die Bauweise der neuen Räumlichkeiten. Die Halle wurde so errichtet, dass mit wenig Aufwand und ohne zusätzliche Gebäudebauten eine zweite Montageebene mit 150 bis 200 Quadratmetern eingebaut werden kann. So wie es aussieht, wird die zusätzliche Montageebene auch bald einmal notwendig werden.

Pohl kämpft in seiner Branche gegen durchaus starke Konkurrenten. Das Familienunternehmen in Ötztal-Bahnhof hält sich aber mit schlanker und flexibler Struktur und partnerschaftlichem Service im Markt. [mr]

»michael.riedler@wirtschaftsblatt.at

TEIGWAREN

# Recheis: Zum Jubiläum klima:aktiv-Partner

HALL. Der Haller Teigwarenhersteller Josef Recheis Eierteigwarenfabrik und Walzmühle GmbH in Hall hat im Vorjahr Marktanteile da-



Recheis-Geschäftsführer **Martin Terzer** setzt auf Klimaschutz

in das öffentliche Netz ein. Seit zehn Jahren deckt Recheis den gesamten Wärmeenergiebedarf seines Frischwerkes in Hall zudem mit der Abwärme des benachbarten Biomasse-Heizkraftwerkes ab „und ist hier dadurch CO<sub>2</sub>-neutral“, wie Firmenchef Stefan Recheis sagt.

2013 konnte Recheis „als einzige Teigwarenmarke den Marktanteil deutlich um 1,2 Punkte auf 32,1 Prozent steigern“, sagt Recheis mit Hinweis auf Zahlen des Marktforschungsinstituts Nielsen. Vor allem im Markenbereich sei mit einem 8,2-prozentigen Plus ein kräftiges Wachstum gelungen. Zum Vergleich: Der gesamte Teigwarenmarkt in Österreich wuchs um nur vier Prozent. Der Umsatz kletterte so um fünf Prozent auf 31 Millionen €. Recheis prognostiziert weiteres Wachstum, vor allem im Vollkornsegment. Im Vorjahr gab es hier eine

Umsatzsteigerung von 72 Prozent, wie Geschäftsführer Martin Terzer berichtet. Recheis sei bei Vollkornnudeln eindeutiger Marktführer in Österreich: „Unsere Vollkorn-Produkte haben das gesamte Segment zum Wachsen gebracht und das wirkt sich auch positiv auf die ganze Teigwarenkategorie aus.“

Auch für 2014 plant Recheis daher deutliche Gewinne im Markenbereich. Ob die Ukraine-Krise den Weizenpreis in die Höhe treiben könnte und damit für Recheis Belastungen schaffen würde, „lässt sich derzeit nicht abschätzen, da das sehr stark vom weiteren Verlauf abhängig ist“, sagt Terzer. Das 125-jährige Bestandsjubiläum feiert Recheis u.a. mit einem Nudelfest am 4. und 5. Juli für die Haller Bevölkerung. [mr]

» michael.riedler@wirtschaftsblatt.at

 **SCHWERPUNKT  
LANDWIRTSCHAFT**

zugewonnen und wird heuer, zum 125-jährigen Bestandsjubiläum „klima:aktiv“-Partner. Klima:aktiv ist eine Plattform der Österreichischen Energieagentur, die klimaengagierte Initiativen und Unternehmen vernetzt.

Recheis wird damit für sein Engagement in der Elektromobilität ausgezeichnet: Vor zwei Jahren hat das Familienunternehmen eine große Photovoltaikanlage am Dach des Stammhauses in Hall errichtet und speist seither 175.000 kWh pro Jahr

ANZEIGE

## Immobilie des Monats Juli

# Jenewein

IMMOBILIENMANAGEMENT



In sonnenverwöhnter Panoramalage, im Innsbrucker Stadtteil Hötting, am Fuße der Nordkette entstehen durch den Aus- und Umbau eines klassischen Innsbrucker Altbaus 6 exklusiv ausgestattete Wohneinheiten.

WIR VERKAUFEN AUCH IHRE IMMOBILIEN ZUM BESTPREIS !



Firmeninhaber Peter Jenewein

### 6 exklusive Wohneinheiten in Innsbruck/ Hötting

		Lage	WNFL	Garten	Balkon
Top 1	2 Zimmer Wohnung	Erdgeschoss	ca. 51 m <sup>2</sup>		ca. 50 m <sup>2</sup>
Top 2	3 Zimmer Wohnung	Erdgeschoss	ca. 45 m <sup>2</sup>	ca. 56 m <sup>2</sup>	ca. 9 m <sup>2</sup>
Top 3	2 Zimmer Wohnung	1. Obergeschoss	ca. 62 m <sup>2</sup>		ca. 10 m <sup>2</sup>
Top 4	3 Zimmer Wohnung	1. Obergeschoss	ca. 47 m <sup>2</sup>		ca. 9 m <sup>2</sup>
Top 5	4,5 Zimmer Wohnung	2. Obergeschoss	ca. 114 m <sup>2</sup>		ca. 10 m <sup>2</sup>
Top 6	4 Zimmer Wohnung	Dachgeschoss	ca. 108 m <sup>2</sup>		ca. 10 m <sup>2</sup>

### Kontakt Daten:

Bundesstr. 23 6063 Rum  
Tel: +43(0)512/26 82 82

office@immobilien-jenewein.at  
Fax: +43(0)512/26 82 82-20

www.immobilien-jenewein.at  
Mobil: +43(0)664/110 8 200

## ▲ NEU IM GESCHÄFT

LG INNSBRUCK

**Alga Pangea GmbH**, Thurnbichl 14, 6345 Kössen, FN 414764y. GF: DI Philipp Marktl, DI Jürgen Schuster. GS: Ittermann electronic GmbH, Ecem Salzburg Energy and Environment Consulting Gesellschaft m.b.H.

**Kila Metallbau GmbH**, Görtschach 79, 9991 Dölsach, FN 417431w. GF+GS: Erich Laßnig.

**Inn-Tech Einzelunternehmen**, Anton-Karg-Straße 15 Top 4, 6330 Kufstein, FN 417371g. Inh.: Walter Eisenmann.

**Inxito GmbH**, Amlacher Straße 12, 9900 Lienz, FN 417294v. GF+GS: Mike Hellemans.

**Karlingerhof GmbH**, Nr.28, 6215 Achenkirch, FN 415583b. GF+GS: Andreas Klosterhuber. Prok.: Sonja Klosterhuber.

**M & M fashion-line OG**, Südtiroler Platz 2, 9900 Lienz, FN 417218g. GS: Manuela Unterweger, Maria Gomig.

**Thierno DiEx Gesellschaft mbH**, Weidengasse 9, 9900 Lienz, FN 417220i. GF+GS: Thierno Mamedou Diallo.

**Thiersee-Immo GmbH**, Hinterthiersee 16, 6335 Thiersee, FN 417293t. GF+GS: Johann Mauracher.

**ECI-Service Gesellschaft mbH**, Bergwerkstraße 45, 6130 Schwaz, FN 417627h. GF+GS: Eugen Laner, Johann Aigner. GS: ECI-Distribution GmbH.

**Gül & Keles OG**, Franz-Baumann-Weg 20/16, 6020 Innsbruck, FN 417272k. GS: Hakan Gül, Hamza Keles.

**Kammerlander Immo GmbH**, Dorfplatz 13, 6272 Kaltenbach im Zillertal, FN 417175v. GF+GS: Richard Kammerlander.

**Majetic innfa Bau GmbH**, Dr. Walter Waizer Straße 22d, 6130 Schwaz, FN 417555b. GF+GS: Eldis Majetic.

**TKM Eventmanagement KG**, St. Margarethen 152 B, 6220 Buch in Tirol, FN 417227w. GS: Thomas K.Müller. Komm.: Monika Müller.

