



GROSSER FOTOWETTBEWERB

/ MIT IDEEN GEWINNEN
Starke Erfolgsgeschichten

/ IDEEN RICHTIG UMSETZEN
Worauf es dabei ankommt

/ STIMMT DER KURS?
Businessplan auf dem Prüfstand

/ SERVICE
Tipps für junge UnternehmerInnen

ERASMUS FÜR JUNGUNTERNEHMER

Das europäische Austauschprogramm
für Jungunternehmer

Das EU-Projekt „**Erasmus für Jungunternehmer**“ bringt engagierte Jungunternehmer und Gründer mit erfahrenen Unternehmern zusammen. Es bietet neuen Unternehmern die Möglichkeit, in einem Zeitraum von 1-6 Monaten bei einem erfahrenen Gastunternehmen mit zu arbeiten.



**Erasmus für
Jungunternehmer**

Eine Initiative der Europäischen Union.

Warum als Gastunternehmer mitmachen?

- Zugang zu **neuen Fachkenntnissen** durch den Jungunternehmer
- Neue **Ideen** und **Sichtweisen**
- Aufbau einer (grenzüberschreitenden) **Geschäftsbeziehung**
- Erleichterter Zugang zu **neuen Märkten**
- Stärkere **Vernetzung** von Geschäftsleuten
- Wissen über ausländischen **Zielmarkt**
- Möglichkeit mit anderen betreuenden Unternehmern in Kontakt zu treten und ein **internationales Netzwerk** von erfolgreichen Unternehmern aufzubauen
- Jungunternehmer finanziell durch EU **gefördert**, daher ist ein Gehalt nicht zwingend nötig
- Teilnahme auch für **Betriebsnachfolger** möglich

Weitere Informationen:

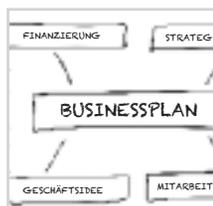
www.jungewirtschaft.at/erasmus
erasmus@jungewirtschaft.at

Bewerbungen laufend möglich!



THEMA

- 04 IDEEN RICHTIG UMSETZEN
Worauf es dabei ankommt
- 06 MIT IDEEN GEWINNEN
Starke Erfolgsgeschichten
- 08 SCHULDEN RUNTER -
ZUKUNFT RAUF
Wichtige Erfolgsstrategien



SERVICE

- 14 STIMMT DER KURS?
Businessplan auf dem Prüfstand
- 16 NEUES GELD FÜR NEUE IDEEN
Alternative Finanzierungsformen
- 24 WAS BRINGT EIN GUTES TEAM?
Erfolgsfaktor Mensch



BRANCHEN-NEWS

- 30 Informationen und Tipps
aus allen Sparten

SERVICE-TIPPS

- 32 JW GIBT TIPPS
Themen: Gesundheit, Förderungen,
Steuer und Recht



THEMEN & THESEN

- 34 BÜCHER, DIE UNS
WEITERBRINGEN
Themen, Thesen – lesenswert



MENSCHEN MIT IDEEN

- 36 Was tut sich in den Bundesländern?

- 32 IMPRESSUM

HERZLICH WILLKOMMEN!



/ Mag. Elisabeth Zehetner
Bundesgeschäftsführerin Junge Wirtschaft

Was bringt junge Unternehmen nach vorn? Darauf gibt es eine klare Antwort: Gute Ideen - und ihre erfolgreiche Umsetzung. Das laufende Produzieren neuer Ideen ist eine Sache. Gute Ideen richtig umzusetzen, aber eine andere. Genau darum geht es im vorliegenden JW-Magazin. Wir wollen zeigen, wie man Ideen im Unternehmen zum Fliegen bringt. Denn für den wirtschaftlichen Erfolg ist es unverzichtbar, gute Ideen auch bestmöglich umzusetzen – und Umsetzungsfehler zu vermeiden.

Gute Ideen sind aber auch gefragt, was die Rahmenbedingungen für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer betrifft. Auch hier gibt es klare Antworten: Jede Form von neuen oder höheren Steuern sind sicher keine gute Idee. Im Hochsteuerland Österreich wird Leistung ohnehin schon viel zu hart bestraft. Was wichtig ist, sind neue Finanzierungsformen für junge Unternehmen. Denn der klassische Bankkredit ist im Zeitalter von Basel III für viele Jungunternehmer eine ferne Utopie. Die von der Jungen Wirtschaft geforderten neuen Jungunternehmerfonds stehen seit Jahresbeginn 2013 zur Verfügung. Wir brauchen aber auch bessere Rahmenbedingungen für innovatives Crowd-Funding. Und insgesamt besseren Zugang zu Venture Capital. Denn wir wollen wachsen können. Die Politik sollte das fördern, statt uns mit Retro-Steuerideen den Standort Österreich zu vermiesen.

In diesem Sinn: Bringen wir Ideen zum Fliegen und Unternehmen zum Abheben – so sieht Zukunft für Österreich aus!

Elisabeth Zehetner

Mag. Elisabeth Zehetner

Wir danken unseren Partnern:





Ideen richtig

umsetzen

GUTE IDEEN HABEN UND DIESE AUCH ERFOLGREICH UMSETZEN: DAS IST DER TREIBSTOFF FÜR JUNGE UNTERNEHMEN UND FÜR IHR WACHSTUM. WARUM ES SO WICHTIG IST, GUTE IDEEN AUCH BESTMÖGLICH UMZUSETZEN, WORAUF ES DABEI ANKOMMT UND WELCHE FEHLER MAN VERMEIDEN SOLLTE.

Wenn jemand eine Idee hat, haben oft noch andere auf der Welt denselben oder einen ähnlichen Einfall. Der Unterschied ist: Einer packt es an, die anderen nicht. „Vielleicht hat der eine oder andere das selbst schon einmal erlebt: Man denkt, das ist eine gute Idee, das gibt's noch nicht – und nach einer gewissen Zeit ist genau das plötzlich auf dem Markt und man denkt: warum bin ich nicht drangeblieben“, sagt der Bundesvorsitzende der Jungen Wirtschaft, Markus Roth.

Doch gute Ideen braucht man nicht nur vor der Unternehmensgründung. Auch im Business-Alltag müssen ständig neue Ideen produziert und vor allem umgesetzt werden. Daher ist es wichtig, sich genaue Ziele zu setzen (wann will ich was wie erreicht haben) und den Weg zu diesen Zielen Schritt für Schritt zu skizzieren.

„Ideen zu haben bedeutet, eigene Vorstellungen zu haben. Sich damit von anderen Unternehmen oder von dem Bisherigen zu unterscheiden – dazu braucht es den Mut, die Dinge anders zu sehen“, sagt Claudia Melchert-Strohmaier. Sie ist seit zwölf Jahren selbstständige Unternehmensberaterin und begleitet KMUs durch Fragen der Unternehmensführung. Wer Ideen erfolgreich umsetzen will, muss an die eigene Stärke und die eigenen Fähigkeiten ebenso glauben wie an die Kraft der eigenen Ideen.

Ideen produzieren

Doch der Unternehmeralltag ist anstrengend, und es ist nicht einfach, im Alltagsstress auch noch kreative Ideen zu generieren. Wie produziert man also gute Ideen? „Man muss sich zuerst einmal seiner eigenen Situation bewusst sein – also die

eigene Ist-Situation reflektieren und diesem Reflektieren einen eigenen Stellenwert verschaffen. Damit kommt man zu einem Bewusstsein der eigenen unternehmerischen Identität und dem Wahrnehmen der eigenen Besonderheit“, erklärt Melchert-Strohmaier. Erst dann kann man den Wettbewerb gezielt wahrnehmen und durch die Beobachtung der Konkurrenz Ideen für das eigene Unternehmen gewinnen.

Oft liegt das Gute näher, als man denkt. Viele spannende Ideen stecken nämlich im eigenen Unternehmen, sie müssen nur erkannt werden. „Für dieses Erkennen muss ich mir die Zeit bewusst nehmen. Man sollte dafür einen eigenen Freiraum einrichten, ganz bewusst aus dem stressigen Unternehmensalltag aussteigen und der eigenen Reflexion Raum geben“, rät Melchert-Strohmaier. Trotzdem ist es oft nicht so einfach, einen objektiven Blick auf das eige-



**Mag. Claudia
Melchert-Strohmaier**

(Jahrgang 1964)

**cms consulting e.U. betriebswirt-
schaftliche Unternehmensberatung**

ne Unternehmen zu bewahren. Umso wichtiger ist die Sicht von Außenstehenden. „Kundenmeinungen einzuholen sollte daher eine Selbstverständlichkeit sein und als Chance dafür erkannt werden, aus der Außensicht auf das Unternehmen neue Ideen gewinnen zu können“, betont Melchert-Strohmaier. Auch das eigene Netzwerk spielt beim Gewinnen und Weiterentwickeln von Ideen eine wichtige Rolle. „Neue Ideen inspirieren auch andere, und es kann zu tollen Synergien kommen. Daher sollte man zu vielen Veranstaltungen gehen und mit vielen Leuten über neue Ideen reden – so verbreitet sich ein neues Geschäft leichter und es gibt bestimmt einige, die sagen werden: Da können wir gemeinsam etwas machen, um noch erfolgreicher zu werden“, meint Roth.

Ideen bewerten

Ob eine Idee gut ist oder nicht, hängt von den individuellen Gegebenheiten ab. Was für das eine Unternehmen ein großartiger Plan ist, kann für ein anderes völlig falsch sein. „Es macht daher Sinn, die eigenen Einfälle mit einem Außenstehenden zu besprechen, um das Im-eigenen-Saft-kochen-Syndrom zu durchbrechen“, betont Melchert-Strohmaier. Es bieten sich auch Workshops an (je nach Unternehmensgröße intern oder extern mit anderen), um auf frische Gedanken, andere Vorstellungen und neue Ideen zu kommen. Auch durch Kooperationen können frische Ideen für die eigene Unternehmensführung entstehen.

Um eine gute Idee von einer schlechten zu unterscheiden, empfiehlt die Unternehmensberaterin folgende Vorgangsweise: Zuerst wird schriftlich grob skizziert, worum es bei dem Einfall genau geht. Dann sollte man sich überlegen, welche Erwartungen an die Wirkungen der Idee geknüpft werden. Wenn der Gedanke dann immer noch als gut empfunden wird, ist es an der Zeit für den zweiten Schritt, nämlich die Skizze der Idee mit einem Außenstehenden zu besprechen und folgende Fragen zu diskutieren: Welche Bereiche des Unternehmens, und vielleicht auch des Privatlebens, betrifft die Umsetzung der Idee? Welche Szenarien und unterschiedliche Entwicklungsrichtungen sind möglich? Mit welchem finanziellen Einsatz ist die Umsetzung verbunden und wie lange dauert es voraussichtlich, bis sich der „Return on Ideainvestment“ einstellt? Kann ich es mir auch leisten zu scheitern oder würde ein Fehlschlag den Unternehmensbestand bedrohen? Alle Antworten sollte man schriftlich festhalten.

Ideen umsetzen

„Erst wenn am Ende des zweiten Schrittes wieder die Go-Entscheidung getroffen wird, ist die Umsetzung zu planen und die-

ser Plan dann konsequent umzusetzen. Das bedeutet auch, dass die Umsetzung und deren Fortgang regelmäßig kontrolliert werden müssen“, sagt Melchert-Strohmaier und empfiehlt, einen Unternehmensberater ins Boot zu holen: „Es ist unsere Kernaufgabe, die erforderlichen Informationen zusammenzustellen und aussagekräftig aufzubereiten sowie den anschließenden Umsetzungsprozess zu planen und zu begleiten. Von einem externen Berater bekommt man die professionelle Außensicht ohne emotionales Involvement.“

Für Markus Roth ist das Schlüsselwort Konsequenz. „Dranzubleiben und ein Ziel hartnäckig zu verfolgen – das unterscheidet erfolgreiche Unternehmer von den weniger erfolgreichen.“ Die genialste Idee nützt nichts, wenn sie nicht umgesetzt wird. „Deshalb arbeiten viele Start-ups mit Managern zusammen, die bereits ein Unternehmen zum Erfolg gebracht und Konsequenz bewiesen haben. Im Optimalfall bringt der- oder diejenige neben Erfahrung und Kontakten auch noch Geld mit. Denn gerade neue Ideen brauchen in der Umsetzung meistens mehr Geld, als ursprünglich geplant war“, plädiert Roth für das Konzept der Business Angels. Er setzt grundsätzlich auf ein starkes Team: „Der genialste Erfinder braucht jemanden, der seine Erfindung vermarktet, jemanden, der die Zahlen im Griff hat, und jemanden, der dafür sorgt, dass alle konsequent dranbleiben. Im Optimalfall setzt man also eine gute Idee nicht allein um, sondern in einem Team, in dem alle wesentlichen Kompetenzen vereint sind.“

Gute Ideen sind der Treibstoff für jedes Unternehmen, denn ohne Veränderungen und Innovationen gibt es irgendwann keine Bewegung mehr. „Wer keine Ideen hat, ist kein Unternehmer“, so das Urteil von Melchert-Strohmaier: „Der Wille, Dinge zu bewegen und zu verändern – das ist nun einmal das intrinsische Bedürfnis der Spezies Unternehmer.“

MIT IDEEN GEWINNEN

GUTE IDEEN BRINGEN ERFOLGREICHES BUSINESS: DIE JUNGE WIRTSCHAFT PRÄSENTIERT JUNGE UNTERNEHMERINNEN UND UNTERNEHMER, DIE ZEIGEN, WIE'S GEHT.



Renaissance mit Schokolade

Dass auch ein bestehendes Unternehmen von guten Ideen profitieren kann, beweist die Schokoladenmanufaktur Fenkart aus Hohenems. „Wie kann ich in einer eigentlich aussterbenden Branche auch noch die nächsten 40 Jahre von meinem Geschäft leben?“, fragte sich Gunther Fenkart vor einigen Jahren. Die Kaffee-Konditorei der Familie wurde 1948 gegründet und wird heute in dritter Generation von Gunther Fenkart und seiner Frau betrieben. Die Lösung: „Wir haben unser Unternehmen zur Schokoladenmanufaktur ausgebaut. Ca. 50 % des Umsatzes erwirtschaften wir mittlerweile mit Schokolade“, erzählt Fenkart zufrieden. Dabei nutzt das Ehepaar Fenkart clever Synergieeffekte indem sie Schokoladeverkostungen in ihrem Kaffeehaus anbieten. Dieses Angebot buchen zahlreiche Reisegruppen aus dem benachbarten Ausland. Gunther Fenkart: „Das Besondere an uns ist, dass wir es geschafft haben, uns in einer aussterbenden Branche (Konditorei) völlig neu zu positionieren. Und damit sehr erfolgreich gegen den Strom schwimmen.“

→ www.schokoladengenuss.at



Gemeinsam zum Genuss-Catering

„Tischlein deck dich“ Salzburg wurde Oktober 2011 von den Unternehmerinnen Gabriele Armes und Lisa Rettenbacher zur Vermarktung, Koordination und Vertrieb der Erzeugnisse von Bio-Kleinproduzenten aus der Region gegründet. Die Idee dahinter: Als Bio-Caterer von Bio Austria die Gäste mit Produkten aus der Region zu verwöhnen! „Tischlein deck dich“ legt Wert auf höchste Qualität. Die Ausgangsprodukte stammen überwiegend von Bio-Austria-Betrieben sowie Partnern und werden nach den hohen Maßstäben des österreichischen Bioverbandes produziert. Nach dem Motto „Was einer nicht schafft, schaffen viele“ bereiten Bio-Pioniere aus der Region gemeinsam ein Genussbuffet, denn „viele Kleine leisten Großes“, so Gabriele Armes. Armes' Arbeit liegt im Vernetzen der Produzenten, die Koordination der Geschäftsabläufe, das gesamte Marketing- sowie das Vertriebswesen. Mit seinem genussreichen Angebot präsentiert „Tischlein deck dich“ wirkungsvoll und nachhaltig die Arbeit der Bio-Bauern aus der Region.

→ www.genussbuffet.at



Mit allen Wassern gewaschen

Seit Anfang 2011 sind Alexander und Michaela Kraml mit ihrer Dachmarke Bademeisterei auf dem Markt: „Wir sind verrückt, sagen zu keinem Geschäft nein und haben einfach nur Spaß in dem, was wir tun. Wir produzieren im Jahr mehr als 1,2 Millionen Badezusätze, und das händisch!“ Die Bademeisterei ist auf Badezusätze „in allen Variationen“ spezialisiert, die sie international vertreibt. Das Besondere: „Wir sind der einzige Hersteller in Europa, der im Bio-Bereich in Lohnherstellung in Sachen Badezusätzen tätig ist. Wir arbeiten für namhafte internationale Kosmetikmarken, Drogerie- und Parfümerieketten“, erklärt Alexander Kraml. „Unsere Marken sind Ecoworld (Biomarke), Badefeeling (klassische Marke), Romeo & Juliet (Young Spa Marke), Pingi (Kindermarke)“, so Kraml über seine Produkte, die selbst von Hand in Österreich produziert werden. Alle Badezusätze der Bademeisterei sind basisch, vegan, enthalten vorwiegend natürliche Inhaltsstoffe und haben einen hohen Anteil an hochwertigen Pflegestoffen.

→ www.bademeisterei.com

GUTE IDEEN



Optimiert einkaufen

„Das Besondere an unserem Unternehmen ist, dass unsere Dienstleistung unabhängig von der Unternehmensgröße ist und unsere Kunden keine Risiko haben, da wir unser Honorar erfolgsabhängig abrechnen“, erläutert Jungunternehmer Alexander Schnalzer aus Forchtenstein. Schnalzer und sein Geschäftspartner bieten seit Mai 2010 mit ihrer Firma Emsol kleinen und mittleren Holz- und Metallverarbeitenden Betrieben wirtschaftlich optimierte Einkäufe von Rohstoffen und Material. „Mein Kollege und ich sind leidenschaftliche Einkäufer, wir haben unser Hobby zum Beruf gemacht, wir wissen, jeder Cent, der beim Rohstoffeinkauf gespart wird, wirkt sich auf die Wettbewerbsfähigkeit des Endproduktes aus.“ Bei ihrem Angebot gelte es vor allem darum, die richtigen Produkte mit den richtigen Preisen am richtigen Ort zu platzieren, so Schnalzer. Als Weiterentwicklung der Einkaufsoptimierung möchte Emsol seinen Kunden künftig mit Einkaufsschulungen die „wichtigsten Grundzüge eines Optimalen Einkaufs“ vermitteln.

→ www.emsol.at



Die Kommunikations-Expertin

Barbara Kompöck bietet mit BKom – Beratung und Kommunikation „alles zum Thema Kommunikation“. Sie entwickelt für Unternehmen passende Kommunikationsstrategien, bringt sie unter Berücksichtigung des vorhandenen Budgets zur richtigen Zielgruppe und in die Medien. „Weiters stehe ich meinen Kunden bei Verkaufsgesprächen beratend zu Seite“, so Kompöck über ihre Arbeit. Bei der Gründung war es Barbara Kompöck wichtig, zwei Standbeine zu haben, und das hat sich mit PR-Beratung und Trainings sehr gut ergeben“. So kann Kompöck ihre Kunden darüber beraten, wie sie sich auf dem Markt positionieren und wie sie die Kommunikation gegenüber ihren Kunden am geschicktesten gestalten. Als sie merkte, dass die Akquise „sehr viel Energie kostet“ kam Kompöck auf die Idee, „Rahmenvereinbarungen mit bestehenden Kunden abzuschließen“. Dadurch kann sie ihre Fixkosten decken und sie hat genug Raum, weitere Ideen entstehen zu lassen. Und davon hat Barbara Kompöck, die sehr auf Weiterentwicklung fokussiert noch einige!

→ www.bkom.at



Mutig, leidenschaftlich, grün

Aller guten Dinge sind drei, könnte man angesichts des Erfolgstrios der Firma Florawall aus Bad Erlach sagen. Patrik Bobko, studierter Techniker „und ein Tüftler, wenn es um Perfektion geht“, traf zufällig auf Marek Kocher, der jahrelange Erfahrung im Aufbau von Marketing und Sales-Strukturen hatte. Betriebswirt und Controller Bernhard Karollus komplettierte das Team. „Florawall ist eine mit lebenden Pflanzen begrünzte Wand für Innenräume“, erklärt Marek Kocher begeistert die Idee, „die jetzt unser Produkt ist“. Eine Florawall kann in Büros, Einkaufszentren, Hotels, Eingangsbereichen, in Meetingräumen oder Arztpraxen stehen, „sie macht Räume grün Menschen gesünder und Unternehmen nachhaltig, gibt es was Schöneres?“, fragt Kocher und ergänzt, dass der gesundheitliche Aspekt von der mit der FH Pinkafeld durchgeführten wissenschaftlichen Studie über vertikale Begrünungen in geschlossenen Räumen bestätigt wurde. Damit eine Idee realisiert werden kann, bedarf es laut Kocher gute Vorbereitung, Kapital, Mut und „die Leidenschaft! Ohne die geht garnichts!“

→ www.florawall.at



UNSER HAUPTPROBLEM IN ÖSTERREICH
IST DIE SCHULDENPOLITIK, VON DER
VIELE IN DER POLITIK NACH WIE VOR
NICHT DIE FINGER LASSEN KÖNNEN.

