

N **Wirtschafts** Blatt

Niederösterreich

ÖSTERREICHS ZEITUNG FÜR WIRTSCHAFT UND FINANZEN - REGIONALAUSGABE

◆ **Unternehmen** Profibaustoffe erwartet trotz Krise am Bau heuer ein Umsatzplus. **11** ◆ **Am Radar** Gewürzkönig Erwin Kotanyi im Porträt. **12** ◆ **Branchenreport** Gastronomie macht gegen Vereinsfeste mobil. **24**

„Wir haben volle Auftragsbücher“

Mayr, Colourbox



Christian Bruckner. Für Worthington Cylinders läuft es aktuell wie geschmiert. Das Unternehmen ist voll ausgelastet, hat die Produktionsschichten ausgeweitet und heuer 50 neue Mitarbeiter eingestellt, sagt Geschäftsführer Christian Bruckner. Es wird auch weiter investiert, und sogar weitere Anstellungen könnten notwendig werden. **6-8**



Hitze bringt bis zu 40 Prozent weniger Ernte

Während die Obstbauern mit einem blauen Auge davonkommen dürften, müssen manche Landwirte bei Stärkekartoffeln 40 Prozent Ernteausfall verkraften. Auch dem Getreide und Mais machte die heurige Rekordhitze zu schaffen. **2**

ANZEIGE

AUSVERKAUF-APP
JETZT NEU!
Erhältlich im App Store
ANDROID APP ON Google play

LANDWIRTSCHAFT

Nach dieser Ernte müssen Bau

Die Hitze hat heuer zu erheblichen Ernteaussfällen bei diversen Kulturen geführt. Die Landwirtschaft muss sich auf solche Sommer einstellen – und kann dabei an verschiedenen Schrauben drehen.

VON URSULA RISCHANEK

Des einen Freud, des anderen Leid – während Freibäder, Eissalons und Mineralwasserabfüller angesichts des Rekordsommers jubeln, herrscht bei vielen Landwirten quer durch Niederösterreich wenig Grund zur Freude. Zu sehr haben Hitze und Trockenheit den Kulturen zugesetzt. Kürbisse sind vielerorts kaum halb so groß wie früher. „Manche Sorten haben auch Sonnenbrand“, sagt Gerhard Zoubek vom Biohof Adamah in Glinzendorf im Marchfeld.

Zu kleine Maiskolben

Auch dem Mais hat die Witterung zugesetzt. „Ich habe noch nie so kleine Maiskolben gesehen“, sagt Maximilian Hardegg, Eigentümer der Gutsverwaltung Hardegg. Sein Betrieb habe bei Getreide und Raps einen Ernteaussfall von 20 Prozent zu verzeichnen. „Eigentlich habe ich schon mit einer totalen Missernte gerechnet“, so Hardegg. Davon, dass er auch bei Kartoffeln und Zuckerrüben – pro Jahr werden rund 5000 Tonnen Kartoffeln und 20.000 Tonnen Zuckerrüben geerntet – eine positive Überraschung erwarten könne, geht er



nicht aus. „Da wird es, glaube ich, sehr problematisch“, sagt Hardegg.

Eine Einschätzung, die Franz Wanzenböck, der Obmann der Interessensgemeinschaft Erdäpfelbau, teilt. Er rechnet damit, dass die Erdäpfelbauern in Niederösterreich – hier liegen etwa 17.000 der österreichweit rund 20.000 Hektar Anbaufläche – Einbußen bis zu 30 Prozent verkraften müssen. Dennoch sei die ganzjährige Versorgung des Binnenmarktes gesichert, so Wanzenböck. Bei Stärkekartoffeln könne der Ausfall sogar bei 40 Prozent liegen, fürchtet Alfred Sturm, Obmann der Vereinigung österreichischer Stärkeproduzenten.

Als „dramatisch“ bezeichnet auch Ferdinand Lembacher, Leiter

der Abteilung für Pflanzenproduktion in der Landwirtschaftskammer Niederösterreich, die Folgen des Sommers. Bei Mais etwa rechnet er im Landesschnitt mit Einbußen von 25 Prozent – obwohl Mais als wärmeliebend und relativ trockenheitsresistent gilt.

Blüten leiden

Allerdings: „Steigen die Temperaturen auf über 32 Grad, leidet bei Mais und Getreide die Fruchtbarkeit der Blüten“, erklärt Josef Eitzinger, Agrarmeteorologe an der Boku Wien (siehe auch Interview auf Seite 5). Dann werde der Pollenflug beeinträchtigt, die Folge seien weniger Körner an Kolben beziehungsweise an Ähren. Wobei: Mit 1,8 Millionen Tonnen Getreide sei die Ernte 2015 im Durch-

ZAHL

40.116

Betriebe

■ **Insgesamt** gibt es in Niederösterreich laut Grünem Bericht 40.116 land- und forstwirtschaftliche Betriebe, 18.232 davon sind Haupterwerbsbetriebe. Die Einkünfte je Betrieb lagen bei 29.112 €. Sie bauten zuletzt auf 330.000 Hektar Getreide an, die Anbauflächen für Mais lagen bei rund 100.000 Hektar, für Zuckerrüben bei 35.000 Hektar. Raps wurde auf 23.500 Hektar angebaut, Sonnenblumen und Erdäpfel auf jeweils 17.000 Hektar. Für Sojabohnen waren rund 15.000 Hektar reserviert.

Bauern mit Einbußen rechnen



Landwirt Maximilian Hardegg hat Ernteaufschläge bei Getreide und Raps von rund 20 Prozent.

Foltin

Versicherung. Bis zu 1000 € pro Hektar

Die Nachfrage nach Versicherungen in der Landwirtschaft steigt rapide. Allein in den vergangenen zwei Jahren ist der Anteil der österreichischen Versicherungsmakler, die regelmäßig Versicherungsprodukte in diesem Segment vermitteln, von 34 auf 66 Prozent gewachsen. Dies geht aus einer Studie des Österreichischen Versicherungsmaklerring (ÖVM) hervor.

In Österreich sind 66.000 Landwirte bei der Österreichischen Hagelversicherung (ÖHV) versichert. Sie haben 85 Prozent der Ackerfläche gegen Hagel und davon 70 Prozent gegen die anderen sogenannten Mehrgefahren wie Dürre, Überschwemmung, Frost etc. versichert. Die extremen Wetterverhältnisse haben heuer in der Landwirtschaft einen Gesamtschaden von 170 Millionen € verursacht.

„In Abhängigkeit von der Kultur – etwa bei Mais, der hauptbetroffenen Kultur infolge der Dürre – erhalten die Bauern bis zu 1000 € pro Hektar für das Risiko Dürre“, heißt es von der ÖHV. Der genaue Betrag hängt weiters vom Risiko und der Lage ab.

Um eine Futtermittelknappheit zu verhindern, hat das Landwirtschaftsministerium sogenannte Grünbrachen als Futterflächen freigegeben. Die geförderten ökologischen Vorrangflächen können in den besonders betroffenen Gebieten für Futter- und Weidezwecke genutzt werden. [clp]

► claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at

schnitt gelegen – „das hat positiv überrascht“, sagt Kammer-Experte Lembacher.

Mit einem blauen Auge davonkommen dürften die Obstbauern. Sie bewirtschaften insgesamt 2700 Hektar der Agrarfläche, davon entfallen 800 Hektar auf Äpfel und 500 auf Marillen. „In Summe wird die Ernte 2015 gleich ausfallen wie 2014“, sagt Martin Sedelmaier, Obmann des Landesobstbauverbandes Niederösterreich. Gelitten hätten vor allem Sommeräpfel und Sommerbirnen, die in Einzelfällen keine marktfähige Größe erreicht hätten. „Äpfel müssen zumindest 65 Millimeter und Birnen 55 Millimeter groß sein“, so der Obstbaumeister. Ist dem nicht so, wird das Obst zu

Säften und Ähnlichem verarbeitet. Spätere Sorten hätten allerdings durch den Regen der letzten Zeit wieder aufgeholt. Und auch die Weinbauern geben Entwarnung:

„Der Regen hat die Stöcke gerettet“, sagt Niederösterreichs Weinbaupräsident Franz Backknecht. Zwar werde die Ernte mit voraussichtlich 1,1 Millionen Tonnen Trauben um zehn bis 15 Prozent geringer ausfallen als in einem Normaljahr, aber „die Zeichen stehen gut, dass die Qualität passt“.

Ökonomische Folgen

Noch nicht abzusehen sind die ökonomischen Folgen des Rekordsommers für die Landwirtschaft. Die Österreichische Hagelversicherung geht vorläufig von Dürreschäden in Höhe von rund 100 Millionen € aus, dazu kommen Hagelschäden. „Dort, wo nicht beregnet wurde, wird es sicher negative Auswirkungen ►

“
Bei Stärkekartoffeln könnte der Ausfall bei 40 Prozent liegen.
 ALFRED STURM
 OBMANNS
 STÄRKEPRODUZENTEN



Bei Mais kommt es heuer in Niederösterreich zu Ernterückgängen von rund 25 Prozent, rechnet die Landwirtschaftskammer.

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

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.

► auf das Einkommen der Bauern geben“, sagt Lembacher. Wo berechnet wurde, sei wiederum der Aufwand höher gewesen, so Zoubek. Ob auch die Konsumenten für Obst, Mehl und Gemüse tiefer in die Tasche greifen werden müssen, könne zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht gesagt werden; da sind sich die Experten einig. Schließlich würden auch die globalen Ernten dabei eine Rolle spielen.

Mögliche Gegenmittel

Eines ist gewiss: „Die Landwirte müssen sich darauf einstellen, dass der Klimawandel zu Buche schlägt“, sagt Eitzinger. Gegensteuern sei in einem gewissen Rahmen möglich. Etwa durch vermehrte Bewässerung, die aber angesichts zu wenig ergiebiger Brunnen nicht überall möglich sei. Auch das Umsteigen auf wärmeliebende, trockenheitsresistentere Pflanzen wie Körnermais, Sonnenblumen oder Sojabohnen sei ein Weg, sind sich Eitzinger und Lembacher einig. Bei Wein gebe es für die veredelten Rebstöcke ebenfalls entsprechende Unterlagen aus Süditalien oder Südspanien. „Die Umstellung ist allerdings langwierig, da Weingärten nur alle 30 bis 40 Jahre gerodet

werden“, sagt Backknecht. Ein weiterer Weg bei Getreide sind Winterungen, bei denen die Aussaat bereits im Herbst und nicht erst im Frühjahr erfolgt. Derzeit machen Wintergerste und Winterweizen bereits circa die Hälfte der insgesamt 330.000 Hektar Getreideanbaufläche aus.

Doch auch Bodenbewirtschaftung und Bodenverbesserung sind wesentliche Parameter. „Es ist wichtig, den Boden nicht zu tief aufzureißen und nur zu bearbeiten, wenn er trocken ist, da sonst zu viel Feuchtigkeit verdunstet“, sagt Lembacher. Auch das Belassen von Pflanzenresten am Boden helfe, Verdunstung zu reduzieren.

Ein weiterer Schritt sei, mithilfe von Hecken oder Wassergräben ein Kleinklima zu schaffen, ist Hardegg überzeugt. Er setzt auch auf Humus; dadurch könne der Boden besser Wasser halten. Allerdings werden nicht nur Hitze und Trockenheit die Landwirte vor neue Herausforderungen stellen, sondern auch neue Krankheiten, Schädlinge und Unkräuter. Eitzinger: „Auch in der Natur findet eine ständige Anpassung statt.“

► Die Autorin erreichen Sie unter niederosterreich@wirtschaftsblatt.at

Nachgefragt. „Weinbau kann sich bis Schweden ausbreiten“

WirtschaftsBlatt: Herr Eitzinger, der Sommer 2015 war einer der heißesten, mit teils gravierenden Auswirkungen auf die heimische Landwirtschaft. Wie wird es aus Ihrer Sicht als Agrarmeteorologe weitergehen?

Josef Eitzinger: Es ist relativ sicher, dass die Hitzewellen zunehmen werden. Bis Ende dieses Jahrhunderts müssen wir, verglichen mit dem Ende des 20. Jahrhunderts, mit einer Vervierfachung der Hitzetage rechnen. So, wie es heuer war, wird es dann wahrscheinlich jedes dritte Jahr sein. Oder anders gesagt: Im langjährigen Mittel gab es beispielsweise in Wien zwischen zehn und 15 Tage mit mehr als 30 Grad – Ende des 21. Jahrhunderts werden es 30 bis 40 sein.

Werden sich die Landwirte auch

auf anhaltende Dürreperioden einstellen müssen?

Im Sommer wird es tatsächlich weniger Niederschläge geben, im Winter hingegen mehr. Allerdings werden bei den Niederschlägen die Entwicklungen regional unterschiedlich sein. Die alpinen Regionen werden da im Vorteil sein, hier kann es auch mehr Schnee geben.

Was heißt das für die Landwirtschaft?

Angesichts der höheren Temperaturen und der geringeren Niederschläge werden die Pflanzen schneller vertrocknen, man wird daher mehr bewässern müssen. Das gilt vor allem für die östlichen Landesteile, wo das aber ohnehin schon jetzt passiert.

Was raten Sie den Landwirten angesichts dieses Szenarios?



Josef Eitzinger ist Agrarmeteorologe an der Boku Wien.

Man sollte beim Anbau darauf achten, trockenheitsresistentere und wärmeliebendere Pflanzen zu wählen, wie beispielsweise Mais, Sojabohnen oder Sonnenblumen. Auch für Wein werden die Bedingungen besser. Es könnte sogar sein, dass sich der Weinbau bis Südschweden ausbreitet.

Also wird man auch bei uns in Österreich großflächig beispielsweise Zitronen anbauen können?

Nein, das nicht. Grundsätzlich sinkt zwar das Frostrisiko, aber wir werden dennoch auch in Zukunft Frost haben. Tropische Pflanzen würden das nicht überleben. Auch bei Wein und Obst, die bei milden Wintern früher austreiben, steigt das Risiko von Frostschäden. [ris]

»niederosterreich@wirtschaftsblatt.at

ANZEIGE

INFORMATIONSTECHNOLOGIE



Kosten- oder Wettbewerbsfaktor?

Ihre elektronischen Helfer – von Laptop und Server über Software bis hin zu Netzwerk und Telefonie – kosten mehr als sie bringen?

Ihr/e Informationstechnologe/in

- schafft bedarfsgerechte Verfügbarkeit,
- minimiert Risiken,
- optimiert Kosten und Investitionen.

INFORMATIONSTECHNOLOGIE

NIMMT WISSEN IN BETRIEB. 

www.nimmtwisseninbetrieb.at

Die niederösterreichische Niederlassung des amerikanischen Konzerns Worthington Cylinders hatte an der Krise schwer zu schlucken. Diese Phase ist aber nun vorbei: Heuer hat das Unternehmen 50 neue Mitarbeiter eingestellt und denkt bereits an eine weitere Aufstockung. Auch Umsatz und Ergebnis könnten sich sehen lassen, sagt Geschäftsführer Christian Bruckner. Nur zwei Brände trüben das Bild.

WirtschaftsBlatt: *Worthington Cylinders war zuletzt nicht vom Glück verfolgt: Zuerst brennt eine Halle ab, und nun beginnt die weltweite Konjunktur zu schwächeln. Welche Auswirkungen sehen Sie für das Unternehmen?*

Christian Bruckner: Die vergangenen zwei Jahre waren herausfordernd. Der erste Brand vor zwei Jahren hat uns ziemlich zurückgeworfen. Wir mussten die Brandschäden beseitigen und eine Halle in wenigen Monaten neu aufbauen. Im Oktober ein Jahr später hatten wir noch einen Brand. Die Auswirkungen waren nicht so groß, aber ebenfalls erheblich. Die Hauptproduktion ist einige Zeit gestanden, das hat Volumen gekostet. Wir haben aber die Gelegenheit genutzt und 15 Millionen € investiert. Jetzt haben wir wieder volle Auftragsbücher, 50 neue Mitarbeiter aufgenommen und die Produktionsschichten erhöht. In den wichtigsten Bereichen laufen wir 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche. Eigentlich haben wir das Problem, dass wir die aktuelle Nachfrage nicht erfüllen können. Das ist eine sehr gute Position.

In welchen Bereichen haben Sie investiert?

Der größte Brocken war die neue Halle. Wir haben aber auch eine unserer zwei Pressen – sie sind das Herzstück der Produktion – generalüberholt. Das hat 3,5 Millionen € gekostet.

Eine Presse kostet aber 25 Millionen €, haben Sie einmal gesagt. 3,5 Millionen € klingen in Relation nicht nach einer großen Summe. Reicht das, um so eine Anlage wieder fit zu machen?

Wenn wir von 25 Millionen € sprechen, dann gehören auch das Gebäude und sämtliche Anlagen vor und nach der Presse dazu.



„Verkaufen unsere Produkte nicht über den Preis“

Christian Bruckner. Der Stahlflaschenproduzent Worthington Cylinders punktet mit Liefertreue und Qualität – die Auftragsbücher sind voll, sagt Geschäftsführer Christian Bruckner. Nun soll das Personal aufgestockt werden.

VON WOLFGANG DRUCKER

„
Wir entwickeln unsere Maschinen ständig weiter – sie sind noch nie so effizient gelaufen wie jetzt.“

Jetzt haben wir einen Pressrahmen mitsamt der Elektronik und Hydraulik ausgetauscht. Das ist wesentlich günstiger, als wenn man eine ganze Presse anschaffen müsste. Die Anlage ist aber aus dem Jahr 1978, damit hat sie ein schönes Alter erreicht.

Wie lange wird sie mit der neuen Investition halten?

Wir schreiben Anlagen nach 15 Jahren ab. Aber es ist schwer zu sagen. Wir hoffen, dass die Presse länger hält. Wir entwickeln unsere Maschinen ständig weiter, deshalb sind die Anlagen auch noch nie so effizient gelaufen wie jetzt. Man kann sie schließlich so gar nicht am Markt kaufen, wir haben deshalb eine große Mannschaft an Konstrukteuren, Entwicklern und Instandhaltern, die die Anlagen immer weiterentwickeln. Auch

bei den Investitionen geht es schrittweise. Wir beschäftigen uns gerade mit zwei großen Investitionen von in Summe vier Millionen €. Eine betrifft eine Reinigungsanlage, die die Innenreinheit der Flaschen erhöht. Die zweite ist eine Einziehmaschine, die den Flaschenhals und -boden eindrehen kann. Damit können wir die Produktivität erhöhen. Das hilft uns gerade jetzt, wo die Nachfrage hoch ist. Die Investitionen und die gute Marktlage werden auch zu einer weiteren Erhöhung des Mitarbeiterstandes führen.

International sieht man allerdings gerade eine Abschwächung der Konjunktur. Wirkt sich das nicht negativ aus?

Unser Geschäft ist sehr konjunkturabhängig, mit extremen Ausschlägen. Wir erzeugen ein Produkt, das eine Haltbarkeit von 50 Jahren oder mehr hat. Investitionen trägt der Kunde nur dann, wenn es wirklich notwendig ist. Wenn die wirtschaftliche Entwicklung nicht sicher ist, werden Investitionen ein, zwei Jahre verschoben. Deshalb haben wir 2009 einen massiven Umsatzeinbruch erlebt. Momentan ist die Lage aber stabil, und wir behaupten uns in der Branche recht gut – besser als der Wettbewerb. Dabei

gibt es Überkapazitäten, sodass der Markt insgesamt sehr kompetitiv ist.

Die aktuellen Probleme der chinesischen Wirtschaft bereiten Ihnen keine Sorgen?

Nein. Es gibt sehr große Mitbewerber, die in China zu Hause sind. Deshalb haben wir diesen Markt nicht im Fokus. Wir konzentrieren uns auf andere Märkte und Regionen. Sollte die Flaute aber auf die europäische Industrie überschwappen, dann hätte es natürlich Auswirkungen.

Wie ist das Geschäft verteilt? Die Konjunktur will in Europa – auch ohne chinesische Dämpfer – nicht so recht anspringen. Können Sie hier überhaupt noch wachsen?

Wir machen in Europa immer noch mehr als die Hälfte des gesamten Umsatzes. Wie wir alle

„
Sollte die Flaute aus China auch nach Europa überschwappen, hätte es natürlich Auswirkungen.“

wissen, wächst die europäische Wirtschaft nicht. Auch unsere Branche wird kurz- und mittelfristig nicht zulegen. Im vorhandenen Kuchen müssen wir uns besser ausbreiten. Wachstum findet außerhalb Europas statt, etwa in Australien oder Südamerika. Da kann es von Vorteil sein, dass sich auch die Kundenlandschaft immer stärker konzentriert. Während es früher viele unabhängige Kunden gab, sind heute große Kunden in Europa, Australien, Afrika oder auch im amerikanischen Raum aktiv. Wenn man bei diesen Großkunden einen Fuß in der Tür hat – und das haben wir –, ist man auch dabei, wenn es um ferne Märkte geht.

Trotzdem ist der Umsatz laut Firmencompass im vergangenen Jahr von 83 Millionen € auf rund 70 Millionen € eingebrochen. Waren das nur Folgen der Brände?

Durch den Großbrand ist das komplette Geschäft mit Acetylenflaschen weggefallen, und zwar für fast zwölf Monate. Beim zweiten Brand haben wir 21 Schichten verloren. Wenn man eine volle Auslastung hat, spürt man jedes fehlende Stück. Die beiden Brände waren aber versicherungstechnisch abgedeckt, deswegen war es wirtschaftlich kein Problem. Im Ergebnis sieht man es nicht.

Das heißt, heuer geht es wieder nach oben?