**Apart-Hotel Alpinsonnenresidenz GmbH & Co KG**, Via-Claudia-Augusta 11, 6533 Fiss, FN 417131d. GS: Apart-Hotel Alpinsonnenresidenz GmbH. Komm.: Ferdinand Kathrein.

**Ster & Witt Verwaltungs OG**, Hungerburgweg 11, 6020 Innsbruck, FN 417271i. GS: Ing. Mag. Hans-Peter Ster, Mag. Mag. Valeria-Florentina Witt, BSc.

**Ager Johann Einzelunternehmen**, Reit 15, 6306 Söll, FN 416788z. Inh.: Johann Ager.

**Elektrotechnik Bacher Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Mitteldorf 102, 9972 Virgen im Osttirol, FN 416786x. GF+GS: Peter Bacher.

**ImmoWerkstatt Gesellschaft mbH**, Mühlleiten 14, 6306 Söll, FN 417092x. GF+GS: Christoph Matt, Mathias Treichl, Jörn Stelzer.

**Peakmedia OG**, Wildbichler Straße 33, 6341 Ebbs, FN 416787y. GS: Samuel Geisler, Alois Oppacher, Jonas Wilhelm.

**Schwaighofer Abbund Gesellschaft mbH**, Mühlgraben 63, 6343 Erl, FN 416784v. GF+GS: Andreas Schwaighofer. GS: Oskar Pfeifer.

**Undesign Lab Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Tiroler Straße 30, 9900 Lienz, FN 417219h. GF+GS: Cristina Moriconi.

**Apart-Hotel Alpinsonnenresidenz GmbH**, Via-Claudia-Augusta 11, 6533 Fiss, FN 417132f. GF+GS: Judith Kathrein, MA.

**ETwest Elektrotechnik GmbH**, Fichtenweg 26, 6274 Aschau im Zillertal, FN 417053p. GF+GS: Ing. Markus Schiestl.

**Glaseri Riepler Gesellschaft mbH**, Kirchweg 5, 6070 Ampass, FN 416932k. GF+GS: Josef Riepler.

**Wijnkamp Advocatuur/Advokatur GmbH**, Sirapuit 7, 6460 Imst, FN 415763t. GF+GS: Dr. Stephan Wijnkamp.

**gabl bau Gesellschaft mbH**, Dorf 209, 6521 Fließ, FN 417133g. GF+GS: Herbert Gabl.

**Miura Invest GmbH**, Schlossgasse 1, 6094 Axams, FN 417106t. GF: DI Karl Fahrner, Dr. Gerhard Indrist. GS: OFA Immobilien GmbH, GIM Invest GmbH.

**Rehde GmbH**, Brandelweg 16, 6020 Innsbruck, FN 416999i. GF+GS: Sebastian Rehde.

**Transport Logistica GmbH & CO KG**, Stafflach 40, 6150 Steinach am Brenner, FN 416543p. GS: Transport-Logistica Alpinar GmbH. Komm.: Wolfgang Oberhofer.

**Erdbau Wierer GmbH**, Panzendorf 136, 9919 Heinfels, FN 416629s. GF: Hans-Jürgen Wierer. GS: Johann Wierer.

**PAMC Promotion and Marketing GmbH**, Grabenweg 68, 6020 Innsbruck, FN 416133k. GF+GS: Mesut Cicek.

**Rieder In(n)vest GmbH**, Egerbach 12, 6334 Schwoich, FN 416692h. GF: DI Anton Rieder. GS: Rieder Management GmbH.

**Autofan GmbH**, Reichenauer Straße 150, 6020 Innsbruck, FN 416772a. GF+GS: Mag. (FH) Patrick Pfurtscheller.

**Beloved OG**, Innweg 11b, 6230 Briexlegg, FN 416935s. GS: Johannes Jochum, Philipp Kaltschmid.

**Café Rosi - Dusaj KG**, Flirstraße 2, 6500 Landeck, FN 415660s. GS: Aljeksander Dusaj. Komm.: Rozana Dusaj.

**Jenner Trading KG**, Mitterland 95, 6335 Thiersee, FN 416785w. GS: Johannes Jenner. Komm. + Prok.: Werner Kräutlein.

**online-sales.at Gesellschaft mbH**, Philippine-Welser-Straße 20, 6020 Innsbruck, FN 416845h. GF+GS: Christoph Kluge.

**tragwerkspartner zt gmbh**, Fürstenweg 5, 6020 Innsbruck, FN 416758f. GF+GS: DI Conrad Brinkmeier.

**Geris Emile KG**, Austraße 77, 6063 Rum, FN 416881k. GS: Emile Geris. Komm.: Gehan Geris.

**E-M Technik Einzelunternehmen**, Huben 27/1, 6444 Längenfeld, FN

416706d. Inh.: Bernhard Fraidl.

**Elektro Embacher OG**, Burgeck 7, 6200 Jenbach, FN 416931i. GS: Heinz Embacher. GS: DI(FH) Erwin Amplatz.

**activate beteiligungs gmbh**, Robert-Stolz-Weg 35, 6020 Innsbruck, FN 416693i. GF+GS: Mag. Andreas Eisendle, Michael Steinlechner. GS: Hannes Frontull, Steinmayr Holding GmbH.

**AWT Handelsagentur Arnold Wieser Einzelunternehmen**, Josef-Schöpf-Straße 3, 6410 Telfs, FN 416624h. Inh.: Arnold Josef Wieser.

**Clean Master Team KG**, Dörferstraße 41/Top W1, 6063 Rum, FN 415762s. GS: Taner Yüksel. Komm.: Mehmet Saner Sunar.

**Dubrovina KG**, Etrichgasse 26, 6020 Innsbruck, FN 416010f. GS: Elena Dubrovina. Komm.: Valerija Verhovska.

**Electro-Terminal Holding Gesellschaft mbH**, Archenweg 58, 6020 Innsbruck, FN 416540i. GF+GS: Mag. Walter Mittermüller. GF: Johann Stark, Martin Köcher. GS: Mag. Michael Prior, Ing. Helmut Priewasser.

**Kristall Generalunternehmer GmbH**, Adolf-Pichler-Platz 10, 6020 Innsbruck, FN 416625i. GF: Christoph Martin Staneck. GS: Kristall Group GmbH.

**Mofatec GmbH**, Josef-Heiß-Straße 48, 6134 Vomp, FN 417010a. GF+GS: Dietmar Luxner, Wolfgang Ottmann.

**Simmern AG**, Katzensdorf 6, 6365 Kirchberg, FN 411748m. Vors: Christian Krimbacher.

**Fliesen + Ofenbau Ritter Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Fichterfeld 20, 6370 Kitzbühel, FN 416594p. GF: Mathias Ritter. GS: Peter Ritter.

**Kals Fahrzeugbau Einzelunternehmen**, Dechant-Wieshofer-Straße 61, 6380 St.Johann, FN 416563v. Inh.: Johann Kals.

**Eberharter Wasserdicht Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Stublerfeld 10, 6123 Terfens,

FN 416067p. GF: Martin Straub. GS+Prok.: Andreas Eberharter.

**Pult Hotel GmbH**, Gemeinestraße 2, 6450 Sölden, FN 416825d. GF+GS: Karoline Pult.

**RSM - Reinigungs-Service Mair KG**, Imming 2a, 6260 Bruck am Ziller, FN 416429x. GS: Manuela Mair. Komm.: Elfriede Mair.