**Markus Roth, Geschäftsführer creative BITS group,
Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft**

Junge Wirtschaft
www.jungewirtschaft.at



SCHULDEN RUNTER – ZUKUNFT RAUF

Wenn in Österreich politische Ideen „sprudeln“, dann sind es leider meistens Ideen für neue oder höhere Steuern. Vermögenssteuern stehen dabei im Wahljahr 2013 besonders hoch im Kurs. Gelten soll dies angeblich für die „Reichen“, doch treffen würde man damit vor allem die Unternehmen und damit die Zukunft. In vielen Branchen sind technische Maschinen oder Betriebsgelände erforderlich, die einfach viel kosten und viel wert sind. Genau deshalb wurde die Vermögenssteuer 1993 unter einer SPÖ-geführten Regierung (Bundeskanzler Vranitzky, Finanzminister Lacina) abgeschafft: Enorme 80 % des Aufkommens der Vermögenssteuer waren von Unternehmen getragen worden. Höhere Steuern für Unternehmen haben vor allem eine Konsequenz: massive Wettbewerbsnachteile für unsere Unternehmen, weniger Arbeitsplätze. Das kann niemand wollen.

Unser Hauptproblem in Österreich sind nicht zu wenige oder zu niedrige Steuern, sondern – im Gegenteil. Unser Problem sind die zu hohe Schulden. Davon muss die Politik endlich die Finger lassen. Schulden lassen sich auch nicht durch Spekulationen wegzaubern. Man muss sie konsequent abbauen. Denn mehr als 217 Milliarden Staatsverschuldung sind wie ein Mühlstein um den Hals der Jungen. Wo nachhaltig eingespart werden kann, ist in unserem Land kein Geheimnis: In einer echten Pensions- und umfassenden Verwaltungsreform liegen mehrere Milliarden Euro, die für In-

vestitionen in die Zukunft genutzt werden könnten. Vor diesem Hintergrund haben wir als Junge Wirtschaft in den vergangenen Monaten unsere Aktion „Schulden runter – Zukunft rauf!“ in ganz Österreich umgesetzt. Wir haben damit den akuten Handlungsbedarf im Bereich der Staatsverschuldung aufgezeigt – und uns prominente und einflussreiche Unterstützung gesichert: Immer mehr Entscheidungsträger und Multiplikatoren, wie Finanzministerin Maria Fekter, der Abgeordnete zum EU-Parlament Paul Rübiger, Nationalratsabgeordnete Eva Himmelbauer, Landesrätin Doris Hummer, Vorstandsvorsitzende Eva Marchart (Raiffeisen Centro Bank) oder Vorstandssprecher Thomas Uher (Erste Bank) unterstützen unsere Aktion.

Unser Ziel ist klar: Wir müssen endlich jenseits parteipolitischer Grabenkämpfe und abseits der Sicherung von Pfründen für die jungen Menschen in diesem Land Verbesserungen erreichen. Niemand versteht, warum einige Vertreter der parteinahen Jugendorganisationen lieber die Meinung ihrer älteren Parteifunktionäre vertreten, anstatt an die Zukunft ihrer Mitglieder zu denken. Das ist in jeder Hinsicht von gestern. In diesem Sinn: Unsere Argumente sind die richtigen. Arbeiten wir weiter daran. Und überzeugen wir noch mehr Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft, dass es endlich runter mit den Schulden gehen muss, wenn die Chancen für unser Land wieder steigen sollen. Wir stehen auf der richtigen Seite. Auf der Seite der Zukunft. \

GEMEINSAM MEHR ERREICHT

GEMEINSAMER DRUCK UND LANGER ATEM VON WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH UND JUNGER WIRTSCHAFT HABEN SICH AUSGEZAHLT: DIE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR GRÜNDER UND JUNGUNTERNEHMER WERDEN SPÜRBAR BESSER. SO MUSS ES WEITERGEHEN.

Das vor dem Jahreswechsel beschlossene Maßnahmenpaket der Bundesregierung trägt im Wirtschaftsbereich klar die Handschrift von Wirtschaftskammer und Junger Wirtschaft. „Es gibt nun wichtige Signale der Ermutigung für Österreichs Wirtschaft. Die Regierungsklausur hat wichtig Forderungen von uns umgesetzt, die darauf abzielen, den Wirtschaftsstandort Österreich abzusichern, Klein- und Mittelbetriebe sowie Jungunternehmer zu fördern und bürokratische Lasten für Betriebe abzubauen“, freuen sich WKÖ-Präsident Christoph Leitl und JW-Bundesvorsitzender Markus Roth.

Weniger Kapital für GmbH, mehr Geld für Innovation

Mit Blick auf die Zukunft wichtig ist für sie insbesondere die GmbH-Reform, die u. a. durch Herabsetzung des Mindestkapitals der sinkenden Zahl an GmbH-Gründungen entgegenwirken soll. Damit soll eine langjährige Kernforderung der Jungen Wirtschaft so rasch wie möglich umgesetzt werden. Der entsprechende Beschluss steht noch aus. „Bisher sind viele Gründungswillige bereits an der Finanzierung der Unternehmensform gescheitert. Viele gute Ideen und innovative Produkte wurden entweder gar nicht oder gleich im Ausland verwirklicht“, bilanziert Roth mit Blick auf die Gründung von Public limited companies. Auch die Gebühr für die Eintragung in der Wiener Zeitung fällt weg, wurde bei der Regierungsklausur vereinbart. Ein weiterer JW-Erfolg, der bereits unter Dach und Fach ist, sind die Jungunternehmerfonds. Sie sollen Lücken im Finanzierungsangebot schließen. „Finan-



Dr. Christoph Leitl, Präsident Wirtschaftskammer Österreich und Markus Roth, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft

zierungsgengpässe dürfen Jungunternehmer nicht in die Knie zwingen. Hier ist jeder Fördereuro der geplanten 110 Millionen gut investiert“, so Markus Roth.

Mehr Sicherheit für Jungunternehmerinnen und EPU

Die Erhöhung des täglichen Wochengel-des für Unternehmerinnen auf pauschal 50 Euro und das Krankengeld für Selbstständige leisten einen wesentlichen Beitrag zur sozialen Absicherung von Ein-Personen- und Kleinunternehmen. Leitl: „Ein tragfähiges soziales Netz für Unternehmer ist eine wichtige Motivation, sich selbstständig zu machen. Ziel ist, jede soziale Diskriminierung von Selbstständigen gegenüber Unselbstständigen zu beseitigen.“ Wichtig sind daher auch die Entlastung von Gründern durch den zinsfreien Aufschub der Versicherungs-Nachzahlung nach dem dritten Jahr und Zahlungserleichterungen für Klein- und Kleinstunternehmer mit Einkünften unter der Mindestbeitragsgrundlage. Für beide

Erleichterungen reicht ein entsprechender Antrag. Eine Überbrückungsbeihilfe soll die finanzielle Belastung mindern, die Selbstständige – insbesondere EPU und kleine Betriebe – mit Einkünften unter der Mindestbeitragsgrundlage tragen.

Weniger Bürokratie, einfachere Betriebsnachfolgen

Ein wichtiger Schritt zum Bürokratieabbau sind die Erleichterungen im Betriebsanlagenrecht. Die Maßnahmen zur Reformierung der Gewerbeordnung tragen einer langjährigen Forderung der WKÖ nach Schaffung von praxistauglichen Regelungen für Betriebsübernahmen Rechnung. Allein in den nächsten beiden Jahren bringt dies für rund 15.000 Unternehmen, bei denen eine Betriebsübergabe ansteht, bürokratische Erleichterungen. Für WKÖ-Präsident Leitl und JW-Vorsitzenden Roth ist klar: „Jetzt gilt es, zügig in diese Richtung weiter zu arbeiten, denn wir stehen noch vor vielen Herausforderungen.“ \

GEFORDERT – ERREICHT – IN UMSETZUNG

„Krankengeld“ für Selbstständige:

Fix ab 1. Jänner 2013

Gefordert: Bei längeren krankheitsbedingten Ausfällen sollen Selbstständige nach 6 Wochen eine mit Arbeitnehmern vergleichbare finanzielle Unterstützung durch die AUVA erhalten.

Erreicht:

- Selbstständig Erwerbstätige, bei denen die Aufrechterhaltung ihres Betriebs unmittelbar von ihrer persönlichen Arbeitsleistung abhängt und die in ihrem Unternehmen regelmäßig entweder keinen oder weniger als 25 DienstnehmerInnen beschäftigen, erhalten einen Anspruch auf Unterstützungsleistung bei Krankheit.
- Anspruch darauf besteht ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit bis zu einer Dauer von 20 Wochen.
- Die Unterstützung beträgt rund 27 Euro pro Tag, der Betrag wird jährlich valorisiert.

Wochengeld: Fix ab 1. Jänner 2013

Gefordert: Erhöhung des Pauschalbetrags für das Wochengeld von Selbstständigen auf das Niveau des durchschnittlichen Wochengeldes von Arbeitnehmerinnen und Erleichterungen für die Beitragspflicht beim Bezug von Wochengeld.

Erreicht:

- Das Wochengeld für Selbstständige wird zur Verbesserung der sozialen Absicherung für den Fall der Mutterschaft von derzeit täglich 26,97 Euro (Wert 2012) auf täglich 50 Euro als Pauschalbetrag angehoben.
- Befreiung von der Beitragspflicht der Sozialversicherung für die Dauer des Wochengeldbezugs.

GmbH-Reform:

Gefordert: GmbH-Reform vorantreiben: Die Gründung und der Betrieb einer GmbH sollen durch die Senkung des Mindeststammkapitals auf 10.000 Euro, die Abschaffung der Notariatsaktspflicht, die Ermöglichung der elektronischen Gründung sowie der Beseitigung der Veröffentlichungspflichten im Amtsblatt zur Wiener Zeitung wesentlich einfacher und kostengünstiger werden.

In Regierungsklausur beschlossen:

- Herabsetzung des Mindeststammkapitals auf 10.000 Euro, wobei die Hälfte bar einzuzahlen ist
- Herabsetzung der Mindest-KöSt auf 500 Euro pro Jahr
- Abschaffung der »Gründungsanzeige« in der Wiener Zeitung
- Notariatskosten, die am Mindeststammkapital anknüpfen, werden entsprechend sinken

Weitere Erleichterungen für Selbstständige, die in der Regierungsklausur beschlossen wurden:

- Entlastung von GründerInnen durch zinsfreien Aufschub der Versicherungsnachzahlung nach dem 3. Jahr (auf Antrag).
- Zahlungserleichterungen (auf Antrag) für Klein- und KleinstunternehmerInnen mit Einkünften unter der Mindestbeitragsgrundlage.
- Eine Überbrückungsbeihilfe soll die finanzielle Belastung, die Selbstständige – insbesondere EPU's und kleine Betriebe – mit Einkünften unter der Mindestbeitragsgrundlage tragen, teilweise und unter bestimmten Voraussetzungen ausgleichen.
- Geringfügige Erwerbstätigkeit von Gewerbetreibenden neben dem Kinderbetreuungsgeldbezug: Damit soll sichergestellt werden, dass UnternehmerInnen – unabhängig von ihrem jeweiligen Einkommen vor Beginn des KBG-Bezugs – während des KBG-Bezugs maximal 4.093,92 Euro jährlich dazuverdienen dürfen, für die Zeit des KBG-Bezugs aber keine (zusätzliche) Krankenversicherungs- und keine Pensionsversicherungsbeiträge zu entrichten haben.

Verbesserungen bei Betriebsübernahme:

Gefordert:

- Betriebsübergaben erleichtern, insbesondere durch Einräumung von Fristen, um Erfordernisse zu erfüllen oder anzupassen,
- sowie durch die Möglichkeit für Betriebsübernehmer, auf Antrag alle vorhandenen Bescheide in einem Dokument (konsolidierter Bescheid) zusammenfassen zu lassen.

In Regierungsklausur beschlossen:

- Bisher konnten vom Vorgänger nicht erfüllte Auflagenpunkte Betriebsunterbrechungen verursachen, wenn Anlagen plötzlich nicht mehr weiterbetrieben werden durften. Künftig soll es möglich sein, eine Anlage schrittweise an den Genehmigungskonsens heranzuführen, soweit diese aus Sicht des Nachbarnschutzes vertretbar ist. Der Rechts- und Planungssicherheit dienlich ist auch, dass sich Übernehmer künftig schon im Vorfeld bei der Behörde über die Verpflichtungen informieren können, die sie als Anlagenbetreiber erfüllen müssen.
- Anpassung überschießender Auflagen: Das Maßnahmenpaket bietet auch Abhilfe in den Fällen, dass Betrieben in der Genehmigungsphase überschießende Auflagen auferlegt wurden, die dem Betrieb hohe Kosten verursachen. Diese Auflagen können künftig im Licht der praktischen Erfahrungen des Anlagenbetriebes an das tatsächlich erforderliche Schutzniveau angepasst werden.
- Erleichterungen temporärer Anlagenänderungen: Für temporäre Anlagenänderungen, z. B. Anbieten eines Public Viewings aus Anlass eines großen Sportereignisses, wird das Erfordernis der neuerlichen Anlagengenehmigung gelockert.
- Erleichterung für Anlagen an der Grenze von zwei Bezirken: Eine weitere Verwaltungsvereinfachung betrifft Betriebsanlagen, die sich über zwei Bezirke erstrecken. Während bisher beide betroffenen Bezirksverwaltungsbehörden die Anlage gleichsam im Paarlauf genehmigen mussten, ist das Verfahren künftig nur noch von einer Bezirksverwaltungsbehörde zu führen, nämlich von jener, in deren Sprengel sich der größere Anlageanteil befindet. Damit haben das Unternehmen und die anderen Verfahrensparteien nur noch eine Behörde als Ansprechstelle, womit für alle Beteiligten (Investoren, Behörden, Sachverständige, Nachbarn) Aufwand wegfällt.
- Bei der Abänderung oder Sistierung von Auflagen haben die Nachbarn, zu deren Schutz sie getroffen wurden, Parteilstellung.



WIE GUT IST MEINE GESCHÄFTSIDE E NOCH?

DIE ZEITEN ÄNDERN SICH. UND DAMIT DIE CHANCEN FÜR DIE UMSETZUNG DER EIGENEN GESCHÄFTSIDE E. NACH EIN PAAR JAHREN IST ES ZEIT FÜR EINEN RE-CHECK. ZWEI UNTERNEHMENSBERATER ERKLÄREN, WIE MAN SEINE GESCHÄFTSIDE E PROFESSIONELL ÜBERPRÜFT UND DEN MARKT ANALYSIERT.

Einen Schwarz-Weiß-Fernseher kauft heute kein Mensch mehr. Auch mit Schreibmaschinen und Plattenspielern ist kein Geld mehr zu verdienen. Was lernen wir daraus? Selbst die beste Geschäftsidee muss irgendwann weiterentwickelt werden. „Eine jährliche Überprüfung der eigenen Geschäftsidee ist auf alle Fälle zu empfehlen, um auch sanfte Kurskorrekturen zeitgerecht einleiten zu können“, sagt Matthias Reitshammer, Unternehmensberater und Geschäftsführer von Trumer Consulting.

Wenn keine Folgeaufträge hereinkommen, die Kunden weniger und die Beschwerden mehr werden, ist es höchste Zeit für einen Strategie-Check. Doch auch wenn alles gut läuft, müssen sich Unternehmen und Unternehmer ständig weiterentwickeln. Vor allem in den ersten Jahren muss man sich laufend mit dem eigenen Angebot, der Nachfrage und auch mit der Konkurrenz auseinandersetzen. Man sollte sich Zeit für seine Kunden nehmen, gut zuhören und sowohl Wünsche als auch Kritik ernst nehmen. „Erfolgreiche Un-

ternehmer beobachten die Wünsche ihrer Kunden und die Veränderungen am Markt und richten ihre Dienstleistungen und Produkte laufend neu aus“, betont auch Unternehmensberaterin Sybille Regensberger. „Um nachgefragte Leistungen und Produkte anzubieten, muss man immer wieder überprüfen, ob die eigene Angebotspalette noch den Kundenwünschen entspricht.“ Wie oft ein Ideen-Check angebracht ist, hängt auch vom Unternehmen und der Branche ab. „Als Besitzer einer trendigen Bar muss man zum Beispiel öfters ein Update machen – denn hier muss man immer die angesagtesten Drinks anbieten und das Interieur entsprechend gestalten“, sagt Regensberger.

Ideen auf dem Prüfstand

Manche Firmen checken ihre Geschäftsideen in einem jährlichen Strategieworkshop. Dabei werden Umsatz und Marktanteil ebenso analysiert wie die Stärken und Schwächen der Mitbewerber, die allgemeinen Entwicklungen in der jeweiligen Branche und die gesamtwirtschaftliche

Situation. „Laden Sie als Jungunternehmer zu solchen Workshops auch Personen aus Ihrem privaten Umfeld ein, die es konstruktiv-kritisch gut mit Ihnen meinen. Diese Menschen geben Ihnen oft sehr ehrliches Feedback“, rät Reitshammer.

Ideal für einen professionellen Ideen-Check ist eine genaue Marktanalyse mit Kundenbefragung, Konkurrenzanalyse, Zielgruppendefinition und einer Aufbereitung der demografischen Zahlen. Doch das kann – je nachdem, von wem und wie die Analyse gemacht wird – viel Geld kosten. Regensberger empfiehlt Jungunternehmern daher Folgendes: „Je nach Größe des Betriebes kann einiges selbst gemacht werden. Man muss dabei allerdings sehr stark auf eine objektive Vorgangsweise achten.“ Kundenbefragungen zum Beispiel könnten sowohl der Unternehmer als auch die Mitarbeiter durchführen. Die Konkurrenz kann man entweder mit Hilfe von Freunden unter die Lupe nehmen oder professionelle Institute mit einem Mystery-Shopping beauftragen. Marktdaten kann man etwa bei der Statistik Austria oder den



Mag. Sybille Regensberger

(Jahrgang 1963)

Unternehmensberatung
Regensberger



Mag. Matthias Reitshammer

(Jahrgang 1966)

Trumer-Consulting

Wirtschaftskammern einholen. Und man kann sich auch auf Reisen im In- und Ausland immer wieder nach ähnlichen Unternehmen umsehen.

In die Zukunft schauen

Wer auf die großen Zukunftstrends setzt, wird vermutlich Erfolg haben. Was auf uns zukommt, ist kein Geheimnis, denn viele Trendforscher beschäftigen sich mit mittel- und langfristigen gesellschaftlichen Trends. „Solche Studien kann jeder erwerben. Es empfiehlt sich auch, im Internet zu recherchieren, entsprechende Szenariotechniken einzusetzen und dann auf das sogenannte richtige Pferd zu setzen: Alternde Bevölkerung, Frauen überholen Männer in qualitativer Ausbildung, Arbeit und Freizeit verschwimmen zusehends, lebenslanges Lernen, Sport und Gesundheit, um nur einige Trends zu nennen“, erklärt Reitshammer.

Man braucht also keine Kristallkugel, um herauszufinden, ob es für eine Geschäftsidee auch in Zukunft noch Markt-

chancen geben wird. Manchmal kann man den künftigen Markterfolg durch Feldversuche im Bekanntenkreis testen. Wo das nicht möglich ist, kann man ein Marktforschungsinstitut beauftragen. Dieses stellt ein der Zielgruppe nachempfundenes Personensample zusammen. Je nach Produkt und Budget werden diese Personen anhand eines eigens erstellten Fragebogens befragt oder sie können das Produkt testen und werden danach befragt. In der Regel machen solche Studien aber nur große Unternehmen, die auch über das entsprechende Kapital verfügen. Günstiger ist es, mit Testkunden zu arbeiten: Sie bekommen ein Produkt kostenlos, wenn sie dafür ausführlich über ihre Erfahrungen und Probleme berichten.

„Wenn man wissen will, ob eine Idee auch in Zukunft erfolgreich ist, muss man in der Marktanalyse neben dem Status quo auch die Entwicklung des Marktes mitberücksichtigen. Das klingt logisch, ist aber schwierig und bedarf einiger Kennt-

nisse. Daher rate ich davon ab, es selbst zu versuchen“, erklärt Regensberger. Schließlich muss man das künftige Kauf- und Konsumverhalten sowie die Kaufkraftentwicklung analysieren, die demografische Entwicklung des genauen Marktgebietes und der relevanten Zielgruppen kennen und auch noch gesellschaftliche Veränderungen miteinbeziehen. Viele Berater nutzen die sogenannte Szenariotechnik, eine Methode der Strategischen Planung, um mögliche Entwicklungen der Zukunft zu analysieren. Dabei werden verschiedene Situationen und Wege, die zu diesen führen, beschrieben. So wird aufgezeigt, welche Möglichkeiten es in jedem Stadium für verschiedene Akteure gibt, um den weiteren Prozess zu steuern. Mit der Szenariotechnik werden auch Extremsituationen (Best Case Szenario, Worst Case Szenario) analysiert.