Wir sind Teil eines amerikanischen Konzerns, zu den Zahlen darf ich keine Auskünfte geben. Aber wir haben vorher ein Drei- bis Vier-Schicht-Modell gehabt und nun auf ein Vier- bis Fünf-Schicht-Modell umgestellt. Da liegt es auf der Hand, dass sich das extrem positiv auf das Ergebnis und den Umsatz auswirken wird.

Sie haben heuer 50 Mitarbeiter aufgenommen und wollen noch weiter aufstocken. Wie leicht war es, so viele Mitarbeiter zu finden? Die Region um Scheibbs hat oftmals die niedrigste Arbeitslosenrate in ganz Österreich, gibt es da überhaupt so viele Bewerber?

Wir haben jetzt über 400 Mitarbeiter. Wie Sie wissen, gibt es im Umkreis sehr viele gute, große, exportorientierte Industrieunternehmen. Scheibbs hat meist die wenigsten Arbeitslosen, gefolgt von Melk und Amstetten. Es ist ▶



Mayr (2)

Worthington Cylinders Geschäftsführer Christian Bruckner (re.) im Gespräch mit WirtschaftsBlatt-Redakteur Wolfgang Drucker.

► bei uns aber gut gelaufen. Auch deshalb, weil die Industrie im ersten Halbjahr nicht geboomt hat. Man spürt aber, dass man nach 30 neuen Mitarbeitern den Markt aufgesogen hat. In den nächsten Monaten wollen wir nochmals die Mitarbeiterzahl weiter ausbauen. Da ist es schon schwierig, geeignete Mitarbeiter zu finden.

Wie gehen Sie konkret vor – muss man sich in der Region gegenseitig Mitarbeiter abwerben?

Nicht aktiv. Wir kennen die benachbarten Unternehmen und versuchen uns mit gemeinsamen Benchmarks zu unterstützen. Wir sind ja keine Konkurrenten, zumindest so lang, bis es um Mitarbeiter geht. Wir schauen, dass wir am freien Arbeitsmarkt unsere Stellen füllen können. Jetzt haben wir einen Teil Leasingarbeiter, um unseren Bedarf voll aufzufüllen, versuchen aber, dass wir Personal langfristig übernehmen können.

Aber auch am Arbeitsmarkt: Was zieht bei potenziellen Mitarbeitern, muss man in der Region mehr zahlen?

Wir haben den Metaller-KV vorgegeben. Das ist natürlich mehr als im Handel, aber wir kaufen uns die Mitarbeiter nicht. Es zählt letztlich auch etwas anderes als Geld. Die Tatsache, dass Mit-

arbeiter lange bei uns sind, beweist, dass sie zufrieden sind. Wir schauen uns an, was ein Mitarbeiter am Markt verdient. Es gibt Marktstudien, wo Unternehmensgröße und Standort berücksichtigt werden. An diesen Studien orientieren wir uns. Gleichzeitig machen wir viel, um ein guter Arbeitgeber zu sein. Wir waren in den vergangenen Jahren beim „Great Place to Work“-Programm immer weit vorne. Heuer ist es uns sogar gelungen, den ersten Platz zu erreichen. Würden wir dieses Programm nicht so konsequent fahren, wäre es viel schwieriger, Mitarbeiter zu finden.

Liegt es auch an der Region? Warum gibt es gerade hier so viele florierende Industriebetriebe?

Das ist auch historisch bedingt durch die Eisenstraße. Worthington ist auch aus einer Schmiede hervorgegangen. Es gibt zwar sehr wohl Dinge, die gegen den Standort sprechen – das sind hohe Kosten und überbordende Bürokratie –, aber auf der anderen Seite hat man hier gewisse Sicherheiten und qualifizierte Arbeitskräfte. Was das Unternehmen und die Region auszeichnet im Vergleich zu anderen, ist die Einstellung der Mitarbeiter.

Was muss man sich darunter vorstellen?

Wir messen das bei der Mitarbeiterbewertung ganz genau. Anstatt die Performance zu erfassen schauen wir uns an: Wie kommuniziert der Mitarbeiter, wie wird er von den Kollegen gesehen, wie initiativ, eigenverantwortlich und zuverlässig ist er? Wir haben hier einen eigenen Kriterienkatalog entwickelt und bewerten jährlich Mitarbeiter und Führungskräfte. Im Konzern haben wir zusätzlich noch sogenannte Cultural Audits. Weltweit an allen Worthington-Standorten werden die gleichen Fragen gestellt. Wir haben dabei die beste Unternehmenskultur im Konzern. Das ist der gewisse Zusatz, warum trotz doppelter oder mehrfacher Lohnkosten, trotz hoher Energiekosten der Kunde bei uns kauft.

Also matchen Sie sich über Mitarbeiter und Service und nicht über Produkte?

Lohnkosten sind wichtig, aber bei einem großen Industriebetrieb nicht das Wichtigste. Man hat auch Prozesskosten und Investitionsabschreibungen. International können wir uns nicht über die Kostenstruktur behaupten. Wir verkaufen unsere Produkte nicht über den Preis, sondern gewinnen Aufträge deshalb, weil wir unsere Versprechen einhalten, Liefertreue beweisen und die beste Qualität liefern.

Europäische Unternehmen setzen auch auf die Vernetzung der Industrie 4.0. Ist das für Sie ein Thema?

Das ist ein Schlagwort und ein Hype. Es gibt andere Branchen, wo man den Ansatz besser illustrieren kann. Aber die Produktion haben wir heute mit einer eigenen Entwicklung schon vernetzt. Die Lösungen sind laufend gewachsen und bereits sehr komplex geworden. Jetzt überlegen wir, ob wir den nächsten Schritt machen und die Lösungen auf eine neue Plattform heben. Wir sind aber nicht auf die Idee gekommen, weil es gerade ein Schlagwort ist.

► Den Autor des Artikels erreichen Sie unter wolfgang.drucker@wirtschaftsblatt.at

ZUR PERSON

■ **Christian Bruckner** ist seit dem Jahr 2009 bei Worthington Cylinders in Kienberg bei Gaming tätig. Seit 2012 ist er Geschäftsführer des Produktionsbetriebs. Zuvor durchlief er die Maschinenbautechnik, Betriebswirt und gebürtige Weinviertler mehrere Stationen im Nestlé-Konzern und war als Geschäftsführer bei Elizabeth Arden für die Länder Deutschland, Österreich und die Schweiz tätig. Worthington Cylinders erzeugt vorrangig Stahlflaschen für Industriegase, aber auch für die Autoindustrie.

WACHSTUM DURCH DIFFERENZIERUNG

SYMPOSIUM: RADIKALE ENTWICKLUNGEN DER LETZTEN JAHRE FÜHREN VOR AUGEN, DASS NEUE DIFFERENZIERUNGSANSÄTZE GEFORDERT SIND.

Die instabilen Marktconstellationen der letzten Jahre führen zu einem bisher nicht gekannten Wettbewerbsdruck. Immer mehr Unternehmen sind gezwungen, in immer kürzeren Zeitabständen eine höhere Qualität zu günstigeren Preisen anzubieten. Doch „einfach nur“ kostengünstiger zu sein als die anderen, sei keine Lösung, betonen Franz Bailom, Gründer IMP Denkwerkstatt und Markus Anschöber, Managing Partner von Innovative Management Partner (IMP).

Sehr viele Unternehmen scheitern am Versuch, durch Effizienzprogramme im Preiswettbewerb bestehen zu können. Daher müsse man sich mittels einer entsprechenden Differenzierungslogik in der Wahrnehmung der Kunden als wertvoll – und nicht billig – positionieren. Klingt einfach, ist es aber nicht! Denn Differenzierung erfordert ein Denken auf mehreren Ebenen und vor allem: das (An-)Erkennen bestimmter Realitäten. Studien und Projekterfahrungen belegen, dass langfristiger Unternehmenserfolg und die damit einhergehende Ertragslogik fundamental von der Entscheidung für den „richtigen“ Geschäftsmodell-Typ und dessen stimmiger Ausgestaltung abhängt. Daher ist es für Unternehmen unumgänglich, sich bei der Suche nach einer zukunftsfähigen Ertragslogik in einem ersten Schritt systematisch mit den bisher erfolgreichen, aber auch mit den weniger erfolgreichen Geschäftsmodell-Typen im jeweiligen Marktumfeld auseinanderzusetzen.

Immer mehr Untersuchungen belegen ganz klar, dass ein neues Wirtschaftszeitalter angebrochen ist.

Drei Kräfte sind dafür verantwortlich:

1. die anhaltende exponentielle Weiterentwicklung der Computertechnik,
2. gigantische Mengen an digitalen Daten
3. die Innovationsmöglichkeiten rund um künstliche Intelligenz.



colourbox.de

Sich von Wettbewerbern zu differenzieren, bedeutet viel mehr, als nur „anders“ oder billiger zu sein

Diese Kräfte sorgen bereits heute für alltagstaugliche Durchbrüche, die wir uns vor fünf oder zehn Jahren nicht einmal vorstellen konnten. Aber es scheint so zu sein, dass viele Unternehmen die (digitalen) Zeichen der Zeit noch nicht erkannt haben. Das bisherige Verständnis von Strategiearbeit, wonach diese „exklusiv“ im stillen Kämmerchen mit ein paar „Auserlesenen“ stattfindet, ist längst überholt. Doch auch diese Botschaft ist offensichtlich vielerorts noch nicht angekommen: Etwa 90 Prozent der formulierten Strategien werden niemals umgesetzt. Das liegt zu einem großen Teil daran, dass diejenigen, die die Strategien entwickeln, nicht über das benötigte Wissen verfügen.

Emotionale Differenzierung

Obwohl inzwischen hinlänglich bekannt ist, dass 80 bis 95 Prozent all unserer Entscheidungen (und somit auch unserer Kaufentscheidungen) unbewusst gefällt werden, sind viele Unternehmen nach wie vor

davon überzeugt, dass sich die Kunden bewusst für oder gegen ihr Produkt entscheiden. Dieser Irrtum spiegelt sich sehr häufig in einer falschen Auswahl des Nutzenversprechens wider, in einer „ungünstigen“ Preislogik bzw. in einer unpassenden Ausgestaltung der Vermarktungslogik. Für Unternehmen ginge es daher um die Frage, wie eine Marke (ein Produkt bzw. eine Dienstleistung) in den Köpfen der Konsumenten positioniert werden soll und kann.

SYMPOSIUM Information

Wachstum durch Differenzierung

5./6. Oktober 2015 |
 Industriellenvereinigung
 Schwarzenbergplatz 4 | 1031 Wien
www.imp.at/strategydays-wien

INNOVATIVE MANAGEMENT PARTNER GMBH, Monika Miller
 Rennweg 23 | 6020 Innsbruck
 T: (0512) 58 00 10 |
 E: m.miller@imp.at

LEBENSMITTEL

Fireland Foods baut Chili-Erlebniswelt

Der Chili-Spezialist Fireland Foods konzentriert seinen Betrieb an einem Standort nahe St. Pölten und investiert dafür rund 600.000 €. Heuer will man den Umsatz verdreifachen.

VON URSULA RISCHANEK

RUPRECHTSHOFEN. „Derzeit habe ich zwei an verschiedenen Orten gelegene Äcker, auf denen ich Chili anbaue. Und auch Produktion und Verkostung sind räumlich getrennt“, sagt Fireland Foods-Chef Richard Fohringer. Das soll sich 2016 ändern. Im Süden von St. Pölten will er auf einem rund 2500 Quadratmeter großen Gewerbegrundstück die vier „Standorte“ zusammenlegen.

Fohringer, der Chili nicht nur anbaut und als Pflanzen und Samen verkauft, sondern auch zu Saucen, Säften und vielem mehr verarbeitet, errichtet dann eine rund 400 Quadratmeter große Chili-Erlebniswelt, und vereint damit Produktion, Verkostungs-, Büro- und Lagerräume an einem Ort. Außerdem will er gleich daneben auf rund einem Hektar Chili anbauen. Inklusiv der Kosten für das Grundstück will er 600.000 € investieren, Mitte 2016



Der Chef von Fireland Foods, Richard Fohringer, macht aus Chili auch Schokolade.

soll die Chili-Erlebniswelt aufsperrten.

Damit nicht genug der Pläne: Voraussichtlich 2017 soll die Erlebniswelt um ein Barbecue-Restaurant erweitert werden, schließlich besitzt er auch eine Gastronomie-Konzession und ist unter anderem Niederösterreichischer Landesgrillmeister 2014.

„Die Nachfrage steigt und steigt“, sagt Fohringer, der vor Kurzem im Rahmen des World Hot-Sauce-Awards in Louisiana für eine seiner Chili-Saucen den Weltmeistertitel ergatterte.

Derzeit beliefert der Chili-

Bauer, der momentan einen Mitarbeiter beschäftigt, rund 50 Partner wie Feinkostläden oder Grillshops, demnächst kommen 68 Spar-Märkte in Niederösterreich dazu. 176.000 € hat er im Vorjahr umgesetzt, rund 100.000 Dosen und Flaschen mit seinen Chiliprodukten gefüllt.

Heuer werden sich Output und Umsatz verdreifachen. Fohringer: „Ich rechne mit einem Umsatz bis zu 450.000 €, der Output wird auf rund 300.000 Behältnisse steigen.“ Die heurige Ernte sei rund drei Tonnen schwer. Fohringer macht daraus ein neues Chili-

Ketchup und gemeinsam mit der Schokoladenmanufaktur Styx eine Chili-Schokolade.

Er baut auch die Lohnproduktion von Chiliprodukten aus, die andere Unternehmen mit ihrem Logo versehen und als Marketing-Geschenke verwenden. Der Bereich macht fünf Prozent des Umsatzes aus.

Einem anderen Feld räumt Fohringer weniger Geschäftschancen ein: Eigenmarken für Supermarktketten sind derzeit kein Thema.

»Die Autorin erreichen Sie unter niederosterreich@wirtschaftsblatt.at

JUNG-
UNTERNEHMER
PORTRÄTHelga heißt
der neue Trank
für Österreich

BADEN. Mit einem Trank namens „Helga“ – abgeleitet von healthy algae – wollen Anneliese Niederl-Schmidinger, Renate Steger und Ute Petritsch den heimischen Getränkemarkt aufmischen. 25.000 Flaschen des Erfrischungsgetränks, bestehend eben aus Algen, Wasser, Rübenzucker und natürlichen Aromen, wurden bereits abgefüllt. „In Wien und Salzburg kann Helga in Lokalen, Reformhäusern und in einem vegetarischen Lieferservice gekauft werden“, sagt Petritsch. Noch heuer wollen die drei Jungunternehmerinnen Österreich flächendeckend beliefern. Die dafür notwendigen 200.000 € sollen unter anderem mittels Crowdfunding aufgebracht werden.

Ein Frauen-Trio steckt hinter dem neuen Trank namens Helga: gesund und frisch.

[ris]



Matthias Hombauer

BAUSTOFFE

Kritik am „Arbeitstourismus“

Profibaustoffe Austria hat rund 4,5 Millionen € in ein neues Werk in Brünn investiert und erwartet heuer ein Umsatzplus. Straßenbauprojekte und innovative Baustoffe stützen den Umsatz.

VON URSULA RISCHANEK

Nur neue, effizientere Produkte können dem Kostendruck im Verdrängungswettbewerb entgegenwirken“, sagt Michael Beier, Geschäftsführer von Profibaustoffe Austria. Und er investiert mehr als sonst in Forschung und Entwicklung, „da wir eine Vielzahl neuer Produkte in unserem neuen Werk in Brünn produzieren wollen“.

Rund 4,5 Millionen € hat sich das Unternehmen das neue Produktionswerk in Tschechien, dessen Kapazität abhängig von der Anzahl der Schichten zwischen 24.000 und 50.000 Tonnen pro Jahr beträgt, kosten lassen. Hier sollen Baustoffe hergestellt werden, die bisher in Ernstbrunn noch nicht produziert werden konnten. Die 1883 in Ernstbrunn gegründete Firma verbreitert das Produktportfolio unter anderem im Bereich der Kleber und des Bodenaufbaus. „Die Besonderheit liegt in den wesentlich feineren Rezepturen“, so Beier.

Leiser Aufschwung

Rund 38 Millionen € hat Profibaustoffe Austria im Vorjahr mit rund 130 Mitarbeitern umgesetzt, heuer sollen es 40 Millionen € werden. In Österreich verlaufe das Geschäftsjahr vor allem aufgrund des durch mehr lokale Straßenbauprojekte stärkeren Steinbruchgeschäftes leicht über der Planung.

„Natürlich spüren wir die Krise in einigen Produktparten“, sagt Beier. Aber bislang habe man es stets geschafft, durch bessere Entwicklung in anderen Segmenten Boden gutzumachen und die Um-



Michael Beier, Geschäftsführer von Profibaustoffe Austria, setzt im Verdrängungswettbewerb auf Forschung und Entwicklung und hat in Tschechien für 4,5 Millionen € ein neues Werk errichtet.

CHRONIK

■ **1883** gründete Adolf Rochleder in Ernstbrunn im Weinviertel das erste Kalkwerk Österreichs als Zusammenschluss einiger Kalkgewerke. Die Arbeit begann mit einfachen Feldöfen, die einige Tonnen pro Tag herstellten.

■ **Drei** Ringöfen baute Rochleder; mit einer Materialeiseilbahn wurden die Kalksteine vom Steinbruch zum Kalkwerk transportiert. Ein Gleisanschluss band das Werk an einen größeren Markt an.

■ **400.000 Tonnen** Baustoffe produziert das Werk heute. Das entspricht einer Lkw-Kolonnenlänge von mehr als 300 Kilometern Länge.

■ **Töchter** in Ungarn und Tschechien helfen beim Vertrieb, die Produktion erfolgt in Ernstbrunn bei Wien und Dabas bei Budapest.

satzziele zu erreichen oder gar zu übertreffen. Auch in Ungarn, Tschechien und der Slowakei, den weiteren Hauptmärkten des Werks, sei ein Aufschwung zu beobachten. Allerdings sei das Preisniveau in diesen Regionen sehr niedrig.

Überkapazitäten am Markt

Das Unternehmen stellt rund 600.000 Tonnen Baustoffe, inklusive des Steinbruchgeschäftes, pro Jahr her. Die Exportquote liegt zwischen 15 und 20 Prozent. „Wir befinden uns in allen Zielmärkten im Verdrängungswettbewerb und damit immer im latenten Preiskampf. Es gibt erhebliche Produktionsüberkapazitäten am Markt“, sagt Beier.

Im Zusammenhang mit dem Wettbewerb übt Beier auch Kritik am „Arbeitstourismus“ und tritt für eine effizientere Vorgangsweise dagegen ein. Beier: „Wir beobachten Karawanen von Klein-Lkw,

die täglich von Ungarn über die Grenze strömen, um Arbeiter und Baustoffe zu Baustellen nach Ostösterreich zu bringen und abends wieder zurückkehren.“ Die Ergebnisse seien nach Meinung Beiers fragwürdige Qualität an der Baustelle, Haftungseinschränkungen für die Bauherren und eine Belastung des heimischen Arbeitsmarktes.

Kontrollen in Ungarn

„In die Gegenrichtung, also von Österreich nach Ungarn, wäre das unmöglich“, so der Chef von Profibaustoffe Austria. Lkw mit österreichischem Kennzeichen würden jenseits der Grenze keine fünf Kilometer weit kommen, ohne genauestens kontrolliert zu werden. Und diese Kontrollen könnten in manchen Fällen bis zu zwei Stunden dauern.

»Die Autorin erreichen Sie unter niederoesterreich@wirtschaftsblatt.at

PORTRÄT

Auf die Würze kommt es an

Mit 24 Jahren von einem Tag auf den anderen Chef des Familienunternehmens geworden, trieb Erwin Kotányi die Internationalisierung des Betriebs aus Wolkersdorf voran.

VON DANIELA SCHUSTER



WOLKERSDORF. Die Duftmischung erinnert an einen türkischen Basar: Von A wie Anis bis Z wie Zimt lässt sich in Erwin Kotányis Reich am Firmensitz Wolkersdorf nahezu jedes Gewürz erschöpfen. Doch an die Türkei erinnert sich Kotányi nicht gern: „Wenn Sie mich fragen, was ich im Nachhinein anders gemacht hätte, dann ist das der Markteintritt in die Türkei“, sagt er.

2008 hatte er schon Erfahrung mit neuen Märkten und scheiterte doch an den türkischen Verbrauchern, da die „sehr den eigenen Marken gegenüber affin“ seien. Kotányi zog sich wieder zurück.

Sonst würde der 58-Jährige heute wenig anders machen. Er hatte mit 24 Jahren nach dem plötzlichen Tod seines Onkels den Familien-



Seit 34 Jahren leitet Erwin Kotányi den Familienbetrieb. Anfangs drückte die Verantwortung, heute drückt der Rubelkurs.

betrieb ohne jegliche Berufserfahrung übernommen. Kotányi: „Ich war mitten im Doktoratsstudium und hatte vor, mir einige Betriebe anzuschauen.“

Auch habe er von zu Hause keine Praxis mitbekommen, sein Vater war Neurologe. Der 1881 in Ungarn gegründete Gewürzbetrieb stammte vom Onkel mütterlicherseits. Die große Verantwortung bereitete dem jungen Unternehmer schlaflose Nächte. Doch ein Geschäftsführer und Erfolge sorgten für Motivation.

FAKTEN

■ 140 Millionen € setzte die Kotányi GmbH zuletzt mit 540 Mitarbeitern um. Heuer soll der Umsatz um zwei bis drei Prozent steigen. Aus Russland stammen 20 Prozent des Gesamtumsatzes.