**Alpine Service Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Arnbach 72, 9920 Sillian, FN 416106x. GF+GS: Harald Amrain.

**Lerch Seeperle KG**, Mozartstraße 15, 6020 Innsbruck, FN 416504g. GS: Jessica Lerch. Komm.: Oswald Lerch.

**Malerei Passler & Cujic GmbH**, Bruggen 74, 9962 St.Veit in Deferegggen, FN 416542m. GF+GS: Sonja Passler. GS: Petar Cujic.

**Z-Design Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Schweizergasse 6, 9900 Lienz, FN 416412x. GF+GS: Michael Zuegg.

**Awfully Nice Studios OG**, Südtiroler Platz 12, 6330 Kufstein, FN 416105w. GS: Rainer Zöttl, Till Nicola Aschwanden.

**CAP KG**, Dr.Prem-Straße 19, 6330 Kufstein, FN 416541k. GS: Sanela Kalinic. Komm.: Radosav Kalinic.

**Viptenum Immobilien Gesellschaft mbH**, Grabenweg 68, 6020 Innsbruck, FN 416291v. GF+GS: Mag. Gottfried Sint. GF: Mag. Nikolaus Huter. GS: Nikolaus Huter GmbH.

**Bachmann und Lanz OG**, Aue 237c, 9920 Sillian, FN 415488m. GS: Benjamin Bachmann, Hildeward Lanz.

**Griesserhof Energie OG**, Hauptstraße 1, 6433 Oetz, FN 416283g. GS: Heinz Griesser, Ida Griesser.

**Karl Putz Gesellschaft mbH**, Josef Speckbacherstraße 12, 6300 Wörgl, FN 415673i. GF+GS: Erol Kahriman.

**MWM Hotelmanagement Enterprises Gesellschaft mbH**, Auenweg 26, 9900 Lienz, FN 415764v. GF+GS: Michael Wieser, Gerd Leibetseder. Gerd Leibetseder.

## ▼ ERÖFFNETE INSOLVENZEN

LG INNSBRUCK

**Metallbau Projekt Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Gewerbepark 10, 6068 Mils, FN295281m. MV: Dr. Herbert Matzanski, 6020 Innsbruck. (K)

**Peter Berger**, Kravoglststraße 19a, 6020 Innsbruck, Einzelfirma. MV: Dr. Christian Girardi, 6020 Innsbruck. (K)

**Piroddi Gastro Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Amraserstraße 110, 6020 Innsbruck, FN373455z. MV: Mag. Dieter Benko, 6020 Innsbruck. (K)

**SPA Equip Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Nr.193, 6261 Straß im Zillertal, FN227558w. MV: Dr. Stephan Kasseroler, 6020 Innsbruck. (K)

**I-Norm Fensterstudio Gesellschaft mbH**, Eduard Bodemgasse 6, 6020 Innsbruck, FN178955w. MV: Dr. Markus Kostner, 6020 Innsbruck. (K)

**Spa Success Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Ried 19c, 6235 Reith im Alpbachtal, FN226433s. MV: Dr. Stephan Kasseroler, 6020 Innsbruck. (K)

**Hotel Schick Fischbacher Komm. anditgesellschaft**, Johannesstraße 1, 6344 Walchsee, FN21074t. MV: Dr. Gernot Moser, 6130 Schwaz. (K)

**STM Transporte Mayr Gesellschaft mit beschränkter Haftung**, Valliergasse 34, 6020 Innsbruck FN400589b. MV: Dr. Johannes Nagele, 6020 Innsbruck. (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](http://www.ksv.at)**

**KSV1870**

# 19 ANSIEDLUNGEN

19 Betriebsansiedlungen aus dem Ausland oder anderen Bundesländern hat die Standortagentur Tirol mit Aba-Invest betreut. Damit liegt Tirol auf dem fünften Rang hinter Ober- und Niederösterreich mit 20 Betrieben. Niederlassungen gegründet haben etwa italienische, deutsche und britische Betriebe. 21 Prozent sind in F&E aktiv.

# Tirol in Zahlen

19 Betriebe entschieden sich im Vorjahr für einen Tiroler Standort. Stark gestiegen sind die Preise für gebrauchte Eigentumswohnungen. Die Zahl an neu zugelassenen Pkw ging im Mai 2014 zurück.

# 6 Mio. € FÜR NACHHILFE

Sechs Millionen € investieren Tiroler Familien im laufenden Schuljahr in Nachhilfe. Das ergab eine Ifes-Studie im Auftrag der Arbeiterkammer. Im Schnitt werden 619 € pro Haushalt für Lernhilfen ausgegeben. Wien liegt im Ranking mit 920 € vor Vorarlberg mit 753 €. In Gesamtösterreich belaufen sich die Kosten auf 109 Millionen €.

# +7,8% PRO QUADRATMETER

Der Quadratmeterpreis bei gebrauchten Eigentumswohnungen stieg in Tirol 2013 um 7,8 Prozent auf 1954,43 €. Das ist laut Immobilienpreisspiegel des Fachverbandes der Immobilientreuhänder der zweitgrößte Anstieg. Die größte Steigerung gab es mit 12,8 Prozent und 2616,41 € in Wien.

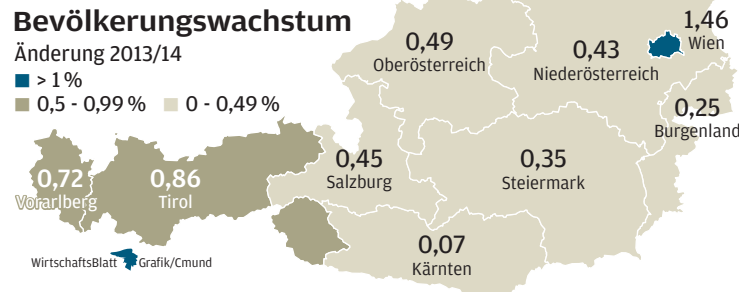
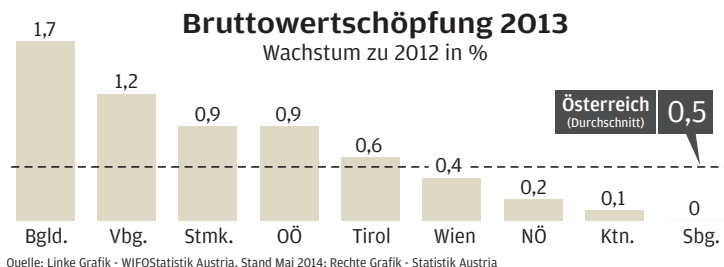
# 650.000 BESUCHER

Die Swarovski Kristallwelten in Wattens waren mit 650.000 Besuchern im Vorjahr die beliebteste Tiroler Sehenswürdigkeit. Im Ranking der Datenbank Tourmis folgen der Alpenzoo Innsbruck mit 240.769 Besuchern sowie die Festung Kufstein mit 175.299 Eintritten.

# -6% NEUZULASSUNGEN

Im Mai 2014 ist in Tirol die Zahl an neu zugelassenen Pkw im Vergleich zum Vorjahresmonat um sechs Prozent auf 2310 gesunken, so eine Erhebung der Statistik Austria. Die Zahl der Neuzulassungen ging österreichweit gegenüber Mai 2013 um 7,2 Prozent auf 26.986 zurück.