Wenn Änderungsbedarf besteht

Gibt es größeren Änderungsbedarf, sollte man sich auf jeden Fall professionelle Hilfe holen. „Dann ist eine knallharte Analyse der Ist-Situation notwendig. Gemeinsam werden die Gründe, wie es dazu kam, aufgelistet. Es wird ein Stärken-Schwächen-Profil erstellt und es werden mögliche strategische Geschäftsfelder ermittelt. Alle Änderungsmöglichkeiten werden unter der ökonomischen Perspektive für den worst-, den real- und den bestcase durchgedacht“, erklärt Regensberger.

Stellt sich bei einer solchen Analyse heraus, dass die Geschäftsidee keinen Kunden interessiert oder immer weniger Menschen anspricht, muss unbedingt eine neue Idee her. „Innovationen treiben die Wirtschaft und auch die Gesellschaft an. Man darf sich daher nicht auf den Lorbeeren der Vergangenheit ausruhen“, so Reitshammer. Wer jedoch die Bedürfnisse der Kunden und die Interessen der Menschen vor Augen hat, wird auch die richtigen Weichen für seine Unternehmer-Zukunft stellen. \



Das Siegerteam des i2B Businessplanwettbewerbs freut sich über 10.000 Euro (v.l.n.r.: Mag. Elisabeth Zehetner (Bundesgeschäftsführerin Junge Wirtschaft); Jürgen Puchta, Thomas Kribernegg, Ulrich Tesarik (trendley); Dr. Thomas Uher (Vorstandssprecher Erste Bank))

STIMMT DER KURS?

EINEN REALISTISCHEN BUSINESSPLAN BRAUCHT MAN NICHT NUR VOR DER GRÜNDUNG. AUCH FÜR DIE WEITERENTWICKLUNG DES UNTERNEHMENS IST EIN DURCHDACHTES KONZEPT ERFOLGSENTSCHEIDEND. DARAUF SOLLTE MAN BEIM UPDATE DES BUSINESSPLANS ACHTEN.

Ein Businessplan hält ewig – aber nur, wenn man ihn gut pflegt und von Zeit zu Zeit auf den aktuellen Stand bringt. Tut man das nicht, hat die Realität ihn bald überholt. Der Businessplan ist ein lebendiges Dokument, das sich genauso verändert wie das Unternehmen selbst. Dass sich ein Businessplan nicht in allen Details und zu 100 % umsetzen lässt, ist ganz normal: Die Wirklichkeit ist eben immer anders als der Plan. Doch je besser man seine Ziele kennt, umso leichter kann man die Wirklichkeit gestalten. Viele Gründer machen den Fehler, dass sie sich im Businessplan zwar ausführlich über technische Details ihrer Produkte auslassen, aber das grundlegende Geschäftsmodell nicht beschreiben. Über diese beiden Fragen sollte man daher nachdenken: Was konkret verkaufen Sie über welche Wege an wen? Wo liegt die Wertschöpfung: womit genau verdienen Sie Ihr Geld?

Ein guter Fahrplan

„Mit dem Businessplan bereite ich mich nicht nur umfassend auf meine Unter-

nehmensgründung vor, sondern ich setze mich gedanklich bereits mit der Zukunft dieses Unternehmens auseinander. Bereits beim Verfassen der einzelnen Kapitel merkt man, ob die eigenen Ideen ausgereift sind oder ob noch wichtige Informationen fehlen“, erklärt Birgit Ball-Bürger, stv. Geschäftsführerin von „i2b – ideas to business“. i2b ist ein Verein, dessen Eigentümer die Wirtschaftskammern Österreichs sowie Erste Bank und die Sparkassen sind. Außerdem unterstützen zahlreiche Partner und Sponsoren i2b bei dem Ziel, aus möglichst vielen Ideen umsetzbare, nachhaltige Geschäftskonzepte zu entwickeln.

Je realistischer und systematischer der Businessplan erstellt wird, umso mehr eignet er sich als Fahrplan für die Gründungs- oder Übernahmephase und auch als Steuerungsinstrument für die Zeit danach. „Planen Sie etwa für drei bis fünf Jahre. Im Detail geplant und monatlich aufgeschlüsselt, muss nur das erste Jahr sein“, sagt Ball-Bürger. Schon in der ersten Version des Businessplans sollte man Meilensteine festgelegt haben, die sich aus

den geplanten Unternehmens- und Wachstumszielen ergeben. Das erleichtert die laufende Kontrolle und Adaption.

Enthält der Businessplan keine Unternehmensziele für die kommenden drei bis fünf Jahre, büßt er enorm an Aussagekraft ein. Jungunternehmer müssen sich also über ihre Ziele in puncto Wachstum, Kundenzahl, eventuelle Mitarbeiter und persönliche Lebensqualität den Kopf zerschlagen und das Ergebnis festhalten. Dabei ist die richtige Mischung gefragt: Formulieren Sie visionäre Ziele, aber keine, von denen Sie schon jetzt wissen, dass sie utopisch sind.

Regelmäßig überprüfen

Wie oft man einen Businessplan tatsächlich überprüfen muss, hängt von der Größe und Komplexität des Unternehmens ab. „Bringen Sie Ihren Businessplan von Zeit zu Zeit auf den aktuellen Stand. Rund ein halbes Jahr nach Gründung sollten Sie diesen jedenfalls an die Ist-Situation anpassen. Im weiteren Verlauf reichen auch größere Abstände, um neue Planungen einzufügen oder Veränderungen anzupassen. Generell



Birgit Ball-Bürger

(Jahrgang 1974)

Stv. Geschäftsführerin von
i2b – ideas to business

sollte der Businessplan als Arbeitsinstrument verstanden werden“, sagt Ball-Bürger.

Die Gründe für Anpassungen sind vielfältig. Vielleicht zeichnen sich neue Marktchancen oder potenzielle Risiken ab, die in die Planung einfließen sollten.

Oder es werden neue Mitarbeiter eingestellt oder neue Zweigstellen eröffnet. Grundsätzlich sollte man immer die wesentlichen Unternehmensziele – also Absatzzahlen, Wachstum und Kundenanzahl – im Auge behalten. Gibt es Änderungen, muss auch der Businessplan adaptiert werden. „Jede Veränderung – ob groß oder klein – kann Auswirkungen auf die Entwicklung Ihres Unternehmens haben und ist daher ein kritischer Faktor“, sagt Ball-Bürger und bringt ein Beispiel: „Die Entwickler eines medizinischen Diagnosegerätes stellten fest, dass ihre Wachstumsprognosen zu optimistisch waren. Sie mussten lernen, dass Entwicklungen in der Medizintechnik lange dauern. Also haben sie die Absatzzahlen reduziert und die Wachstumskurve flacher gestaltet. Oder: Im Rahmen der Entwicklung eines Prototypen für einen

Pizzabackautomaten erkannten die Entwickler, dass aufgrund der Komplexität des Gerätes die Phase der Prototypenentwicklung wesentlich länger dauern würde als geplant. Zur Überbrückung vertrieben sie nur die Backeinheit als eigenständigen Ofen. Das hat dabei geholfen, die lange Phase der Endgeräteentwicklung auch finanziell zu überstehen.“

Update – aber richtig

Gerade in der Nachgründungsphase kann es zu besonderen Herausforderungen kommen – seien es Nachzahlungen, Wettbewerbsfragen oder Bildungsnotwendigkeiten. Regelmäßige Kontrollen, ob man die formulierten Ziele erreicht hat, sind unbedingt notwendig. Auch eine vermeintlich

kleine Änderung kann Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen, also auf alle Unternehmensbereiche, haben. „Überprüfen Sie daher die Folgen für jedes Kapitel Ihres Businessplans“, betont Ball-Bürger: „Eine neue Zielgruppe für Ihr Produkt bedeutet Veränderungen in den Bereichen Marketing, Finanzen, Management und Organisation sowie Chancen und Risiken. Gerade der sensible Bereich der Finanzen sollte immer am aktuellen Stand sein. So erkennen Sie rechtzeitig, ob zusätzliche Geldmittel notwendig werden.“ Ein guter Businessplan ist der erste Schritt zum erfolgreichen Unternehmertum. Doch nur, wer seinen Plan regelmäßig überprüft und anpasst, wird auch langfristig gute Geschäfte machen. \

TIPPS

Professionelle Unterstützung

Plan4You Easy

Zwingende Formvorschriften für einen Businessplan gibt es nicht, wohl aber eine übliche Gliederung. Hilfe bei der Erstellung eines Unternehmenskonzeptes bieten das Handbuch „Keine Angst vor dem Businessplan“ und das Programm „Plan4You Easy“. Hier kann man das Businessplan-Modul kostenlos herunterladen und sofort mit der Planung beginnen:

→ www.gruenderservice.at/businessplan

I2B

Auch unter der Marke i2b werden kostenlose Services zur Unternehmensgründung und Businessplan-Erstellung angeboten. Über 100 Experten und Expertinnen aus ganz Österreich stellen ihr Know-how zur Verfügung, geben wertvolle Tipps und auch konkrete Anregungen zur Verbesserung des Businessplans. Hier kann man den

Businessplan auch einreichen und bekommt kostenlos zwei vertrauliche Feedbacks:

→ www.i2b.at

Wifi-Unternehmerservice

Keiner kann alles, also lassen Sie sich beraten. Qualitative Beratung und Unterstützung erhalten Jungunternehmer im Wifi-Unternehmerservice – zum Beispiel im Rahmen des geförderten JungunternehmerInnen-Coaching:

→ www.unternehmerservice.at

Institut für Entrepreneurship und Innovation

Das Institut für Entrepreneurship und Innovation an der Wirtschaftsuniversität Wien (WU) unterstützt jedes Semester innovative Gründungen: Studierende arbeiten für Gründer maßgeschneiderte Businesspläne aus.

→ www.wu.ac.at/entrep

NEUES GELD FÜR NEUE IDEEN

ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN SIND FÜR JUNGE, INNOVATIVE UNTERNEHMEN WICHTIGER DENN JE. DIE JUNGE WIRTSCHAFT STELLT VERSCHIEDENE FINANZIERUNGSTRUMENTE UND DIE NEUEN JUNGUNTERNEHMERFONDS VOR.

Die Entwicklung von neuen Ideen kostet Geld. Geld, das viele Jungunternehmer nicht haben. Denn die Gewinne sind noch nicht groß genug für die notwendigen Investitionen und die Banken sind in der Kreditvergabe vorsichtig und nur sehr begrenzt bereit, dabei ein Ausfallrisiko auf sich zu nehmen. „Ohne Sicherheiten ist es oft schwierig, zu einer Kreditfinanzierung zu kommen. Durch Basel III wird der Spielraum der Banken zur Kreditvergabe jedenfalls nicht vergrößert“, sagt Erich Kühnelt, Experte in der Abteilung für Finanz- und Handelspolitik der Wirtschaftskammer Österreich. „Umso wichtiger ist es, dass den Unternehmen und auch den Gründern eine breite Palette an Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung steht.“

Alternative Finanzierungsformen

Tatsächlich gibt es neben dem Bankkredit viele andere Möglichkeiten, wie junge Unternehmen zu Geld kommen können. Unterstützung gibt es zum Beispiel in Form von Förderungen von Bund, Ländern, Gemeinden, der EU und natürlich von der Wirtschaftskammer. In diesem Fall lautet die Devise: Rechtzeitig darum kümmern. Denn Unternehmensförderungen können in der Regel nur vor Beginn eines Projektes beantragt werden.

Doch Förderungen gibt es nicht für alle, daher sind alternative Finanzierungsformen gefragt. Die Junge Wirtschaft hat einen Leitfaden aufgelegt, der die wichtigsten Möglichkeiten beschreibt und erklärt, wie man den passenden Investor findet, erfolgreiche Verhandlungen führt und zu einem guten Abschluss kommt. Denn für jede Unternehmensphase gibt es den passenden Finanzierungspartner. Welcher Investor

der richtige ist, hängt außerdem vom Kapitalbedarf, dem Standort und der Branche ab. Während sich Privatinvestoren und Unternehmen mit eigenem Geld direkt am Unternehmen beteiligen, verwaltet ein institutioneller Investor ein zuvor eingesammeltes Fondsvermögen, das er in verschiedenen Beteiligungsunternehmen investiert.

- Die klassischen Privatinvestoren sind Business Angels. Sie investieren in der Regel zwischen 50.000 und 250.000 Euro. Diese Geldgeber waren meistens selbst erfolgreiche Unternehmer oder Manager und bringen neben dem Kapital auch Know-how und Netzwerkkontakte ein. Wer solche Investoren sucht, ist bei „i2 – die Börse für Business Angels“ genau richtig. Abgewickelt wird diese Initiative von der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws), die auch High-Tech-Gründerfinanzierungen und Venture-Capital-Initiativen im Portfolio hat.

- Über Venture-Capital-Gesellschaften lassen sich größere Summen lukrieren. Diese sammeln Geld in Fonds und investieren das Kapital in Beteiligungsunternehmen. Jungunternehmer können so zwischen 200.000 und 5 Millionen Euro lukrieren. Im Gegenzug beteiligen sich Venture-Capital-Gesellschaften am Unternehmen. Als Unternehmer muss man sich daher gut überlegen, ob man einen neuen Miteigentümer einbinden möchte. Man muss sich dessen bewusst sein, dass der Geldgeber ein Mitspracherecht hat.

Eine andere Form der Unterstützung bieten sogenannte Inkubatoren. Diese beteiligen sich zwar nicht finanziell an einem Unternehmen, aber sie unterstützen die Umsetzung von guten Geschäftsideen, indem sie günstig Infrastruktur wie Büros oder Lager zur Verfügung stellen, Beratung und Coaching bieten oder bei der Kapitalsuche helfen.

Eine relativ neue und in Österreich noch eher unbekanntere Finanzierungsform ist Crowdfunding. Während es in Deutschland schon einige Crowdfunding-Plattformen gibt, ist diese Form des Investments hierzulande erst im Entstehen. Die Idee ist einfach und vor allem für kreative Unternehmen wie Web- und Mobile-Start-ups interessant: Die Projekte werden von vielen Kleinanlegern finanziert, die sich auch mit sehr niedrigen Beträgen beteiligen können. Das Unternehmen kann über die entsprechenden Internetplattformen 50.000 bis 100.000 Euro Kapital lukrieren. „Wenn das Beteiligungsvolumen 100.000 Euro überschreiten soll, ist ein Prospekt gemäß Kapitalmarktgesetz zu erstellen. Das ist allerdings mit Kosten verbunden. Die WKÖ sieht sich diese Hemmnisse gerade an und





Mag. Erich Kühnelt

(Jahrgang 1965)

**WKO – Abteilung für
Finanz- und Handelspolitik**

wird Vorschläge zur Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen vorlegen“, erklärt Kühnelt. Um eine sinnvolle Nutzung von Crowdfunding zu ermöglichen, fordert JW-Vorsitzender Markus Roth neben einer leichteren Gründungsmöglichkeit für Crowdfunding-Plattformen und der Einführung eines Zertifikats, um die Anbieter für Kapitalgeber transparent zu machen, eine Erhöhung der Prospektspflicht von derzeit 100.000 auf 300.000 Euro. Andernfalls würden die Kosten der Prospekterstellung einen unverhältnismäßig hohen Teil des Finanzierungsvolumens aufbrauchen, so Roth.

Neue Fonds eröffnen neue Chancen

In anderen Bereichen gibt es bereits erfreuliche JW-Erfolge. Nicht zuletzt auf Anregung der Jungen Wirtschaft hat die Regierung eine Jungunternehmer-Offensive gestartet: Zwei neue Fonds speziell für

Jungunternehmer erweitern nun die Finanzierungspalette. Ab nächstem Jahr stehen zusätzlich 110 Millionen Euro an Investitionskraft zur Verfügung, die schrittweise investiert werden. Mit dieser neuen Jungunternehmer-Offensive will die Bundesregierung neuen Ideen stärker zum Durchbruch verhelfen und den Weg vom Garagen-Labor zum Weltmarktführer auch in Österreich leichter ermöglichen.

Der mit 65 Millionen Euro dotierte Gründerfonds ermöglicht Jungunternehmern, die in der risikoreichsten, anfänglichen Phase ihres Unternehmenszyklus keine ausreichende Bankfinanzierung erhalten, eine Risikokapitalfinanzierung über Firmenbeteiligungen. Der Fonds konzentriert sich ausschließlich auf Firmen in der Frühphase und ist damit eine Alternative zu privaten Fonds, die sich oft nur auf reifere Unternehmen konzentrieren. Die Abwicklung des Fonds erfolgt über die aws.

Der mit insgesamt 45 Millionen Euro ausgestattete Business Angel Fund erhöht die Risikokapitalversorgung, indem die Investitionskraft von Business Angels verdoppelt wird. Der Fonds richtet sich an innovative Jungunternehmen (maximal fünf Jahre nach Gründung) aus allen Branchen mit Kapitalbedarf sowie Know-how- bzw. Netzwerkbedarf. Für jeden Euro, den die Privatinvestoren in junge Unternehmen investieren, wird ein weiterer Euro der öffentlichen Hand investiert. Neben dem finanziellen Input steht bei Business Angels vor allem das Einbringen von Know-how und Netzwerken im Vordergrund. Die Abwicklung wird wie beim Gründerfonds über die aws erfolgen. Es gibt also durchaus neues Geld für neue Ideen – man muss nur wissen, wo man es findet. \

TIPPS

Zum Nachlesen

- Im neuen Leitfaden für alternative Finanzierungsformen gibt es praktische Tipps und Infos:

→ www.jungewirtschaft.at/finanzierung



- Die letzte Dezember-Ausgabe des JW-Magazins (2/11) hat sich schwerpunktmäßig mit Finanzierungsfragen beschäftigt:

→ www.jungewirtschaft.at

- Einen Überblick über mögliche Förderungen bietet die Wirtschaftskammer:

→ wko.at/foerderungen

- Die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) ist die Förderbank für den österreichischen Mittelstand und kümmert sich unter anderem um die Abwicklung der neuen Fonds:

→ www.awsg.at

- Die AVCO, der Dachverband der österreichischen Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds, vermittelt zwar nicht zwischen Unternehmer und Investor, aber die Mitgliederliste gibt einen guten Überblick über die heimischen Marktteilnehmer:

→ www.avco.at



KAMPF DEN EFFIZIENZKILLERN

SIE BEGEGNEN UNS IM BERUFSALLTAG STÄNDIG UND KOMMEN EINEN ZIEMLICH TEUER: DIE EFFIZIENZKILLER. DIE JUNGE WIRTSCHAFT ZEIGT AUF, WER SIE SIND UND WIE MAN SIE ELIMINIERT.



Oliver Schneider

(Jahrgang 1970)

Unternehmensberater,
Trainer, Coach

Zeit zu haben wird heute oft als Luxus bezeichnet. Ob es Arbeit, Familie oder die Freizeit betrifft – oft genug haben wir subjektiv das Gefühl, nicht genügend Zeit zu haben. Woher kommt diese weit verbreitete empfundene Zeitnot? Zeitnot schlägt sich auch im Berufsalltag nieder. Doch hier gibt es eine weit verbreitete Ursache, die man eigenständig zu einem guten Teil beheben kann: mangelnde Effizienz. Gerade Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer wissen, dass effiziente Organisation des Geschäftsalltags ein wesentlicher Garant für ihren Erfolg darstellt. Oliver Schneider, Unternehmensberater aus Salzburg (www.schneider-consult.eu), ist Experte auf diesem Gebiet. Schneider: „Wir verbringen in unserem Leben durchschnittlich sieben Jahre im Büro, schlafen 24 Jahre und vier Monate und neun Monate lang spielen wir mit unseren Kindern.“

Sieben Jahre im Büro

Wem diese Zahlen gering erscheinen, der darf nicht vergessen, dass diese Durch-

schnittswerte Rentner, Arbeitslose, Invalide sowie Hausfrauen und -männer mit einrechnen. Für keine andere Tätigkeit bringt der erwachsene Mensch so viel Zeit und Energie wie für den Erwerb seines Lebensunterhaltes auf – und „effektiv ist das in der Regel nicht“, so Schneider. „Vor allem die verordnete Aufmerksamkeitspflicht, nach der im Büro das jeweils Neue immer am wichtigsten ist, wirkt desaströs. So verbummeln Büromenschen im Durchschnitt 2,1 Stunden pro Tag durch Ablenkungen.“

Ablenkung ist häufigster Effizienzkiller

Damit weist Experte Schneider auf den Effizienzkiller schlechthin: Ablenkung. Schneider zitiert hier exemplarisch eine britische Studie (Glenn Wilson 2005), die drei Gruppen einen IQ-Test unter verschiedenen Bedingungen absolvieren ließ. Die ungestörte Testgruppe schnitt am besten, die von Telefonaten und Mails abgelenkte am schlechtesten ab. „E-Mail verursacht heute die meisten Probleme in unserem Berufsalltag“, fasst Karen Renaud von der

Universität Glasgow eine Studie zusammen, für die sie die Computer von 177 Menschen überwachte. Die Probanden checkten ihr elektronisches Postfach bis zu vierzigmal pro Stunde.