■ Die **Gewürzmühle** ist laut Kotányi der „Treffer des Jahrzehnts“ und bringt auch in gesättigten Märkten wie Österreich einen leicht steigenden Umsatz.

Die Internationalisierung des Familienbetriebs erwies sich als Glücksfall. Der erste Schritt in einen Auslandsmarkt erfolgte 1990 nach Ungarn. Kotányi: „Ich habe damals überlegt, ob wir nach Ost- oder Westeuropa gehen, und mich aus der Tradition heraus für den Osten entschieden“, so Kotányi – nicht, ohne sogleich Lehrgeld zu bezahlen.

Russland trotz Krise

So musste er „Kursabwertungen von 30 Prozent kennenlernen, was am Ende des Jahres in der Bilanz schmerzt“. Heute hat das Unternehmen eine Exportquote von 70 Prozent. Und Kotányi bereut nach wie vor nicht, dass fast alle seine Exportmärkte in Osteuropa liegen.

Zweistellige Zuwachsraten wie vor der Finanzkrise sind nicht mehr drin, aber immerhin zwei bis drei Prozent „über alle Märkte gerechnet“. Wachstumstreiber ist Russland, auch wenn die Abwertung des Rubels Sorgen macht.

Anders als früher kreisen Kotányis Gedanken nicht ständig um Gewürze: Denn das Wochenende ist seiner Frau und der achtjährigen Tochter gewidmet. Statt über Zahlen sitzt er dann bei Kinderfilmen wie „Minions“.

»Die Autorin erreichen Sie unter niederosterreich@wirtschaftsblatt.at

MINERALÖLHANDEL

Convenience-Markt stützt Eigl-Bilanz

ZWETTL. Im Treibstoffhandel ist derzeit nicht viel zu holen, die Margen liegen bei drei bis sechs Cent je Liter. Das sei „zu wenig, um wirtschaftlich zu arbeiten“, sagt Rudolf Eigl, Chef der Franz Eigl GmbH.

Das Familienunternehmen aus Zwettl betreibt rund 50 Tankstellen der Marke Avia in Niederösterreich, Oberösterreich, dem Burgenland und in der Steiermark. Der mittelständische Mine-

ralölhändler besteht dennoch auf dem schwierigen Markt, was laut Eigl vor allem zwei Gründe hat: Erstens „schlanke Kostenstrukturen und Partner, die auch bei ungünstigeren Marktsituationen nicht gleich aufgeben“, sagt Eigl. Auch helfe der Trend zu Automaten-Tankstellen, Kosten zu sparen.

Zweitens sei der Convenience-Markt für den Gesamtertrag unverzichtbar, der Gastronomie komme steigende Bedeutung zu.

Eigl will den Umsatz des 65 Mitarbeiter zählenden Betriebs im heurigen Jahr konstant bei knapp 140 Millionen € halten. Den Löwenanteil tragen die Tankstellen bei.

Erdgas stagniert

Der Heizölmarkt ist hingegen rückläufig, worauf Eigl bereits 2009 mit der Errichtung eines Pelletwerks reagierte. Dieser Markt wächst zwar, allerdings derzeit

nicht mehr so stark wie früher. Eigl: „Bei niedrigen Ölpreisen üben Pellets weniger Anziehungskraft auf Umsteiger aus.“

Kaum einen Aufwärtstrend gibt es bei Eigns fünf Erdgas-Tankstellen. „Erdgas kommt nicht vom Fleck, weil es wenige förderwillige öffentliche Stellen gibt und die Verbraucher noch skeptisch sind“, sagt der Treibstoffhändler. [ds]

»niederosterreichn@wirtschaftsblatt.at

„DIE INDUSTRIE DER ZUKUNFT IST VERNETZT“

VOR KURZEM LUDEN **NTS UND CISCO SYSTEMS** ZUR DISKUSSIONSRUNDE „INDUSTRIE 4.0: CHANCEN FÜR ÖSTERREICHS UNTERNEHMEN“.

Rund 100 Top-Entscheider der Industrie folgten der Einladung und kamen zu dem B2B-Event in Wiens höchstgelegene Veranstaltungs-Location, dem Thirty Five im Business Park Vienna, um Experten zu hören, die über die Herausforderung diskutierten, die mit der Digitalisierung auf jedes Unternehmen zukommen wird.

Werner Hoffmann, Vorstand des Instituts für Strategisches Management der Wirtschaftsuniversität Wien referierte in seiner Keynote über neue Geschäftsmodelle in der digitalen Welt. „Die Digitalisierung hat das Potenzial, das Kräfteverhältnis zwischen Unternehmen und Wirtschaftsräumen neu zu definieren. Unternehmen sind gefordert, die Digitalisierung zur Geschäftsmodellinnovation zu nutzen.“ Hoffmann warnte heimische Unternehmen, den Trend nicht zu verschlafen. „Sowohl KMU als auch Industrieunternehmen in Österreich sind noch zu verhalten bei Investitionen in Digitalisierung bzw. Industrie 4.0.“

Stehen erst am Anfang

„Industrie 4.0 hat bereits begonnen“, sagte Michael Ganser, Senior Vice President Zentraleuropa, von Cisco. „Derzeit ist erst ein Prozent unserer Welt vernetzt. Täglich kommen aber mehr Menschen, Prozesse, Daten und Dinge hinzu. Sind gegenwärtig ca. 15 Milliarden Geräte miteinander verbunden, werden es 2020 rund 50 Milliarden sein.“ Der Digitalisierungsboom ist nicht aufzuhalten. „Was sich digitalisieren lässt, wird digitalisiert“, sagte Ganser. „Unternehmen, die den digitalen Wandel als Chance begreifen und sich quasi neu erfinden, werden als Gewinner hervorgehen.“ Firmen, die sich nicht bewegen, bleiben auf der Strecke.

Vier von zehn Unternehmen werden in den nächsten fünf Jahren durch Digital



Arman Rastegar

Experten-Talk (von links): W. Drucker (Moderator WirtschaftsBlatt), W. Hoffmann (WU Wien), M. Ganser (Cisco), G. Kopetz (TTTech), W. Zitz (Magna Steyr), A. Albler (NTS)

Disruption verdrängt, prognostizierten die Experten von Cisco und IMD in der Studie „Digital Vortex“. Magna Steyr ist ein Unternehmen, das vorbildlich im Zeitalter von Industrie 4.0 angekommen ist. Wolfgang Zitz, President Contract Manufacturing Magna Steyr, erklärte in der Experten-Diskussion: „Wir hatten gar keine andere Wahl als auf den Zug Industrie 4.0 aufzuspringen. Die Vorgabe an uns lautete: ab nun keine Prototypenproduktion mehr, sondern virtuelles Planen. Somit findet die Produktentwicklung virtuell statt. Parallel dazu die Dimensionierung und Einrichtung der virtuellen Fabrik. So wird ein reelles Produkt hergestellt.“

Netzwerk: Schauplatz der Industrie

Mit Zunahme der vernetzten Dinge bedarf es Netzwerke, die stabil und skalierbar sind. „Die Investition muss Richtung Informationsinfrastruktur gehen, die den Unternehmer unterstützt, die Informationsflut in geordnete Bahnen zu lenken. Das redu-

ziert automatisch das Sicherheitsrisiko“, sagte Alexander Albler, Vorstand NTS. Georg Kopetz, Mitbegründer von TTTech, wies darauf hin, dass explosionsartig wachsende Netzwerke neue Übertragungstechnologien benötigen. „Wir brauchen Standards für deterministisches Ethernet, damit intelligente Netzwerke zuverlässig funktionieren.“ Gemeinsam mit Cisco arbeitet TTTech daran, deterministisches Ethernet im Rahmen eines künftigen definierten Standards zu etablieren.

Information

NTS AG

Netzwerk Telekom Service AG (NTS) agiert in den Bereichen „Network & Security“, „Communication & Collaboration“ und „Data Center & Virtualization“.

www.nts.eu

Cisco Systems

Cisco Systems gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Netzwerk-Lösungen für das Internet.

www.cisco.com

ONLINE-VOTING

Wir suchen den besten Arbeitgeber

Zum dritten Mal wird bei Austria's Leading Companies der bedeutende Publikumspreis vergeben: Die WirtschaftsBlatt-Online-Community stimmt ab, wer der beste Arbeitgeber in Ihrem Bundesland ist.

VON HANS PLEININGER

Das WirtschaftsBlatt und seine Partner KSV1870 und PwC Österreich vergeben im Rahmen von Austria's Leading Companies auch einen Sonderpreis: für den attraktivsten Arbeitgeber des Landes. KSV und PwC haben dafür namhafte und große Arbeitgeber Ihres Bundeslandes nominiert. Die Abstimmung läuft ab sofort auf wirtschaftsblatt.at/alcvoting. Diese Hauptrunde endet am 18. September. Von 21. bis 23. September wird dann die Finalrunde der TopTen ausgespielt. Und das sind die drei Fragen, über die Sie entscheiden können:

- Wer hat als Arbeitgeber das höhere Ansehen?
- Welcher Arbeitgeber bietet international mehr Chancen?
- Welches Unternehmen bietet mehr sozio-kulturelle Benefits?

» Den Autor des Artikels erreichen Sie unter hans.pleininger@wirtschaftsblatt.at



DIESE UNTERNEHMEN STEHEN ZUR WAHL - STIMMEN SIE AB

- | | | |
|--|--|--|
| ■ APS Austria Personalservice GmbH & Co KG | ■ Klenk & Meder Gesellschaft m.b.H. | ■ Stora Enso Wood Products GmbH |
| ■ Austrian Gaming Industries GmbH | ■ Leyrer + Graf Baugesellschaft m.b.H. | ■ Transfer Planconsult Datentransfer und Anlagenconsulting Gesellschaft m.b.H. |
| ■ Borealis Polyolefine GmbH | ■ Libro Handelsgesellschaft mbH | ■ Trenkwalder Personaldienste GmbH |
| ■ „Büroring“ Personalmanagement GmbH | ■ LKW Walter Internationale Transportorganisation AG | ■ Umdasch AG |
| ■ Constantia Teich GmbH | ■ Markas GmbH | ■ Voestalpine Precision Strip GmbH |
| ■ Eaton Industries (Austria) GmbH | ■ McDonald's Franchise GmbH | ■ Völker GmbH |
| ■ ELK Fertighaus GmbH | ■ Metro Cash & Carry Österreich GmbH | ■ Welser Profile Austria GmbH |
| ■ Hornbach Baumarkt GmbH | ■ Mondi Neusiedler GmbH | ■ Würth Handelsgesellschaft m.b.H. |
| ■ Ikea Möbelvertrieb OHG | ■ Rewe-Billa-Konzern | ■ Zizala Lichtsysteme GmbH |
| ■ Kika-Leiner | ■ SHT Haustechnik AG | |

IHRE STIMME BEFLÜGELT DIE UNTERNEHMEN.

Die Online-Wahl der besten Arbeitgeber des Landes.

WirtschaftsBlatt, KSV1870 und PwC Österreich küren die Top-Arbeitgeber. Stimmen Sie ab, wer das beste Image genießt. Einfach online ein Bundesland auswählen und für Ihren Favoriten voten.



„Austria's Leading Companies“ – ein Wettbewerb von

WirtschaftsBlatt **KSV1870** **pwc**

» **HIER ABSTIMMEN:**
wirtschaftsblatt.at/alcvoting

Mit Unterstützung von

TÜV AUSTRIA **WIENER STÄDTISCHE VERSICHERUNGSVEREIN** **lonau** **COMMERZBANK**
Die Bank an Ihrer Seite

9

Niederösterreich in Zahlen

ANSIEDELUNGEN

Die ABA-Invest hat im ersten Halbjahr 2015 die Ansiedelung von neun ausländischen Unternehmen betreut, die einen niederösterreichischen Geschäftsstandort gewählt haben. Das ist ein Betrieb mehr als in der Vorjahresperiode. An der Spitze liegt die Bundeshauptstadt Wien mit 82 Ansiedelungen, einem Plus von 29 Firmen.

+ 31 %

IMMO-VERKÄUFE

Niederösterreich verzeichnete im ersten Halbjahr 2015 laut der Maklerkette Remax 11.400 Immobilienverkäufe um 1,7 Milliarden €. Die Verkäufe stiegen um 31 Prozent, der Gegenwert um 48 Prozent zur Vorjahresperiode. Erstmals seit Langem gab es in den Bezirken Gmünd und Waidhofen/Thaya Zuwächse von mehr als 60 Prozent.

Die Zahl der Immobilienverkäufe in Niederösterreich ist im ersten Halbjahr 2015 deutlich gestiegen, auch in bisher benachteiligten Regionen. Insolvenzen waren rückläufig, Nachhilfe im Sommer wird teuer.

- 6 %

INSOLVENZEN

Im ersten Halbjahr 2015 wies die Creditreform-Insolvenzstatistik in Niederösterreich 429 Unternehmensinsolvenzen aus. Im Vergleich zur Vorjahresperiode bedeutet das ein Minus von 26 Fällen, rund sechs Prozent. Auf 1000 Unternehmen im Bundesland kamen 6,5 Firmenpleiten.

20,4 Mrd.

EXPORTE

Niederösterreich erzielte mit seinen Ausfuhren im Vorjahr 20,4 Milliarden €. Der Anteil am Gesamtexport liegt gemäß einer Statistik-Austria-Studie bei rund 16 Prozent. Exportmeister bleibt Oberösterreich mit 32,1 Milliarden €, einem Anteil von rund 25 Prozent am Gesamtexport.

30 €

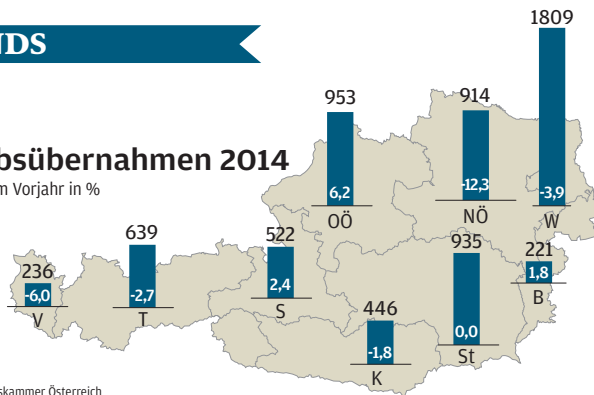
NACHHILFE/STUNDE

Niederösterreichische Eltern zahlen im Durchschnitt rund 30 € für Nachhilfestunden im Sommer, um zwei € mehr als im Vorjahr. Das ergab eine Erhebung der niederösterreichischen Arbeiterkammer. 6500 Schüler müssen sich zurzeit auf eine Nachprüfung im Herbst vorbereiten.

TRENDS

Betriebsübernahmen 2014

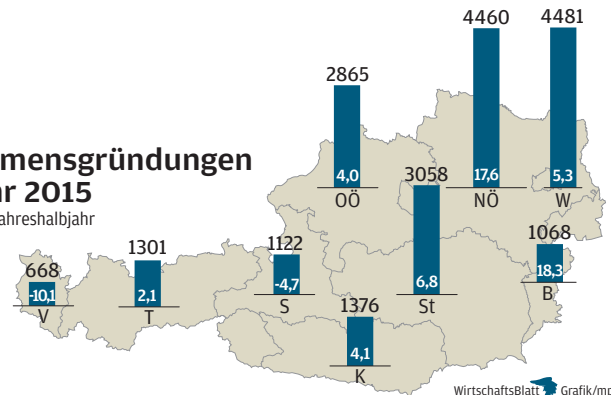
Änderung zum Vorjahr in %



Quelle: Wirtschaftskammer Österreich

Unternehmensgründungen 1. Halbjahr 2015

Änderung zum Vorjahreshalbjahr in %, bereinigt



WirtschaftsBlatt Grafik/mp

„Auch der Wirt im Ort ist in Gefahr!“

Steuerreform, Tabakgesetz, Allergenverordnung – derzeit werden die gewerblichen Betriebe durch viele neue Regelungen stark belastet. Umso existenzbedrohender wird die Wettbewerbsverzerrung bei jenen Vereinsfesten empfunden, wo „Gemeinnützigkeit“ nur vorgeschoben wird.

Mario Pulker, Obmann der Fachgruppe Gastronomie der Wirtschaftskammer Niederösterreich: „Dasschafft einen unlauteren Wettbewerbsvorteil gegenüber der gewerblichen Gastronomie – und dagegen verwehren wir uns! Als Vertreter der Gastronomie fordern wir kein grundsätzliches Verbot solcher Veranstaltungen, sondern gleiche Spielregeln für alle!“

Im Zuge der intensiven Diskussion in Öffentlichkeit und Medien hieß es zuletzt auch oft, dass die Wirte

mit Anzeigen Traditionen zerstören würden. Pulker: „Das stimmt natürlich nicht! Denn die ausufernde Anzahl an Festen bedroht ja auch den ‚Wirt im Ort‘ und kann im schlimmsten Fall zum Aussterben dieser Tradition führen.“

Die Gastronomen fordern daher Fair Play.

„Dass das keine Utopie ist, zeigen die vielen Veranstaltungen, wo rechtlich alles passt“, betont Mario Pulker.



Mario Pulker, Obmann der Fachgruppe Gastronomie WKNÖ

© WKNÖ

▲ NEU IM GESCHÄFT

LG KORNEUBURG

LM-Hauptplatz GmbH, Humbergerstraße 1, 2320 Schwechat, FN 437962m. GF+GS: Ing. Manfred Leiner MSc., GS: Maria Elisabeth Leiner, Ing. Manfred Leiner Baumeister und Bauträger GmbH.

RSH Installationen GmbH, Rathaushausstraße 9, 2301 Großenzersdorf, FN 437898v. GF: Michael Ludl. GS: MOC GmbH.

Binder zwei KG, Bahnstraße 7/1, 2020 Hollabrunn, FN 437961k. GS: Johanna Binder. KOMM: Christian Binder.

Arnold Lang GmbH, Josef Mayer-Gasse 16, 2460 Bruck/Leitha, FN 437868z. GF+GS: Arnold Lang.

SCHÖNHEIT2015.FM OG, Rathaushausplatz 8, 3400 Klosterneuburg, FN 437757k. GS: Zita Katalin Florek, Renata Molnar.

IMMOREALone IRO GmbH, Burggraben 5, 2273 Hohenau an der March, FN 437680y. GF+GS: Ing. Günter Krupitza, Mag. Karl Pfalz, MBA, MSc.

Innocube GesmbH, Wilhelm-Exner-Gasse 43, 2232 Deutsch Wagram, FN 437739i. GF+GS: Michael Dojacek.

Peter Walter Consulting (PWCon) GmbH, Leopoldstraße 21, 3400 Klosterneuburg, FN 437685f. GF: Peter Walter, MAs, MSc. GS: Peter Walter Dienstleistungen. Prok.: Edda Walter.

AGA - Arbeitsgemeinschaft Geschichte & Archäologie OG, Gladbeckstraße 1/1/10, 2320 Schwechat, FN 437009k. GS: Mag. Nikolaus Franz, Mag. Judith Schwarzügl, Mag. Astrid Tögel.

LG KREMS AN DER DONAU

C & W Geschenkartikelvertrieb GesmbH, Wiener Straße 96-102/Top EG 01-02, 3500 Krems, FN 437446d. GF+GS: Sabine Neschner, Claus Wolfsjäger.

Ledermüller Haustechnik GmbH, Markt 5, 3664 Martinsberg, FN 436032z. GF: DI Karl Albert Ledermüller. GS: Ledermüller Installationen GmbH.

Tischlerei Ableidinger GesmbH, Ruders 15, 3852 Gastern, FN 437244g. GF+GS: Martin Ableidinger, Thomas Ableidinger.

Kreativer Holzbau Einzelunternehmen, Moidrams 10, 3910 Zwettl, FN 437544y. Inh.: Christoph Kastner.

XR-Quadrat Immobilien GmbH, Conrathstraße 15a, 3950 Gmünd, FN 437189a. GF+GS: Dr. Thomas Capellmann, Prim. Prof. Dr. Martin Breitenseher.

Klosterhof Lagler GmbH, Kremserstraße 1, 3620 Spitz an der Donau, FN 436588t. GF: Karl Lagler. GS: Weingut Lagler GmbH.

Schiner 3D Repro GesmbH, An der Schütt 40, 3500 Krems, FN 435796b. GF+GS: Ing. Manfred Haiberger, Jörn-Henrick Stein. GS: Druckhaus Schiner GmbH, Oliver Simon.

Wein Gorilla OG, Obere Hauptstraße 77, 3495 Rohrendorf bei Krems, FN 436471w. GS: Patrick Mayer, Lukas Brunner.

Harlekin Betriebs GmbH, Am Stadtteich 23, 3830 Waidhofen an der Thaya, FN 436390a. GF+GS: Günther Hofmann, Friedrich Hofmann.

LG ST. PÖLTEN

MHCon Einzelunternehmen, Grabeggasse 8, 3151 St. Georgen am Steinfeld, FN 437750a. Inh.: Ing. Markus Helferstorfer.

KFZ-Technik Bauer Einzelunternehmen, Hofgasse 1, 3352 St. Peter in der Au, FN 437834z. Inh.: Thomas Bauer.

SIDMA Integrations GmbH, Rudolf Buchinger Straße 22a, 3430 Tulln, FN 437662x. GF+GS: Ing. Igor Marinkovic. GS: Sevil Marinkovic-Özer.

Gottwald Spengler GmbH, Witigaustraße 30, 3123 Grünz, FN 437758m. GF+GS: Harald Gottwald.

IAP-Industrieanlagenbau & Projektierung GmbH, Karl Renner Straße 14, 3452 Heiligeneich, FN 437683b. GF+GS: Herbert Schubert.