## TRENDS



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)

Nussbaumer/LeNab

## 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



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

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 Inszenierung 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 erzeugen

Emotionen beeinflussen die Wahrnehmung, wie ein Produkt oder eine Marke erlebt und welche Bedeutung den Aussagen beigemessen 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 Perso-

nengruppe 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.

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 da-

rin, 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/kostenplan-fuer-event](http://4checkers.de/checkliste/kostenplan-fuer-event).

Mit diesen Anleitungen kann man zumindest in den Kostenschungel 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.

Mit diesen Anleitungen kann man zumindest in den Kostenschungel 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.

## aDLERS - DER NEUE HOTSPOT IN INNSBRUCK

DAS aDLERS HOTEL INNSBRUCK FEIERT DEMNÄCHST DAS ERFOLGREICHE ERSTE JAHR. IM RAHMEN DER „NIGHT OF TOLERANCE“ TRITT CONCHITA WURST DESHALB AM 12. JULI LIVE AUF.

Das faszinierende aDLERS Hotel wurde nach zwei Jahren kreativer Arbeit 2013 eröffnet. Im Selbstverständnis des Hotels spielt dabei die Tiroler Bergwelt eine Hauptrolle: durch raumhohe Glasflächen wird sie in den Zimmern perfekt ins Szene gesetzt. Im gesamten Hotel regieren klare Linien und reduzierte Eleganz, die Deckenwände sind dunkel und die Böden hell.

Das Restaurant und die Bar des Hauses wurden als höchstgelegene Gastronomie Innsbrucks in der 12. und 13. Etage eingerichtet. Beide Ebenen weisen eine Raumhöhe von mehr als fünf Metern auf. An sieben Tagen in der Woche, von früh bis spät, kann man dort hervorragend speisen, ein Glas Wein trinken oder einen Cocktail genießen. Wenig verwunderlich, dass diese Location zu einem beliebten Treffpunkt für Einheimische wurde.

Die Panorama-Seminarräume „Bergisel“ und „Nordkette“ in der 12. Etage sind für Meetings von 10 bis 35 Personen geeignet. Sie



Conchita Wurst im Hotel aDlers in Innsbruck

sind mit modernster Technik ausgestattet, die eine erfolgreiche Tagung garantiert.

Entspannung bietet das Panorama SPA im 11. Stock mit Finnischer Sauna, Biosauna - „Mountain View“, Dampfbad und City-View-Infrarotkabine samt Blick auf den Bergisel. Holz und Loden in warmen Brauntönen dominieren die Einrichtung in den 75 Panorama-Zimmern und -Suiten. Innovative Korblampen und Tiroler Bauernteppiche sorgen für ein

Wohlfühlambiente. Davon konnte sich auch Conchita Wurst bei einem Aufenthalt am Vorabend des Eurovision Song Contests überzeugen. Und sie versprach wiederzukommen. Jetzt ist es soweit:

### „Night of Tolerance“

Samstag, 12. Juli 2014 ab 19.00 Uhr

- Exclusives VIP Buffet
- Meet & Greet hautnah mit Conchita Wurst
- Conchita Wurst performt live „Rise like a Phoenix“
- Livemusik und DJ
- Limitierte Ticketanzahl
- gratis Welcomedrink und Tischgetränke

Pauschal VIP Tickets um € 190,- p.P. ab sofort an der aDLERS Rezeption. Reservierungen unter (+43) 512 56 31 00 oder [office@deradler.com](mailto:office@deradler.com)

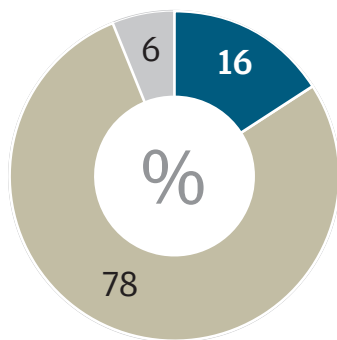


# FORUM

Diskutieren Sie mit:  
tirol@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 Eigruber, 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 Tirol:** Redaktion: tirol@wirtschaftsblatt.at  
Verkauf: Claudia Montoya, 0676/871970525, regionalverkauf.tirol@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.

## Große Ideen mit kleiner Praxistauglichkeit

**W**ährend Wien über seine Mariahilferstraße diskutiert, streitet Innsbruck über die Maria-Theresienstraße. Hier wie da entstehen die Probleme aus der Tatsache, dass die gestalterischen Ideen groß, deren Praxistauglichkeit jedoch fraglich ist. Dabei haben solche Prachtstraßengestaltungen nicht zu unterschätzende Auswirkungen auf die Wirtschaft und den touristischen Ruf einer Stadt.

Da hat die Stadtregierung ein Konzept planen lassen, das bewusst Möglichkeiten vorsah, ohne Konsumzwang sitzen zu können: Was ganz toll basisdemokratisch und sozial klingt, war in Wahrheit von vornherein ein Konzept zum „Abhängen“ mit allem, was dazugehört. Diese schönen Tätigkeiten sollen in jeder Großstadt möglich sein, fraglich ist, ob das gerade in der Prachtstraße ideal ist. Jetzt registriert die erstaunte Stadtführung die logische Folge ihrer eigenen Straßengestaltung: Es wird rund um die zum Müll produzieren einladenden vielen Müllbehälter „abgehängt“, gejausnet und getrunken. Und weil man das in dieser Form jetzt plötzlich doch nicht mehr will, verbietet man nun den Alkohol, braucht künftig metternichsche Polizeikontrollen, um das zu verhindern, wozu man durch die Straßengestaltung eigentlich eingeladen hat.

Da hat die große soziale Idee offenbar die Praxis ignoriert. So wie auch bei den Straßenlampen und Müllkörben in prachtvollem Messing. Dass diese Legierung im Freien korrodiert und dann schmutzig aussieht, hat man offenbar nicht bedacht. Merke: Es zählt nur die große Idee.

**D**azu passt auch ein andere Begebenheit aus der Maria-Theresien-Straße: Da erklärte Stararchitekt David Chipperfield zur Eröffnung des Kaufhaus Tyrol der heimischen Presse, man habe sich bemüht, den Neubau harmonisch an die benachbarte historische Bausubstanz anzuschließen. Chipperfield tat dies mit dem legendären Satz „We tried to follow the medieval line“ („Wir versuchten der mittelalterlichen Bauflucht zu folgen“). Mittelalterlich? In der Tat stammen die angrenzenden Gebäude nicht aus dem Mittelalter, sondern aus späterer Zeit, aus der Renaissance und aus dem Barock.