Oliver Schneider sieht jedoch, abgesehen von äußeren Zeitdieben, wie Ablenkung (Mails, Telefon usw.) vor allem im persönlichen Arbeitsverhalten eine Hauptursache für mangelnde Effizienz. „Es gehört zur Selbstkompetenz, unsere Zeit so weit wie möglich selbstverantwortlich zu planen. Dies fällt allerdings nur den Menschen leicht, die sich eine entsprechende Arbeitsdisziplin erworben haben“, so Schneider. Diese „inneren“ Zeitdiebe sind Verhaltensmuster, mangelnde Disziplin und Planungsschwächen; „sie sind erlernt und damit auch veränderbar.“

Erfolgreiches Zeitmanagement schlägt innere Zeitdiebe

Die Lösung liegt für Schneider in einem erfolgreichen Zeitmanagement. Dieses bringt bessere Arbeitsplanung und Organisation, Eigenverantwortlichkeit, mehr Arbeitszufriedenheit und höhere Motivation – und am Ende mehr Freizeit, Zeit für das Wesentliche mit sich. Äußere Zeitdiebe sind zwar generell weniger beeinflussbar, doch im Zuge eines erfolgreichen Zeitmanage-

ments seien sie „im gewissen Umfang steuerbar“, so Schneider.

Für die Praxis bedeutet das, große Aufgaben in kleinere Teilaufgaben zu unterteilen und Prioritäten zu setzen. Das Prioritätensetzen sollte laut Oliver Schneider auf Basis der Dringlichkeit einer Aufgabe und der Bedeutung der Aufgabe („Eisenhower-Prinzip“) erfolgen. Werden diese beiden Faktoren miteinander kombiniert, ergeben sich sinnvolle Prioritäten, so der Experte.

Schneider empfiehlt die anstehenden Aufgaben nach den Faktoren Dringlichkeit und Bedeutung zu kategorisieren. Dabei sind Aufgaben der Kategorie I die vordringlich zu erledigenden Aufgaben. Für die Kategorie-II-Aufgaben muss Bearbeitungszeit eingeplant werden, die genug Raum lässt, sie ohne Zeitdruck zu erledigen.

„Kategorie-III-Aufgaben sind klassische Aufgaben für die Delegation, auch wenn man sich gerade bei diesen Aufgaben häufig selbst in die Pflicht nimmt“, so Schneider und weist darauf hin, dass das Nichtdelegieren hier zu Lasten der wichtigeren Kategorie-II-Aufgaben gehe. Bei den Kategorie-IV-Aufgaben sollten Jungunternehmerinnen in jedem Fall genau untersuchen, inwiefern sie überhaupt gemacht werden müssen. \

TIPPS

- Machen Sie in der Früh eine Tagesplanung und versuchen Sie, absolut ungestört Ihre zu erledigenden Dinge in 10 Minuten auf ein Blatt Papier zu bringen
- Sichten Sie Ihre Mails und bearbeiten Sie diese nach Dringlichkeit
- Lernen Sie „NEIN“ zu sagen, wenn Termine oder Verabredungen nicht wirklich wichtig sind
- Gönnen Sie sich bewusst Pausen – die Mittagspause ist sehr wichtig
- Führen Sie stets ein Notizbuch mit sich – „aus dem Kopf auf's Papier“ entleert ihren Kopf
- Wenn möglich, nehmen Sie alles nur EINMAL in die Hand
- Verfolgen Sie Tagesaufgaben konsequent und verlassen Sie erst das Büro, wenn überall das berühmte Häkchen dran ist
- Nutzen Sie Social Media für Ihr Unternehmen – und für nichts Anderes

→ www.schneider-consult.eu/



Macht aus Ihrem Job eine Erfolgsserie. Der neue Citan.

MACGYVER und der neue Citan jetzt auf www.macgyver-citan.com!

Ein Held in Sachen Vielseitigkeit: der neue Stadtlieferwagen Citan – als Bus, Kastenwagen oder BusinessVan. Jetzt bei Ihrem Mercedes-Benz Partner Probe fahren.

Kraftstoffverbrauch (NEFZ) kombiniert 4,3–5,0 l/100 km, CO₂-Emission kombiniert 112–130 g/km



Jetzt scannen und die neuen MacGyver Folgen ansehen!



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

DAS VERFLIXTE 3. JAHR

AUCH NACH DEM ERFOLGREICHEN UNTERNEHMENSSTART MUSS MAN DARAUF ACHTEN, DASS SICH DAS UNTERNEHMEN RICHTIG ENTWICKELT – DIE JUNGE WIRTSCHAFT ZEIGT, AUF WELCHE HERAUSFORDERUNGEN MAN IN DEN ERSTEN JAHREN VORBEREITET SEIN MUSS.

Aller Anfang ist schwer, heißt es – doch auch nach den ersten Schritten in der beruflichen Selbstständigkeit sollten Jungunternehmerinnen und -unternehmer vorausschauende Maßnahmen setzen. Die Nachgründungsphase erfordert insbesondere im dritten Jahr erhöhte Aufmerksamkeit von Jungunternehmerinnen, um den fortlaufenden Erfolg des Unternehmens zu sichern. Die Erfahrung zeigt: Zwei bis drei Jahre nach der Gründung entscheidet sich, ob das Unternehmen richtig wächst, die Strategie stimmt und ob das Finanzmanagement in Ordnung ist.

Überdurchschnittlich erfolgreich

Österreichs Unternehmensgründerinnen und -gründer schneiden im Europavergleich hervorragend ab: 95 % der Neugründungen bestehen länger als ein Jahr, 80 % länger als drei Jahre. Fast 70 % der jungen Unternehmen existieren noch nach fünf Jahren (der EU-Schnitt liegt bei 50 %). **Wichtig:** Nicht alle der nicht mehr existenten Unternehmen mussten Konkurs anmelden, viele wurden verkauft oder attraktiverer Jobangebote wegen geschlossen. Diesen Erfolg der österreichischen Gründungen führen Experten auf die gute Vorbereitung der Gründer/innen zurück, wobei auch die 93 Gründerservice-Stellen und Regionalstellen der Wirtschaftskammern in ganz Österreich eine entscheidende Rolle spielen. Worauf ist also zu achten, damit das dritte Jahr als UnternehmerIn kein „verflixtes“ wird?

Achtung, Steuerlawine!

Bei Unternehmensgründung wird durch die Gewinnschätzung an das Finanzamt zunächst die Höhe der Steuervorauszahlung selbst festgelegt. Unangenehm wird es, wenn die tatsächlichen Gewinne deutlich über den geschätzten liegen, weil dann für das erste Jahr der Selbstständigkeit Einkommensteuer nachgezahlt und zugleich die – auf Basis der Einkünfte des Vorjahrs – bemessene Einkommensteuer vorausgezahlt werden muss.

So kann der erste Steuerbescheid zu einer Steuerlawine werden. Dieser unangenehmen Überraschung kann man entgegenwirken, indem von den Einkünften mindestens ein Drittel auf ein Steuersparbuch gelegt wird.

Ein Buchhalter oder ein Steuerberater liefert professionelle Unterstützung, um sämtliche Steuervorteile nutzen zu können.

Einplanen: SVA-Nachzahlungen

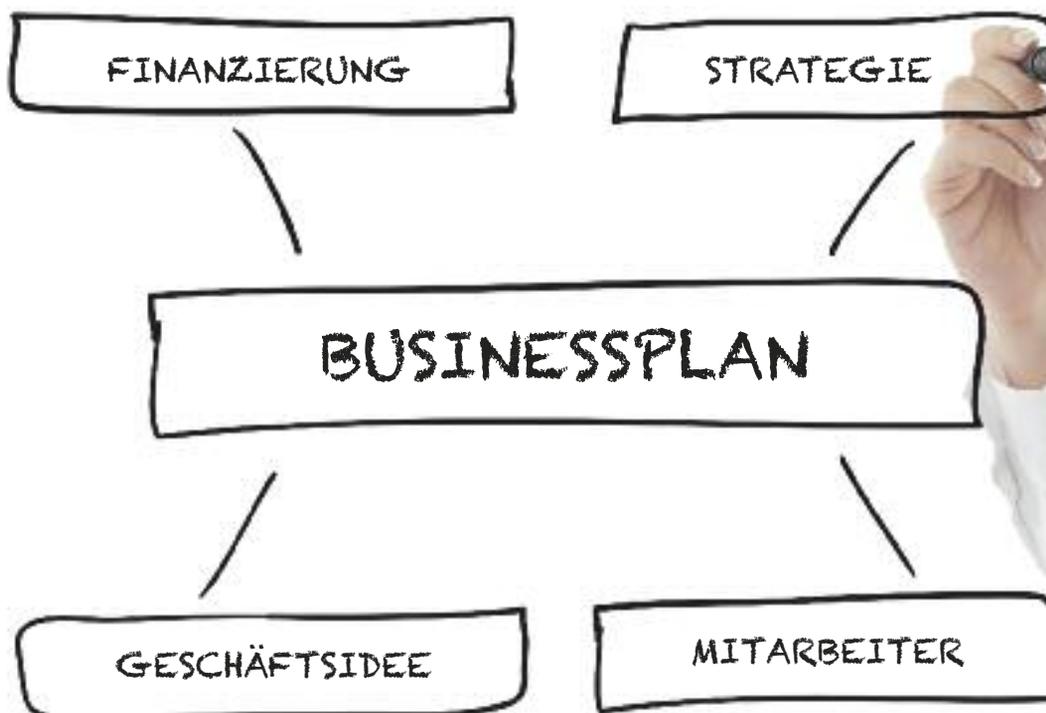
Unternehmerinnen und Unternehmer sind bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA) versichert. Beitragsgrundlage sind die Einkünfte laut Jahreseinkommenssteuerbescheid. Da dieser erst später feststeht, müssen vorab Vorauszahlungen geleistet werden. Der Pensionsversicherungsbeitrag ist in den ersten drei Kalenderjahren vorläufig auf jährlich 1.193,87 Euro (d. h. 99,48 Euro monatlich) abgesenkt. Zu einer Nachbemessung kommt es, wenn die im jeweiligen Jahr erzielten steuerlichen Gewinne laut Einkommensteuerbescheid – zuzüglich der im Beitragsjahr vorge-

schriebenen Pensions- und Krankenversicherungsbeiträge – höher als jährlich 6.453,36 Euro waren. Der Krankenversicherungsbeitrag beträgt in den ersten beiden Kalenderjahren jährlich 493,68 Euro (d. h. 41,14 Euro monatlich). Im dritten Kalenderjahr kommt es zu einer Nachbemessung, wenn die steuerlichen Gewinne des dritten Jahres zuzüglich der im Beitragsjahr vorgeschriebenen Pensions- und Krankenversicherungsbeiträge höher als jährlich 6.453,36 Euro waren.

Mit dem vierten Kalenderjahr ist es mit der Jungunternehmerbegünstigung vorbei und höhere Beitragssätze fallen an. Als Neugründer tat man bisher gut daran, etwa ein Viertel aller Einkünfte auf einem Sparbuch hinterlegen, um für die SVA-Nachzahlungen gewappnet zu sein. Die jüngste Entlastung durch den zinsfreien Aufschub der Versicherungsnachzahlung nach dem dritten Jahr (auf Antrag) und Zahlungserleichterungen (ebenfalls auf Antrag) für Einkünfte unter der Mindestbeitragsgrundlage werden jedoch zu einer Entspannung der Situation beitragen (s. auch Beitrag „Gemeinsam mehr erreicht“, Seite 10).

Ohne Geld ist alles nichts

Vorausschauen ist auch bei Finanzierungsfragen elementar. Bei der Aufnahme eines Kredits sollte für schlechte Zeiten die Möglichkeit eines „Balloon-Payments“, d. h. die Aussetzung der Tilgungszahlungen für zwei bis drei Jahre, gegeben sein. Um die eigene Kreditwürdigkeit und Bonität gegenüber seiner Bank beim jährlichen Ratinggespräch erfolgreich zu argumentieren,



sollte eine lückenlose Argumentationsstrategie unter Berücksichtigung potenzieller Schwachstellen vorbereitet werden. Hilfreich in puncto Finanzen können auch spezielle Fördermodelle für die Zeit nach der Unternehmensgründung sein. Die Förderdatenbank der Wirtschaftskammern Österreichs gibt über sämtliche Modelle Auskunft (<http://wko.at/foerderung>), auch Experten der WKO informieren detailliert darüber.

Das Fundament: ein gelungener Businessplan!

Viel zitiert und doch oft stiefmütterlich behandelt wird der Businessplan. Er ist der „Masterplan“ zur Umsetzung der Geschäftsidee und für die Entwicklung des Unternehmens. Wie das Fundament eines Hauses muss der Businessplan eine fundierte Basis für die Unternehmensgründung und darüber hinaus bieten. Die Umsetzung der Durchführungsplanung sollte in der Nachgründungsphase mit Experten analysiert werden. Diese können auch bei allfälligen Kurskorrekturen helfen. Auch die Aktivitäten der Konkurrenz (Konkurrenzanalyse) sollten unbedingt geprüft werden, damit man rasch und richtig reagieren kann. Wer die Finanzplanung seines Businessplans verbessern muss, findet in der kostenlosen Businessplan-Software Plan4You Easy des Gründerservice der Wirtschaftskammern ein ideales Tool.

→ www.gruenderservice.at

Der Fokus auf die Kunden

Auch eine Analyse des Marketings sollte in der Nachgründungsphase erfolgen, um sicherzustellen, dass das Produkt bzw. die Dienstleistung richtig beim Kunden ankommt. Die wichtigsten Rückmeldungen über den Erfolg einer Marketingstrategie erhält man von seinen Kunden. Bleiben sie aus oder sind unzufrieden, muss das Marketing überarbeitet werden. Aufwerten kann man die Kundenbeziehung durch spezielle Kundenbetreuungsprogramme für Stammkunden, denn Neukunden zu gewinnen ist wesentlich teurer als bestehende zu halten. Die Mundpropaganda zufriedener, loyaler Kunden ist außerdem die beste und günstigste Form der Werbung. Newsletter und die Kommunikation via Social Media und Web 2.0 bieten weitere gute Möglichkeiten, Produkte oder Dienstleistungen kostengünstig zu kommunizieren.

Mitarbeiterkosten am Prüfstand

Wer die Anstellung eines Mitarbeiters erwägt, kann sich mittels Break-Even-Rechner der Wirtschaftskammer informieren, wie viel der erste Mitarbeiter kostet <http://epu.wko.at/BreakEvenRechner>. Eine Lohnnebenkostenförderung für den ersten Mitarbeiter gibt es für Personen bis zum vollendeten 30. Lebensjahr, die zuvor eine Ausbildung abgeschlossen haben oder arbeitslos waren. Wichtig: Die Förderung endet mit 31. Dezember 2013! Wer bereits Mitarbeiter beschäftigt, sollte

reflektieren, ob er diese angemessen führt, indem er klare Ziele und Anforderungen formuliert.

Organisation entscheidet

Auch die Organisation Ihres Unternehmens sollten Sie in der Neugründungsphase analysieren. Sind die Abläufe und die Strukturen und Prozesse optimal aufeinander eingespielt? Richten Sie Ihr Augenmerk darauf, welche organisatorischen Bereiche weiter entwickelt werden sollten, auch um die Effizienz zu steigern (z. B. Online-Marketing, Online-Shop). Ein Unternehmensberater kann hier wertvolle Unterstützung liefern. Damit das Unternehmen auch noch nach einer erfolgreichen Gründungsphase auf nachhaltigem Erfolgskurs bleibt. \

TIPPS

Maßgeschneiderte Unterstützung für Unternehmen in der Nachgründungsphase liefert die neue Broschüre „Das verflixte 3. Jahr“ des Gründerservice.

Broschüre kostenlos auf:

→ www.gruenderservice.at/
Publikationen



WAS BRINGT EIN GUTES TEAM?

EIN WICHTIGER ERFOLGSFAKTOR ZUR UMSETZUNG EINER GESCHÄFTSIDEES SIND DIE MENSCHEN: HABE ICH DIE EXPERTEN, DIE ICH BRAUCHE? IST DAS TEAM AUF UNTERNEHMER- UND MITARBEITEREBENE RICHTIG ZUSAMMENGESETZT? STIMMEN DIE PARTNER UND LIEFERANTEN? HIER SIND DIE ANTWORTEN.

Nieemand kann alles. Daher haben erfolgreiche Unternehmer die richtigen Experten, verlässliche Lieferanten und motivierte Mitarbeiter – kurz: ein gutes Team. Denn nur wenn alle notwendigen Kompetenzen versammelt sind, kann ein Unternehmen richtig abheben. Und ganz nebenbei: Die Teamfrage interessiert auch die Finanziere von Unternehmen. Experten meinen sogar, dass das richtig zusammengestellte, sich optimal ergänzende Team ein Schlüsselfaktor bei der Finanzierung ist. Wer also Geld braucht, um zu wachsen, sollte neben einem guten Produkt auch ein erfolgreiches Team präsentieren können. „Das gemeinsame Verständnis für das Ziel, die individuelle Motivation, die Eigenverantwortung und somit Verantwortung für die Teamleistung zeichnet gutes Teamwork aus“, sagt Christian Schreiberhuber, Unternehmensberater und Geschäftsführer der C2 Management Solutions GmbH.

Erfolgreiche Teams

Die Zusammensetzung des perfekten Teams ist abhängig vom Unternehmensziel. Wer nicht sicher ist, ob er mit den passenden Partnern, den geeigneten Experten und besten Lieferanten zusammenarbeitet, sollte sich folgende Fragen stel-

len: Welche Erwartungen habe ich an meine Partner und Lieferanten? Können diese meine Ansprüche erfüllen? Warum soll es genau dieser Lieferant/Partner sein? Ist er/sie auch ein Partner in Krisenzeiten oder ein Opportunist? „Die richtigen Experten, Partner und Lieferanten findet man am besten durch Empfehlungen von Personen, denen man vertraut“, meint Schreiberhuber. Kooperationsberater Martin Matyus kann dem nur zustimmen: „Die Wirtschaft funktioniert auf der Basis von Vertrauensdreiecken: Wenn Sie eine Vertrauensbeziehung zu einer Person haben und diese empfiehlt jemanden, dann überträgt sich dieses Vertrauen zum Teil auf diese Person.“

Damit die Zusammenarbeit funktioniert, braucht man nicht nur ein gemeinsames Ziel, auch die Chemie muss stimmen. Bei der Zusammensetzung eines Teams sollte man daher sowohl auf die fachlichen als auch auf die sozialen Kompetenzen der einzelnen Teammitglieder achten. Werden Teamentscheidungen getroffen, sollten sie von allen mitgetragen werden. Daher ist es wichtig, dass alle Mitglieder in den Entscheidungsprozess miteinbezogen werden. Je größer ein Team ist, desto wichtiger sind eine klare Struktur und Hierarchie, um ein effizientes Arbeiten zu ermöglichen.

Erfolgreiche Kommunikation

In der Gruppe treffen verschiedene Individuen aufeinander. Sie haben unterschiedliche Ansichten, die man auf einen gemeinsamen Nenner bringen muss. Einfühlungsvermögen, Kompromissbereitschaft, Flexibilität und Verständnis sind nur einige Anforderungen, die an jedes Teammitglied gestellt werden. Reibung in einer Gruppe von Individuen ist völlig natürlich. Man sollte jedoch nicht vergessen, dass Konflikte im schlimmsten Fall auch das Scheitern eines Teams bedeuten können. Als Unternehmer und Vorgesetzter ist es daher wichtig, offen und ehrlich zu kommunizieren, um glaubhaft zu bleiben. „Speziell in Krisenzeiten ist eine offene und ehrliche Kommunikation besonders notwendig, um Vertrauen zu schaffen. Nicht zu kommunizieren führt zu Spekulationen, Misstrauen und Ineffizienzen“, betont Schreiberhuber.