Mag. Richard Neuteufel Einzelunternehmen, Am Stiftungswald 3/4, 3341 Ybbsitz, FN 437176g. Inh.: Mag. Richard Neuteufel.

TIERÄRZTE SCHIESSL OG, Am Schloßpark 16, 3233 Kilb, FN 436590w. GS: Dr. Wolfgang Schießl, Mag. Wolfgang Schießl.

CONCEPTMAKERS Einzelunternehmen, Langenlebarner Str. 31a, 3430 Tulln, FN 437552i. Inh.: Florian Schagerl.

Eißmeister Einzelunternehmen, 12, 3312 Oed bei Amstetten, FN 437414g. Inh.: Wilhelm Eißmeister.

Höllner Spiel Einzelunternehmen, Wintergasse 47, 3002 Purkersdorf, FN 437560x. Inh.: Matthias Höllner.

Berger OG, Konradshaus 25, 3340 Waidhofen/Ybbs, FN 437441x. GS: Helga Berger, Stefan-Michael Berger, Hubert Berger.

Fleimisch & Partner Steuerberatung Ges.m.b.H., Wiener Straße 74/2/12, 3002 Purkersdorf, FN 437870b. GF+GS Mag.(FH) Claudia Fleimisch. GS: Ing. Gottfried Hufnagel.

Lerninsel Katrin Eisenschenk Einzelunternehmen, Karlsgasse 5, 3430 Tulln, FN 437440w. Inh.: Mag. Katrin Eisenschenk.

Montecucoli Christbäume KG, Mitterau 10, 3385 Prinzersdorf, FN 437156b. GS: Zeno Montecucoli. KOMM: Di Felix Montecucoli, Helga Montecucoli.

OLA TENNE GmbH, Unterwölfsbach 33, 3061 Ollersbach, FN 437294f. GF+GS: DI Ola Tenne.

VSI IT-Solution GmbH, Feldgasse 19, 3131 Walpersdorf, FN 437413f. GF+GS: Ing. Thomas Schöpf.

Alpenenergie - Gesellschaft für Energievermarktung mbH, Plaikka 6, 3254 Bergland, FN 437354v. GF: Mag. Hannes Taubinger. GS: Anton Kittel Mühle Plaika GmbH, Energy2market GmbH.

Kaiser Mario GmbH, Angerner Ortsstr. 34, 3130 Herzogenburg, FN 437242d. GF+GS: Mario Kaiser.

WebMasterPlan Einzelunternehmen, Alter Markt 76, 3040 Neulengbach, FN 437072d. Inh.: Jörg Bauer.

ICEBLAST Einzelunternehmen, Neidlinger Ortsstraße 21, 3110 Neidling, FN 437266p. Inh.: Markus Marchart.

LG WIENER NEUSTADT

BAHOC Investment GmbH, Anton Seidl-Gasse 73, 2345 Brunn am Gebirge, FN 437864v. GF: Günter Wais, Andreas Josef Ulrichshofer. GS: Danube Business Solutions GmbH, Günter Wais, Alphastar Tapes and Fabric.

BTL-Beyond Traditional Learning GmbH, Gutmamngasse 14/2, 2372 Gießhübl bei Wien, FN 437910k. GF+GS: Maria Reinprecht. GS: Alfred Reinprecht.

Daucher GmbH, Dr. Karl Renner-gasse 4/14, 2542 Kottlingbrunn, FN 437911m. GF+GS: Mag. Roman Daucher.

EVN Bulgaria Stromerzeugung Holding GmbH, EVN Platz, 2344 Maria Enzersdorf, FN 437794s. GF: Mag. Johannes Lang, Dr. Klaus Kohlhuber. GS: EVN AG.

Ihr Maler Teleg Einzelunternehmen, Wiener Neustädter Straße 1-3, 2540 Bad Vöslau, FN 437725p. Inh.: Nikolaus Teleg.

OfficeOnTour Einzelunternehmen, Waldstraße 29, 2564 Fahr-afeld, FN 437690m. Inh.: Sabine König.

Bau-WG Wohn- und Gewerbebau KG, Steinhöfen 6, 2870 Aspang, FN 437400k. GS: Ronald Stangl. KOMM: Michael Freiler. KOMM: Johannes Klöckl.

BELIGHTED GmbH, Hauptstraße 103, 2384 Breitenfurt bei Wien, FN 437711v. GF+GS: Mag. Martin Wögerbauer. GS: Adolf Wögerbauer.

Fink Office Management Einzelunternehmen, Adlergasse 15/1/5, 2512 Tribuswinkel, FN 437703g. Inh.: Claudia Fink.

▼ ERÖFFNETE INSOLVENZEN

LG KORNEUBURG

Bernhard Strobl GmbH, Hochleithenstraße 25, 2120 Wolkersdorf, FN231513k. MV: Dr. Werner Borns, 2230 Gänserndorf. (K)

CHC-AUSTRIA LIMITED, Industriestraße 1, 2100 Korneuburg, FN 306782a. MV: Mag. Horst Winkelmayr, 1090 Wien. (SV)

Dr. Johanna Schwarz Ärztin für Allgemeinmedizin polit. Gemeinde Laa an der Thaya, Stadtplatz 21, 2136 Laa an der Thaya, Einzel-firma. MV: Mag. Rainer Ebert, 2020 Hollabrunn. (K)

Herbert Trezn Unternehmensberatung, Heidegasse 24, 2462 Wilflinsdorf, Einzel-firma. MV: Dr. Katharina Widhalm Budak, 1030 Wien. (SV)

ISO 3 Gebäudereinigungsmanagement KG, Brünnerstrasse 29, 2201 Gerasdorf bei Wien, FN 408247p. MV: Mag. Petra Diwok, 1030 Wien. (K)

LG KREMS

MMC - BAU Gesellschaft m.b.H. (vormals Ing. Nödl-Bau GmbH), Dorfstraße 25, 3580 Mödring, FN 324574s. MV: Dr. Frank Riel, 3500 Krems an der Donau. (K)

Erich Herzog, Grenzlandstraße 1, 3950 Gmünd, Einzel-firma. MV: Mag. Wolfgang Mayrhofer, 3830 Waidhofen an der Thaya. (K)

Hannes Zeugswetter Tischlerei, Engelsdorferstraße 4, 3730 Eggenburg, Einzel-firma. MV: Mag. Severin Perschl, 3500 Krems an der Donau. (K)

Michael Bauer Großhandel mit lebenden Tieren, Ober Rosenauerwald 78, 3920 Groß Gerungs, Einzel-firma. MV: Dr. Gerhard Rößler, 3910 Zwettl. (SV)

Ing. Robert Klonner Gesellschaft m.b.H., Arbesbach 88, 3925 Arbesbach, FN32294t. MV: Dr. Gerhard Rößler, 3910 Zwettl. (K)

LG ST. PÖLTEN

Dkkfm. Ing. Thakur Mario MMC Inhaber der Firma eventhorizon multimedia e.U., Grimmgasse 18, 3151 St. Georgen am Steinfeld, FN369806h. MV: Mag. Volker Leitner, 3100 St. Pölten. (K)

Schidorf Königsberg Gesellschaft m.b.H., Sattel 4, 3343 Hollenstein an der Ybbs, FN283428g. MV: Mag. Oliver Simoncic, 3100 St. Pölten. (SV)

MESSPLAN Gesellschaft m.b.H., Engerthstraße 6/28, 3100 St. Pölten, FN101003i. MV: Dr. Kurt Weinreich, 3100 St. Pölten. (K)

Tatarevic Gesellschaft m.b.H., Automeile 6, 3304 St. Georgen am Ybbsfeld, FN193654k. MV: Dr. Franz Hofbauer, 3370 Ybbs an der Donau. (SV)

VUK Haustechnik GesmbH, Linzerstraße 122, 3003 Gablitz, FN 377174v. MV: Dr. Hans Jörg Haf-ner, 3100 St. Pölten. (SV)

LG WR. NEUSTADT

Artreal Gesellschaft m.b.H., Wienerstraße 93, 2345 Brunn am Gebirge, FN313484g. MV: Dr. Günther Viehböck, 2340 Mödling. (K)

Christian Draxler Herstellung v. Metallkonstruktionen, Weißenbach 93, 2371 Hinterbrühl, Einzel-firma. MV: Mag. Maximilian Kocher, 2345 Brunn am Gebirge. (K)

IMP Industriemontagen KG, Ortsstraße 18/2/Top 6, 2331 Vösendorf, FN294682g. MV: Dr. Thomas Wanek, 2380 Perchtoldsdorf. (K)

LOVIS Building Design Gesellschaft m.b.H., Campus 21 - Euro-paring F 09 301, 2345 Brunn am Gebirge, FN396281t. MV: Mag. Maria Christina Nau Rechtsanwältin, 2340 Mödling. (K)

PH Business & Vertrieb GesmbH, Wienerstraße 93, 2345 Brunn am Gebirge, FN343548v. MV: Mag. Maria Christina Nau Rechtsanwältin, 2340 Mödling. (K)

fibrespeed Gesellschaft m.b.H., Schlossplatz 14, 2361 Laxenburg, FN377203k. MV: Dr. Romana Weber Wilfert, 2340 Mödling. (SV)

Fischer Green Tec GesmbH, Weisenbach 101, 2371 Hinterbrühl, FN 400427p. MV: Dr. Rupert Schenz, 2340 Mödling. (K)

Spaetrot Gebeshuber Gesellschaft m.b.H., Jubiläumsstraße 43, 2352 Gumpoldskirchen, FN 189186s. MV: Dr. Bernhard Schatz, 2340 Mödling. (K)

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

KSV1870

UMFRAGE

„ Die Zukunft bringt ...

Jedes Quartal bitten wir Unternehmer und Manager um ihre Einschätzung der Wirtschaftslage. Dieses regionale Konjunkturbarometer bietet einen unmittelbaren Einblick in die Wirtschaftsentwicklung in Ihrem Bundesland.

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

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

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

ERICH WEICHSEL-BAUM

CEO
ELK HOLDING AG



● Ich gehe davon aus, dass sich die Konjunktur gleichbleibend entwickelt.

▲ Für das nächste Quartal sieht es dank einiger Großaufträge aus dem Ausland gut aus. Aber es bleibt herausfordernd.

▲ Wir suchen bautechnische Zeichner, Handwerker für Montagen und Verstärkung im Vertrieb. www.elk.at

DORIS PLONER

GESCHÄFTS-FÜHRERIN
DIE KÄSEMACHER
GMBH



● Die konjunkturellen Rahmenbedingungen im Lebensmittelbereich bleiben herausfordernd.

● Nach gutem Sommergeschäft, vor allem im Frischkäsektor, erwarten wir uns einen gleichbleibenden Absatz.

▲ Lehrlingsanfragen für den Bereich Milchtechnologie nehmen wir gerne entgegen.

GEORG BURSIK

GESCHÄFTS-FÜHRER
BAUMIT
WOPFINGER



▼ Die Stimmungslage in der Baubranche ist alles andere als rosig - Frustration macht sich breit!

▼ Die versprochenen Impulse für den städtischen Wohnbau bleiben (in Wien) völlig aus. Das stimmt uns pessimistisch.

▲ Ja, wir suchen Entwickler für pastöse Produkte und Mitarbeiter für internationales Marketing. www.baumit.at

SOFIE KADANKA

GESCHÄFTS-FÜHRERIN
MONDIAL GMBH



▲ Die heimische Wirtschaft hat etwas an Fahrt aufgenommen - ich bin sehr zuversichtlich, dass es so weitergeht.

▲ Wir sind der Wirtschaftslage etwas voraus.

▲ Für Wien suchen wir einen Lehrling, in Baden Sachbearbeiter für die Buchhaltung. www.mondial.at/jobs

PETER LAYR

VORSTANDS-SPRECHER
EVN



▲ Ich rechne mit einem leichten Anstieg der Wachstumsraten. Der EU-Durchschnitt wird aber noch nicht erreicht.

● Wir gehen von einer stabilen Geschäftsentwicklung aus.

▲ Für die Bereiche IT, Vertrieb und Technik sind wir auf der Suche nach Verstärkung.

BEATRIX POLLAK

VORSTANDS-SPRECHERIN
SHT
HAUSTECHNIK AG



● Der ausgeschöpfte Handwerkerbonus wird die Konjunktur nicht anspringen lassen und Großprojekte fehlen.

▲ Aufgrund unserer Leistungsführerschaft können wir trotz Marktrückgangs Marktanteile gewinnen.

▲ Wir suchen laufend qualifizierte Mitarbeiter. Mehr Infos auf www.sht-gruppe.at

EXPERTENTIPP

Business Intelligence als strategischer Erfolgsfaktor

Mangelnde Finanzplanung ist der häufigste Grund für Insolvenzen, gerade bei Familienunternehmen. Dabei gibt es immer smartere Tools, mit denen sich der Überblick wahren lässt. Dass 80 Prozent der Insolvenzen 2014 hausgemacht waren, wie der KSV 1870 ermittelt hat, gibt zu denken. Dass davon rund 40 Prozent auf fehlende oder falsche Planung zurückzuführen sind, ist erschreckend – aber leichter zu vermeiden, als man auf den ersten Blick meinen könnte.

Denn die sogenannten Business-Intelligence-Systeme (BI) – also Softwareprogramme, mit denen sich diverse Unternehmensdaten wie Geschäfts- oder Planzahlen, Kunden- oder Lieferantendaten systematisch sortieren, verknüpfen und aus verschiedenen Blickwinkeln zusammenfassen und analysieren lassen – sind keineswegs nur den Großunternehmen und kapitalmarktorientierten Konzernen vorbehalten. Dank ihrer Skalierbarkeit und der Tatsache, dass immer mehr Betriebe auch webbasierte Lösungen anbieten, lassen sie sich auch den Anforderungen und Budgets von Ein-Personen-Unternehmen (EPU) anpassen.

Dabei reicht das Angebot von Gratis-Downloads, wie sie etwa die WKÖ, AWS oder auch Qlik-View anbieten, über kostengünstige webbasierte Produkte bis hin zu etablierten Lösungen mit Hunderten von Usern und mehreren Tausend € Lizenzkosten von den allseits bekannten Softwarehäusern wie SAP, Oracle oder Infor. BI-Software kann als Komplettlösung im eigenen Netzwerk des Unternehmens installiert werden oder alternativ über Cloud-Computing bezogen werden. Die Auswahl der richtigen BI-Software ist eine einmalige Entscheidung, durch die sich

das Unternehmen langfristig bindet. Der Auswahlprozess enthält auch eine Erfassung der Möglichkeiten: Welche BI-Software wird von welchen Produzenten angeboten und welche Lösungen werden von wie vielen Unternehmen in der Branche verwendet? Was genau sind die Unterschiede, welche Trends sind überhaupt am Markt zu beobachten? Familienunternehmen sollten bei der Wahl eines BI-Systems nicht nur darauf achten, was sie zum jetzigen Zeitpunkt, sondern auch in den nächsten Jahren benötigen. Flexibilität ist ein entscheidendes Auswahlkriterium. Das BI-System muss leicht angepasst werden können.

Interpretationssache. Bei all den technischen Möglichkeiten darf aber nicht vergessen werden, dass es immer noch an den Anwendern liegt, zu entscheiden, welche Daten operative und strategische Relevanz haben, und vor allem auch, wie diese Daten, Grafiken und Cockpits zu interpretieren sind.

Einen Datensatz zu betrachten heißt noch nicht, dass aufgrund dessen auch gesteuert wird. Zu identifizieren, was die entscheidungsrelevanten Kennzahlen des jeweiligen Unternehmens sind, bedarf nicht nur tief greifender Kenntnisse über das Unternehmen, sondern über die gesamte Branche. Nicht zuletzt deshalb ist es vielfach sinnvoll, bei der Konzeption und Implementierung eines entsprechenden Reporting- und Steuerungssystems auf die Hilfe von externen Experten zurückzugreifen.

EUGEN
STRIMITZER
Partner KPMG



REPORTING

Ökonomie und Ö

International gewinnt der integrierte Geschäftsbericht immer mehr an Bedeutung. Nicht nur Finanzzahlen stehen dabei im Zentrum. In Österreich ist der Kranhersteller Palfinger ein Vorreiter.

VON WOLFGANG DRUCKER



Bereits 2013 hat der Salzburger

Auf den ersten Blick wirkte es wenig spektakulär. Im Leitfaden für den Geschäftsbericht des Salzburger Kranherstellers Palfinger hieß es bereits 2013: „Der Ihnen vorliegende Bericht ist der erste integrierte Geschäftsbericht der Palfinger Gruppe. Er umfasst nicht nur die wirtschaftlichen und rechtlichen Informationen des Konzerns, sondern auch die darüber hinausgehenden Informationen über nachhaltige Aspekte der Strategie und der Geschäftsaktivitäten.“ Und zwar nicht versteckt am Ende, sondern in den entsprechenden Kapiteln aufgenommen.

Palfinger gehört damit nicht nur zu den Vorreitern beim Thema Integrated Reporting – darunter versteht man die Verknüpfung von Finanzdaten und nicht finanziellen Informationen –, sondern auch zu den Besten. Das Familienunternehmen wurde im Rahmen des Austrian Public Reporting Awards (APRA) ausgezeichnet und erzielte den ersten Platz beim Austrian Sustainability Reporting Award (ASRA). Nach-

haltigkeit und verantwortungsvolle Ressourcennutzung stehen beim Kranbauer im Mittelpunkt des Handelns, das „gehört auch in der Struktur verankert“, erklärt Hannes Roither, Palfinger-Sprecher und Leiter der Investor Relations, die Entscheidung zum integrierten Report. Der Weg war aber schwierig, sagt er, „vor allem die zeitliche Dimension“.

Schnelle Berichte

Seit 2003 erhebt das Unternehmen Informationen für einen Nachhaltigkeitsbericht, zum Beispiel über Verschnittmengen oder Problemstoffe. Gesendet wurden die Daten früher per Mail, und publiziert wurde oft Monate nach dem regulären Geschäftsbericht. „Die Kunst war, die nicht finanziellen Infos ins Report-Package zu bekommen“, sagt Roither. Gerade in Märkten wie Russland oder China sei es oft nicht so einfach, rechtzeitig an entsprechende Daten zu kommen. Vor allem nicht, wenn wie bei Palfinger bereits im Februar der Geschäftsbericht veröffentlicht werden soll. Schritt für Schritt wurden und werden immer noch neue Kenn-

Ökologie rücken näher zusammen



Kranhersteller Palfinger begonnen, integrierte Geschäftsberichte zu veröffentlichen. Dafür hat das Unternehmen einige Preise erhalten.

zahlen in das Reporting-Paket aufgenommen. Das habe enorme Vorteile, sagt Roither: Manager liefern dann auch nicht finanzielle Daten jeden Monat an die Zentrale, und zusätzlich wird damit die Qualität der berichteten Infos erhöht. Schließlich werden durch die Integration in den Geschäftsbericht nun auch Nachhaltigkeits-themen streng geprüft.

International gewinnt der Ansatz an Bedeutung. Nächstes Jahr gibt es dazu sogar eine EU-Richtlinie, sagt Josef Baumüller vom Controller Institut. Ausgewählte Unternehmen müssen dann sogar Infos zur Nachhaltigkeit berichten. Besonders sinnvoll sei es aber nur für größere Unternehmen, die sich an Investoren richten. Das bestätigt man bei Palfinger. So gibt es zum Beispiel immer mehr Umweltfonds, die bei ihren Investments auf nachhaltiges Wirtschaften Wert legen, sagt Roither. Aber auch für Lieferanten und Kunden wird das Thema wichtig. Hier sei ein integrierter Bericht eine gute Möglichkeit, die Maßnahmen aufzuzeigen. Im Kern bleibt der integrierte Bericht aber ein Werkzeug der Unternehmensplanung, sagt

„
Nachhaltigkeit gehört in unserer Struktur verankert.
HANNES ROITHER
LEITUNG UNTERNEHMENS-KOMMUNIKATION
PALFINGER

Roither: „Die Daten haben ökologische und ökonomische Komponenten.“ Eine große Menge an Stahlverschnitt ist schlecht für die Umwelt, kostet aber auch Geld und ist somit schlecht fürs Unternehmen.

»Den Autor des Artikels erreichen Sie unter wolfgang.drucker@wirtschaftsblatt.at

■ Die Serie „Familienbetriebe“ wird von der WirtschaftsBlatt-Redaktion in völliger Unabhängigkeit inhaltlich gestaltet und erscheint in Kooperation mit KPMG.



Palfinger produziert in Europa, Nord- und Südamerika und in Asien, in erster Linie Kran- und Hebesysteme für Nutzfahrzeuge.

WUSSTEN SIE ...

- Palfinger mit Sitz im Salzburger Bergheim wurde 1932 als Schlosserei und Reparaturwerkstatt für landwirtschaftliche Anhänger, Kipper und Fahrzeugaufbauten gegründet.
- Heute ist das Unternehmen beim Stammprodukt Lkw-Knickarmkran mit 30 Prozent Marktanteil Weltmarktführer. Knapp 150 unterschiedliche Modelle werden vertrieben.
- 1999 ging Palfinger an die Börse. Aktuell sind noch 59 Prozent der Aktien in Familienbesitz. 30 Prozent beträgt der Streubesitz, den Rest teilen sich die Palfinger AG und Sany, ein chinesischer Baumaschinenhersteller.
- 2014 stieg der Umsatz leicht auf 1,06 Milliarden €. Der Konzerngewinn fiel um 12,7 Prozent. Das erste Halbjahr 2015 lief sehr gut: Das Ergebnis stieg um 30 Prozent.