MICHAEL RIEDLER  
michael.riedler@wirtschaftsblatt.at



ZITAT

„ Wenn diese Vignetten-Pläne halten, müssen wir auch in Österreich die Autofahrer entlasten

PATRIZIA ZOLLER-FRISCHAUF  
Wirtschaftslandesrätin zu deutschen Mautplänen



Fotlin

AUSGEZEICHNET



SOLARFÖRDERUNG AUF ÖSTERREICHISCH: KOLINARISCH ÜMSTRITTEN

Illustration: Michael Riedler

WIRTSCHAFTSBLATT REGIONAL IHR TEAM



**Michael Riedler [mr]** Der langjährige WirtschaftsBlatt-Korrespondent ist Experte für die Wirtschaft in Tirol.  
michael.riedler@wirtschaftsblatt.at



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



**Alexander Pfeffer [pepe]** Der WirtschaftsBlatt-Redakteur leitet das Ressort Business-Talk in allen WirtschaftsBlatt-Publikationen.  
alexander.pfeffer@wirtschaftsblatt.at



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



**Martina Madner [mad]** Die Arbeitsmarktexpertin schreibt über Bildung, Forschung und Klein- und Mittelbetriebe.  
martina.madner@wirtschaftsblatt.at



**Christoph Pridun [chp]** Berichtet über wirtschaftliche Events und Unternehmensveranstaltungen in Ihrem Bundesland.  
christoph.pridun@wirtschaftsblatt.at



**Claudia Peintner [clp]** Die gebürtige Osttirolerin schreibt über Unternehmen, Forschung und Förderung.  
claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at



**Michael Vorauer [vorm]** Beobachtet die Unternehmenslandschaft und berichtet über Landwirtschafts-Themen.  
michael.vorauer@wirtschaftsblatt.at



**ANZEIGENKONTAKT Claudia Montoya** ist Ihre Ansprechpartnerin in Tirol.  
regionalverkauf.tirol@wirtschaftsblatt.at,  
Telefon: 0676/871 970 525

## UMFRAGE

## „ Die Zukunft bringt ...

Jeden Monat bitten wir Unternehmer und Manager um ihre Einschätzung der Wirtschaftslage. Dieses regionale Konjunkturbarometer bietet einen unmittelbaren Einblick in die Entwicklung in Ihrem Bundesland.

*Wie schätzen Sie die Konjunkturerwicklung 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?*

PETER  
PRETZSCH

GESCHÄFTS-  
FÜHRER  
VIKING GMBH



▲ Die Konjunktur wird sich nach meiner Einschätzung in den nächsten Monaten leicht positiv entwickeln.

▲ Unser Geschäft hängt maßgeblich vom Wetter sowie saisonalen Effekten ab und befindet sich auf gutem Weg.

▲ Wir wachsen weiter und haben offene Stellen für Ingenieure, im Qualitäts- und im Supply-Chain-Management.

ANTON  
RIEDER

EIGENTÜMER  
RIEDERBAU GMBH



● Lassen wir uns überraschen.

● Wir bemühen uns intensiv um eine stabile Entwicklung.

● Wir suchen aktuell keine neuen Mitarbeiter.

ULRIKE  
ANDRES

GESCHÄFTS-  
FÜHRER  
TRANSALPINE  
ÖLLEITUNG



▲ Ich sehe die Konjunkturerwicklung vorsichtig positiv.

● Unser Geschäft entwickelt sich stabil.

▲ Ja, wir suchen Ingenieure (Mechanik, Elektrotechnik).

AMBROS  
GASSER

GESCHÄFTS-  
FÜHRER  
ALPINSCHULE  
INNSBRUCK GMBH



● Ich rechne mit stabiler positiver Entwicklung; kaum positive Überraschungen, aber auch keine Hiobsbotschaften.

▲ Im Mai waren die Buchungseingänge über dem Vorjahr. Wir rechnen mit einem ähnlichen Trend nach oben.

▲ Ja. Vereinzelt suchen wir Mitarbeiter in den Bereichen Verkauf & Operations sowie Guiding.

PASCAL  
BROSCHKE

GESCHÄFTSFÜH-  
RENDER  
GESELLSCHAFTER  
GEBRO HOLDING



● Abgesehen vom Sommerloch (glättet sich) sehe ich die Konjunktur gleichbleibend.

● Das Geschäft für unser Unternehmen wird stabil bleiben.

● Wir suchen aktuell keine Mitarbeiter.

CHRISTIAN  
KLENKHART

GESCHÄFTS-  
FÜHRER  
KLENKHART &  
PARTNER



▲ Ich sehe die Wirtschaftsentwicklung tendenziell gleichbleibend mit leicht positivem Trend.

▲ Unsere Auftragslage ist recht gut. Im Sommer erwarten wir saisonal bedingt leichte Spitzen.

● Derzeit werden bei uns keine weiteren Mitarbeiter gesucht.

KLAUS  
LUGGER

GESCHÄFTS-  
FÜHRER  
NEUE HEIMAT  
TIROL



▲ Ich bin weiter Optimist und glaube, dass die Konjunktur sich positiv entwickelt.

● Wir haben auf hohem Niveau ein kontinuierliches Bauvolumen mit rund 110 Millionen € jährlich.

● Wir haben in den letzten Monaten mehrere Mitarbeiter eingestellt. Derzeit suchen wir keine neuen Mitarbeiter.

Wirtschafts / dialog



## Mut zur Geduld.

Wie sich Ausdauer für UnternehmerInnen auszahlt.

Donnerstag, 18. September 2014, ab 16 Uhr, **thöni® skylounge**

### Highlights:

- Martin Sutter, Wirtschaftswissenschaftler, erklärt, warum und in welchen Zusammenhängen auch Tiroler Unternehmer geduldig sein sollten.
- Kurt Matzler, Universität Innsbruck, hat eine repräsentative Umfrage unter Tiroler Unternehmern durchgeführt, die exklusiv vorgestellt wird.
- André Stern, der vom Auftritt der Wagenhofer-Dokumentation „Alphabet“ weltweit bekannte Mann, der nie zur Schule ging, wird verraten, warum Geduld schon von Kindheit an wichtig ist.

Begrenzte Teilnehmerzahl. Bitte um verbindliche Anmeldung bis zum 13. September unter:  
[www.tirolersparkasse.at/tiny/wd](http://www.tirolersparkasse.at/tiny/wd)

Tagungsgebühr: 125,- Euro inkl. Ust., kostenlos für Firmenkunden der Tiroler Sparkassen

**SPARKASSE**   
Was zählt, sind die Menschen.

## HANDWERK

# Tirols Tischlereien profitieren

Die Tischler leben von Aufträgen aus Hotellerie und Ausland. Der Beruf ist zu vielseitig, um sich auf Nischen zu versteifen, sagen die einen. Ohne Nische kein Überleben, betonen die anderen.

VON CLAUDIA PEINTNER

**F**enster und Türen stellt die Tischlerei Auer schon lange nicht mehr her. Dafür fahren jetzt Ausflugsboote mit Innsbrucker Tischlereinrichtung die Donau entlang. Michael Auer, der neben der Auer Holzmanufaktur auch die Tischlerei Norer in Völs führt, hat sich seinen eigenen Markt zusammengezimmert: Die beiden Betriebe mit 60 Mitarbeitern richten neben Schiffen, Apotheken, Arztpraxen und Krankenhäuser ein. Parallel dazu bauen sie Vitrinen für Museen oder Juweliere. Neun Millionen € Umsatz bringt das Tischlerei-Geschäft, die Hälfte im Ausland. „Die Akquise wird immer schwieriger, der Kunde immer anspruchsvoller“, stellt Michael Auer fest. Ohne dass man auch Metall, Stoff oder Glas verarbeiten kann, komme man nicht zu internationalen Aufträgen.

## Handwerkstreue Tiroler

Die Ausgangslage für Tischler in Österreich variiert je nach Bundesland: Im Vergleich zu Ostösterreich seien die Bewohner in Kärnten, Vorarlberg und Tirol handwerkstreuer, so die Ansicht der Wirtschaftsforscher. Und: Den Tischlern in den Tourismus-



gebieten gehe es am besten. Die Tischlerei Kienpointner aus Waidring hat sich auf die Einrichtung von 4- und 5-Stern-Hotels spezialisiert. Der mehr als 100 Jahre alte Betrieb beschäftigt heute 90 Mitarbeiter und zählt zu den größten Tirols. Ob eine aufwendige Deckenkonstruktion im Restaurant

oder Hotelbetten – Geschäftsführer Gerhard Kienpointner legt Wert darauf, dass alles individuell angefertigt wird. Trotz der Größe sei man kein Industriebetrieb mit Serienfertigung.