Erfolgreiche Kooperationen

Nicht nur ein gutes Team im Unternehmen ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Auch effiziente Kooperationen tragen viel zum wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens bei. Sie sind besonders für Kleinunternehmen vorteilhaft, weil Ressourcen gemeinsam genutzt werden können. Matyus



Ing. Mag. Christian Schreiberhuber

(Jahrgang 1972)

C2 Management Solutions GmbH



Ing. Martin Matyus

(Jahrgang 1965)

**Kooperationsberater,
Eigentümer von InnoWork**

bringt den Unterschied auf den Punkt: „In einem Team innerhalb des Unternehmens haben mehrere Personen die gleichen Ziele und Visionen. Bei einer Kooperation arbeiten verschiedene Unternehmen zusammen, die unterschiedliche Schwerpunkte haben, in denen sie auch weiterhin tätig sind. Sie finden sich aber für ein Produkt, eine Dienstleistung, ein Marktsegment oder eine Idee zusammen.“ Kooperationen sind mehr als nur Netzwerke. Damit die Zusammenarbeit funktioniert, muss es übereinstimmende Qualitätskriterien und koordinierte, übergreifende Arbeitsabläufe geben. Denn die Visionen und Ziele der einzelnen Unternehmen sind und bleiben unterschiedlich. Für die Teilbereiche, in denen man zusammenarbeitet, muss man jedoch gemeinsame Visionen und Ziele finden. „Es gibt Kooperationsberater, die auf Verträge und rechtliche Absicherung setzen. Das ist nicht mein Ansatz. Man muss mit einem gewissen Vorschussvertrauen in eine Ko-

operation hineingehen, damit Raum für Inspiration, Kreativität und neue Ideen bleibt. Misstrauen unterbricht diesen Prozess und Kooperationsideen verlaufen dann im Sand“, sagt Matyus. Auch bei Kooperationen ist es wichtig, dass die Chemie stimmt. Außerdem müssen die Wertemaßstäbe gemeinsam erarbeitet werden. „Oft scheitern Kooperationen, weil Werte nicht abgeglichen worden und keine gemeinsamen Wertemaßstäbe formuliert worden sind“, erklärt Matyus und bringt ein Beispiel: „Das beginnt bei ganz einfachen Dingen. Man muss etwa klären, welchen Stellenwert Pünktlichkeit hat. Der eine kommt immer zehn Minuten zu spät und findet das überhaupt nicht schlimm. Der andere fühlt sich dadurch nicht wertgeschätzt und ärgert sich darüber.“ Solche Kleinigkeiten können Konflikte entzünden, die auf einer sachlichen Ebene leicht hätten ausgeräumt werden können. Um immer wieder Geschäfte auf der gleichen Basis und mit gleichbleiben-

der Qualität machen zu können, sollte man außerdem Qualitätskriterien für die Arbeit festlegen, die Übergabeparameter und Schnittstellen definieren. Damit eine Kooperation gelingt, muss man einen gemeinsamen Rhythmus finden und eine gemeinsame Vorgangsweise definieren. Am Ende muss es sowohl für die beteiligten Unternehmen als auch für die Kunden einen Nutzen geben.

Erfolgreiche Beratung

Jede Kooperation läuft in mehreren Phasen ab: „Zuerst lernt man sich kennen, dann schöpft man Vertrauen und entwickelt eine mögliche Kooperationsidee. Anhand eines Projekts oder am grünen Tisch werden schließlich die Regeln der Zusammenarbeit festgelegt und die Qualitätskriterien geklärt. Aber es gibt noch eine vierte Phase: Die Wartung und Pflege der Kooperation. Diese Phase vergessen die meisten“, so Matyus. „Man muss sich immer wieder fragen: Was bringt uns diese Kooperation? Worin besteht der Nutzen für die Kooperationspartner? Und was haben unsere Kunden davon? Denn nur so entsteht eine Win-win-win-Situation. Die Prozessschritte klingen einfach, bergen aber einige Stolperfallen. Da ist es gut, wenn man einen externen Berater hat, der einen auf diesem Weg begleitet.“

Es gibt daher verschiedene Förderungen für Beratungsleistungen von Experten – etwa vom Forum EPU in Wien oder der WKNÖ. In Tirol stehen Unternehmen spezielle Kooperationsförderungen zur Verfügung. Die Experts Group für Kooperation und Netzwerke berät Jungunternehmer in allen Belangen rund um Kooperationen. Wie Kooperationen erfolgreich für alle Partner und die gemeinsamen Kunden gestaltet werden, wird im neuen Buch „Erfolgreich mit Kooperationen und Netzwerken“ erklärt. \

→ www.kooperation-netzwerke.at



BUNDESTAGUNG: ZUKUNFT BEWEGEN

MIT RUND 1.000 TEILNEHMERN WAR DIE JW-BUNDESTAGUNG IN GRAZ EIN WIRTSCHAFTLICHER TOP-EVENT. HOCHKARÄTIGE VORTRÄGE, WORKSHOPS UND STARKE INHALTLICHE POSITIONEN ZEIGTEN: WO DIE JUNGE WIRTSCHAFT IST, IST VORNE.

Mitte September war das größte Jungunternehmer-Event Österreichs mit Top-Referenten, spannenden Workshops und bester Unterhaltung in Graz über die Bühne gegangen. Netzwerken, Weiterbildung, hochkarätige Vorträge und Workshops, aber auch klare Ansagen prägten die Bundestagung der Jungen Wirtschaft im Grazer Congress. Mehr Mitbestimmung der Jungen sowie umfassende Reformen in den Bereichen Pensionen und Steuern spielten dabei eine zentrale Rolle.

Nicht Zukunft verhindern

„Die Jungunternehmer sind die Zukunft der heimischen Wirtschaft und sichern zukünftig als Rückgrat des Standorts Arbeitsplätze und Wohlstand. Deshalb fordern wir auch die notwendigen Rahmenbedingungen für junge Unternehmer“, betonte Markus Roth, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft. Gerade beim „Dauerbrenner-Thema“ Finanzierung fordert Roth dringend ein Umdenken und die Schaffung entsprechender Rahmenbedingungen ein. Vor allem das „Crowdfunding“, eine in den USA bereits weit verbreitete Finanzierungsform, bei der kleinere Beträge von einer großen Gruppe an Investoren eingezahlt würden, soll gestärkt werden. Hier fordert die Junge Wirtschaft eine Erhöhung des Grenzbetrages bei der Prospektpflicht von derzeit 100.000 Euro auf 300.000 Euro. Zudem pochte der JW-Chef massiv auf die rasche Einführung der GmbH light (Senkung des Mindeststammkapitals von 35.000 auf 10.000 Euro) und eines 50.000-Euro-Beteiligungsfreibetrag – damit das Eigenkapital der österreichischen Klein- und Kleinstbetriebe gestärkt wird.

„Wer sich hier querlegt, der ist ein Zukunftsverhinderer“, unterstrich Roth. Starke Unterstützung für die Anliegen der jungen Unternehmen gab es wie immer von WKO-Präsident Leitl und WKO-Generalsekretärin Anna-Maria Hochhauser.

Richtig führen

Auf großes Interesse der über 1.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer stießen die hochkarätigen Vorträge der JW-Bundestagung. So beleuchtete Tennisstar Thomas Muster in seinem Vortrag die unterschiedlichen Phasen einer Karriere, den Anfang, das Comeback, den Umgang mit Erfolg und das Ende. Muster lieferte wertvolle Tipps für den Umgang mit Rückschlägen und die dazu nötige Motivation. Lokalmatador Josef Zotter sprach über die süßen und die bitteren Seiten des Erfolgs. Seine Schokoladen-Manufaktur führt er als Familienunternehmen. Trotz Insolvenz hatte er den Mut gefasst, nochmals durchzustarten. Bestsellerautor Andreas Salcher brachte den Jungunternehmern den richtigen Führungsstil nahe: Mit Rücksichtslosigkeit und Manipulation lassen sich kurzfristig durchaus Erfolge erzielen, langfristig ist dieser Führungsstil zum Scheitern verurteilt. Offen kommunizieren, eigene Fehler eingestehen und die Erfolge anderer würdigen – das macht erfolgreiche Führung aus. Top-Kunstflieger Marc Zimmerli erläuterte schließlich, wie Teamwork bei Tempo 1.000 funktioniert. Klare Zielsetzung, perfekte Kommunikation, Leadership, Vertrauen, Zuverlässigkeit und Präzision – darauf kommt es auch in einem Unternehmen an, so der langjährig teamerfahrene Kampfpilot.

Raum für Improvisation

Weil es für junge Unternehmen aber auch eine Selbstverständlichkeit ist, zu experimentieren und zu improvisieren, veranstaltete die Junge Wirtschaft bei ihrer Bundestagung in Graz das erste Pecha Kucha. „Pecha Kucha“ bedeutet auf japanisch „Stimmengewirr“ und ist eine Abfolge extrem kurzer Vorträge, die jeweils maximal 6 Minuten 40 Sekunden dauern. In einer knappen Stunde referierten bei der Bundestagung 9 Vortragende über Aspekte der Selbstständigkeit, zeigten wichtige Trends und gaben spannende Tipps. Ein Format mit Zukunft, zeigten sich die Gäste begeistert.

Beste Unterhaltung bot das Rahmenprogramm der JW-Bundestagung. Bei der Steirerlandparty, die in der Seifenfabrik über die Bühne ging, zeigte sich die Steiermark sowohl musikalisch als auch kulinarisch von der besten Seite. Genetzwerk und Kontakte geknüpft wurde natürlich auch beim traditionellen Galaabend der Jungen Wirtschaft in der List-Halle. Und wer noch nicht genug hatte, besuchte das „Aufsteirern“ in der Grazer Innenstadt. Fazit: Wo Österreichs Jungunternehmer zusammenkommen, bewegt sich was – und zwar in Richtung Zukunft. Dafür gibt es bald wieder Gelegenheit:

Denn die nächste JW-Bundestagung findet vom 27. bis 28. September in Klagenfurt statt.

→ [www.jungewirtschaft.at/
bundestagung](http://www.jungewirtschaft.at/bundestagung)



WKÖ-Generalsekretärin Hochhauser, Landesgeschäftsführer Kuttinig



Der WKÖ-Präsident Christoph Leitl motiviert im Gespräch mit Bundesvorsitzendem Roth die Junge Wirtschaft

Foto: © Fischer



Team JW Steiermark



Thomas Muster erzählt von den Parallelen von Spitzensport und Wirtschaft



Josef Zotter verspricht Unternehmergeist und begeistert die Junge Wirtschaft



Verkostung bei den steirischen Weinständen in der Seifenfabrik



Bürgermeister Nagl, Landeshauptmann Voves, Landesrat Buchmann und WK-Stmk. Präsident Herk im Talk



JW-Stmk. Vorsitzender Neuper, JW-BV-Mitglied Url, WK-Stmk. Präs. Herk, Landesrat Buchmann, Landeshauptmann Voves, Bürgermeister Nagl, Bundesvors. Roth, Stadträtin Grabner, WKÖ-Generalsekretärin Hochhauser und JW-BV-Mitglied Seemann



Musikalische Highlights bei der Bundestagung in Graz



Gute Stimmung bei der Party in der Seifenfabrik

Weitere Fotos und Videos auf:
→ www.youtube.com/jungewirtschaft

SCHULDEN RUNTER – ZUKUNFT RAUF

BEIM GROSSEN FOTOWETTBEWERB IM RAHMEN DER JW-AKTION „SCHULDEN RUNTER – ZUKUNFT RAUF“ BEWIESEN ÖSTERREICHS JUNGUNTERNEHMERINNEN UND JUNGUNTERNEHMER NICHT NUR PROBLEMBEWUSSTSEIN, SONDERN AUCH VIEL KREATIVITÄT.

Unter dem Motto „Schulden runter – Zukunft rauf“ setzt sich die Junge Wirtschaft dafür ein, dass notwendige Reformen endlich von der Politik umgesetzt werden: bei der Sicherung der Pensionen, beim Abbau der Staatsverschuldung und Entlastungen im Bereich der Steuern. Denn nur dadurch gibt es mehr Wachstum für Österreich und eine sichere Zukunft für die Jungen. Für die JW ist klar: Rasches und entschlossenes Handeln ist jetzt gefragt – die Zeit der Aus-

reden, warum etwas nicht geht, ist endgültig vorbei. Im Rahmen ihrer Kampagne greift die JW auch zu unkonventionellen Instrumenten: Beim großen JW-Fotowettbewerb kürte die JW-Expertenjury die kreativsten vielleicht auch aufrüttelsten Fotos mit dem Aktionsschild „Schulden runter – Zukunft rauf“. Mit deinen Fotos wollen wir aufzeigen, wo in Österreich Schulden abgebaut werden sollten, damit der Staat Österreich wieder Geld für Zukunftsinvestitionen hat. \

Fotowettbewerb

Machen Sie mit – laden Sie ihr Foto hoch!

1. Mach ein aussagekräftiges Foto mit dem Schild
2. Gehe auf die Facebook-Seite der Jungen Wirtschaft
www.facebook.at/jungewirtschaft
3. Registriere dich und lade dein Foto hoch
4. Lass deine Freunde für dich voten

Einsendeschluss: 30. März 2013

Weitere Infos auf

→ www.facebook.at/jungewirtschaft

→ www.jungewirtschaft.at

Auf die Sieger warten attraktive Preise:

- 1 Reise zum JCI-Weltkongress nach Rio de Janeiro für 2 Personen (1 Woche Aufenthalt)
- 2x2 Tickets zur JW-Bundestagung in Klagenfurt inkl. Übernachtung
- 3x2 Tickets zu den WM-Qualifikationsspielen Österreich gegen Schweden und Österreich gegen Irland
- 1 Kaffeemaschine „Saeco Intelia Focus“ powered by Schäfer Shop



Vizekanzler Dr. Michael Spindelegger mit JW-Bundesvorsitzendem Markus Roth, Stv. Bundesvorsitzendem Walter Seemann und JW NÖ Landesvorsitzender-Stv. Stefan Seif



Generaldirektor der Raiffeisenlandesbank OÖ Dr. Heinrich Schaller, OÖ Landesvorsitzender Mag. Markus Raml und OÖ Landesvorsitzender-Stv. Peter Reiter



Die Junge Wirtschaft fordert Schuldenstopp! Bundesvorstand, Landesvorstände und die Bezirksvorsitzenden der Jungen Wirtschaft starten die Aktion „Schulden runter – Zukunft rauf!“



Präsidentin der WKNÖ BR KommR Sonja Zwazl mit JW-Bezirksvorsitzendem Stefan Seif, Mag. Harald Servus und Mag. Thomas Hagemann



Schokoladenkönig Josef Zotter mit JW-Bundesvorsitzendem Markus Roth



Dr. Thomas Hofer, M.A., Geschäftsführer H&P Public Affairs GesmbH mit dem Landesvorsitzenden der JW Tirol Mag. Mario Eckmaier



Build!-Geschäftsführerin Mag. Karin Ibovnik, Leiter GO! GründerCenter Harald Baier, Vorsitzende der Jungen Wirtschaft Uni Klagenfurt Ildiko Pasztor und Dekan der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften auf der Universität Klagenfurt DI. Dr. Erich Schwarz



KommR Julius Schmalz, Präsident WK Salzburg mit Landesvorsitzende Mag. Barbara Gramiller



Landesgeschäftsführerin Mag. Reiter, Finanzministerin Dr. Fekter, Landesvorsitzender Mag. Raml, Landesrätin Mag. Hummer, Wirtschaftsminister Dr. Mitterlehner



Mag. Dr. h.c. Monika Kircher, CEO Infineon Technologies, mit JW-Bundesvorsitzenden Markus Roth



Thomas Muster mit JW-Bundesvorsitzendem Markus Roth



Elisabeth Köstinger, Mitglied des Europäischen Parlaments, mit Stv. Bundesvorsitzendem Thomas Url



Landesvorsitzender Mag. Martin Puaschitz, Bundesminister Dr. Karlheinz Töchterle, Präsidentin der WKW KommR. Brigitte Jank



Sportlerin des Jahres 2012 Beate Schrott mit Stv. Bundesvorsitzendem Walter Seemann



WKÖ-Präsident Dr. Christoph Leitl mit JW-Vorsitzendem Markus Roth



Wirtschaftslandesrätin Dr. Petra Bohuslav mit JW NÖ Landesvorsitzendem DI (FH) Mag. (FH) Markus Aulenbach



Staatssekretär für Integration Sebastian Kurz mit JW-Vorsitzendem Markus Roth

SVA-URBEFRAGUNG: KONKRETE ERFOLGE FÜR SELBSTSTÄNDIGE

Bei der großen Urbefragung der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft haben mehr Unternehmerinnen und Unternehmer als erwartet abgestimmt. Für WKO-Präsident und SVA-Obmann Christoph Leitl waren die Ergebnisse der Befragung wichtige Unterstützung für politische Verhandlungen. Jetzt wird die soziale Absicherung für Selbstständige ausgebaut.

Die hohe Beteiligung an der Urbefragung hat selbst Meinungsforscher überrascht: 21,8 Prozent der Versicherten, das sind 118.600 Personen, haben den Fragebogen ausgefüllt. Eine Beteiligung ab 15 Prozent wird von den Experten bereits als großer Erfolg gesehen.

Die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick:

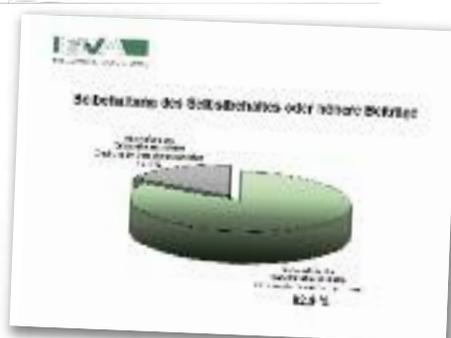
„Selbstständig Gesund“: Mit 58,3 Prozent liegt es klar an erster Stelle der Themenpriorisierung. WKO- und SVA-Präsident Christoph Leitl: „Die Ergebnisse der Urbefragung sind für die SVA ein Umsetzungsauftrag. Deshalb wird das Pilotprojekt nun in den Regelbetrieb übergeführt und als fixe Leistung der SVA angeboten – unverändert wie bisher, basierend auf Freiwilligkeit und mit einem attraktiven Bonus-System.“

Eigenverantwortung: Hier gibt es ein klares Votum: 82,9 Prozent sind für die Beibehaltung des Selbstbehaltes - und gegen eine Beitragserhöhung.

Leistungsorientierung: Auch bei der Frage nach einer einkommensorientierten Beitragsentrichtung ist das Ergebnis eindeutig. 79,5 Prozent sind für Versicherungsbeiträge, die nach dem Einkommen gestaffelt sind.

Wichtige Erfolge für Selbstständige – bereits umgesetzt

Für WKO- und SVA-Präsident Christoph Leitl brachten die Ergebnisse der Urbefragung auch wichtigen Rückenwind, der bei den Verhandlungen mit der Regierung optimal umgesetzt werden konnte. Die



Eigenverantwortung: Hier gibt es ein klares Votum: 82,9 Prozent sind für die Beibehaltung des Selbstbehaltes - und gegen eine Beitragserhöhung.

wichtigsten Erfolge der Wirtschaftskammer auf einen Blick:

Unterstützungsleistung: Selbstständig Erwerbstätige, deren persönliche Arbeitsleistung zur Aufrechterhaltung ihres Betriebes erforderlich ist, können mit Beginn des Jahres 2013 eine „Unterstützungsleistung bei lang andauernder Krankheit“ beantragen. Ausbezahlt wird ein Fixbetrag von 27,73 Euro täglich über einen Zeitraum von maximal 20 Wochen für ein und dieselbe Krankheit. Anspruch besteht ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit

Zusatzversicherung „Krankengeld neu“: Vor dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit, nämlich bereits ab dem 4. Tag, aber auch zusätzlich, kann man durch eine freiwillige Zusatzversicherung Krankengeld erhalten. Das ausbezahlte tägliche Krankengeld beträgt ab dem 4. Tag einkommensabhängig zwischen 27,73 und 103,60 Euro.

Höheres Wochengeld für Selbstständige: Wochengeld für Selbstständige gibt es (wie

bei Unselbständigen) grundsätzlich acht Wochen vor und nach der Entbindung. Ausbezahlt werden seit Anfang 2013 50 Euro pro Tag, der ursprüngliche Betrag von 26,97 Euro wurde also fast verdoppelt.

Deckelung der Kostenanteile: Die von SVA-Versicherten zu zahlenden Kostenanteile sind ab sofort mit 5 Prozent des Einkommens gedeckelt. Dabei gilt: die Kostenanteile für den Versicherten und seine Angehörigen werden zusammengerechnet.

Wegfall des Zusatzbeitrages: Geldleistungsberechtigte, die sich für die Option „Geldleistungsberechtigung für die Spital-Sonderklasse“ und e-card für den Arzt entscheiden, mussten bisher einen Zusatzbeitrag zahlen. Seit Jahresanfang entfällt der Zusatzbeitrag.