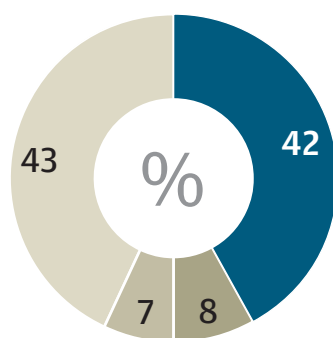


FORUM

Diskutieren Sie mit:
niederoesterreich@wirtschaftsblatt.at

ONLINE-UMFRAGE

Wie oft gehen Sie geschäftlich essen?



täglich	43%
ein-, zweimal im Monat	42%
einmal die Woche	8%
mehrmals die Woche	7%

Von 888 Lesern gehen 43 Prozent täglich aus Berufsgründen essen, sieben Prozent mehrmals die Woche.

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber und Verleger: WirtschaftsBlatt Medien GmbH, Anschrift: Hainburger Straße 33, 1030 Wien, Telefon: 01/60 117-0
Redaktion: DW 164, Fax 259

Vorsitzender der Geschäftsführung: Dr. Rudolf Schwarz
Geschäftsführung: Mag. Herwig Langanger
Chefredakteure: Eva Komarek, Gerhard Hofer
Redaktionsleitung Regionalausgaben: Markus Stingl, DW 164, regional@wirtschaftsblatt.at

Geschäftsleitung Werbekamert: Romana Stelzl, DW 281, anzeigen@wirtschaftsblatt.at
Produktionsleitung: Ing. Matthias Netopilek
Marketingleitung: Franziska Keck
Vertriebsleitung: Regina Giller
Abonnements: regional-leser@wirtschaftsblatt.at

Regionale Ansprechpartner:
Redaktion: niederoesterreich@wirtschaftsblatt.at
Verkauf: Alexander Reichel, regionalverkauf.niederoesterreich@wirtschaftsblatt.at, Tel.: 0676/871 970 184

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.

Gebt den Äpfeln den Geschmack zurück

Über Bauern und ihre angeblichen Privilegien wird am Stammtisch genauso gerne debattiert wie über Banker. Geht es aber ums eigene Mittagessen oder um die Versorgung der Sprösslinge, boomen regionale Produkte: Es wird demonstrativ im Bioladen eingekauft. Gastronomen preisen an, für den Rindsbraten nur Fleisch aus einem Umkreis von 20 Kilometern zu beziehen. Aus dem Sommerurlaub in Österreich nimmt man als Souvenir von der Bäuerin handgefertigte Nudeln und Kürbiskernöl mit – das Einkaufserlebnis kann nicht urig genug sein.

Für die heimischen Landwirte ist diese Entwicklung eine Genugtuung. Allerdings nur, wenn Regionalität nicht im Supermarkt eingekauft wird. Denn große Handelsfirmen fahren eine andere Strategie in ihren Supermarktfilialen. Die unzähligen Regale müssen mit Obst und Gemüse gefüllt werden, das makellos aussieht und lange lagerbar ist. Dafür ist es notwendig, dass Lieferanten die Früchte ernten, noch bevor sie ausgereift sind – mit der Folge, dass die Äpfel dann oft nur wenig Geschmack haben.

Für den Großteil der Konsumenten, die beim Diskonter oder bei anderen Filialisten Regionales einkaufen, zählen ohnehin mehr der Preis und das Aussehen. Das Problem dabei: Wenn die Handelsketten nun mit „Regionalität“ und „Bauernmarkt-Flair“ werben, verbessert sich die Wertschöpfung der Bauern dadurch nicht. Denn man will „Österreich zu internationalen Preisen“. Die großen Obstlieferanten aus Brasilien oder Neuseeland, geben die Richtung vor. Sie arbeiten aber unter ganz anderen Produktions- und Klimabedingungen als ein Landwirt im Traisental, in der Wachau oder im Marchfeld. Heimische Bauern müssen bei geschmacklosen, billigen Äpfeln mitziehen, müssen hinnehmen, dass fürs Kilo nur 20 bis 25 Cent bezahlt werden, obwohl die Produktionskosten bei 35 Cent liegen.

Wenn man den Konsumenten schon vermitteln will, sie würden nun im Bauernmarkt einkaufen, warum bezahlen die Big Player den Landwirten dann nicht auch Preise wie am Bauernmarkt? Und warum gibt es im Land der vielen Gütezeichen und Zertifizierungsrichtlinien keines, das den Geschmack auszeichnet?

CLAUDIA PEINTNER
claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at



ZITAT

„ Ein neues Windrad ist nur dreimal so hoch, hat aber 15 Mal so viel Leistung wie vor 20 Jahren.



Peroutka

FRANK DUMEIER
W.E.B-Technikvorstand

ANGESPITZT

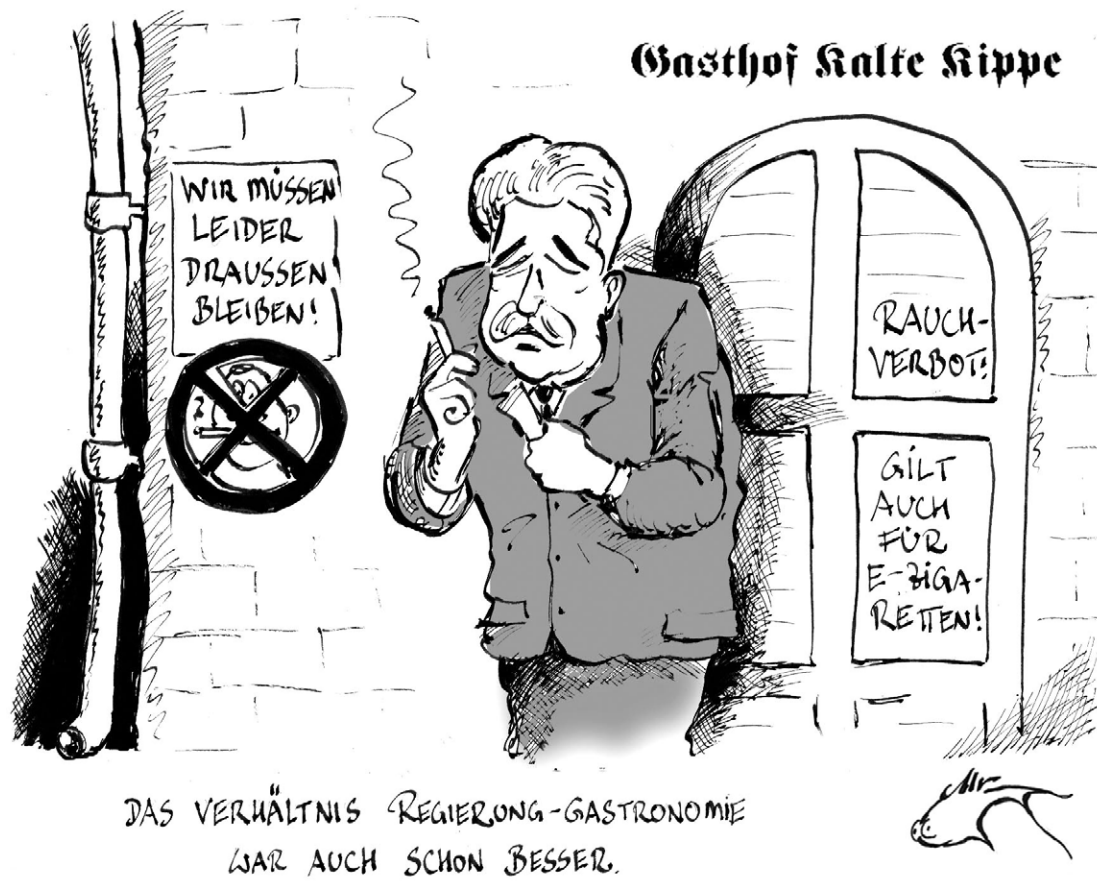


Illustration: Michael Riedler

WIRTSCHAFTSBLATT REGIONAL IHR TEAM



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



Claudia Peintner [clp]
Die Betriebswirtin schreibt über Neuigkeiten aus Unternehmen und Wirtschaftsthemen.
claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at



Alexander Pfeffer [pepe]
Der Redakteur leitet das Ressort Businessstark in allen Wirtschaftsblatt-Publikationen.
alexander.pfeffer@wirtschaftsblatt.at



Markus Stingl [mast]
Leitet das Regionalressort im Wirtschaftsblatt. Berichtet über Themen für KMU.
markus.stingl@wirtschaftsblatt.at



Michael Vorauer [vorm]
Berichtet über relevante Themen für Betriebe und Projekte aus den Bundesländern.
michael.vorauer@wirtschaftsblatt.at



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



Ursula Rischaneck [ris]
Berichtet über Neuigkeiten aus mittelständischen Unternehmen in Niederösterreich.
niederosterreich@wirtschaftsblatt.at



Melanie Manner [man]
Berichtet über den Standort Niederösterreich sowie über Betriebe aus der Region.
melanie.manner@wirtschaftsblatt.at



Anzeigenkontakt: Alexander Reichel ist Ihr Ansprechpartner in Niederösterreich.
alexander.reichel@wirtschaftsblatt.at
Tel.: 0676/871 970 184

FINANZIERUNG

Förderungen ebnen KMU den Weg zum Kredit

Die Aussichten auf eine Finanzierung sind für Klein- und Mittelbetriebe sowie für Start-ups derzeit trüb. Der Staat versucht daher, mit zinsgünstigen Krediten, Garantien und dergleichen die Lage zu verbessern.

VON STEPHANIE DIRNBACHER

Es ist strenger geworden. Früher durften vor Einreichung des Förderantrags noch keine Rechnungen und Zahlungen erfolgt sein, jetzt dürfen nicht einmal Bestellungen für das Projekt aufgegeben worden sein. Eine einzige Bestellung vor Einreichdatum reicht, und der Kunde fällt um die Förderung um“, sagt Helmut Bernkopf, Privat- und Firmenkundenvorstand der Bank Austria. Er mahnt daher: „Es sollte unbedingt vor Beginn des ersten Investitionsvorhabens beziehungsweise vor der ersten Bestellung der Förderantrag eingereicht werden.“

Nichtsdestotrotz zählen Klein- und Mittelunternehmen (KMU) in der heimischen Förderlandschaft im Moment zu den Gewinnern, so Bernkopf: „Während die Förderungen für Großunternehmen zurückgenommen wurden und nur noch für Betriebsansiedlungen oder Aufwendungen für Forschung und Entwicklung gewährt werden, will man mit Förderungen für KMU Finanzierungen ermöglichen und günstiger machen. Denn wegen der strengen Regularien ist es teilweise

schwieriger geworden, eine Finanzierung zu bekommen.“

Vor allem Jungunternehmer stehen in der Gunst des Staates. „Wir legen derzeit einen Schwerpunkt auf Start-ups und Gründer“, sagt Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner. „Und wir setzen stärker auf Förderangebote, die bei einem späteren Erfolg wieder zurückgezahlt werden müssen. Damit können wieder neue Innovationen unterstützt werden.“

Bis ins kleinste Detail

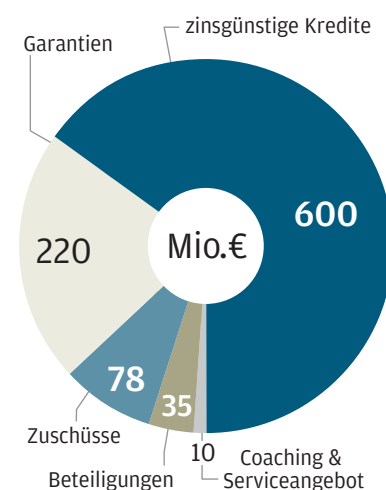
Anders als früher ist es nicht mehr notwendig, Förderansuchen schon zu Jahresbeginn einzubringen, um aus noch vollen Töpfen zu schöpfen. „Die Mittel werden nun für Perioden von mehreren

Jahren zur Verfügung gestellt“, sagt Bank-Austria-Vorstand Bernkopf. Das oberste Gebot im Wettkampf um das Fördergeld ist eine gute Vorbereitung. „Das Wichtigste ist ein ordentlicher Businessplan“, so Bernkopf. Klaus Pseiner, Geschäftsführer der Forschungsförderungsgesellschaft FFG, erläutert die Vorgaben genauer: „Bei uns kommt niemand durch, der uns eine grobe Idee auf einem Blatt Papier präsentiert. Die KMU müssen eine Detailanalyse machen, eine genaue Definition des Forschungsprojekts. Was ist der Stand der Technik? Welche Partner brauche ich? Was mache ich mit dem Forschungsergebnis? Diese Fragen müssen wir stellen.“

Die Dokumentation hält Werner Hölzl, wissenschaftlicher Mitarbeiter im Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung, für gerechtfertigt: „Ein gewisser administrativer Aufwand bei der Beantragung von Förderungen ist zum Teil notwendig, weil es sich bei den Mitteln schließlich um Steuergeld handelt.“ Genauso sieht es auch Walter Bornett, Direktor der KMU Forschung Austria: „Natürlich tun sich kleinere Unternehmen schwerer, die notwendigen Dokumente zusammen-



FÖRDERTOPF DER AWS 2015



Quelle: BMFWF

WirtschaftsBlatt Grafik/mp

”

Das Wichtigste ist ein ordentlicher Businessplan.

HELMUT BERNKOPF
VORSTAND
BANK AUSTRIA



Colourbox.de

Wegen der großen Zahl forschender KMU herrscht ein harter Wettkampf um Fördergelder.

ZUSCHÜSSE, GARANTIEN & CO.

■ **Exportförderung.** Das Wirtschaftsministerium hat sein Exportförderungsprogramm verlängert. Damit stellt der Staat Firmen, die Zukunftsmärkte wie China, Mexiko oder den Iran erschließen wollen, in den nächsten vier Jahren 56 Millionen € zur Verfügung. Unternehmen können auch an Marktsondierungsreisen teilnehmen. KMU, die auf europäische Märkte abzielen, unterstützt das Ministerium mit einer Kofinanzierung von 50 Prozent der Markteintrittskosten.

■ **KMU-Paket der FFG.** Für Forschungsvorhaben von KMU bietet die FFG je nach Phase mehrere Förderungen an: Für die ersten Schritte wie die Analyse des Inno-

vationspotenzials und die Konzeption von Prototypen schießt sie bis zu 10.000 € zu. Machbarkeitsstudien werden mit höchstens 48.000 € unterstützt. Darüber hinaus gibt es Zuschüsse und Darlehen für die Ausarbeitung von konkreten Konzepten für das Forschungsvorhaben sowie dessen Umsetzung und Markteinführung.

■ **Garantie des EIF.** Der European Investment Fund verhilft innovativen KMU, die in den vergangenen drei Jahren mehr als 20 Prozent gewachsen sind, zur Finanzierung, indem er die Hälfte der Kreditaushaftung übernimmt. In Österreich werden diese Garantien derzeit nur von der Bank Austria vergeben.

zustellen, aber wir brauchen ein Minimum an Administration.“

Noch aufwendiger ist die Bewerbung um EU-Förderungen. „Bei direkten EU-Fördergeldern gibt es schon stärkere Anforderungen“, räumt Bernhard Sagmeister, Geschäftsführer der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS), ein.

Für Michael Moosburger, Geschäftsführer von Imagotag, war das bislang ein Grund, vor EU-Förderungen zurückzuschrecken. „Der Aufwand ist angeblich enorm.“ Doch nun hat das Grazer Start-up, das elektronische Preisschilder entwickelt, eine Garantie des Europäischen Investmentfonds (EIF) bekommen. Damit haftet der EIF für die Hälfte des Kredits, den Imagotag für die Erweiterung seiner Produktionsstätten aufgenommen hat, um den Großauftrag eines bekannten Elektronik-Retailers in Höhe von 35 Millionen US-\$ (knapp 31,5 Millionen €) zu stemmen.

Harter Wettkampf

Die Förderung bekam Imagotag mithilfe der Hausbank. „Bei EU-Förderungen braucht man einen guten Draht zu den Institutionen“, begründet Moosburger. „Es wurde alles vorbereitet, wir mussten nur die Unterlagen bringen und unterschreiben.“ Das 2010 gegründete Unternehmen mit knapp 40 Mitarbeitern möchte heuer einen Umsatz von fast 40 Millionen € machen.

„Für Jungunternehmer ist es schwierig, an Geld ranzukommen, da kommt man sofort in die Privathaftung. Deshalb sind am Anfang Förderungen sehr wertvoll“, erzählt Moosburger. Das weiß auch AWS-Geschäftsführer Sagmeister: „Insbesondere für riskante, kapitalintensive Start-ups ist eine Förderung essenziell, um überhaupt gründen zu können.“

Je höher der Innovationsgrad, desto besser die Aussichten: „Für intensive Förderungen kommen nur hochtechnologische Unternehmen in Betracht“, sagt Sagmeister. Etwa ein Viertel aller Förderansuchen lehnt die AWS ab – „teilweise deshalb, weil es sich um hochkompetitive Programme handelt, teilweise – zum Beispiel bei Zuschüssen – aus budgetären Gründen“.

Wesentlich schlechter stehen die Chancen bei der Forschungs-

ANLAUFSTELLEN

■ **Die zwei wichtigsten** Förderstellen auf Bundesebene sind die Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS) und die Forschungsförderungsgesellschaft FFG.

■ **Die AWS** ist die Förderbank des Bundes und unterstützt Firmen bei innovativen Projekten mit zinsgünstigen Krediten, Zuschüssen und Garantien. Über den AWS-Gründerfonds können Unternehmensgründer Beteiligungen eingehen und Risikokapital aufnehmen. Rund 98 Prozent aller AWS-Förderfälle sind KMU-Projekte. 2014 hat die AWS Firmen mit knapp einer Milliarde € unterstützt. Davon flossen 200 Millionen € an KMU, die jünger als fünf Jahre alt waren. „Mit jedem Euro Förderleistung mobilisieren wir circa 2,5 € Investitionsvolumen“, sagt AWS-Geschäftsführer Bernhard Sagmeister.

■ **Die FFG** ist für wirtschaftsnahe F&E-Vorhaben die richtige Anlaufstelle. Mehr als ein Drittel ihrer Kunden sind KMU. Die Förderleistung beträgt bis zu 50 Prozent der Projektkosten, im Start-up-Bereich bis zu 70 Prozent, wenn das Unternehmen auch ein Darlehen erhält, so FFG-Geschäftsführer Klaus Pseiner. Im Vorjahr hat die FFG rund 135 Millionen € (inkl. Haftungen und Darlehen) in 1636 KMU-Projekte gepumpt und damit Gesamtinvestitionen von 225 Millionen € ausgelöst.

förderungsgesellschaft FFG. „Wir haben in der angewandten Forschung in Österreich einen extrem hohen Anteil an KMU und sehen eine konstant hohe Nachfrage. Fast die Hälfte der Anträge müssen wir aber wegen Geldmangels ablehnen – und das sind keine schlechten Projekte“, berichtet FFG-Geschäftsführer Pseiner. Eine zehnpromtente Steigerung des FFG-Budgets hält er dafür für sinnvoll.

» Die Autorin erreichen Sie unter stephanie.dirnbacher@wirtschaftsblatt.at

■ **Die Serie „KMU-Finanzinfo“** wird von der WirtschaftsBlatt-Redaktion in völliger Unabhängigkeit inhaltlich gestaltet und erscheint in Kooperation mit der Bank Austria.

GASTRONOMIE

„Früher gab es noch genügend Kuchen zu verteilen“

Die Anzeigenflut gegen Vereinsfeste ist ein Symptom des Existenzkampfes, in dem sich Niederösterreichs Wirte befinden. Sie klagen über Nachwuchsmangel, hohe Lohnkosten und behördliche Auflagen.

VON MELANIE MANNER

Niederösterreichs Gastwirte machen derzeit vor allem wegen eines Themas Schlagzeilen: wegen der Offensive, welche die Wirte-Plattform BDGA gegen Vereinsfeste führt. Das „Bündnis der Gastronomen Österreichs“ hatte bekanntlich im Juli bereits mehr als 200 Anzeigen gegen diverse Events, deren Rechtmäßigkeit infrage gestellt wurde, bei Bezirksbehörden eingebracht. Es hat seinen Aktionsradius von Niederösterreich aus auf das Burgenland, die Steiermark, Kärnten und Oberösterreich ausgedehnt.

„Früher, als es allen besser gegangen ist, gab es genügend Kuchen zu verteilen. Jetzt kämpfen alle um ihre Existenz“, sagt Mario Pulker, Obmann der Fachgruppe Gastronomie in Niederösterreich und österreichweiter Fachverbandsobmann. In den vergangenen fünf Jahren sei die Anzahl der Feste explodiert und habe den Lokalen das Geschäft geraubt. Gleichzeitig gehe es der Gastronomie immer schlechter. Das ist zwar nicht alleine die Schuld der Feste, aber sie seien ein Mitgrund, weshalb Lokale zusperrten.

In zehn Jahren ist laut Pulker die Anzahl der niederösterreichischen Gasthäuser und Gasthöfe mit höchstens acht Betten von 2719 auf 2230 geschrumpft. Es gibt viele Gründe, weshalb der Kuchen speziell in der Landgastronomie kleiner wird: Zum einen gibt es die Nachwuchsproblematik – den Wirten gehen Mitarbeiter, Lehrlinge und Betriebsnachfolger aus. 400 Lehrplätze sind in Niederösterreich offen, insgesamt wurden in Niederösterreich Ende des Vorjahrs 565 Lehrlinge von Mitgliedern der Fachgruppe beschäftigt, 30 Prozent weniger als 2010.