## Verkaufen unter Wert

Aufträge aus der Region alleine reichen bei der Größe nicht aus. 60 Prozent des Geschäfts lukriert der Betrieb, der im Jahr etwa 12 Millionen € Umsatz macht, daher in Deutschland und Italien. Um die 700.000 € will Kienpointner in den nächsten Jahren in neue Maschinen, in einen Produktions- und Lagerausbau sowie in eine Flächenerweiterung investieren.

Dimensionen, von denen kleinere Tischlereien nur träumen. Viele Drei- bis Vier-Mannbetrie-

be, die Garderoben oder andere Möbel für den Privat-Gebrauch herstellten, leiden unter den großen Möbelhäusern. Preisdruck gibt es aber auch aus den eigenen Reihen: „Rund ein Viertel der Betriebe hat eine zu geringe Eigenkapitalausstattung und nehmen deshalb oft Aufträge um jeden Preis an“, sagt Walter Bornett von der KMU-Forschung Austria. Hinzu kommt, dass viele Kunden Aufträge sehr kurzfristig vergeben – den kleinen Tischlereien fehlen aber die Kapazitäten, um diese sofort zu stemmen.

Was also tun – führt der Ausweg über eine Nische oder Kooperationen? Kooperationen mit anderen Tischlereien ja, Nischen nein, sagt der Osttiroler Tischlerei-Unternehmer Friedrich ▶

# vom Tourismus



Tirols Tischler profitieren von Aufträgen aus Italien. Die Homepage gibt es auch auf italienisch

## 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 Vollauslastung 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.

## 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 Pfusch 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)

► Wieser: „Das Handwerk ist so vielseitig, das ist unsere Stärke. Umso vielseitiger man ist, umso leichter kommt man zu Aufträgen.“ Demzufolge fertigt auch sein Betrieb in Strassen die breite Palette von Türen bis hin zum Kinderzimmer an. Derzeit stattet der 28-Mitarbeiter-Betrieb ein Delikatessen-Restaurant in Mailand aus. Zum Auftrag sei man über Mundpropaganda gekommen. Italien und Deutschland zählen zum Arbeitsgebiet der Tischlerei, die 1963 gegründet wurde.

Auch im Privatbereich habe er das Gefühl, dass die Leute das Tischler-Handwerk wieder zu schätzen beginnen. „Die momentane Situation bei uns ist sehr gut“, sagt Wieser.

### Optimistischer Ausblick

Im ersten Quartal 2014 rechnen 30 Prozent der österreichischen Tischler für heuer mit einer guten Geschäftslage, 40 Prozent gehen von einer saisonüblichen Auftragslage aus. Zu diesem Ergebnis

„  
**Menschen vergessen beim Möbelkauf auf den Tischler**

**KLAUS BUCHAUER**  
GESCHÄFTSFÜHRER TISCHLEREI BUCHAUER

Beigestellt



ANZEIGE

kommt eine aktuelle Umfrage der KMU-Forschung Austria. „Im Vergleich zu anderen Handwerkerbranchen geht es den heimischen Tischlern relativ gut“, erklärt Institutsleiter Walter Bornett. Die Umsätze seien im Jahr 2013 zumindest um 0,7 Prozent (nominell) 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 €.

### Zu wenig im Fördertopf

In Tirol gibt es 823 Tischlereien mit 3537 Mitarbeitern. Gehobelt, bis die Späne fliegen, wird heutzutage in keiner Tischlerei mehr. Gehämmert und mit der Hand gesägt – auch nicht. Der technologische Fortschritt hat in den Werkstätten Einzug gehalten. Moderne, teils computerunterstützte Sägen, Fräsen und Schleifmaschinen kommen zum Einsatz. Digitale

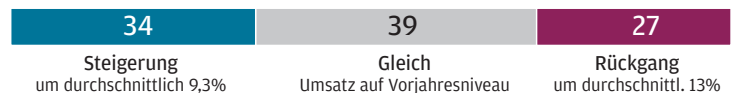
Zeichenprogramme lösen immer öfter händische Möbelskizzen ab. „Der Service-Bereich von der Planung bis zur Arbeitsvorbereitung ist stark gewachsen“, sagt Klaus Buchauer, der sich in seinem Acht-Mitarbeiter-Betrieb in Ebbs auf Innenausbau spezialisiert hat. Zwischen 30 und 50 Prozent der Aufträge kommen aus dem Raum München. „Viele Menschen vergessen, beim Möbelkauf an Tischler zu denken“, sagt Buchauer. Dabei könne man mit einem gleichwertigem Preis-Leistungs-Verhältnis sehr wohl mithalten.

Um Kunden wieder stärker zu Handwerkern wie Tischlern zu bringen, gibt es ab Juli den Handwerkerbonus: „Der Handwerkerbonus wäre für die Tischler schon der richtige Ansatz“, sagt Buchauer. Da er aber viel zu niedrig dotiert sei, werde es heißen, „kein Geld mehr da“, bevor ein Effekt eintritt.

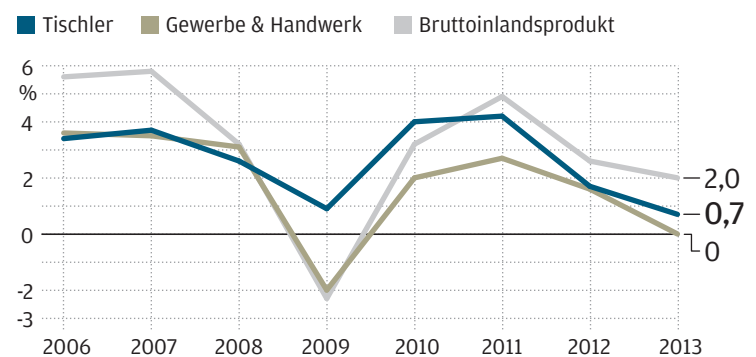
► Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter [claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at](mailto:claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at)

## DIE TISCHLERBRANCHE IN ÖSTERREICH

Umsatzentwicklung Tischler 2012/13 (nominell, in %)

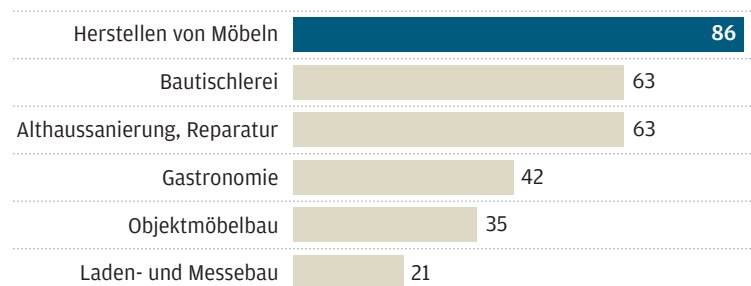


Umsatzentwicklung seit 2006 (nominell, in %)



### Auftragseingänge nach Geschäftsbereichen

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



Quelle: KMU-Forschung Austria

WirtschaftsBlatt Grafik/CMund

# 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.



## 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

# ADLER: UNSER HERZ SCHLÄGT FÜR HOLZ! UND IHRES?

VON DER KLEINEN FARBENHANDLUNG DAMALS BIS ZUM INTERNATIONAL AGIERENDEN FAMILIENUNTERNEHMEN MIT 490 MITARBEITERINNEN UND MITARBEITERN HEUTE.