Weitere Maßnahmen für KMU sollen noch im ersten Halbjahr 2013 beschlossen werden:

- Befreiungsmöglichkeit von der Beitragspflicht während des Wochengeldbezuges
- Ausnahme von der Pflichtversicherung bei geringfügiger Erwerbstätigkeit neben dem Kinderbetreuungsgeld
- zinsfreier Aufschub der Versicherungsnachzahlung
- Überbrückungshilfe bei finanzieller Notlage

Details dazu finden Sie unter
→ www.svagw.at

Partner der Jungen Wirtschaft

 **Kompetenz**
perfekte Beratung vom Spezialisten

 **Overnight**
Lieferservice auf 10.000 Büroartikel

 **48h Schnell-Lieferservice**
auf 1.500 Industrieprodukte

 **kostenlose Arbeitsplatzanalyse**

 **Profi - Montage**
inklusive

 **aktiver Außendienst**

LAGER & BETRIEB



BÜROMÖBEL



BÜROBEDARF



WERBEARTIKEL



„Alles aus einer Hand“

Nähere Informationen unter **Telefon 050 639 100** oder auf **www.schaefer-shop.at**

WIEN
wien@schaefer-shop.at

INNSBRUCK
innsbruck@schaefer-shop.at

ST. PÖLTEN
stpoelten@schaefer-shop.at

DORNBIRN
dornbirn@schaefer-shop.at

WELS
wels@schaefer-shop.at

GRAZ
graz@schaefer-shop.at

SALZBURG
salzburg@schaefer-shop.at

KLAGENFURT
klagenfurt@schaefer-shop.at

**SCHÄFER
SHOP**



BRANCHEN-NEWS

Gewerbe und Handwerk • Industrie
Handel • Bank und Versicherung
Transport und Verkehr • Tourismus
und Freizeitwirtschaft • Information
und Consulting

Bank & Versicherung

Sicherer Zugang zu Krediten

Die Bundessparte Bank und Versicherung (BSBV) setzt sich aktiv dafür ein, dass Jungunternehmer einen bestmöglichen Zugang zu Krediten haben: Im Zuge der Umsetzungsarbeiten bei den neuen Eigenkapitalbestimmungen für Banken (Basel III) in der Europäischen Union hat die BSBV im Zusammenwirken mit Vizepräsident MEP Othmar Karas wesentlich dazu beigetragen, dass Kredite an KMUs und Start-up-Unternehmen mit einem niedrigeren Risikogewicht versehen werden. „Damit wird ein wichtiger Beitrag geleistet, dass Banken auch weiterhin die notwendigen Finanzierungen für die Realwirtschaft zur Verfügung stellen können“, bilanziert Franz Rudorfer, Geschäftsführer der Bundessparte Bank und Versicherung.

Espressomobil: Kaffee auf Rädern



Wiens neue Espressomobile bringen „coffee to go“ in allerbesten Barista-Qualität. Die strombetriebenen

Vespa-Cars verwandeln sich blitzschnell in stylische Kaffeebars. Finden kann man die Retro-Flitzer an Standorten wie dem alten AKH, der Technischen Universität Wien, dem Stadtpark, der Wirtschaftsuniversität sowie bei vielen Events. Ziel ist es, Espressomobile in ganz Österreich und auch in anderen Ländern zu etablieren. Die ersten Franchisenehmer sind inklusive Gebietsschutz schon in das Geschäftsmodell eingestiegen.

→ www.espressomobil.at

→ www.facebook.com/espressomobil

Transport & Verkehr



Neues Info-Service rund um Verkehr

Ein neues Infoprodukt der Verkehrswirtschaft bringt „Factsheets“ zu Themen rund um Transport, Verkehr, Mobilität. Die einseitigen Infoblätter sollen in der Kommunikation Themen und Herausforderungen auf kurze und prägnante Weise verdeutlichen. Bis jetzt wurden zu folgenden Themen Factsheets erstellt:

- Maut als Standortfaktor – Lkw
- Maut als Standortfaktor – Reisebus
- Flottenerneuerung schwere Nutzfahrzeuge
- Moderne Lkw
- Fahrverbote
- Alternative Antriebe Pkw
- Straßengüterverkehrsunternehmen als Steuerzahler

→ www.verkehrsakademie.at

→ www.verkehrstelegramm.at

Erfolg für Verkehrswirtschaft

Das Wirtschaftsparlament der Wirtschaftskammer Österreich hat die von der Verkehrswirtschaft geforderte Entwicklung einer verkehrsträgerübergreifenden Strategie für den Standort Österreich aufgegriffen und zu einem wichtigen Ziel erklärt. „Ein ganzheitlicher, verkehrsträgerübergreifender Masterplan für die Mobilität ist zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft und zur Ermöglichung von zusätzlicher Wertschöpfung in Österreich ein Gebot der Stunde“, so Spartenobmann Ing. Mag. Alexander Klacska.



Ing. Mag. Alexander Klacska

Handel

v.l.n.r.: Andi Knoll (Ö3), Sandra König (Ö3), BSO Bettina Lorentsichs (WKÖ/Bundessparte Handel), Präsident Christoph Leitl (WKÖ)

Mit Ö3 zum Erfolg

Die erfolgreiche Aktion „Das große Ö3-Christmas-Shopping“ wurde bereits zum fünften Mal durchgeführt. Die Aktion trug dazu bei, dass der heimische Einzelhandel gut im Weihnachtsgeschäft reüssieren konnte. Weihnachtsgeschenk einkaufen, Rechnungen, gezogen werden und Geld zurückgewinnen: Die Spielidee hat sich gut bewährt und sorgte für sehr große Aufmerksamkeit. In über 100 Spielrunden wurden vom 3. bis 22. Dezember Rechnungen mehrmals täglich live in Ö3 gezogen.

Industrie**Starke Innovationsförderung**

Der Innovationsscheck ist ein Förderprogramm für Klein- und Mittelunternehmen in Österreich, um ihnen den Einstieg in eine kontinuierliche Forschungs- und Innovationstätigkeit zu ermöglichen. Mit dem Innovationsscheck können sich die Unternehmen an Forschungseinrichtungen (außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, Fachhochschulen und Universitäten) wenden und je nach Bedarf deren förderbare Leistungen bis zu einer Höhe von 5.000 Euro bezahlen.

→ <http://www.ffg.at/innovationsscheck5000>

Mit der Programmlinie Start-up-Förderung und der Erweiterung HighTech Start-up-Förderung wird innovativen JungunternehmerInnen eine nachhaltige Stütze zur Umsetzung von technisch riskanten und wirtschaftlich interessanten Projekten geboten. Die FFG bietet dabei innovativen Neugründern mit einer Projektfinanzierung von max. 70 % der Projektkosten (Sach- und Personalkosten) eine nachhaltige Stütze zur Umsetzung von technisch riskanten und wirtschaftlich interessanten Projekten.

→ <http://www.ffg.at/basisprogramm-start-foerderung>

Gewerbe & Handwerk**Verlängerte Schwellenwertverordnung zahlt sich aus**

Das Wirtschaftspaket der Bundesregierung nützt Gewerbe und Handwerk. Vor allem die Verlängerung der Schwellenwertverordnung ist ein „wichtiges Signal“ für die KMU, freut sich Konrad Steindl, Obmann der Bundessparte Gewerbe und Handwerk. Kern der bereits in den Jahren 2010 und 2011 verlängerten Schwellenwerte-Verordnung ist, dass Bund, Länder und Gemeinden Aufträge im Bau-, Liefer- und Dienstleistungsbereich bis zu einem Wert von 100.000 Euro statt wie bisher 50.000 Euro direkt an geeignete Unternehmen vergeben können. Der Schwellenwert für das so genannte nicht-offene Verfahren ohne Bekanntmachung wurde von 300.000 Euro auf 1 Million erhöht. Derzeit betragen die öffentlichen Aufträge in der Direktvergabe rund 9 % am Jahresumsatz der Sparte (rund 73 Milliarden Euro) – also etwa 7 Milliarden Euro. 12 % der öffentlichen Aufträge erfolgen über Generalunternehmer bzw. Bauträger.

Tourismus & Freizeitwirtschaft**Mehr Wachstum**

Laut Statistik Austria wurden für die Sommersaison 2012 (Mai bis Oktober) 65,68 Millionen Nächtigungen gemeldet – das sind um 2,6 Prozent mehr als im Sommer 2011. Am anschaulichsten kann die aktuelle Trendwende im 5-Jahres-Vergleich gezeigt werden: Wurden 2008 in der Sommersaison 62,4 Millionen Nächtigungen verzeichnet, so ging die Zahl nach Ausbruch der Wirtschaftskrise auf 61,7 Millionen im Jahr 2009 zurück und erreichte erst 2010 mit 62,5 Millionen Nächtigungen wieder das Niveau von 2008. Nach 2011 mit 64 Millionen Nächtigungen ist das aktuelle Ergebnis für 2012 mit 65,68 Millionen Nächtigungen eine Bestätigung dieser Entwicklung. Nicht aus den Augen verlieren darf man, dass besonders die Städte zugelegt haben. So hat die Bundeshauptstadt mit 1.092.000 Gästenächtigungen im Oktober und einem Plus von 8 Prozent zum Vorjahr den besten Oktober seiner Geschichte geschrieben!

Positiv entwickelten sich wichtige Herkunftsmärkte wie die Niederlande (+5,2 %), die Schweiz (+2,1 %), die Tschechische Republik (+4,0 %) oder Ungarn (+6,0 %), während Italien und Frankreich rückläufig waren (-4,5 bzw. -3,1 %). Insbesondere Gäste aus Russland konnten mit 522.200 Übernachtungen um +17,2 % zulegen. Auch wenn die Zunahme insgesamt vor allem auf Nächtigungssteigerungen bei den ausländischen Gästen zurückzuführen ist, die um 3,4 % (oder +1,49 Millionen Nächtigungen) auf 45,18 Millionen zulegen konnten, so stieg die Zahl der inländischen Gästenächtigungen um 0,9 % auf 20,50 Millionen und erreichte damit einen neuen Höchstwert – im Rekordsommer des Jahres 1991 lag sie mit 18,78 Millionen noch deutlich unter der 20 Millionen-Marke, so die Aussendung der Statistik Austria.

JUNGE WIRTSCHAFT SERVICE-TIPPS



WAS BRINGT DAS NEUE KRANKENGELD FÜR SELBSTSTÄNDIGE?

Im Gegensatz zu unselbstständig Beschäftigten, die im Krankheitsfall durch Engeltfortzahlung und Krankengeld abgesichert sind, gibt es für Unternehmer gegenwärtig nur die Möglichkeit einer freiwilligen Zusatzversicherung zur Abdeckung ihres Verdienstentgangs. Die Wirtschaftskammer und die SVA haben deshalb schon länger eine Gleichstellung gefordert und lange mit dem Gesundheitsministerium verhandelt. **Aus guten Gründen:** Eine längere Krankheit oder ein Unfall kann sehr schnell – gerade für kleinere Betriebe – existenzbedrohend sein.

Anspruchsberechtigt sind UnternehmerInnen, die weniger als 25 DienstnehmerInnen beschäftigen. Sie erhalten eine Geldleistung von ca. 27 Euro pro Tag, ausbezahlt ab der 7. Woche der Arbeitsunfähigkeit bis zur Höchstdauer von insgesamt 20 Wochen – die gesamte Geldleistung kann damit fast 4.000 Euro betragen. Für die Zeit davor und zusätzlich wird es weiter die freiwillige Zusatzversicherung ab dem 4. Tag der Krankheit geben. Neu ist hier eine Mindesthöhe von ca. 27 Euro pro Tag.

Ergänzend dazu gibt es bei Unfall ab dem ersten Tag weiterhin die Möglichkeit eine Betriebshilfe zu beantragen.

→ <http://wko.at/betriebshilfe>
→ www.svagw.at



WAS IST DIE „INNOVATIONSFÖRDERUNG UNTERNEHMENS-DYNAMIK“?

Dabei handelt es sich um einen Zuschuss für innovative Investitionsprojekte in wachsenden Unternehmen. Die KMU-Innovationsförderung-Unternehmensdynamik bringt eine Prämie und Haftungsübernahmen. Das Förderungsangebot richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen aller Branchen (Ausnahme: Tourismus- und Freizeitwirtschaft).

Förderbare Projekte sind:

- Erzeugung/Erbringung neuer, innovativer Produkte/Dienstleistungen
- Einsatz neuer Technologien
- Aufbau von Kooperationen, Cluster- & Netzwerkbildungen

Förderbare Kosten sind:

- materielle und immaterielle Investitionen
- Betriebsmittelfinanzierungen im Zusammenhang mit Investitionen oder Unternehmensgründung/-übernahme oder Wachstumsprojekten)
- fremd-/eigenfinanzierte Projekte

TIPP: Weitere Förderungen findest du im praktischen Förderguide unter:

→ <http://wko.at/foerderungen>
→ www.aws.g.at



Steuer

WAS BRINGT DER GEWINNFREIBETRAG?

Er steht allen natürlichen Personen unabhängig von der Gewinnermittlungsart zu und beträgt bis zu 13 % des Gewinnes, maximal aber 100.000 Euro pro Jahr. In den Jahren 2013 bis 2016 wird der Prozentsatz gestaffelt und der Maximalbetrag auf 45.350 Euro vermindert. Eine Inanspruchnahme noch 2012 ist daher vorteilhaft. Bis 30.000 Euro Gewinn steht der Gewinnfreibetrag jedem Steuerpflichtigen automatisch zu (sogenannter Grundfreibetrag in Höhe von 3.900 Euro). Ist der Gewinn höher als 30.000 Euro, steht ein über den Grundfreibetrag hinausgehender (investitionsbedingter) Gewinnfreibetrag nur zu, wenn im betreffenden Jahr bestimmte Investitionen getätigt werden. Als Investitionen kommen abnutzbare körperliche Wirtschaftsgüter mit einer Nutzungsdauer von mindestens vier Jahren (z. B. Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung, LKW, EDV, Gebäudeinvestitionen mit Baubeginn nach dem 31.12.2008) oder bestimmte Wertpapiere (siehe Wertpapiere für die Deckung der Pensionsrückstellung) in Frage.

Nicht geeignet als Investitionsdeckung für den Gewinnfreibetrag sind alle nicht abnutzbaren Anlagen (wie z. B. Grund und Boden), unkörperliche Wirtschaftsgüter (wie z. B. Rechte, Patente, Finanzanlagen mit Ausnahme der erwähnten Wertpapiere), weiters PKW, Kombi, Luftfahrzeuge, GWG, die sofort abgeschrieben werden, sowie gebrauchte Wirtschaftsgüter und Investitionen, für die ein Forschungsfreibetrag oder eine Forschungsprämie in Anspruch genommen wird.

Wichtig: Bei Inanspruchnahme einer Betriebsausgabenpauschalierung steht nur der Grundfreibetrag zu – Investitionen werden nicht berücksichtigt.

→ <http://wko.at/steuern>



Recht

WORAUF MUSS MAN BEI ELEKTRONISCHEN RECHNUNGEN ACHTEN?

Elektronische Rechnungen sind ab 2013 mit Papierrechnungen gleichgestellt. Diese können z. B. per E-Mail, als E-Mail-Anhang oder Web-Download in einem elektronischen Format (z. B. PDF) übermittelt werden und berechtigen zum Vorsteuerabzug, ohne dass es einer elektronischen Signatur bedarf.

Wichtig: Die Echtheit der Herkunft der Rechnung, die Unversehrtheit ihres Inhalts und ihre Lesbarkeit müssen vom Zeitpunkt der Ausstellung bis zum Ende der siebenjährigen Aufbewahrungsdauer (bei Grundstückstransaktionen 22 Jahre) gewährleistet sein.

Dafür stehen folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

- qualifizierte elektronische Signatur
- EDI-Verfahren
- Anwendung eines innerbetrieblichen Steuerungsverfahrens

Bei der mit 2013 neu geschaffenen Möglichkeit des innerbetrieblichen Steuerungsverfahrens muss ein verlässlicher Prüfpfad zwischen der Rechnung und der Leistung geschaffen werden. Für die Übermittlung der Rechnung ist in diesen Fällen kein spezielles technisches Verfahren erforderlich.

TIPP: 2013 findet der eday am 7.3.2013 statt.

→ www.eday.at

→ <http://wko.at/e-rechnung>

BÜCHER, DIE UNS WEITERBRINGEN ...

Unternehmer sind Verrückte

Der deutsche Berater und Autor Wolfgang Zimmermann legt mit seinem Buch „Unternehmer sind Verrückte. Wie Unternehmer Grenzen überwinden und was Manager von ihnen lernen können“ (Springer Gabler, 2012) eine fundierte Auseinandersetzung mit Wert und Werten des Unternehmertums vor. Gerade in Zeiten wachsender Unsicherheit und Unübersichtlichkeit eröffnet das Unternehmertum mit „einer anderen Denk- und Handlungsweise im Umgang mit Unsicherheit und Risiko“ wichtige Perspektiven, argumentiert Zimmermann. Es lohne sich daher, dem Unternehmertum in seinen verschiedenen Ausprägungen wieder mehr Aufmerksamkeit zu widmen. Denn: „Unternehmertum spiegelt eine eigene Wirtschafts- und Lebensform wider, von



/ **Wolfgang Zimmermann:**
Unternehmer sind Verrückte.
Wie Unternehmer Grenzen
überwinden und was Manager
von ihnen lernen können
(Springer Gabler, 2012)

ISBN 978-3-8349-3006-4

der Impulse auf die gesamte Gesellschaft ausgehen.“ Wolfgang Zimmermann ist in seinem Buch unterschiedlichen Unternehmertypen (ehrbare Kaufmann, Freigeist, Innovator, Spieler, Familienunternehmer) auf der Spur und zeigt die Unterschiede zwischen Unternehmern und Managern auf: Manager verteidigen Marktanteile und Besitzstände, Unternehmer verschieben und verrücken Grenzen, um die Verhältnisse in ihrem Sinn ändern zu können. Das Wesen unternehmerischen Handelns sei es, anders zu sein, weil man die Lage anders beurteile.

Entscheidend für den Unternehmer sind auch seine Grundüberzeugungen und die Verlässlichkeit seiner Werte. Zimmermann arbeitet dabei die Kulturmerkmale „Der Kunde geht vor“, „Person geht vor Organisation“, „Kultur der Einzigartigkeit“, „sparsame Kommunikation“, „Sparsamkeit nach Hausfrauenart“ und „solide Eigenkapitalausstattung“ heraus – mit allen Vor- und Nachteilen, die damit verbunden sind.

Unternehmer sind auch Sinnstifter, zeigt Wolfgang

Zimmermann in seinem Buch: „Anders als die börsennotierte Kapitalgesellschaft muss der Unternehmer nicht vierteljährlich seinen Gewinn ausweisen. Er kann langfristige Ziele verfolgen (...) Alles das schafft den Nährboden, auf dem Sinn gedeiht. Unternehmer beantworten kraftvoll die Frage nach dem Warum, und zwar nicht nur für sich, sondern auch für die Mitarbeiter, Kunden und oft auch für die Gesellschaft.“

Lobbying, aber richtig!

Für viele Jungunternehmer ist oder wird es zum Thema: Wie funktioniert Lobbying auf europäischer Ebene? Dazu legt Autor Rinus van Schendelen mit „Die Kunst des EU-Lobbyings. Erfolgreiches Public Affairs Management im Labyrinth Brüssels“ ein echtes Grundlagenwerk vor, dessen Lektüre sich auszahlt. Jährlich produziert die EU etwa 2500 neue Beschlüsse, welche die innerstaatlichen Rechtsvorschriften außer Kraft setzen und Kettenreaktionen im Inland hervorrufen. Zu den traditionellen Techniken der gesetzlichen Beeinflussung zählt der Autor Verführung, Umformulierung, Überzeugung, Argumentation, Befürwortung, Verhandlung, Autorität, Einkapselung und Zwang sowie die illegalen Varianten wie Bestechung, Erpressung, Korruption oder Fehlverhalten, von denen das Lobbying auch sein ne-



/ **Rinus van Schendelen:**
Die Kunst des EU-Lobbyings.
Erfolgreiches Public Affairs
Management im Labyrinth
Brüssels (Lexxion, 2012)

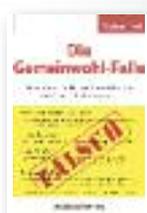
ISBN 978-3-86965-194-1

gatives Image habe. Der Autor plädiert daher auch, den im Alltagsgebrauch negativ besetzten Begriff Lobbying durch das neutralere Wort Public Affairs Management zu ersetzen. Seine Interessen durchzusetzen, ist in einer Demokratie nichts Anrüchiges, sondern Teil der demokratischen Willensbildung.