„Total überaltert“

„Die niederösterreichische Wirtshauskultur hat ein immenses Mitarbeiterproblem. Die hohe Gastlichkeit in Niederösterreich wird sich so nicht halten können“, sagt Pulker. Das Image des Jobs ist nicht das beste. „In Wirklichkeit kriegst du keinen Einheimischen mehr.“ Pulker ist Chef des Hotel-Restaurants Donauterrasse in Aggsbach mit 25 Mitarbeitern und 40 Gästezimmern. „Wir haben selber schon überlegt, zuzusperrn, als uns unsere Küchencrew abgeworben wurde. Ich habe innerhalb von neun Wochen sieben

Köche durchgenommen, bis wir einen gefunden haben.“

Mehr als eine Million € habe der Fachverband bereits für Image-Kampagnen ausgegeben, etwa 600.000 € kostete bundesweit die „Glücksbringer-Aktion“, die Lehrlingen die Branche schmackhaft machen sollte.

Neben der Personalsituation ist ein weiteres Problem der Investitionsstau. Viele Betriebe seien „total überaltert“, kritisiert Pulker. Es gebe Studien, wonach von mehr als 110 Betrieben nur neun vorhätten, zu investieren. Von 60 Betrieben würden sich nur drei mit einer Übergabe beschäftigen.

Und letztlich sei die Einkommenssituation bei den Gästen spürbar angespannt. „Man merkt, dass die Leute nicht so viel Geld in der Tasche haben.“ Einfacher soll die Lage nicht werden: Das generelle Rauchverbot werde weiteren zehn Prozent der Wirte die Existenz kosten, schätzt Pulker.

Konkurrent Tankstelle

Ein strukturelles Problem sieht Franz Buchinger, Chef des gleichnamigen Landgasthofs in Harmannsdorf. Die Landgastronomie lebe nur mehr vom Wochenendgeschäft – gerade dann ist ►



ZAHL

3,9 Mrd. €
Bruttowertschöpfung

■ **2,4 Prozent** der österreichischen Bruttowertschöpfung werden in der Gastronomie erwirtschaftet. Die Umsatzerlöse betragen 8,5 Milliarden €, der Personalaufwand 2,7 Milliarden €.

3,2 %
Gründungsquote

■ **Mit 3,2 Prozent** ist der Anteil an Neugründungen in der Gastronomie niedriger als in der gewerblichen Wirtschaft gesamt (6,8 Prozent).



Steve Haider

Qualifiziertes Personal zu bekommen, das auch am Wochenende arbeiten will, bereitet den Wirten Probleme.

Nachgefragt. „Es geht um das individuelle Engagement“

WirtschaftsBlatt: Die Gastronomie tut sich schwer, Arbeitskräfte zu finden. Woran liegt das?

Dominik Walch: Es ist nicht so, dass niemand in der Gastronomie arbeiten will. Zwischen 1998 und 2014 ist die Anzahl im Jahreschnitt Beschäftigter von rund 90.000 auf 160.000 gestiegen. Kurzfristig und lokal kann es aber immer wieder schwierig sein, geeignete Mitarbeiter zu finden. Die Kombination aus Arbeitszeit, Entlohnung und auch fehlender Karriereperspektiven innerhalb der eher klein strukturierten Betriebe macht die Personalsuche aber nicht immer leichter.

Leisten werden sich eine Überzahlung aber die wenigsten können ...

Ja, denn die Konkurrenz, national wie international, und der daraus resultierende Preisdruck sind in der Branche hoch.

Was bringen Imagekampagnen, etwa von der Wirtschaftskammer?

Imagekampagnen können Sinn haben. Zu glauben, man kann nur durch eine Imagekampagne über strukturelle Rahmenbedingungen wie Arbeitszeiten in der Nacht oder am Wochenende hinwegtäuschen, ist aber naiv.

Was ist dann die Lösung?



beigestellt

Dominik Walch ist Arbeitsmarktexperte beim IHS.

Es geht um das individuelle Engagement jedes einzelnen Unternehmers. Sie müssen einen vernünftigen Dienstplan erstellen, der eine Vereinbarkeit von Beruf und Familie erlaubt. Es braucht auch ein professionelles Personalmanagement. Warum können sich zum Beispiel nicht zehn Betriebe bei der Mitarbeiterausbildung zusammenschließen? Auf der politischen Ebene geht es aber auch darum, die Branche und ihre Mitarbeiter durch verbesserte Rahmenbedingungen zu unterstützen. [clp]

»claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at

► es aber schwer, Personal zu finden.

Wirtshäuser befinden sich heutzutage im Wettbewerb mit Möbelhäusern, die Mittagsmenüs anbieten, mit Tankstellen, die Kaffee anbieten, und sogar mit den Kaffeemaschinen in Büros. „Keiner bleibt unter der Woche mehr vormittags im Wirtshaus stehen. Dadurch verlieren wir die Stammkundenbindung.“ Und drastischer: „Die Wirte sperren in der Früh auf und wissen nicht, ob im Laufe des Tages genug Leute kommen. Ich beneide keinen darum.“ Hochzeiten würden heute zunehmend in Schlössern abgehalten.

Weitere Standbeine

Für Buchinger bedeutet das, sich voll auf das Standbein Catering zu konzentrieren. Vor 15 Jahren hat er damit angefangen. „Heute spielen wir in der Bundesliga mit.“ 80 Prozent des Umsatzes von 1,5 Millionen € stammen mittlerweile aus dem Catering, der Bereich werde



Einige Wirte machen mit Anzeigen gegen Vereinsfeste mobil: Ein Symptom des Überlebenskampfes.

heuer um 15 Prozent wachsen. Unter den zahlreichen Referenzen listet Buchinger etwa RHI, Wittmann und Waffenhersteller Glock.

Heuer wurden Gasthaus und Catering als Firmen getrennt, als Geschäftsführerin fürs Catering

hat Buchinger seine Tochter Sandra Plank eingesetzt. Im nächsten Jahr will er „ein paar hundert Millionen €“ in eine Halle investieren, um Platz für das wachsende Geschäft zu schaffen. „Derzeit haben wir 45.000 Stück Besteck und Por-

zellan überall verteilt – gerade dass ich nicht in meinem Nachtkastl auch noch was aufbewahre.“

Als Allheilmittel für Wirte ist Catering aber nicht geeignet. Auch dieser Markt sei gesättigt. „Wir sind froh, dass wir damals schon

ANZEIGE

ZERTIFIZIERTE
NACHHALTIGE
FISCHEREI
MSC
www.msc.org/de

**Achten Sie beim Fischeinkauf auf das MSC-Siegel.
Es kennzeichnet Produkte aus Fischereien, die Fisch auf nachhaltige Weise fangen.**

umgestiegen sind. Es ist ja nicht so, dass jeder darauf gewartet hätte, dass der Buchinger endlich Catering macht.“

Keine Cashcow

„Der Wirt wird immer jammern“, sagt Hans Altmann. Er führt im Weingut und Restaurant Jamek in Joching das Restaurant. Auf das Restaurant als Gewinnbringer will aber auch er sich nicht verlassen. „Das Wirtshaus ist in den schwarzen Zahlen, aber keine Cashcow“, sagt Altmann. Der Wein, der auf 25 Hektar angebaut wird, steht für das Wachauer Familienunternehmen im Vordergrund, das Restaurant dient dafür als Vermarktungsplattform.

Die Familie will daher in die Einrichtung eines Shops investieren, um jene Gäste zu bedienen, die primär wegen des Weinkaufs anreisen. 15 Mitarbeiter hat das Restaurant, 25 sind es insgesamt. Mit der Personalsuche habe er kein Problem, da die Arbeitszeiten hauptsächlich wochentags sind, sagt Altmann. Ein Jahr lang wurde auch samstags gearbeitet, aber das Experiment sei beendet – bald soll wieder montags statt samstags geöffnet werden.

„Wozu mache ich das?“

Anna Rehatschek, die das Wirtshaus Graselwirtin in Mörtersdorf führt, sieht sich als Optimistin. Aber das Wirtsterben sei ein reales Phänomen, und sie kann es nachvollziehen. „Wenn man merkt, es hat keinen Sinn mehr, für mich bleibt nichts mehr, dann fragt man sich: ‚Wozu mache ich das überhaupt?‘ Das ist momentan

die Stimmung in der Branche.“ Fast die Hälfte ihres Umsatzes fließt in die Lohnkosten. Schwer wiegen für sie auch bürokratische Hürden wie Allergienverordnung

und Barrierefreiheit. 70.000 € würde es sie kosten, ein offen zugängliches, barrierefreies WC nachzurüsten. Ihre Büroarbeitszeit beträgt sechs Stunden pro

Tag. „Dabei bin ich Wirtin geworden, um beim Gast zu sein.“

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

Überblick. Für Systemgastronomie ist noch viel Platz in Österreich

Wachsen mit System: Für Restaurantketten bleibt Österreich ein gutes Pflaster. Die Systemgastronomie legt weiter zu. Aktuell hält der Markt in Österreich laut Regio Data bei rund 1,4 Milliarden € Umsatz. Das Volumen wächst pro Jahr um fast zehn Prozent. „Das Wachstum wird sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen“, sagt Regio Data-Chef Wolfgang Richter – sofern nicht einer der Anbieter ein Imageproblem bekomme. Burger King ist das etwa in Deutschland pas-

siert, als einer der größten Franchise-Nehmer dort Probleme mit der Hygiene hatte.

In Österreich ist für Systemgastronomen aber weiter alles in Butter. Vor allem im Fast-Food-Bereich gibt es laut Richter noch viele mögliche Standorte. Rund die Hälfte des Gesamtmarktes entfällt auf Fast-Food-Ketten. Hier ist McDonalds der unangefochtene Platzhirsch mit 195 Standorten und einem Umsatz von 562 Millionen €.

Burger als Renner

Auch wenn McDonalds sein Sortiment laufend erweitert – etwa in Richtung vegetarisch und glutenfrei –, sind Burger nach wie vor der Verkaufrenner. McDonalds feiert heuer sein 40-jähriges Bestehen in Österreich. Darin liege die Dominanz der Kette begründet, sagt Richter: „McDonalds hat einen Zeitvorsprung.“

Burger King kommt mittlerweile auf 39 Standorte. Der Start der Kette verlief zäh. Auch Subway tat sich in Österreich schwer und liegt bei aktuell 24 Filialen. Kentucky Fried Chicken hat vier Standorte.

Der Fast-Food-Sektor in der Systemgastronomie ist in Österreich aber nicht nur auf Amerikanisches beschränkt. Anbieter von Gebackenem geben dem Markt Lokalkolorit. So kommt das Schnitzelhaus auf 40 Standorte und Schnitz'l Land hält bei zehn Filialen.

Gastro im Handel

Stark wachsend sind Restaurants in Handelsketten, wie Regio Data-Chef Richter sagt: „Gastronomie und der Handel rücken enger zusammen, auch in Einkaufszentren wird dieser Aspekt immer wichtiger.“ Auf die Handelsgastronomie entfallen mittlerweile über 23 Prozent des Gesamtumsatzes. Alleine Merkur betreibt 71 Restaurants. Auch praktisch alle Möbelketten haben eigene Gastro-Konzepte.

Wachstum gibt es auch bei Kaffee-Ketten, wobei auch hier McDonalds mit 180 Standorten dominiert. Die Nummer zwei ist hier Segafredo mit 40 Filialen, Aida kommt auf 31. [vorm]

»michael.vorauer@wirtschaftsblatt.at



Burger ist nach wie vor des Österreichers liebstes Fast Food.

NEUER TERMIN
NEUE LOCATION
NEUER RHYTHMUS

29.9. – 1.10.2015

DESIGN CENTER LINZ

SCHWEISSEN

Fachmesse für Fügen, Trennen, Beschichten, Prüfen und Schützen

Eine Veranstaltung der

 Reed Exhibitions
 Messe Wien

www.schweissen.at

FOKUS SEMINAR HOTELS



Österreichs Seminarhotels setzen auf außergewöhnliche Aktivitäten

Eine perfekte Infrastruktur in den Seminarräumen zählt für Tagungsgäste zur Selbstverständlichkeit. Die Hotels wollen daher mit Extra-Angeboten punkten.

VON MARKUS MITTERMÜLLER



 **KRAINERHÜTTE**
Das Seminar- & Eventhotel

Winterspecial:
€130,-
pro Person und Tag im EZ
Vollpension inkl. Pausen
Gültig von Dezember bis März,
ab sofort buchbar.

Individuelle Winterseminare

im Seminar- und Eventhotel Krainerhütte in Baden bei Wien/Helenental
Sichern Sie sich rechtzeitig Ihren Wunschtermin!

Unsere Empfehlung für die 1. Jänner-Woche: **Kiva – Zwischen den Zeiten**

- ✦ Beim individuellen Kick-Off-Workshop für Unternehmen (Dauer 1,5 Tage)
- ✦ oder beim Kiva-Seminar für Privatpersonen (Fr. 8. – So. 10. 1. 2016) mit Dr. Michael Paula von Nowhere Austria Abschied nehmen vom Alten und gemeinsam den Samen für ein erfolgreiches neues Jahr sähen.

Infos & Buchung:

→ 022 52/445 11 141 → sales@krainerhuetten.at → www.krainerhuetten.at

Beachten Sie auch unser Angebot auf → firmenweihnachtsfeier.at

Das Seminargeschäft bei den Hotels ist im Wandel. „Die Buchungen werden kürzer, tendenziell wird mehr gearbeitet, der Fokus liegt auf der Fortbildung“, erklärt Alexander Strobl vom Hotel Gut Brandlhof in Saalfelden. Der Hauptgrund dafür liegt im Sparstift, der in vielen Personalabteilungen regiert. Doch nicht nur deshalb versuchen viele Seminarhotels, ihre Gäste nicht nur mit dem von Personalbüros geforderten exzellenten Service, sondern auch mit außergewöhnlichen Zusatzangeboten zu locken. Beim Gut Brandlhof steht, aufgrund der geografischen Nähe zu Autoimporteuren und -herstellern in Salzburg und München, das Auto im Mittelpunkt. Das ÖAMTC Fahrtechnikzentrum gleich neben dem Tagungshotel zählt laut dem

Hoteleigentümer zum beliebtesten Angebot. PS-starke Drift-Challenges, Kart-, Quad- und Rallyefahrten sorgen für Abwechslung nach einem Tag in den insgesamt 19 Tagungsräumen des Hotels. Mit Beginn des kommenden Jahres erweitert Strobl sein Spektrum um ein 700 Quadratmeter großes Autohaus. Dieses umfasst Autoverkaufszonen, Fahrzeug-Launches und sogar eine eigene PKW-Waschanlage. „Damit können Arbeitstagungen von Händlern und Autoverkäufern direkt am Auto stattfinden“, erklärt Strobl.

Mitten im Naturpark

„Unsere Gäste können nach dem Seminar nicht einfach verschwinden. Wir sind zwar ideal zwischen Wien und Graz gelegen, befinden uns aber trotzdem in the middle of nowhere“. Was im ersten ▶



Unterschwarzachhof

Im Eventzentrum „Schwarzacher“ des Unterschwarzachhof gibt es unterschiedliche Gestaltungsmöglichkeiten für Seminare.

ANZEIGE



Viel mehr als ein Seminarhotel...

- nur 3 km von der Wiener Stadtgrenze entfernt
- 2000 m² Veranstaltungsräumlichkeiten
- modernste Veranstaltungstechnik ohne Aufpreis
- alle Räume mit direktem Parkzugang
- Haubenrestaurant
- exklusive Deluxe-Zimmer

SCHLOSSPARK MAUERBACH

Herzog-Friedrich-Platz 1 • A-3001 Mauerbach • Tel.: +43(0)1/97030-100 • Fax: +43(0)1/97030-75 • info@imschlosspark.at • www.schlosspark.at

► Augenblick nach einem Nachtteil klingt, hat Ulli Retter vom Seminarhotel Retter zum Vorteil gemünzt. Die Lage mitten im Naturpark Pöllauer Tal führt nicht nur dazu, dass Retter ihre Hotelphilosophie auf Naturnähe und Nachhaltigkeit ausgerichtet hat. Auch die Seminarteilnehmer profitieren davon, da Erlebnisse vor allem bei Teambuildings ohne Ablenkungen die Gruppen noch mehr zusammen schweißen. „Beim Feuerlauf geht es über glühende Kohlen, beim Fun-Cooking steht das gemeinsame Kochen und Essen im Vordergrund“, erklärt Retter. Auch nicht alltäglich: Mit einem Bausatz können einzelne Teams eine eigene Seifenkiste zusammenschrauben und sich im Rennen miteinander messen. Eine eigene Event-Agentur sorgt dafür, dass das Angebot vielfältig bleibt. Dass Retter von der Plattform „Tagen in Österreich“ schon zwölf Mal zum Besten seiner Zunft gekürt wurde zeigt, dass neben dem Veranstaltungsangebot auch die Seminar-Infrastruktur passt. Diese Qualität schätzen selbst die eigenen Mitarbeiter: „Wir haben keine Fluktuation bei unseren 83 Mitarbeitern. Das schafft zusätzliches Vertrauen und gibt den Seminarveranstaltern Sicherheit im Ablauf“, ist die Hotelchefin überzeugt. Auch im Bereich des Öko-

Tourismus zählt das Hotel Retter zu einem Leitbetrieb. „Dazu tragen die ökologische Bauweise, die Regenwasserspülung oder auch die regionale Bioküche bei.“

Vom Seminar auf die Piste

Mit der Nähe zur Natur punktet auch der Unterschwarzachhof in Saalbach-Hinterglemm. „Wir sind direkt an der Skipiste, bei Flutlicht können die Seminargäste bis halb zehn Uhr am Abend auf der Piste sein, Glühweinstopp inklusive“, meint Caroline Dewath, Assistentin der Geschäftsführung im Unterschwarzachhof. Auch das Melken von Kühen und das Herstellen von Butter beim nahe gelegenen Biobauernhof gehört bei diesem Hotel zum Rahmenprogramm. Im Zentrum des Seminargeschäftes steht jedoch der Schwarzacher: Ein zweistöckiges Eventzentrum, wo auf einer Fläche von 3000 Quadratmetern bis zu 80 Personen Platz finden. Eine eigene Lounge, eine große Terrasse, die Bar oder auch eine Galerie mit freiem Kamin bieten unterschiedliche Seminar-Gestaltungsmöglichkeiten. „Die Schauküche ist ein gern gesehener Treffpunkt zum gemeinsamen Kochen. Viele Seminargäste essen danach völlig unkompliziert direkt aus den Töpfen“, so Dewath.

Das Gefühl, auf einem Schiff zu



Von der Terrasse des Hotel Retter haben die Gäste einen eindrucksvollen Blick auf den **Naturpark Pöllauer Tal**.



Die **Outdoorarena Area 47** bietet zahlreiche Aktivitäten für sportlich versierte Seminarteilnehmer.

sein, vermittelt hingegen der Seminarraum des oberösterreichischen Hotels Wesenufer. „Viele Trainer bestätigen uns, dass wir den schönsten Seminarraum in unserem Bundesland haben“, ist Hotelleiterin Margarete Durstberger stolz. Diese Auszeichnung verdankt das Hotel zwei großen Glasflächen, die den Blick aus dem Seminarraum direkt auf die angrenzende Donau frei geben. Doch es ist nicht diese „romantische Lage“, die das Seminarhotel einzigartig macht. Als Einrichtung von pro mente Oberösterreich beschäftigt das Hotel Wesenufer über 40 psychosozial beeinträchtigte Personen. „Diese Menschen arbeiten in allen Bereichen, von der Küche über die Rezeption bis zur Haustechnik. Drei Sozialarbeiter unterstützen sie dabei, sich wieder für den ersten Arbeitsmarkt zu qualifizieren“, erklärt Durstberger. Von neun Monaten bis hin zu drei Jahren können sich diese Personen bei der Arbeit beweisen. „Manche bleiben auch unbegrenzt bei uns. Jugendliche haben die Möglichkeit, im Hotel eine Lehre zu absolvieren“, erklärt Durstberger. Dieses soziale Engagement beeindruckt auch viele Firmen, die dort Seminare veranstalten. „Zu Beginn haben bei uns

vorrangig Unternehmen aus dem sozialen Bereich gebucht, mittlerweile schätzen uns Firmen aus allen Branchen.“ Auch der soziale Unternehmerpreis „Mevisto-Ring“ ging dieses Jahr an das Hotel Wesenufer.

Nur die Ziegen meckern

Als echten „Kraftplatz“ bezeichnet die stellvertretende Hoteldirektorin Petra Wilhelm den Ritzlerhof im Tiroler Ötztal. Immerhin wird das vor drei Jahren neu gebaute Seminarhaus „Dilla“ auf einem Hochplateau mit über 50.000 Quadratmeter Wald und Natur umgeben. Diese Abgeschiedenheit wird von vielen Unternehmen für Mentalcoaching-Seminare genutzt – und dabei stört nicht einmal das Meckern der Ziegen vom hauseigenen Gehege. Vielmehr lockt der nahe gelegene Piburger See, der als einer der wärmsten Alpenseen gilt. Mit der „Area 47“ ist eine Outdoorarena in Reichweite, die für Aktivitäten wie Rafting, einem Hochseilgarten oder Flying Fox offen steht. Am meisten Wert legt Wilhelm jedoch immer noch auf die sehr persönliche Betreuung: „Bei uns darf man sich wie zu Hause fühlen, denn wir erfüllen gerne auch ganz individuelle Wünsche.“

KONZENTRATION UND ENTSPANNUNG VEREINT

INSPIRIERENDE NATUR UND AUSGEZEICHNETE KULINARIK, KOMBINIERT MIT **MODERNER INFRASTRUKTUR** ERMÖGLICHEN ERFOLGREICHE SEMINARE.