**A**DLER ist mittlerweile in der dritten Generation ein eigentümergeführtes Unternehmen und seiner Verantwortung für Mensch und Umwelt stets treu geblieben. Davon zeugen zahlreiche Auszeichnungen und Zertifikate, wie das österreichische Umweltzeichen, das viele ADLER-Wandfarben schmückt. Davon zeugt aber vor allem der natürliche und nachwachsende Werkstoff, um den sich bei uns alles dreht: Holz! Holz lebt, deshalb lieben wir es. Es ist ein Werkstoff, den uns die Natur schenkt, der nachwächst und dabei sogar umweltschädliches CO<sub>2</sub> bindet. Ein Werkstoff, dessen Lebendigkeit auch noch zu spüren ist, wenn er schon verarbeitet ist – als Esstisch zum Beispiel, als Kommode oder als ganzes Haus! Nur echtes Holz ist warm, atmet und verändert sich. Und weil es lebendig ist, muss es



foto-augenblick.at

**Lebendiges Holz und trendige Beschichtung von ADLER - das ist Architektur mit Stil.**

geschützt und kann es veredelt werden. Das ist die Aufgabe von ADLER. Egal ob mit natürlichen Ölen oder umweltfreundlichen Wasserlacken – ADLER sorgt dafür, dass Holz im Wohnbereich oder an Fenstern und Fassade allen Beanspruchungen und Witterungsein-

flüssen standhält. Und wenn gewünscht, bringen wir auch Farbe ins Spiel: Vom roten Hochglanz bis zum weiß getöntem Öl für eine gekalkte Naturoptik gibt es nichts, was ADLER nicht für Holz zu bieten hat.

## ArchitektenbetreuerIn gesucht

Wenn auch Ihr Herz für Holz schlägt, sind Sie bei ADLER richtig: Das Familienunternehmen sucht für Österreich einen / eine ArchitektenbetreuerIn, der / die sich in der Branche auskennt und sich mit Leidenschaft für Holz und dessen Schutz einsetzen will:

[personal@adler-lacke.com](mailto:personal@adler-lacke.com)  
[www.adler-lacke.com/karriere](http://www.adler-lacke.com/karriere)

 KURSE

**INNSBRUCK**  
**Management & Ethik**, Unternehmensethik in der Praxis, Do 03.07.2014, 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 516 €, MCI, Universitätsstraße 15, 6020 Innsbruck, Tel.: 0512/2070-2102, victoria.abent-hung@mci.edu, www.mci.edu

**Japanisch Cultural Workshop**, Sa 05.07.2014, 09:00-13:00 Uhr, Kosten: 39 €, BFI, Ing. Etzel-Straße 7, 6010 Innsbruck, Tel.: 0512/596 60-814, info@bfi-tirol.at, www.bfi-tirol.at

**Unternehmertraining**, 04.08.-05.09.2014, Mo - Fr 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 1500 €, Egger-Lienz-Straße 120, 6020 Innsbruck, Tel.: 05/90 90 5-7254, patricia.schmeissner@wktiro.at, www.tirol.wifi.at

**Russisch-Intensivkurs**, 11.08.-18.09.2014, Mo - Do 18:30-20:30 Uhr, Kosten: 336 €, BFI, Ing.-Etzel-Straße 7, 6010 Innsbruck, Tel.: 0512/59 6 60-257, anna.tovmasov@bfi-tirol.at, www.bfi-tirol.at

**Adobe Photoshop für Einsteiger**, 19.-28.08.2014, Di + Do 18:00-22:00 Uhr, Kosten: 180 €, BFI, Ing.-Etzel-Straße 7, 6010 Innsbruck, Tel.: 0512/596 60-814, gernot.schaffner@bfi-tirol.at, www.bfi-tirol.at

**ANTHERING BEI SALZBURG**  
**Kompetent als neue Führungskraft**, 18.-22.08.2014, Mo 10:00-18:00 Uhr, Di - Fr 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 4068 €, Hotel Ammerhauser, Dorfstr. 1, 5102 Anthering bei Salzburg, Tel.: 01/524 17 17-16, bettina.mayrhofer@mdi-training.com, www.mdi-training.com

**DORNBIRN**  
**Human Resources - Crashkurs für Nicht-Personal-Profis**, 04. + 05.07.2014 Fr + Sa 09:00-17:00, Kosten: 395 €, Wifi, Bahnhofstraße 24, 6850 Dornbirn, Tel.: 05572/3894-459, soellner.susanne@vlbg.wifi.at, www.wifi.at/vlbg

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

## FERIENBETREUUNG

# Mit den Kindern das Image der Firma pflegen



In den Ferienlagern der Alpenschule Westendorf erleben **Neun- bis Zwölfjährige** das Bergbauernleben

**In Tirol finden Eltern auch während der Sommerferien ein großes Betreuungsangebot vor. So können Kinder zum Beispiel auf Bergbauernhöfen „mitarbeiten“.**

VON BARBARA KRENNMAYR

**E**igentlich sind Schulerlebenswochen bei Bergbauern in den Kitzbühler Alpen das Hauptgeschäftsfeld der Alpenschule Westendorf. Seit 2013 bietet die Alpenschule nun auch zwei Ferienlager für Kinder und einen Familienurlaub an. Denn: „Wir haben ohnehin nur eine beschränkte Saison von April bis Oktober“, sagt Geschäftsführerin Birgit Kluibenschädli.

## Leben wie die Bergbauern

Die Betreuung der Neun- bis Zwölfjährigen, die eine Woche lang in das Bergbauernleben hineinschnuppern wollen, organisiert die Alpenschule: Am Programm stehen Brot backen, Kräutersalz mit selbst gesammelten

Kräutern herstellen und mit dem Förster durch den Wald wandern. Eines der beiden Ferienlager der Alpenschule Westendorf wird darüber hinaus von einem englischsprachigen Betreuer begleitet.

Für Unterkunft und Frühstück sind die vier Bergbauernbetriebe, die beim Ferienlager-Projekt mitmachen, verantwortlich. Das lohnt sich für die Betriebe: Kluibenschädli sagt, dass die Bauern dafür 20 Prozent der Gesamteinnahmen durch das Ferienlager erhalten.

Rund 300 € müssen Eltern pro Kind und Woche bezahlen. Außer über Teilnehmergebühren finanziert sich die Alpenschule laut Geschäftsführerin Kluibenschädli auch über Förderer und Sponso-

ren, wie den Tourismusverband, das Land Tirol und regionale Betriebe.

## Kinderfreundliche Firma

Das Ferienlager der Alpenschule Westendorf ist aber nur eines von vielen in Tirol. Laut Robert Kelca, Geschäftsführer von „ATP architekten ingenieure“ gibt es im Sommer auch Tagesprogramme von Städten, Gemeinden und Vereinen: „Dadurch ist es nicht notwendig, Ferienbetreuung für die Kinder unserer Mitarbeiter anzubieten“. ATP stellte im vergangenen Sommer aber einen Bus, der die Kinder zum Ferienprogramm brachte. Melden die Eltern Bedarf an, gibt es den heuer wieder.

Für die Kleinkinder im Alter von 18 Monaten bis drei Jahre hat Kelca ohnehin im Unternehmen einen eigenen Betriebskindergarten eingerichtet – auch um gut ausgebildete Mitarbeiter im Betrieb zu halten: „Dadurch sind wir als Arbeitgeber interessant und haben gleichzeitig unsere zukünftigen Mitarbeiter im Haus“, sagt Kelca und lacht.