Mehr Wirtschaftsbildung

Die Wirtschaftskrise hat die öffentliche Diskussion über „alternative“ Wirtschaftsmodelle angefacht. Doch in Wirklichkeit erweisen sich angeblich dem Gemeinwohl dienende Wirtschaftskonzeptionen als staatssozialistische Retro-Ideen. Autor Michael Hörl zeigt in seinem Buch und auf seiner Website www.michaelhoerl.at auf, was wirklich hinter der neuen-alten Wirtschaftskritik steckt – und wie wichtig Wirtschaftsbildung heute ist. Hörl wirft den Wirtschaftskritikern vor, fernab der Wirklichkeit bloß Abstiegsängste zu schüren. Ein Beispiel: Angeblich würde die Kluft zwischen Arm und Reich immer größer werden, die Armut würde steigen und nur einige Wenige würden auf Kosten aller profitieren. Liest man aber die (unbehandelten) Primärdaten selber, stellt sich das Gegenteil heraus, so Hörl. So sank etwa die Quote der (fallweise) Armutsgefährdeten nach offiziellem EU-Ar-

mutsbericht von 14 % (1993) auf 12 % (2011). Bei Österreichern sind es überhaupt nur 10 %. Und selbst auf die 10 % kommt man nur, wenn man vierköpfige Familien mit weniger als 2.165 Euro netto monatlich mitzählt. Dauernd armutsgefährdet sind ohnehin nur 6 %. Wirklich arm – im EU-Deutsch nennt man sie „manifest deprived“ – waren in Österreich in den letzten 30 Jahren immer zwischen 3 und 4 % der hier Lebenden. Doch im Gegensatz zu frü-



Michael Hörl:
Die Gemeinwohl-Falle. Wie man mit Halb- und Unwahrheiten eine Gesellschaft aufwiegelt
(eco.bizz.verlag, 2012)

ISBN 978-3-200-02660-5

her besitzen sie heute Farbfernseher, Waschmaschine und Telefon, argumentiert der Publizist und Pädagoge.

Sein Fazit: Wir brauchen mehr Wirtschaftsbildung. Das Gymnasium braucht BWL – von Wirtschaftsakademikern unterrichtet. Die Wirtschaft muss in unsere Schulen – in Vorträgen und als Praktikum im Sommer.

Reuse & Recycle

Viele innovative Inputs und Sichtweisen liefert der Katalog zur von David Chipperfield kuratierten 13. Architekturbiennale von Venedig (Marsilio, 2012), die auch für junge Unternehmen von Interesse sind. Ein Beispiel dafür ist der deutsche Beitrag unter dem Titel „Reduce/Reuse/Recycle – Architecture as Resource“. Vor dem Hintergrund von Absiedelung und Klimawandel fordert er neue Strategien und Haltungen ein, konkret für den Umgang mit der Nachkriegsarchitektur zwischen 1950 und 1970. Sogar vermeintlich wertlose Gebäude haben Potenzial und Qualitäten, die man durch neue Lösungen nutzen kann. Reduktion, neue Nutzung und Recycling – das sind die deutschen Antworten für den Umgang mit bestehenden Architekturressourcen. So werden im deutschen Pavillon Projekte präsentiert, die alles andere als spektakulär sind, aber einen positiven Blick auf bestehende Strukturen eröffnen. Das macht auch im Wirtschaftsleben Sinn.



Common Ground:
Katalog zur 13. Architekturbiennale von Venedig
(Marsilio, 2012)

Der amerikanische Biennale-Beitrag präsentiert eine Vielzahl von „spontanen Interventionen“, die als „Design Actions for the Common Good“ positive Veränderung ins Leben der Menschen bringen. Die Bandbreite der vorgestellten Projekte reicht von Pop-up-Märkten über Outdoor-Wohnzimmer, lokale Netzwerke und Guerilla-Fahrradwege. Neue Ideen für den Umgang mit bestehenden Herausforderungen: Darauf kommt es nicht nur in der Architektur, sondern auch in der Wirtschaft an. Entscheidend ist es, neue und andere Blickwinkel einnehmen zu können. Die Beiträge der 13. Architekturbiennale liefern dabei tatkräftige Unterstützung.



„Full House“ beim Jungunternehmertag 2012



/ Wirtschaftskammer Wien Präsidentin **Brigitte Jank**, Direktor **Heinz Wollinger**, Vorsitzender Junge Wirtschaft Wien **Mag. Martin Puaschitz**, Landesgeschäftsführerin Junge Wirtschaft/Frau in der Wirtschaft **Mag. Veronika Klimaschewski**



/ Landesvorsitzender **Martin Puaschitz**, Landesgeschäftsführerin **Veronika Klimaschewski**

Mut und unternehmerisches Denken – das sind die wesentlichsten Grundlagen zur Selbstständigkeit. Mehr als 2.000 TeilnehmerInnen nutzten die Möglichkeit, sich am 22. Jungunternehmertag bei Fachvorträgen, Networking und zahlreichen Fachleuten wichtiges Know-how für den Schritt ins Unternehmertum oder die nächsten Schritte als erfolgreicher Jungunternehmer zu holen.

„Gerade in den Anfangsphasen nach der Gründung befinden sich JungunternehmerInnen oft in schwierigen Situationen, die über den weiteren Erfolg der Geschäftsidee oder des bestehenden Betriebes entschei-

den. Umso mehr freuen wir uns, dass wir so viele interessierte BesucherInnen unterstützen konnten, um ihre Chancen auf Erfolg zu maximieren“, erklärt Brigitte Jank, die Präsidentin der Wirtschaftskammer Wien. „Es braucht vor allem den Mut, diesen Schritt zu machen, und die entscheidende unternehmerische Idee. Unternehmertum ist aber auch erfrischend, denn hier sind Eigenbestimmtheit und Eigenverantwortung die tägliche Triebfeder für den eigenen Erfolg. Mit der Wirtschaftskammer Wien haben alle JungunternehmerInnen auch eine starke Wirtschaftsvertretung, um diese Schritte zu gehen.“

„Ganz unter dem Motto ‚Stärke Deine Stärken‘ haben sich heuer zahlreiche GründerInnen und JungunternehmerInnen beim Jungunternehmertag viele Tipps auf dem Weg in ihre Selbstständigkeit geholt“, meint Martin Puaschitz, Vorsitzender der Jungen Wirtschaft Wien. „Der erste große Stolperstein von Start-ups ist ja schon oftmals, wenn kein oder nur ein schlecht durchdachter Businessplan vorhanden ist. Je besser der Businessplan, desto eher lassen sich private Investoren, Förderer und Banken von der Geschäftsidee überzeugen. Gerade über diese und ähnliche Anfangsschwierigkeiten helfen die Fachleute am Jungunternehmertag hinweg. Denn hier finden Interessierte alles unter einem Dach.“ Neben zahlreichen AusstellerInnen zeigten informative Vorträge und praxisnahe Workshops, wie spannend Gründen sein kann, und lieferten Antworten auf Fragen wie z. B. Wie gründe ich ein Unternehmen? Wo erhalte ich Fördermöglichkeiten und Unterstützung? Wie führe ich erfolgreich eine Betriebsübernahme durch? Wie perfektioniere ich meine Networking-Fähigkeiten? Nächstes Jahr findet der 23. Jungunternehmertag am 22. Oktober 2013 statt.

Ein Fest in Schwarz-Weiß



Foto: © Die Fotografen

/ v.l.n.r.: **Walter Schieferer**, **Regina Stanger**, **Thomas Metzler**

Unter dem Motto „Besser weiß feiern, als schwarz malen“ luden WK-Präsident Jürgen Bodenseer und Mario Eckmaier, Obmann der Jungen Wirtschaft Tirol zum traditionellen Sommerfest. Bis zu 650 Unternehmer sowie Vertreter aus Politik, Verwaltung und Medien waren der Einladung gefolgt und genossen einen „nicht-bunten“, aber spannenden und unterhaltsamen Abend. Musikalisch untermalt wurde das Fest von den schwungvollen Klängen der „Harmonies“.

Mehr Informationen auf:

→ www.jungunternehmertag.at

Junge Wirtschaft Kärnten unter neuer Führung



Foto: © JW

/ v.l.n.r.: Daniela Heiden, Wolfgang Kuttinig, Brigitte Truppe, Stefan Sternad und Bernd Stechauner

Mit einem einstimmigen Votum wurde die neue Landesvorsitzende der Jungen Wirtschaft Kärnten, Mag. Brigitte Truppe, gewählt. Sie ist Inhaberin der Model- und Eventagentur perfect. Die studierte Kommunikationswissenschaftlerin ist seit Juli 2005 selbstständig. Unterstützt wird sie von einem breit aufgestellten Team an Stellvertretern: Dipl.-Ing. Daniela Heiden (Unternehmensberatung „dieheiden“) aus Klagenfurt, Bernd Stechauner (Entsorgung und Tankreinigung „S.E.T. GmbH“) aus Villach sowie Stefan Sternad (Restaurant „Pavillon“ und Café „The Garden“) aus Velden. Stechauner übernimmt zusätzlich

noch die Funktion des internationalen Beauftragten für die JCI (Junior Chambers International) Agenden. Mehr als 3.500 Mitglieder sind derzeit in der Jungen Wirtschaft Kärnten aktiv. „Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es wichtig, in einem erfolgreichen Netzwerk wie der Jungen Wirtschaft zu stehen. Mich freut es ganz besonders, diese große Herausforderung anzunehmen“, so Truppe. Ein besonderes Highlight erwartet nicht nur die Jungunternehmer aus Kärnten, wenn heuer die 20. Bundestagung der Jungen Wirtschaft Österreich in Kärnten stattfindet.

Golfturnier der Jungen Wirtschaft Güssing



Foto: © JW

/ Der Bezirksvorstand der JW Güssing

Die Junge Wirtschaft des Bezirkes Güssing veranstaltete ihr bereits 13. JW Golf Open auf dem Golfplatz der Reiters Golf-schaukel Stegersbach-Lafnitztal. Den Höhepunkt bildete ein Galaabend beim Eulenwirt in Neudauberg, wo die Gewinner in den einzelnen Klassen ihre Preise erhielten. Gesamtsieger bei den Damen wurde Gertrude Goger. Bei den Herren setzte sich Patrick Oswald durch. JW-Bezirksvorsitzender Sigi Hafner, Roman Eder sowie Manfred Gerger, Präsident der burgenländischen Industriellenvereini-gung, gratulierten den Gewinnern.

Mehr als 300 beim Gründer- und Jungunternehmertag

Der neunte Gründer- und Jungunternehmertag der Jungen Wirtschaft Kärnten und des Gründer- und Unternehmerservice war wieder die ideale Plattform für alle Jungunternehmer – und für die, die es noch werden möchten. Eine Rekordteilnehmeranzahl von mehr als 300 Besuchern nutzte das große Angebot: Top-Vorträge und Workshops behandelten die wichtigsten Bereiche zum Thema Unternehmensgründung, Finanzierung, Businessplanerstellung, Förderungen, Kundenbindung und Etikette. Parallel zu den Vorträgen fand die große Hausmesse mit ausgewählten Partnerfirmen statt, die allen Interessierten mit umfangreicher Beratung zur Seite standen. Das abendliche Highlight stellte der Keynote-Vortrag von Alexander Hartmann, Deutschlands Mentalist und Zauberkünstler Nr. 1, dar. Zum Ausklang des Abends konnten die Besucher bei Musik und Buffet neue Businesspartner kennenlernen und ihr Netzwerk bei bester Stimmung erweitern.



Fotos: © JW

/ Begeisterte Besucher beim Gründer- und Jungunternehmertag 2013



/ JW und GUS begrüßt Mentalisten Alexander Hartmann, v.l.: JW-LGF Wolfgang Kuttinig, JW-Landesvorsitzende Brigitte Truppe, Alexander Hartmann und die Leiterin des Gründer- und Unternehmerservice Melanie Polzer

Niederösterreich: „Hautnah“ für den guten Zweck



Foto: © Franz Baldauf

/ v.l.n.r.: Jutta Mayrhofer, Daniela Schermann, Stefanie Wascher, Denise Pölzelbauer

Die Junge Wirtschaft Wiener Neustadt hat einen „hautnahen“ Charity-Kalender produziert: Dreizehn JungunternehmerInnen aus dem Bezirk Wiener Neustadt haben sich als Models für dieses Projekt zur Verfügung gestellt. Und das für einen

wirklich guten Zweck: Der Erlös kommt zur Gänze der Stiftung Kindertraum zugute.

Der Kalender wurde bei der JW Business Lounge im Autohaus Partsch präsentiert. Bei der Veranstaltung sorgte Paralympic-



/ v.l.n.r.: Nicole Ritter und Jutta Mayrhofer von der Agentur unique fusion

Sieger Thomas Geierspichler mit einem bewegenden Impulsreferat über seine schicksalhafte Geschichte für Gänsehaut.

→ **Kalender-Bestellung:**
andrea.list-margreiter@wknoe.at

Netzwerken ist Teamwork



Foto: © Die Salzburgerin

/ v.l.n.r.: Mag. Barbara Gramiller, Mag. Peter Kober, Philipp Grafendorfer, Mag. Veronika Göttl, Dr. Josef Huemer, Christina Eiselmayer, Dominik Mayer, Katrin Miess, Dr. Hans-Joachim Pichler, MBL

„Wir sind die Junge Wirtschaft, wir sind das Netzwerk zum Erfolg.“ Unter diesem Motto ging die bereits 15. NetzWerkStatt im

„haus der kreativen“, dem Sitz der Salzburgerin, über die Bühne. Laut aktuellen Studien werden 92 % der Aufträge von

JungunternehmerInnen durch Weiterempfehlungen und damit Netzwerke akquiriert. „Genau dem wollen wir mit der Neuausrichtung der NetzWerkStatt entsprechen“, so Barbara Gramiller, Landesvorsitzende der Jungen Wirtschaft Salzburg. „Dabei haben wir sämtliche TeilnehmerInnen in Achterteams zusammengefasst, die sich unseren Herausforderungen stellen mussten. Damit fand bereits eine intensive Vernetzung statt“, so Gramiller weiter. Zu gewinnen gab es edle Uhren von Jacques Lemans und eine Einladung für das gesamte Gewinnerteam zum Abendessen in den Urbankeller. Zudem erhielten 15 UnternehmerInnen die Möglichkeit, sich innerhalb einer Minute auf der Bühne zu präsentieren. Einen entsprechenden Ausklang fand der Abend beim offenen Netzwerken. Das Veranstaltungskonzept wird im nächsten Jahr weitergeführt.

JW für faire Pensionen



Foto: © JW

JW Steiermark-Landesvorsitzender Burkhard Neuper war bei der Veranstaltungsreihe DIENSTALK zu Gast, bei der es unter dem Titel „67 Jahre sind nicht genug“ um das aktuelle Pensionsdilemma ging. In einer interessanten Diskussion unter der Leitung von Dr. Gisela Hopfmüller mit dem hochkarätigen Experten Prof. Bernd Marin, ÖGB-Chef Horst Schachner sowie dem Buchautor Michael Hörl ging es nicht nur um Un-

gerechtigkeiten und Unterschiede im derzeit geltenden Pensionssystem, sondern es wurde einmal mehr die Forderung an die Politik gerichtet, notwendige Reformen unter Einbeziehung aller Generationen einzuleiten. Pensionsexperte Prof. Bernd Marin erläuterte, dass es „alle 25 Jahre notwendig ist, das gesetzliche Pensionsalter um fünf Jahre anzuheben“, bis zum Jahr 2050 werde daher eine Anhebung des gesetzlichen

Pensionsalters auf 70 Jahre notwendig sein. Da bis dahin aber auch die Lebenserwartung entsprechend steigen wird, werden die Menschen auch im Jahr 2050 durchschnittlich 25 Jahre ihre Pension genießen können. „Mehr wird sich nicht ausgeben. Aber vergessen wir nicht: 25 Jahre Pension hätten sich unsere Eltern und Großeltern niemals träumen lassen!“ „Unternehmen werden in Zukunft mehr denn je froh sein, wenn sie ältere Arbeitnehmer haben“, betonte Burkhard Neuper. Dies habe auch damit zu tun, dass aufgrund der demografischen Entwicklung die Zahl junger Arbeitnehmer zurückgeht. Ein Problem sieht Neuper aber in den hohen Lohnnebenkosten für ältere Arbeitnehmer. Die JW fordert, dass auch die Generation der Jungen mit am Verhandlungstisch sitzen müsse, wenn es um die Entwicklung des Pensionssystems geht. „Es ist inakzeptabel, dass unsere Generation zwar eifrig Beiträge einzahlen soll, bei Verhandlungen über Pensionserhöhungen oder Reformen des Pensionssystems aber dann nur Pensionistenvertreter am Tisch sitzen“, begründet Neuper seine Forderung, die auch im Publikum auf breite Unterstützung stieß.

JW-Diskussion mit Staatssekretär Kurz

Oberösterreich ist ein attraktiver Wirtschaftsstandort – vor allem für junge Einwanderer. Dennoch wird immer wieder diskutiert, dass Migranten in den höchsten und niedrigsten Bildungsschichten überproportional vertreten sind. Ein Drittel der Migranten hat Maturaniveau, Zuwanderer haben aber doppelt so oft wie Inländer nur einen Pflichtschulabschluss. Politik und Wirtschaft sind gefordert, geeignete Rahmenbedingungen zu schaffen, um diese Zielgruppe gewinnbringend in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Staatssekretär Sebastian Kurz gab im forte Fortbildungszentrum der Elisabethinen in Linz einen Einblick in seine Arbeit und die zukünftigen Chancen und Herausforderungen von Integration.



Foto: © JW

/ v.l.n.r.: Mag. Markus Redl, JW-Bezirksvorsitzender Linz-Stadt, Staatssekretär Sebastian Kurz, JW Aktivteam-Mitglied Ina Rexhepi, JW-Landesvorsitzender Mag. Markus Raml

Ingmar Ulreich ist Jungunternehmer 2012



/ Der Gewinner Ingmar Ulreich (4.v.r.) von der Firma UTB Laser- und Vermessungstechnik GmbH in Oberwart mit den Gratulanten

Die Junge Wirtschaft Burgenland kürt alle zwei Jahre die besten Geschäftsideen und

kreativsten Jungunternehmer. Im Autohaus Schranz in Oberwart wurde kürzlich Ingmar

Ulreich mit seiner Oberwarter Firma UTB Laser- und Vermessungstechnik zum Jungunternehmer des Jahres erkoren. Er beschäftigt sich mit dem Vertrieb von Vermessungsgeräten und Zubehör sowie deren Wartung, Überprüfung und Reparatur. Die Geräte kommen vor allem im Bau- und Baunebengewerbe zur Anwendung. Das Unternehmen wurde 2008 gegründet und beschäftigt neun Mitarbeiter. „Die Wahl ist auf Ingmar Ulreich gefallen, weil er vom Start weg mit seinem Unternehmen als Komplettanbieter für Vermessungstechnik erfolgreich war“, begründet JW-Landesvorsitzender Georg Gerdenitsch als Vertreter der unabhängigen Jury die Entscheidung. Auf Platz 2 landete Jürgen Csencsits vom Gasthaus Csencsits in Harmisch. Die Drittplatzierten sind die Karosseure Franz Lagler und Bernhard Naumann mit ihrer Firma Blech- und drüber aus Rohr im Burgenland. „Mit dem Jungunternehmerpreis gibt die burgenländische Wirtschaft ein kräftiges Lebenszeichen von sich“, freut sich WK-Präsident Ing. Peter Nemeth.

Einblicke in die HILTI Welt

Die Herbstveranstaltung des Impulsteams „International“ (JCI) der Jungen Wirtschaft Vorarlberg (JWV) führte 28 Teilnehmer ins benachbarte Liechtenstein zum Weltkonzern Hilti Corporation in Schaan. Die Teilnehmer erhielten eine spannende Einführung in die internationale Branding-Strategie. Anhand der Grundwerte – enthusiasm, outperform, outlast – erzählte Brand Consultant Farren Bennett über die starke Markenidentität, emotionale Kommunikation, weltweite Werbekampagnen und das Gefühl, ein Teil eines großen Ganzen zu sein. Besonderes Highlight ist der erfolgreiche Direktvertriebskanal, durch den täglich mehr als 200.000 Kunden mit Hilti in Kontakt treten und dieselbe Markenbotschaft rund um den ganzen Globus erfahren. Bei einer Werksführung bekamen die Jungunternehmer einen Einblick in die Nagel-, Schrauben- und Dübelproduktion sowie



/ JW Gruppe bei der Besichtigung bei HILTI Corporation in Schaan

eine Demonstration der Hilti-Geräte bzw. deren Funktionsweise. Der internationale Marktdurchbruch gelang Hilti Corporation mit

der einzigartigen Direktbefestigungstechnik DX und dem elektropneumatischen Prinzip für Bohrhämmer.

WERBUNG MIT PROGRAMM

Mit Google AdWords erreichen Jungunternehmer potenzielle Kunden in allen Situationen des Kaufprozesses – und vor allem im Moment der Kaufvorbereitung.