Fotos: das EISENBERG

Arbeit und Entspannung lassen sich bei einem Seminar im Südburgenland optimal verbinden. Seminarraum Hotel Eisenberg (li.).

Die Verbindung von Geschichte und Moderne ist die besondere Note des Hotels RAFFEL. Es ist eines der wenigen, echten Traditionshäuser im Südburgenland und Teil des historischen Ortes.

Das 4-Sterne-Haus in Jennersdorf wurde im Jahr 2014 aufwändig und mit viel Liebe zum Detail saniert - geführt im klassischen Geist und Charakter.

Der neue RAFFEL - Ort kulinarischer Höhepunkte und Begegnungszentrum für die Jennersdorfer und ihre Gäste - verfügt über 25 modern ausgestattete Zimmer. Ein komplett neu eingerichtetes, gemütliches Bistro mit Raucher-Bereich bietet rund 50 Personen Platz. Im Restaurant mit Kirsch- und Birnenstüberl lassen sich die anerkannt hervorragenden Kreationen aus der RAFFEL-Küche besonders gut genießen. Die Lage des RAFFEL am Dreiländereck Österreich-Slowenien-Ungarn bietet den auswärtigen Gästen des RAFFEL zudem viele Möglichkeiten für kulinarische Erlebnisse, Besichtigungen und spannende Abenteuer für aktive Gäste.

Das Hotel RAFFEL galt unter Kennern schon immer als idealer Ort für konzentrierte Seminararbeit. Der neue RAFFEL

knüpft nahtlos an diese Tradition an - mit perfekter Infrastruktur und optimaler Betreuung für erfolgreiche Seminare und Workshops. Ein rund 80 Quadratmeter großer Seminarraum mit viel Tageslicht bietet Platz für bis zu 60 Personen.

Beste Voraussetzungen für kreative Seminare

Mit idyllischer Lage mitten in unberührter Natur punktet „dasEISENBERG“. Das Seminarhotel im Südburgenland fördert konzentriertes, kreatives Lernen ebenso wie Entspannung und Inspiration. Die insgesamt vier Seminarräume im Hotel entsprechen den modernsten technischen Anforderungen.

In nur eineinhalb Autostunden von Wien und eine Stunde von Graz entfernt bietet dasEISENBERG ein besonderes Ambiente mit großzügigen Räumen, die Natur vor der Haustür und optimale Rahmenbedingungen für gelungene Veranstaltungen.

Die Natur schärft dabei die Sinne und setzt kreative Kräfte frei. Die Lage des Hauses ist kein Zufall. Es ist ein Platz vol-

ler Geschichten, die auf dem berühmten heiligen Rasenkreuz von Eisenberg basiert. Das Haus, umringt von 15 Hektar Gartenslandschaft, steht am wertvollen Ort des ehemaligen Pilgerheims Martinihof, die seinerzeitige Kapelle bildet eine kraftvolle Kulisse. Zusammen mit den Annehmlichkeiten eines modernen Vier-Sterne-Hotels inklusive großzügigem NaturSpa wird ein Seminar für alle Beteiligten zum kreativen Genuss.

Information

Hotel RAFFEL

Hauptplatz 6
A-8380 Jennersdorf
hotel@raffel.at
www.raffel.at
Infotelefon +43(0)3329 /46622

Hotel · Restaurant · Bistro

RAFFEL

Hotel dasEisenberg

Mitterberg 32-34
A-8383 St. Martin an der Raab.
hotel@daseisenberg.at
www.daseisenberg.at
Telefon: +43(0)3329/48833

**** **DAS EISENBERG**

MITARBEITER

Neue Regeln für geringfügig Beschäftigte

WIEN. Ein Beschäftigungsverhältnis gilt derzeit als geringfügig, wenn das monatliche Entgelt 405,98 € nicht überschreitet. Wird ein Dienstverhältnis für weniger als eine Woche abgeschlossen, dürfen geringfügig Beschäftigte durchschnittlich nicht mehr als 31,17 € pro Arbeitstag verdienen. Ab 2017 wird diese tägliche Geringfügigkeitsgrenze abgeschafft – dies beschloss der Nationalrat im Juni.

„Das ist ein wichtiger Schritt für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Denn so fällt für viele, die nur an wenigen Tagen im Monat arbeiten, die Sozialversicherungspflicht. Und für die Arbeitgeber fällt ein großer administrativer Aufwand weg“, betont Walter Ruck, Präsident der Wirtschaftskammer Wien.

Handel profitiert

Einen Vorteil bringt die Neuregelung speziell dem Handel oder der Gastronomie. „Gerade da, wo man Kundenkontakt hat, lässt sich der Ansturm und damit der Bedarf an Mitarbeitern schwer abschätzen. Werden Mitarbeiter bisher an einzelnen Tagen aushilfsweise eingesetzt, ist schnell die tägliche Geringfügigkeitsgrenze überschritten“, erklärt Günter Steinlechner, Leiter der Abteilung Sozialpolitik in der Wirtschaftskammer Wien.

Unternehmer müssen für solche Mitarbeiter dann nicht nur Beiträge zur Unfallversicherung zahlen, sondern auch Abgaben wie Kranken- oder Pensionsversicherung. Von der Neuregelung würden auch Pensionisten oder Studenten profitieren, ist Steinlechner überzeugt. Diese können ab 2017 tageweise einer Beschäftigung nachgehen, ohne permanent die Geringfügigkeitsgrenze im Auge zu behalten und andere Ansprüche wie die Pension zu verlieren. [clp]

»claudia.peintner@wirtschaftsblatt.at

GASTKOMMENTAR

Geheime Unterlagen in der Cloud

Zunehmend lagern Betriebe Daten in Clouds aus. Dies ermöglicht endlose Speicherkapazitäten und einen weltweiten Zugriff auf Daten. Es ist jedoch ratsam, dass Firmen vom Cloud-Anbieter ein Sicherheitskonzept einfordern.

Stellen Sie sich vor, ein ganzes Team von Mitarbeitern arbeitet an der Konstruktion einer neuen Maschine. Teammitglieder an unterschiedlichen Standorten haben dank der Cloud immer und überall Zugriff auf die jeweils aktuellen Daten und Unterlagen aller anderen Teammitglieder. Klingt gut, aber wie sicher sind die Daten in der Cloud eigentlich? Eine Cloud birgt auch Sicherheitsrisiken, da die endgültige Kontrolle über die Daten aus der Hand gegeben wird. Zum einen hat der Cloud-Betreiber faktisch Zugriff auf alle in der Cloud gespeicherten Daten, andererseits ist das vollständige Löschen der Daten nicht immer garantiert. Außerdem erfolgt der Zugriff über ein Webinterface mittels Passwort. Jeder, der rechtmäßig oder unrechtmäßig in den Besitz des Passworts gelangt, kann sich Zutritt verschaffen.

Das Sicherheitsrisiko beginnt beim physischen Serverstandort, da vor allem bei Public-Cloud-Anbietern der Speicherort der Daten nicht nachvollziehbar ist. Bei der Public Cloud werden die Daten meist auf mehrere unterschiedliche Ressourcenanbieter ausgelagert und an unterschiedlichen Orten gespeichert, etwa in Indien oder den USA.

„Eine 100-prozentige Verfügbarkeit der Cloud ist nicht garantiert.“

Keine Verfügbarkeit rund um die Uhr. Unternehmen erwarten eine 100-prozentige Verfügbarkeit der Cloud. Diese ist in den Nutzungsbedingungen aber nicht garantiert. 98 Prozent Verfügbarkeit bedeutet etwa, dass die Cloud insgesamt 7,3 Tage pro Jahr ausfallen darf. Eine Woche ohne Unternehmensdaten – ein Horrorszenario für ein Unternehmen. Noch schlimmer ist wahrscheinlich nur die gänzli-



Cloud Computing bedeutet übersetzt so viel

che Unzugänglichkeit der Cloud, etwa, weil der Anbieter in die Insolvenz schlittert. Unternehmen sollten deshalb eine synchrone Sicherung der Daten auf einem Datenträger außerhalb der Cloud vornehmen, um einen möglichen Schaden aufgrund eines Datenverlusts im Unternehmen zu begrenzen.

Besonders kritisch ist die Auslagerung geheimer oder geschützter Daten. Darunter fallen etwa nach dem Datenschutzgesetz (DSG) geschützte personenbezogene Daten wie Adresslisten, Dienstverträge und sonstige Mitarbeiterdaten, vertraglich geheim zu haltende Unterlagen (z. B. geheime Konstruktionspläne), aber auch gesetzlich geheim zu haltende Daten (z. B. nach dem Anwaltsgeheimnis).

Haftung für Kundendaten. Sobald personenbezogene Daten in der Cloud verarbeitet werden, ist das DSGVO maßgeblich. Danach dürfen personenbezogene Daten in der Regel nur mit Zustimmung der Betroffenen in die Public Cloud ausgelagert werden. Gelangen sensible oder geheime Kundendaten wie etwa geheime Konstruktionszeichnungen aus der Cloud in die Hände von Dritten, kann sich das Unternehmen mit Schadenersatzforderungen konfrontiert sehen. Dies gilt vor allem dann, wenn die Sorgfaltspflichten bei der Auswahl des Cloud-Anbieters nicht erfüllt wurden. Grundsätzlich dürfen Unternehmen nur dann einen Cloud-Anbieter für sensible Daten in Anspruch nehmen, wenn dieser ausreichende Gewähr für eine rechtmäßige und sichere Datenanwendung bietet. Empfehlenswert ist daher vorab die Einholung eines Sicherheitskonzepts vom Cloud-Anbieter. Eine Daten-

istock, beige



wie „Rechnen in der Wolke.“ Unternehmen sollten sich genau ansehen, wem sie ihre Daten in entfernten Rechenzentren anvertrauen.

überlassung ins Ausland ist von der Datenschutzbehörde zu genehmigen, außer wenn einem EWR-Mitgliedsstaat von der Datenschutzbehörde ein angemessenes Datenschutzniveau bescheinigt wurde. Daten dürfen an US-Unternehmen genehmigungsfrei überlassen werden, wenn sich diese den sogenannten „Safe Harbor“-Regeln unterworfen haben.

Unabhängig davon sollten geheime Daten Dritter nicht in eine Public Cloud ausgelagert werden, es sei denn, der Dritte hat der Auslagerung vorab zugestimmt. Eine mögliche Alternative zur Auslagerung geheimer Daten bietet der e-Tresor der A-Trust. Die A-Trust ist eine Gesellschaft im Eigentum der WKÖ, des Rechtsanwaltskammertages, der Notartreuhandbank und anderer Unternehmen aus der Bankbranche. Der Unterschied zur klassischen Cloud liegt im Wesentlichen darin, dass Datenzugriff eine qualifizierte Signatur (Bürgerkarte, Handysignatur) erfordert und die Daten im e-Tresor verschlüsselt werden. Auch kann man ausgewählte Dokumente in einer Showbox durch einfaches Passwort für verschiedene Mitarbeiter zugänglich machen. Aufgrund der Verschlüsselung und der qualifizierten Signatur sind die Daten vor unbefugtem Zugriff besser geschützt und weitgehend sicher.

GEORG HUBER

ist Partner der Innsbrucker Rechtsanwaltskanzlei Greiter Pegger Kofler & Partner. Einer seiner Schwerpunkte liegt im IT- und IP-Recht. Der Artikel entstand gemeinsam mit Rechtsanwaltsanwärtin Andreas Schinner.



ANZEIGE

Flucht ist kein Verbrechen!



Zeigen Sie
Menschlichkeit!

Helfen Sie mit, die erschöpften und hoffnungslosen Flüchtlinge menschenwürdig zu versorgen.

Jede Spende erleichtert den traumatisierten Flüchtlingen das Hiersein in Österreich und hilft Ihnen auf ihrem Weg in eine friedliche Zukunft.

Spenden Sie jetzt!

Spende für die Flüchtlingshilfe:

volkshilfe. IBAN AT77 6000 0000 0174 0400
BIC OPSKATWW

 **KURSE**

GMÜND
Arbeitsrecht für die betriebliche Praxis, Mi 21.10.2015, 18:30-22:00 Uhr, Kosten: 140 €, Wifi, Weitraer Str. 44, 3950 Gmünd, Tel.: 02742/890-2000, kundenservice@noe.wifi.at, www.noe.wifi.at

Rhetorik mit Serge Falck, Sa 14.11.2015, 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 169 €, BFI, Arbeiterheimg. 1, 3950 Gmünd, Tel.: 02852/545 35, gmuend@bfinoe.at, www.bfinoe.at

HERNSTEIN
Erfolgreich verhandeln, 01. + 02.10.2015, Do 10:00-21:00 Uhr, Fr 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 1800 €, Schloss Hernstein, Bernsdorfer Str. 32, 2560 Hernstein, Tel.: 01/514 50-5621, natascha.lerche@hernstein.at, www.hernstein.at

ST. PÖLTEN
Sozialversicherung, Mo 05.10.2015, 16:00-19:00 Uhr, kostenlos, RIZ, Niederösterreicherring 2, 3100 St. Pölten, Tel.: 02622/263 26-1105, behne@riz.co.at, www.riz.at

Business-Sicherheits-Check, Do 15.10.2015, 09:30-20:30 Uhr, Kosten: 280 €, Wifi, Mariazeller Str. 97, 3100 St. Pölten, Tel.: 02742/890-2000, kundenservice@noe.wifi.at, www.noe.wifi.at

Bewegend präsentieren, 16. + 17.10.2015, Fr + Sa 09:00-17:00 Uhr, Kosten: 300 €, BFI, Schulring 21, 3100 St. Pölten, Tel.: 02742/313 500, stpoelten@bfinoe.at, www.bfinoe.at

WIENER NEUSTADT
Gender Mainstreaming, Fr, 16.10.2015, 14:00-20:00 Uhr, Kosten: 70 €, BFI, Lise-Meitner-Str. 1, 2700 Wiener Neustadt, Tel.: 02622/835 00, wrneustadt@bfinoe.at, www.bfinoe.at

Medienarbeit kompakt, Do, 29.10.2015, 14:00-17:00 Uhr, kostenlos, RIZ, Prof.-Dr.-Stephan-Koren-Str. 10, 2700 Wiener Neustadt, Tel.: 02622/263 26-1105, behne@riz.co.at, www.riz.at

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

COACHING**► Neuer Brutkasten für Gründer**

ST. PÖLTEN. Accent, das akademische Gründerzentrum Niederösterreichs, und die Fachhochschule St. Pölten bieten ab November einen „creative-pre-incubator“ an. Das soll Entrepreneurship unter den Studierenden fördern, damit aus guten Gründungsideen Unternehmen werden. Themen wie Markt, Konkurrenz, Patentrecht oder Finanzierung werden dabei in Workshops und Einzelberatungen vermittelt. [mad] www.accent.at

FACHKRÄFTE

Frauen in der Technik: „Neue Wege gehen“

Spezialistinnen sind gerade angesichts des Fachkräftemangels bei Unternehmen gefragt. Doch ihre Zahl ist überschaubar – vor allem am Land. Bei der Rekrutierung gilt es, kreativ zu sein.

VON SANDRA KNOPP

Technik muss nicht trocken klingen: Die Elektrochemikerin Selma Hansal hat ihr Unternehmen bewusst „Happy Plating“ genannt. „Der Name hat gerade für unsere internationalen Kunden einen hohen Wiedererkennungswert.“ Das private Entwicklungs- und Forschungsunternehmen ist auf Prozesstechnik und Oberflächentechnologie spezialisiert und entwickelt Lösungen für die Industrie.

Selma Hansal und ihr Mann Wolfgang haben das Unternehmen 2004 mit Studienkollegin Martina Halmdienst gegründet. Expertinnen waren in diesem Bereich damals noch ungewohnter als heutzutage. Hansal erntete so manchen verwunderten Blick: „Man schmunzelte und überspielte das. Das Fachliche steht im Fokus“, sagt sie rückblickend. Inzwischen sei die Akzeptanz gestiegen. Ihr Team besteht heute aus drei Männern und acht Frauen. Der Großteil hat sich initiativ beworben.

Andere Unternehmen tun sich deutlich schwerer, geeignete Kandidatinnen zu finden. Die Zahl an Frauen im naturwissenschaftlich-technischen Bereich ist immer noch überschaubar, wie die Lehrlingsstatistik beweist. In der Elek-

trotechnik stehen laut Wirtschaftskammer 1550 männlichen Lehrlingen 25 weibliche gegenüber. Von 5126 weiblichen Lehrlingen entschied sich 2014 ein Großteil für Branchen wie den Handel, Banken und Versicherungen. Dabei sind Jobs im technischen Bereich besser bezahlt. So liegt das Einstiegsgehalt einer Friseurin laut AMS-Gehaltskompass bei monatlich 1560 € brutto, bei einer IT-Technikerin sind es hingegen 2070 € monatlich.

Schwierige Suche

Auch die Jobchancen sind besser, denn gerade angesichts des Fachkräftemangels sind Technikerinnen gesucht. Thomas Knapp, Geschäftsführer der in Waidhofen an der Ybbs ansässigen IT-Management & Coaching GmbH



Selma Hansal (re.) hat „Happy Plating“ gegründet. Ihr Team besteht aus acht Frauen und drei Männern.

(IMC), hat 2014 eine Technikerin gesucht. Unter den 13 Mitarbeitern des Unternehmens sind zwar sechs Frauen, aber nur eine IT-Technikerin. „Als die Spezialistin in Karenz gegangen ist, wollten wir die Stelle unbedingt wieder mit einer Frau besetzen. Das bringt eine andere Sichtweise und kommt auch bei Kunden gut an“, betont Knapp.

Er wandte sich an das FIT-Programm. Die Abkürzung steht für Frauen in Handwerk und Technik. Die AMS-Initiative zielt auf Branchen mit einem Frauenanteil von maximal 40 Prozent ab. Die Teilnehmerinnen sollen mindestens einen Lehrabschluss erlangen.

Vor neun Monaten hat Sabine Ahrer ihre zweijährige Lehrausbildung bei dem IT-Systemhaus begonnen. Die 33-jährige war zuvor Bereichsleiterin in einem Elektronikfachmarkt und suchte eine neue Herausforderung. Inzwischen führt sie selbstständig erste Außendienste durch. „Mir gefällt es, eigenständig Lösungen zu entwickeln“, sagt Ahrer.

Die Wittur-Gruppe mit ihrem österreichischen Standort in Scheibbs bildet derzeit zwölf männliche und zwei weibliche Lehrlinge aus. „Gerade am Land ist es schwer, Technikerinnen zu



Astrid Bartl

finden. Man muss als Unternehmen offen für neue Ideen sein“, sagt Personalchefin Michaela Lackinger. Der Betrieb lädt nicht nur zu Werksbesuchen ein, sondern ist bereits an Volksschulen aktiv. In Werkstunden wird gemeinsam experimentiert und gebastelt. Auch Tech-Datings sind eine Chance. Dabei lernen Schülerinnen ab der 8. Schulstufe innerhalb kurzer Zeit mehrere Personalver-

antwortliche kennen und können unkompliziert Anforderungen und Erwartungen abklären.

Um langfristig für Frauen attraktiv zu sein, gilt es auch, die richtigen Rahmenbedingungen zu schaffen. So kommt das Unternehmen Müttern etwa bei der Schichtdienstvergabe entgegen.

»Die Autorin erreichen Sie unter niederosterreich@wirtschaftsblatt.at

WUSSTEN SIE ...

■ Club of Engineering Women:

Auf der Website: www.htl4girls.at werden erfolgreiche Absolventinnen niederösterreichischer HTL vorgestellt. Ihre Geschichten sollen ein Anreiz sein, sich für technische Ausbildungen zu interessieren.

■ Auch im kommenden Schuljahr veranstalten niederösterreichische Schulen wieder **Tech-Datings**. Das nächste ist am 18. November 2015 in der Berufsschule Amstetten.

■ FIT-Infotage für Wien, Niederösterreich und das Burgenland:

Von 25. bis 27.1.2016 können sich Oberstufenschülerinnen in der Technischen Universität Wien über naturwissenschaftliche und technische Ausbildungen informieren.

■ Der nächste **Girls' Day** findet am 28. April 2016 statt. Betriebe geben dabei Einblick in diverse Berufe und unterstützen so Mädchen bei der Berufsorientierung.

ANZEIGE

Humanitäre Soforthilfe. Unabhängig. Unparteiisch. Unbürokratisch.

schulturnwurf

Wir lassen die Hilfe nicht untergehen.



Die Tragödie muss gestoppt werden! An den Grenzen Europas sterben Menschen, die auf der Suche nach Schutz aus Kriegsgebieten geflohen sind. *Ärzte ohne Grenzen* ist mit Schiffen auf dem Mittelmeer unterwegs, um in Seenot geratene Bootsflüchtlinge zu retten und medizinisch zu versorgen.