**„Kinderbetreuung macht uns als Arbeitgeber interessant“**

**ROBERT KELCA**  
GESCHÄFTSFÜHRER  
ATP ARCHITEKTEN  
INGENIEURE

► Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter tirol@wirtschaftsblatt.at

## ABSOLVENTEN

## ► Das fehlende Unternehmer-Gen

LINZ. Nur drei Prozent aller österreichischen Studienabsolventen wollen sofort nach ihrem Abschluss ein Unternehmen gründen. Drei Viertel streben laut internationaler Guess-Studie, die in Österreich von der Linzer Johannes Kepler Universität durchgeführt wurde, zu diesem Zeitpunkt eine Arbeit als Angestellter an. Nach fünf Jahren mit Studien-Abschluss in der Tasche ändert sich das Bild allerdings: Dann wollen 22 Prozent der Befragten als Selbstständige tätig sein. [mad]

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



 PROJEKTE

slw Schulverei, GemNova DienstleistungsGmbH, Abgabe: Schülertransporte für das Elisabethinum Axams

Land Tirol, Gebäudereinigung von Landesobjekten im Bezirk Lienz, Abgabe: 30.07.2014, 10:00 Uhr

Land Tirol, Druckauftrag für die „Tiroler Landeszeitung“, Abgabe: 30.07.2014, 10:00 Uhr

TILAK - Tiroler Landeskrankenanstalten GmbH, Ganzglaswände, Abgabe: 09.07.2014, 11:00 Uhr

Tiroler gemeinnützige Wohnungsbau- und Siedlungsgesellschaft mbH., Baumeisterarbeiten, HSL-Installationen, Elektroinstallationen - BVH Mühlbachl - Betreutes Wohnen, Abgabe: 08.07.2014, 10:30 Uhr

TIGAS-Erdgas Tirol GmbH, WETTBEWERB - Molchung Erdgas-HD-Leitung, Abgabe: 15.07.2014, 12:00 Uhr

ÖBB-Infrastruktur Aktiengesellschaft, Baumeisterarbeiten - Neuerrichtung des Hausbahnsteiges Bhf. Völs, Abgabe: 07.07.2014, 10:00 Uhr

Gemeinde Serfaus, VVA BA 3 Los 4 Baumeisterarbeiten inkl. Materiallieferung, Abgabe: 14.07.2014, 11:00 Uhr

Einfach zu öffentlichen Aufträgen



Auftragnehmerkataster 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 TIROL

Kauf, gebraucht, Juni 2014	Angebots-Nettopreis (Median in €/m <sup>2</sup> )
Aurach bei Kitzbühel Kitzbühel	14.036
Kitzbühel Kitzbühel	9113
Going am Wilden Kaiser Kitzbühel	7178
Reith bei Kitzbühel Kitzbühel	6604
Kirchberg in Tirol Kitzbühel	6507
St. Johann in Tirol Kitzbühel	5345

WirtschaftsBlatt Grafik/Cmund  
Quelle: [www.immobiliennet.net](http://www.immobiliennet.net)

In Tirol sind die Preise für gebrauchte Einfamilienhäuser laut Immobilien.net in Aurach bei Kitzbühel am höchsten. Im Median betragen sie 14.036 € pro Quadratmeter. An zweiter Stelle liegt Kitzbühel-Zentrum mit einem Quadratmeterpreis von 9113 €.

# von Wien bis zum Wörthersee



Beigestellt (2), Gregor Titze

## DIE TEUERSTEN WOHNSTÄNDE 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/Cmud

„Man versee 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)

ANZEIGE

## Büros in Kufstein und Umgebung Mietpreise auf Anfrage - provisionsfrei!



### WIPA Brixlegg

- Kleinbürocenter Brixlegg mit Büroeinheiten zwischen 20 m<sup>2</sup> und 40 m<sup>2</sup>
- gemeinschaftliche Büro-Infrastruktur
- verkehrsgünstige Lage
- ausreichend Parkmöglichkeiten

HWB: 87 KWH/m<sup>2</sup>a



### INNPARK Kufstein

- hochwertige Kleinbüros mit ca. 34 und ca. 58 m<sup>2</sup>
- gemeinschaftliche Infrastruktur
- ausgez. Verkehrsanbindung
- hohe Kundenfrequenz

HWB: 35,00 KWH/m<sup>2</sup>a

## ZU VERMIETEN



### SÜDPARK Kufstein

- ca. 390 m<sup>2</sup> Bürofl. auch Teilung möglich
- auch als Ausstellungs- oder Verkaufsfäche nutzbar
- direkt an der Eiberg-Bundesstr.
- ausreichend Parkmöglichkeiten

HWB: 43,1 KWH/m<sup>2</sup>a

Unterberger Immobilien GmbH, Salurner Straße 38, 6330 Kufstein  
Frau Mag. (FH) Barbara Trapl, Mobil: 0043 (0) 664 813 16 38, Mail: [barbara.trapl@unterberger-immobilien.cc](mailto:barbara.trapl@unterberger-immobilien.cc)  
Herr B.A. Christian Urdl, Mobil: 0043 (0) 664 88 50 88 96, Mail: [christian.urdl@unterberger-immobilien.cc](mailto:christian.urdl@unterberger-immobilien.cc)

[www.unterberger-immobilien.cc](http://www.unterberger-immobilien.cc)

**UNTERBERGER**  
// Immobilien

**AUSZEICHNUNG**

Top in Tirol – Bodner Bau: WU-Vizerektorin **Regina Prehofer** (li.) gratuliert **Sandra** und **Thomas Bodner** bei der großen Gala der Familienbetriebe im Kursalon Wien

*Auf Erfolg gebaut*

WIEN/KUFSTEIN. Von einer kleinen Baufirma aus Osttirol zu einer überregionalen Bau-Gruppe: Die Bodner Bau aus Kufstein ist Tirols bester Familienbetrieb. Das WirtschaftsBlatt und seine Partner, das Bankhaus Spängler, die BDO Austria und die Österreichische Notariatskammer, hatten in den Kursalon Wien geladen, um Österreichs beste Familienunternehmen auszuzeichnen. Rund 200 Gäste kamen zur großen Gala, um zu gratulieren, darunter auch Familienministerin Sophie Karasin.

**SPORTSGEIST***Fußball für guten Zweck*

INNSBRUCK. Jürgen Birlmair, Chef der Agentur Inpublic, hatte zum „inpublic-Viewing“ geladen – bei unterhaltsamen Gesprächen und landestypischen Leckereien der spielenden Mannschaften. Und das zu einem guten Zweck: Denn durch Spenden kam ein schöner Betrag für das Netzwerk Tirol zusammen.

Einen guten Zweck verfolgt auch der Fußballverein FC Sans Papiers, der sich um Jugendliche aus Flüchtlingsfamilien kümmert. Die Tiroler Sparkasse und Starchirurg Hasenöhrl übergaben jüngst Sponsorgelder.



Feurige Würste zu den WM-Spielen: Agenturchef **Jürgen Birlmair**, Immobilienmaklerin **Regina Stanger**, Tiroler-Rohre-Chef **Max Klogner**, Versicherungsmakler **Winfried Vescoli** (von links).

**Weißer Rosen zum Jubiläum**

INNSBRUCK. Unter dem Motto „Zehn Jahre selbstständige Medizinische Universität Innsbruck“ wurde zum Sommerfest geladen. Und Rektorin Helga Fritsch verschenkte weiße Rosen. Bild: Stefan Deflorian (Tilak), BM Christine Oppitzplörner, Helga Fritsch und LR Bernhard Tilg (v.li.).

*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**