 PROJEKTE

Niederösterreich

Stadtgemeinde Waidhofen an der Thaya, WVA Waidhofen/Thaya - elektrotechnische Ausrüstung, Abgabe: 16.09.2015, 10:00 Uhr

NÖ Kulturwirtschaft GmbH, Kfz-Versicherung, Abgabe: 05.10.2015, 12:00 Uhr

Marktgemeinde Pöggstall Kommunal KG, Pöggstall, Schloss - Bautischlerarbeiten, Abgabe: 13.10.2015, 10:00 Uhr

Marktgemeinde Pöggstall Kommunal KG, Pöggstall, Schloss - Konstruktiver Stahlbau, Schlosser, Abgabe: 13.10.2015, 10:00 Uhr

Land Niederösterreich, Durchführung von Räum- und/oder Streuleistungen für den Straßenwinterdienst ab der Winterperiode 2015/16, Abgabe: 15.09.2015, 10:00 Uhr

SCIENTIA Immorent GmbH, Projekt IST Austria in Klosterneuburg - Reinraumausstattung Wände-Böden-Decken, Abgabe: 24.09.2015, 10:00 Uhr

Stadt Wiener Neustadt, Lieferung - Allgemeine Lebensmittel, Abgabe: 05.10.2015, 08:00 Uhr

Land Niederösterreich, Straßenbauarbeiten - B-123 Umfahrung Pyburg-Windpassing, Abgabe: 23.09.2015, 10:00 Uhr

NÖ Landeskliniken-Holding, Vorgehängte Fassade - Mauer Landesklinikum, Abgabe: 28.09.2015, 10:00 Uhr

NÖ Landeskliniken-Holding, Dachbauarbeiten - Mauer Landesklinikum, Abgabe: 28.09.2015, 10:00 Uhr

Einfach zu öffentlichen Aufträgen



www.vergabeportal.at

IMMO-TRENDS

GEWERBEIMMOBILIEN NIEDERÖSTERREICH

Büro, Miete, August 2015

	Angebots- Nettopreis (in €/m ²)	
Baden	9,6	→
Krems a.d. Donau (Stadt)	7,5	↗
Mödling	11,0	→
Sankt Pölten (Stadt)	7,3	→
Wiener Neustadt (Stadt)	9,3	↗
Wien-Umgebung	9,2	↑

WirtschaftsBlatt Grafik/Cmund
Quelle: www.immobiliens.net

ROUND TABLE

Planer lassen sich ungern

Die Digitalisierung der Wertschöpfungskette am Bau steckt noch in den Kinderschuhen. Befürworter sprechen von 30 Prozent Kostenersparnis bei der Errichtung von Gebäuden.

VON MELANIE MANNER

Der Markt für Building Information Modeling (BIM) – die 3-D-Darstellung von Gebäudedaten in Planung, Bau und Betrieb – soll bis 2020 weltweit auf 7,8 Milliarden € anwachsen. Auch in Österreich gerät das Thema in die Gänge: Seit 1. Juli gibt es mit der Ö-Norm A 6241 Teil 2 eine eigene BIM-Norm. An der TU Graz wurde ein Lehrstuhl gegründet.

WirtschaftsBlatt: Warum sagen Sie, ohne BIM wird es nicht gehen?

Christoph Achammer: Die gesamte Industrie ex der Bauindustrie hat in den letzten 20 Jahren Produktivitätssteigerungen jenseits der 200 Prozent erreicht, während die Bauindustrie in ihrer Produktivität gleich geblieben ist. Die Bauindustrie muss sich etwas überlegen, um produktiver zu werden. Und eine Grundvoraussetzung ist, dass man endlich von der fünf- bis sechsfachen Definitionsveränderung während des Planungs- und Bauprozesses – von Plänen zu Ausschreibungen zu Abrechnungen – wekommt und diesen Prozess in einem einheitlichen Datenformat entwickelt und begleitet.

Detlef Heck: Die Informationen sind ja alle vorhanden. Sie werden nur über die unterschiedlichen Schnittstellen unterschiedlich transformiert. Dabei bleiben Informationen auf der Strecke.

Mit „BIM“ schmücken sich viele, gemeint sind oft nur interne Prozesse. Was bedeutet es wirklich?

Anton Gasteiger: Wir sprechen von der Digitalisierung der Wertschöpfungskette Bau, wo sich alle Beteiligten verpflichten, ihre



Wollen Building Information Monitoring in Österreich populärer

Daten digital speichern zu lassen und allen Beteiligten uneingeschränkt zur Verfügung zu stellen.

Und das will niemand wirklich ...

Ludwig Steinbauer: Im Moment ist niemand bereit dazu und ich glaube, BIM muss vom Besteller getrieben werden. Der Eigentümer muss vermitteln, er will es in der Form haben, und dann wird es auch passieren.

Heck: Wenn wir nicht Leuchtturmprojekte lostreten, wie das etwa in Deutschland passiert, dann werden wir diesen Bewusstseinswandel nicht schaffen.

Achammer: In den skandinavischen Ländern können Sie seit drei Jahren kein einziges Projekt anbieten, wenn Sie nicht mit BIM anbieten. In England seit 1.1.2016. Und ein bisschen muss ich einschränken, so weit ist Österreich

nicht hinten. Wir haben seit Kurzem eine BIM-Norm, die die erste am Kontinent ist.

Was ermöglicht die Norm?

Achammer: Dass es eine Datengliederung gibt, an der sich alle orientieren können, und die der erste Schritt eines systemunabhängigen zukünftigen Datenaustauschs werden kann. Heute sind sämtliche Planungsleistungen der Architekten, Tragwerksplaner, Haustechniker, Brandschutztechniker alle von der Sekunde null bis zur Fertigstellung des Baus parallel vertikal organisiert. In Zukunft wird es ein Leistungsbild geben, das heißt Prozessführung, Planung und dazu phasenbezogene Ergebnisunterlagen.

Wie viel Geld erspart BIM?

Achammer: Bei Anwendung im Rahmen integraler Planung über den Lebenszyklus bis zu 40 Prozent. Bei den Errichtungskosten bis zu 30 Prozent.

Herr Steinbauer, wie funktioniert die Einführung bei der Porr?

Steinbauer: Wir haben jetzt eine Baustelle, die wir konventionell und mit BIM begleiten lassen, um die Unterschiede erkennen zu können. Wir kämpfen dafür, dass es durchgehend eingeführt wird.

“
Die Planer haben den geringsten Vorteil von BIM.

CHRISTOPH ACHAMMER
VORSTANDSVORSITZENDER
ATP

in die digitalen Karten schauen



Mayr (5)

machen (v.l.): Christoph Achammer, Detlef Heck, Anton Gasteiger, Ludwig Steinbauer und Alfred Waschl.

Um was für eine Baustelle geht es?

Alfred Waschl: Ein namhafter Konzern aus Deutschland baut hier eine Forschungseinrichtung. Die Firma ATP hat die BIM-Planung gemacht. Die Porr ist verantwortlich für die Realisierung und bringt das BIM-Modell und die klassische Umsetzung parallel voran, um die Unterschiede zu erlernen und auch Stück für Stück die Leute heranzuführen. Wir haben ja keine Leute. Die 17 Leute in Österreich, die über BIM Bescheid wissen, die brauchen wir auf dieser Baustelle. Und fünf davon sitzen hier. Wir sind als Facility-Management-Firma eingebunden.

Herr Achammer, ATP wurde zur Gänze auf BIM umgestellt?

Achammer: Wir haben 2010 begonnen. Wir sind 600 Architekten und Ingenieure in Europa und haben den gesamten Laden auf BIM umgestellt. Es sind fünf große Standorte und ein paar kleine.

Wie viel haben Sie investiert?

Achammer: Das ist schwer zu sagen, aber wir haben etwa 50.000 bis 60.000 Stunden à 70 € Stundensatz, das sind also 3,5 bis vier Millionen € investiert, plus Hardware. In der Einführungsphase ist die Produktivität hinuntergegangen. Jetzt sind wir in den meisten Büros über Break-even. Wir können eine Performance bieten, die wir früher nicht konnten, hinsichtlich Qualität und Geschwindigkeit. Wir haben sicher 20 bis

25 Prozent Zeitvorteile.

Gasteiger: ATP ist ja das größte Gesamtplanungsbüro Österreichs. Ich bin das kleinste, weil ich 25 Jahre lang als Einzelkämpfer Projekte erbracht habe. Vor zehn bis zwölf Jahren habe ich begonnen, mit dieser Technologie zu arbeiten. Daraus haben sich Prozesse entwickelt, die ich jetzt als Consultingunternehmen an die großen Unternehmen weitergebe.

Wie viele Kunden sind es?

Gasteiger: In Österreich haben wir so ziemlich alle, die BIM machen. Das sind ungefähr 20. Das Spannendste ist, dass sich jetzt die Automobilindustrie die Digitalisierung an oberste Stelle geheftet hat. Wir haben jetzt zwei Automobilkonzerne, wo wir digitale Gebäudemodelle parallel zum Prozess bauen, ihnen alles zeigen, was geht.

Um welche Projekte geht es?

Gasteiger: Eines ist ein Forschungsprojekt in Deutschland. VW Financial Services hat ein Projekt zur Verfügung gestellt, ein Bürogebäude um die zwölf Millionen €. Bei BMW gibt es ein Projekt, wo sie derzeit eine bestehende Planung nachbauen wollen, um zu sehen, wie die Anbindungen ins SAP-System funktionieren, wie sie die ganzen buchhalterischen

Prozesse einbauen. Bisher haben wir ja nur über die Planung geredet.

Achammer: Die Planer haben den geringsten Vorteil von BIM. Ich glaube nicht, dass es riesengroße Produktivitätsfortschritte bei uns geben wird. Ganz ehrlich. Aber die ausführende Industrie hat ein ungeahntes Produktivitätspotenzial. Und das höchste Produktivitätspotenzial liegt beim Betreiber.

Waschl: Diese Daten kommen ja letztendlich ins SAP, sprich in die Buchhaltung. Und damit bist du in jedem Punkt Compliance verpflichtet. Mit der Schlüsselausgabe fällt derzeit das ganze Wissen aus drei Jahren Bauzeit über Wartungsintervalle, Gewährleistungspflichten, weg.

Steinbauer: Es gibt Wartungspläne. Aber die Pläne werden neu erstellt, während BIM die Möglichkeit gibt, aus den Daten das automatisch herauszulesen. Das ist der enorme Produktivitätsvorteil für den Betreiber.

Reden wir über die Ausbildungssituation. Es gibt einen neuen Lehrstuhl. Wie ist das Interesse?

Gasteiger: Im Moment findet die Ausbildung ausschließlich in den Unternehmen statt. An den Unternehmen und Fachhochschulen fängt es jetzt an. In Graz, Innsbruck, an der TU Wien.

Heck: Wir haben ja zwei Lehrstühle an meinem Institut geschaffen, den BIM-Lehrstuhl und den Gebäudetechnik-Lehrstuhl. Die beiden können sinnvollerweise nur parallel starten, weil sie nur parallel funktionieren. Ich schätze, dass wir zwischen 25 und 50 Absolventen für Gebäudetechnik und BIM im Jahr ausbilden können. Wir starten mit den Master-Vorlesungen am 1. Oktober.

Waschl: Es werden in den nächsten Jahren komplett neue Berufsbilder entstehen: der Trend zum Allrounder. Das Leistungsbild des Prozessführers, den Lebenszykluskosten-Menschen gibt es noch gar nicht.

DIE TEILNEHMER

■ **Christoph Achammer** Der Chef von Planungsbüro ATP und Professor an der TU Wien hat bei ATP BIM durchgehend eingeführt.

■ **Anton Gasteiger** Er ist als BIM-Consulter und Generalplaner tätig. Bei der Erstellung der Ö-Norm war er federführend dabei.

■ **Detlef Heck** Der Leiter des Instituts für Baubetrieb und Bauwirtschaft an der TU Graz hat zwei

Lehrstühle für BIM und Gebäudetechnik eingeführt.

■ **Ludwig Steinbauer** Der Geschäftsführer von Porr Beteiligungen und Management will BIM flächendeckend einführen.

■ **Alfred Waschl** Der Chef der CAFM Engineering beschäftigt sich mit der Übertragung der BIM-Daten in Facility-Information-Management-Systeme.

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

FOKUS FLOTTENFAHRZEUGE



Den eigenen Fuhrpark mit diesen Modellen erneuern

In vielen Unternehmen stehen Erneuerungen des Fuhrparks an – viele renommierte Automarken bringen neue Modelle auf den Markt, die in den unterschiedlichsten Segmenten als Firmwagen in Frage kommen.

VON CHRISTIAN SCHERL

MITTEL- & OBERKLASSE

BMW 7er

Als Managerfahrzeug kommt die sechste Generation der neuen BMW 7er Reihe in Frage, die Ende Oktober erscheint. Zu den elektronischen Systemen zählen u. a. Gestensteuerung, ferngesteuertes Einparken und Autobahnpiilot. Die Oberklasse-Limousine ist das erste Fahrzeug in seinem Segment, bei dem industriell hergestelltes CFK im Verbund mit Stahl und Aluminium verwendet wird. Durch den Mischbauansatz wird eine Steigerung von Festigkeit und Steifigkeit in der Fahrgastzelle erreicht. Gleichzeitig konnte das Fahrzeuggewicht um 130 kg gegenüber dem Vorgängermodell reduziert werden.

VW Passat

Runderneuert zeigt sich die achte Generation des Mittelklasse-Modells und bewegt sich an der Grenze zur Oberklasse. Experten sehen den Brückenschlag in die nächsthöhere Fahrzeugklasse vor allem im neuen Design, sparsameren Motoren und den verbesserten Technologien. So gelten etwa die Assistenzsysteme Emergency Assist (Fahrzeugstopp im Notfall) und Trailer Assist (assistiertes Rangieren mit Anhänger) als Weltneuheit. Obwohl der neue Passat um zwei Millimeter kürzer wurde, wuchs die Innenraumlänge um 33 Millimeter an.

Audi A4

Abgespeckt präsentiert sich der neue Audi A4 – die Limousine um 110 kg, der Kombi um 120 kg. Wie schon im Audi TT gibt es im neuen Audi A4 nun das Audi virtual Cockpit, das dem Fahrer alle relevanten Informationen ins Sichtfeld bringt – zum Beispiel die Karte des Navigationsgerätes. Außerdem hat Audi

für den neuen Audi A4 die Servolenkung komplett überarbeitet. Ab 150 PS Motorleistung gibt es die sogenannte Dynamiklenkung serienmäßig.

Mazda 6

Der heuer neu präsentierte Mazda 6 mit Allradantrieb tritt gegenüber dem Vorgängermodell mit einem sportlicheren Look der Fahrzeugfront auf. Eine Fahrzeugaufwertung sind u. a. das adaptive LED-Fernlicht und ein Cockpit mit freistehendem Infodisplay und Head-up-Display am Armaturenbrett. Mit dem Müdigkeitsalarm wurde ein weiteres Sicherheitsfeature integriert.



Beigestellt

SUV

BMW X1

Ende Oktober erscheint die zweite Generation des neuen BMW X1, der sich erstmals auch mit Vorderradantrieb präsentiert. Von seinen Maßen weist das Modell SUV typische Proportionen auf. Gegenüber dem Vorgängermodell hat er um 53 mm an Höhe gewonnen. Das trägt zu mehr Raumkomfort bei. Auch das Gepäckraumvolumen beträgt 505 Liter und damit um 85 Liter über dem Wert des Vorgängers. Gleichzeitig schlägt er die erste Generation BMW X1 um bis zu 17 Prozent bessere Verbrauchs- und Emissionswerte.

Hyundai Tucson

Der Tucson ist der Nachfolger des ix35 und heißt damit wieder so wie schon der Vorgänger des ix35 geheißen hat. Der Kompakt-SUV zeigt sich um sieben Zentimeter größer, geräumiger und laut Testberichten komfortabler. Argumente, die so manchen Fuhrparkmanager überzeugen könnten. Der Kunde kann zwischen drei Diesel und zwei Benzinern wählen. Front- oder Allrad, Handschaltung oder Automatik.



Beigestellt

HYBRID & E-CAR

BMW X5 xDrive40e

Mit dem rein elektrischen Modell BMW i3 und dem Plug-in-Hybrid BMW i8 ist BMW der Vorreiter für Elektromobilität im Premiumbereich. Im BMW X5 xDrive40e kommt das im Rahmen von BMW Efficient Dynamics entwickelte elektrische Antriebskonzept eDrive erstmals in einem Modell der Kernmarke zum Einsatz. Markteinführung im November.

Renault Zoe

Renault ist aktuell der einzige Großserienhersteller, der eine komplette Modellpalette an uneingeschränkt alltagstauglichen Elektrofahrzeugen anbietet. Neben dem Zoe sind dies auf dem österreichischen Markt der City-Lieferwagen Kangoo Z.E. und der zweisitzige City-Flitzer Twizy, der auch als urbanes Micro-Nutzfahrzeug Twizy Cargo erhältlich ist. Der neue Renault Zoe hat aufgrund des

neuen Elektromotors insgesamt 30 km mehr Reichweite (somit 240 km) und zehn Prozent kürzere Ladezeiten. Bei der Standardladung an der Wallbox mit 230 Volt Wechselspannung, 16 Ampere Ladestrom und 3,7 kW Ladeleistung, beträgt der Zeitgewinn 20 Minuten. Die sogenannte Power Electronic Control (PEC) benötigt 25 Prozent weniger Raum als zuvor die Einzelkomponenten.



Beigestellt

BMW ist Vorreiter für Elektromobilität im Premiumsegment.

ANZEIGE

ŠKODA Superb gewinnt Topauszeichnung

Mit seinem präzisen, ausdrucksstarken und emotionalen Design ist der neue ŠKODA Superb ‚Best of Best‘ in der Kategorie ‚Exterior Volume Brand‘ des ‚Automotive Brand Contest 2015‘. Diese Wahl hat die Jury des Rat für Formgebung (German Design Council) getroffen. Die Topauszeichnung wird ŠKODA am 15. September im Rahmen der Internationalen Automobil Ausstellung (IAA) in Frankfurt verliehen. Nach dem ŠKODA Octavia (2013) und Rapid Spaceback (2014) ist der neue ŠKODA Superb das dritte Modell der tschechischen Traditionsmarke, das bei diesem internationalen Designwettbewerb für Automobilmarken eine Auszeichnung erhält.

Kraftvoll und emotional

„Die komplett neu entwickelte, dritte ŠKODA Superb-Generation ist eine Limousine voller Rasse, Klasse und Leidenschaft. Der Auftritt des neuen Superb ist kraftvoll, souverän und emotional. Der



Beigestellt

Der ŠKODA Superb wurde wegen seiner Eleganz und Praktikabilität ausgezeichnet.

Radstand wuchs um 80 mm, gleichzeitig wurde der vordere Überhang um 61 mm verkürzt. Diese neue Architektur gibt dem Fahrzeug Eleganz und Dynamik“, sagt ŠKODA Chefdesigner Jozef Kabaň. „Von der Front bis zum Heck, von den großen Rädern bis zur sanft abfallenden Dachlinie besticht das neue Modell mit klarer Geometrie,

markant konturierten Flächen, skulpturalen Formen, puristischer Präzision und eleganter Linienführung“, so Kabaň. Kristalline Elemente ziehen sich bis ins Detail wie ein roter Faden gleichermaßen durch Exterieur und Interieur. Gleichzeitig präsentiert sich der neue Superb mit nochmals verbesserten funktionalen Tugenden und noch mehr Platz. Form und Funktion verbinden sich zu einer perfekten Einheit.

„Ein tolles Auto, das gleichermaßen Eleganz und Solidität, Ästhetik und Praktikabilität, Besitzerstolz und vernünftige Unterhaltskosten samt niedrigem Wertverlust in sich vereint“, betont die Jury des Rat für Formgebung.“ Initiator und Veranstalter des ‚Automotive Brand Contest‘ ist der unabhängige Rat für Formgebung. Er zählt zu den weltweit führenden Kompetenzzentren für Kommunikation und Wissenstransfer im Bereich Design.

Information

www.skoda.at

GET-TOGETHER



Zwei Jubiläen

ZIERSDORF. 35 Jahre Club Niederösterreich und 30 Jahre „NÖ Dorferneuerung“: Diese beiden Jubiläen wurden zuerst im Brandlhof Radlbrunn mit rund 250 Gästen gefeiert, anschließend stand ein Benefiz-Fußballspiel auf dem Programm: Landeshauptmann Erwin Pröll hatte als Präsident des Club Niederösterreich auf den Sportplatz nach Ziersdorf geladen. Dort trafen die „Old Boys“ des SV Ziersdorf auf die Promi-Mannschaft des Club Niederösterreich rund um Frenkie Schinkels und Christian Keglevits.

Landeshauptmann Erwin Pröll (hinten) mit den Promi-Spielern des Club Niederösterreich, Michael Hatz, Frenkie Schinkels, Christian Keglevits und Toni Pfeffer (v.l.). Für die Gastgeber, den SV Ziersdorf, gab es eine 2:9-Niederlage, 2000 € wurden für wohltätige Zwecke erspielt.

FEIER

Kraftvolles Fest zum 70er

ST. PÖLTEN. „Im Niederösterreichischen Wirtschaftsbund ist eine unglaubliche Kraft zu Hause“, gratulierte Wirtschaftsbund-Generalsekretär Peter Haubner zum 70-Jahre-Jubiläum. Sonja Zwazl, Landesgruppen-Obfrau des Wirtschaftslandes Niederösterreich, und Direktor Harald Servus konnten im Landesmuseum u. a. Hypo-Noe-Boss Peter Harold, Energie-Burgenland-Vorstand Alois Ecker und SVA-Landesdirektor Johann Tritremmel begrüßen.



Wirtschaftsbund-Niederösterreich-Direktor Harald Servus und Landesgruppen-Obfrau Sonja Zwazl, Wirtschaftslandesrätin Petra Bohuslav und Wirtschaftsbund-Generalsekretär Peter Haubner (v.l.) beim Fest im Landesmuseum.



Berger Schinken im Gartenpalais

WIEN. Mit 400 Gästen feierten Rudolf und Claudia Berger das 125-jährige Jubiläum ihres niederösterreichischen Traditionsunternehmens Berger Schinken. Für Unterhaltung im Gartenpalais Liechtenstein sorgten u. a. Rainhard Fendrich und die Ö3 Comedy Hirten.



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