Das Prinzip ist einfach: Mit AdWords kann man Anzeigen passend zu Suchbegriffen schalten. Man wählt Keywords, die für die eigenen Produkte und Dienstleistungen relevant sind, und formuliert entsprechende Anzeigentexte. Wenn ein Google-Nutzer einen der Suchbegriffe (Keywords) eingibt, erscheint die Anzeige über bzw. neben der Liste der Suchergebnisse. **Wichtig:** Als Kunde zahlt man nur, wenn es sich lohnt – nämlich immer nur dann, wenn ein Nutzer auf die Anzeige klickt und auf die Zielseite gelangt. Mit den richtigen Suchbegriffen und individuellen Anzeigentexten lassen sich die Anzeigen auf unterschiedliche Zielkunden in verschiedenen Stadien des Verkaufsprozesses ausrichten. Außerdem bestimmt man selbst, in welchen Sprachen, Ländern und Regionen die potenziellen Kunden angesprochen werden sollen.

Starkes Wachstum dank Google AdWords

Wie gut das System in der Praxis funktioniert, zeigt etwa die Erfolgsgeschichte des mobilen DJ-Anbieters misterbeat.at. Das Angebot der in Wien ansässigen Agentur: mobile DJs als Gesamtpaket mit Ton- und Lichtanlage – plus Notfallservice, falls mal jemand ausfällt oder eine Anlage streikt. Die Hauptanlässe sind Hochzeiten, Partys oder Firmenfeiern. „Ein mobiler DJ ist mehr als ein Disko-DJ“, sagt Daniel Kauss, Gründer und Geschäftsführer von misterbeat.at. „Er braucht auch eventtechnische Kenntnisse, muss also die Anlage auch technisch beherrschen und ist zugleich Kundenberater vor Ort, der etwa mit Brautpaar oder Firmenkunden vor der Feier den Veranstaltungsablauf abspricht.“

Von Anfang an war Google AdWords das bevorzugte Werbemittel von Mister Beat.



Words verkauft und unser größter Marketing-Block war von Anfang an Google AdWords“, berichtet der Unternehmer. Mit der Online-Werbung wuchs Mister Beat beeindruckend: Im Geschäftsjahr 2006 waren es gegenüber 2005 350 %, 2007 nochmals 250 %, im Jahr 2010 immer noch 20 %. Mittlerweile beschickt das Unternehmen mehr als 800 Events jährlich. Im Wiener Hauptbüro arbeiten neben Geschäftsführer Kauss vier Festangestellte. Hinzu kommen in vier österreichischen Regionen zwischen 10 und 20 professionelle DJs, insgesamt sind es 70. Die Firma selbst besitzt fast 70 Ton- und Lichtanlagen.

Analyse macht erfolgreich

Daniel Kauss nützt die gesamte Bandbreite der Google Marketing- und Analyseinstrumente. Das Wichtigste ist für ihn das Con-

version Tracking seiner Website www.misterbeat.at, „weil ich wirklich sehe, auf welches Keyword wie viele Anfragen kommen und wie hoch die Konversionsrate je Keyword ist“. Heute bewirbt er bis zu 2500 Begriffe bzw. Begriffskombinationen. Wichtig sei auch, Detailthemen in einzelne Anzeigengruppen aufzuteilen. Es mache keinen Sinn, etwa DJ Wien, DJ Salzburg und DJ Innsbruck in einer Gruppe zu haben. Außerdem empfiehlt Krauss den Google AdWords Editor, weil man auf einen Klick sämtliche Keywords sehr einfach statistisch auswerten kann. Werbung mit Programm macht eben den Unterschied.

Google AdWords

„InnovierBAR“ in der Tabakfabrik Linz



/ v.l.n.r. Dipl.-Ing. (FH) Markus Strobl, Innovationsservice WKOÖ, Dr. Thomas Reischauer MBA, Reischauer Consulting, Mag. Karin Reiter, JW-LGF und Mag. Markus Raml, JW-LV

Bestens besucht war die InnovierBAR-Veranstaltung in der Tabakfabrik Linz. Die Teilnehmer konnten sich bei innovativen Bar-Gesprächen mit Innovationsexperten in lockerer Bar-Atmosphäre zu fünf verschiedenen Innovationsthemen austauschen. Die „InnovierBARs“ boten wichtige Tipps und Tricks, damit das Unternehmen zum „creative and innovativ entrepreneur“ wird:

- Die GestaltBAR informierte über Ideenfindung, Kreativitätstechniken, innovatives Brainstorming
- Die VermarktBAR bat Hilfe zur besseren Vermarktung von innovativen Produkten, Kundennutzen, Zielgruppe, Kommunikation und Preis
- Die FinanzierBAR half bei Fragen über Budget, Produktkalkulation, Umsatz, Gewinn, Li-



/ v.l.n.r. Mag. Markus Raml, JW-Landesvorsitzender und Mag. Markus Redl, JW-Bezirksvorsitzender Linz Stadt

- quiditätsfallen und Innovationsförderung
- Die KooperationsBAR zeigte, wie Kooperationen und Netzwerke bei Innovationsprojekten funktionieren
- Und bei der SchützBAR konnte man sich Praxiswissen über Marken-, Designschutz, Urheberrecht, Patente, rechtliche Grundlagen und Schutzrechtverletzungen abholen

Weitere InnovierBAR Veranstaltungen finden im Frühjahr/Herbst 2013 statt.

→ www.jungwirtschaft.at/ooe

Strahlende Sieger beim OÖ Jungunternehmerpreis

Beeindruckende Sieger präsentierte die Junge Wirtschaft OÖ bei der Verleihung der Jungunternehmerpreise bei der Firma Engel in Schwertberg. Der Preis wurde heuer in den Kategorien „Kreative Idee, innovativer Betrieb, innovatives Produkt“, „Klein, aber fein“ und „Betriebsnachfolge“ vergeben. Beim Preis, der sich auch optisch in einem neuen Kleid präsentierte, gab es mit 174 Einreichungen einen Rekord. Ein starker Fokus wurde heuer auf Online-Medien, insbesondere auf Facebook, gelegt. „Ohne die Innovationskraft der Jungunternehmer wäre der Wirtschaftsstandort Oberösterreich nicht so erfolgreich“, ist WKOÖ-Präsident Rudolf Trauner überzeugt.

→ www.jungunternehmerpreis.at



/ Alle Preisträger des Jungunternehmerpreises 2012



Die Macht der Stimme nutzen



Foto: © JW

/ Anke Schuch, Helene Grill, Petra Bischof-Oswald, Peter Brenner, KommR. LAbg. Andrea Gottweis, Trainerin Barbara Blagusz, stv. JW-Bezirksvorsitzender Thomas Wachter, JW-Referentin Martina Horvath, Alexander Schnalzer und Florian Piff

Die Junge Wirtschaft Oberwart lieferte bei der Veranstaltung unter dem Titel „Nutze die Macht deiner Stimme“ praktische

Tipps, wie man seine Stimme richtig einsetzt: Dabei ging es um die richtige Stimmlage, effektive Atmung, Stimmhygiene

und die Bewältigung von stimmlichen Stresssituationen. Auch die Betonung, das bewusste Setzen von Pausen und die richtige Stimmlage können den Abschluss eines Geschäftes beeinflussen. Die Stimme als wesentlicher Teil der Persönlichkeit erschließt den Zugang zum Unterbewusstsein der Zuhörer und sichert deren ungeteilte Aufmerksamkeit. „Die Stimme erzeugt jene Stimmung, die Voraussetzung für Zustimmung ist“, so Trainerin Barbara Blagusz. Thomas Wachter, stellvertretender Bezirksvorsitzender der Jungen Wirtschaft Oberwart, bilanziert zufrieden: „Durch diese neuen Techniken konnte jeder Seminarteilnehmer seine Stimme und Sprechfähigkeit verbessern und sich selbst durch Vor- und Nachher-Tonbandaufnahmen von der Macht der Stimme überzeugen.“

JW OÖ Landestagung: Wachsen durch Innovation

Groß war der Andrang bei der Landestagung der Jungen Wirtschaft Oberösterreich im RaiffeisenForum der Raiffeisenlandesbank OÖ in Linz. Top-Thema des Abends war „Wachsen durch Innovation“. Hier konnten sich die Teilnehmer u.a. bei Bar-Gesprächen mit Innovationsexperten in lockerer Bar-Atmosphäre zu fünf verschiedenen Innovationsthemen austauschen. Weiteres Thema war das Ausscheiden von Markus Raml und Doris Schreckeneder aus dem JW-Vorstand. Wirtschaftskammer-Präsident Christoph Leitl und JW-Bundesvorsitzender Markus Roth bedankten sich mit Ehrennadeln für den Einsatz des Führungsduos. Lobende Worte für die Arbeit der Jungunternehmer kamen auch von Landeshauptmann Josef Pühringer, Wirtschaftslandesrat Viktor Sigl und Generaldirektor der Raiffeisenlandesbank OÖ Dr. Heinrich Schaller. Als Highlight des Abends konnten die Teilnehmer Frenk Schinkels und die Olympia-Teilnehmerinnen Ivona Dadic, Viktoria Schwarz und Jördis Steinegger live erleben.

→ www.jwlandestagung.at



Fotos: © JW

/ v.l.n.r.: JW-LVStv. Peter Reiter, Generaldirektor der Raiffeisenlandesbank OÖ Dr. Heinrich Schaller, Direktor der WKOÖ Dr. Christian Hofer, JW-LVStv. Mag. Doris Schreckeneder, Präsident der WKÖ Dr. Christoph Leitl, Direktor-Stv. der WKOÖ Dr. Walter Bremberger MBA, Präsident der WKOÖ KommR Dr. Rudolf Trauner, JW-LV Mag. Markus Raml, JW LGF Mag. Karin Reiter, Wirtschaftslandesrat Viktor Sigl

/ v.l.n.r.: JW-LVStv. Mag. Doris Schreckeneder, Ivona Dadic, JW-LV Mag. Markus Raml, Viktoria Schwarz, Jördis Steinegger, Frenk Schinkels



Kamingespräch über China



/ Diskussion mit Teilnehmern nach der Veranstaltung

Im November hatte die Junge Wirtschaft Tirol ihre Mitglieder zum Ersten Internationalen Kamingespräch unter dem Titel „China – Chance und Herausforderung“ eingeladen. Im neu renovierten WIFI-Unternehmerzentrum war Mag. Manfred Steinkellner Gastreferent. Mit seiner Firma Steinkellner China Service (www.chinaservices.at) bietet er interkulturelle Trainings wie auch direkte Kundenbetreuung vor Ort. Er spricht verhandlungssicher Mandarin und verbrachte

bisher mehr als vier Jahre in China. Im Gespräch wurden die Hauptgründe für ein Scheitern österreichischer Firmen in China näher beleuchtet – Sprache, verfälschte Wahrnehmung des Entwicklungsstandes von China, unterschiedliche Arbeitsweisen. Auch heikle Themen wie geistiges Eigentum wurden offen diskutiert. Als Beispiel für ein typisches KMU aus Österreich, das seine Dienstleistungen oder Produkte nach China exportieren möchte, wurde das Beispiel

eines Schweinebauern aus dem Burgenland präsentiert, der in China einen florierenden Absatzmarkt für Schweineohren entdeckt hat. „Das Besondere an diesem Veranstaltungsformat ist sein persönlicher und exklusiver Rahmen. Dabei wollen wir unseren Mitgliedern einen direkten Einblick in die Herausforderungen und Chancen von anderen Ländern geben“, so Mark Schuchter, zuständig für internationale Projekte in der Jungen Wirtschaft Tirol.



/ Manfred Steinkellner und IEO Mark Schuchter

7 Fragen beantworten und Samsung Tablets gewinnen!



Wir wollen besser sein. Wir wollen wissen, wie **Schäfer Shop**, seine Produkte und Services bei Ihnen ankommen.

Beantworten Sie – online – 7 Fragen und **als Dankeschön verlosen** wir unter allen Teilnehmern **2 Samsung Galaxy Tab 2 10.1** im Wert von je € 359,- exkl. MwSt.

Zum Fragebogen bitte folgendem Link folgen:
<http://now.schaefer-shop.co.at/umfrage.asp>



scan and win

**SCHÄFER
SHOP**

Ernste Themen, gute Stimmung

Die Sommercocktails der Jungen Wirtschaft in den einzelnen Bezirken gehören mittlerweile zu den Fixpunkten im jährlichen Veranstaltungskalender. Wie immer boten diese geselligen Zusammenkünfte auch 2012 jede Menge Gelegenheit, Kontakte mit Kolleginnen und Kollegen, aber auch mit politischen Entscheidungsträgern zu knüpfen und zu pflegen. Die Plattform wurde aber auch genutzt, um Botschaften zu positionieren und Standpunkte klarzustellen, zeigt die Jahresbilanz 2012 der Jungen Wirtschaft Tirol. Dabei können ernste Themen angesprochen werden – und trotzdem eine ausgelassene Stimmung vorherrschen.



/ v.l.n.r.: Bezirksstellenobmann Klaus Lackner, Aart foundation Theo Jongen, JW-Bezirksvorsitzender Stefan Niedermoser



/ v.l.n.r.: GF Badesee See Raimund Pircher, Sport Narr Hans-Peter Narr, JW-Bezirksvorsitzender Heiko Luchetta, Bezirksobmann Anton Prantauer



Fotos: © JW
/ v.l.n.r.: Franz Kraller, Firmengründer und Aufsichtsrat der Firma Hella; Martin Troyer, Geschäftsführer der Firma Hella; JW-Landesvorsitzender Mario Eckmaier; JW-Landesgeschäftsführerin Sabine Wiesflecker; JW-Bezirksvorsitzender Siegfried Weger; Bezirksobmann Michael Aichner



/ v.l.n.r.: Vizepräsidentin Brigitte Stampfer, JW-Landesvorsitzender Mario Eckmaier, JW-Bezirksvorsitzender Stefan Mair, M-Preis Unternehmenssprecherin Ingrid Heinz, Bezirksobmann Harald Höpperger, JW-Landesgeschäftsführerin Sabine Wiesflecker



/ v.l.n.r.: Andreas Fankhauser, Fankhauser Estriche; Ursula Brugger, Tourismusschulen Zell am Ziller; Margret Schiestl, Tiroler Adlerin; JW-Bezirksvorsitzende Viktoria Opbacher



/ v.l.n.r.: Bezirksstellenleiter Bruno Astleitner; JW-Bezirksvorsitzender Daniel Wadlegger; Anna Lebesmühlbacher, JW-Team Kufstein; Hannes Treichl, anders denken; Florian Pletzer, JW-Team Kufstein



Foto: © Die Fotografen
/ v.l.n.r.: Motivationsexperte Dirk Schmidt, DJ George Dee, JW-Landesvorsitzender Mario Eckmaier



/ v.l.n.r.: Referent Bernd Fankhauser, Firma Teamgeist; JW-Bezirksvorsitzende Andrea Speckbacher

Großer Erfolg für erstes Debating-Turnier



Fotos: © JW

/ Die Debating-Teams



/ Dorit Wilhelm begeisterte das Publikum

Ende Oktober argumentierten Teams aus dem Dreiländereck im WIFI Dornbirn um die Wette. Das internationale Debating-Turnier der Jungen Wirtschaft Vorarlberg feierte Premiere – und war ein voller Erfolg. „Wir sind davon begeistert, wie souverän das erste Debating-Turnier über die Bühne gegangen ist. Die talentierten Teilnehmer und Teilnehmerinnen waren mit vollem Elan bei der Sache und setzten ihre Schlagfertigkeit sowie ihr rhetorisches Geschick unter Beweis. Zuschauer und Fans sorgten zusätzlich für eine gute Stimmung. Ich bin mir sicher, dass auf diese erfolgreiche Premiere des Argumentier-Wettbewerbss weitere folgen werden“, zeigte sich

Stefanie Walser, Vorsitzende der JWV, begeistert. Aus insgesamt sechs redengewandten Teams aus Österreich, der Schweiz, Deutschland und Liechtenstein gingen „Die Giganten“ als Sieger des Turniers hervor. Bernd Simons, Jörg Maninger und Kerstin Formanek punkteten mit kreativen Argumenten, die sie überzeugend präsentierten. Sowohl Bernd Simons als auch Jörg Maninger sind bewanderte Debater und sammelten schon Erfahrung bei internationalen Wettbewerben. Das Gewinnerteam freut sich bei der Siegerehrung über ein Abendessen und Gutscheine fürs Casino Bregenz sowie einen heiß begehrten Wanderpokal.



/ Fachkundige Jury

Sparen Sie doch einmal bei den **Geschenken!**

Wir sind **PARTNER der „jungen“ Wirtschaft** und immer für Sie da! **Online – Vor Ort – Persönlich.** Wir bieten über die JW-Homepage eine eigene Einkaufsplattform, „**Smart Supply**“. Schnell und einfach bestellen und das ohne zusätzliche Kosten – für alle Mitglieder der Jungen Wirtschaft. „**Smart Supply**“ bietet genau das, was Jungunternehmer brauchen. Einfach mit der Mitgliedsnummer via Vorteilsclub auf **www.junge-wirtschaft.at** einloggen und die Einkaufsvorteile genießen.



Nähere Informationen unter **Telefon 050 639 100** oder auf **www.schaefer-shop.at**

WIEN
wien@schaefer-shop.at
INNSBRUCK
innsbruck@schaefer-shop.at

ST. PÖLTEN
stpoelten@schaefer-shop.at
DORNBIRN
dornbirn@schaefer-shop.at

WELS
wels@schaefer-shop.at
GRAZ
graz@schaefer-shop.at

SALZBURG
salzburg@schaefer-shop.at
KLAGENFURT
klagenfurt@schaefer-shop.at

**SCHÄFER
SHOP**

Was Unternehmen in Zukunft beeinflusst



/ Die vier Experten **Dr. Stefan Hagen**, **Mag. Georg Wiedenhofer**, **Mag. Helmut Mangold**, **Mag. Andreas Reiter**

Welche Erfolgsfaktoren spielen in Zukunft für Unternehmen eine zentrale Rolle? Rund um dieses Thema fand kürzlich die erste Veranstaltung der Reihe „Erfolgsfaktor Wissen“ der Jungen Wirtschaft Vorarlberg statt. „Dialog statt Monolog – so lässt sich dieses Veranstaltungsformat gut auf den Punkt bringen. Denn statt einzelner Vorträge standen die vier Experten in sogenannten ‚Trend Corners‘ Rede und Antwort. Es ist eine Art Wissensbuffet – jeder hatte die Chance, von jedem Vortragenden das zu holen und erfahren, was ihn am meisten interessierte. Eine flexible und sehr spannende Form, ein komplexes Thema

aufzubereiten“, erklärt Stefanie Walsler, Vorsitzende der JWV. Das von der JWV in Kooperation mit dem WIFI-Unternehmerservice der WKÖ organisierte Event stieß auf großes Interesse. Mehr als 120 Teilnehmer waren an diesem Abend mit dabei.

„Dank Social Media können Unternehmen ihre Kunden auf völlig neuen Kanälen erreichen – es ergeben sich plötzlich viele Chancen für große aber auch kleine Unternehmen. Jetzt geht es darum, diese richtig zu nützen“, so Dr. Stefan Hagen, Geschäftsführer der Hagen Management GmbH. Mag. Andreas Reiter, Gründer des ZTB Zukunftsbüro, erläuterte in seinem „Trend Corner“ die Motive für die steigende Nachfrage nach regionalen Produkten. „Unsere Gesellschaft wird immer älter. Menschen ab 50 entsprechen heute immer weniger den alten Klischees und führen unterschiedlichste Lebensstile – dieses Wissen ist speziell im Dienstleistungssektor von Bedeutung“, argumentierte Mag. Georg Wiedenhofer, Geschäftsführer des Gallup Instituts. Mag. Helmut Mangold von Gamma Venture Partners besprach mit den Anwesenden alternative Finanzierungsmöglichkeiten. „Mangelnde Liquidität bedeutet heutzutage nicht mehr das Aus für Unternehmen – spezielle Sparstrategien und Tauschmodelle werden immer wichtiger werden“, so Helmut Mangold.



/ Gewinner der Beratergutscheine **Manuel Glojek**, **Horst Löschnigg**, **Peter Waldmann**



/ Experte **Dr. Stefan Hagen**

After Work Workshop

Unter dem Motto „Schon mal einen spannenden Vortrag verpasst, weil du nicht an zwei Orten gleichzeitig sein konntest ...?“, hat die junge Wirtschaft Wien ihre erfolgreiche After Work Workshop Reihe gestartet. Die jungen UnternehmerInnen konnten sich aktiv bei dem Vortrag „Neukundengewinnung zum Nulltarif“ und „Wie führe ich Preisverhandlungen richtig und effizient“, einbringen und wichtige Tipps mitnehmen. Bei „Einblicke in die Geheimnisse der Sprache im Geschäftsleben“ konnte man erfahren, wie man durch den bewussten Einsatz der Spra-

che ein zufriedenes, erfülltes und erfolgreiches Leben im Beruf erzielen kann. Im Anschluss wurde das Gehörte bei einem gemeinsamen Cocktail gleich angewendet und Businesskontakte geknüpft. Die erfolgreiche After Work Workshop Reihe wird fortgesetzt.

/ v.l.n.r.: **Dr. Markus E. Huber**, **Landesvorsitzender Mag. Martin Puaschitz**, **Landesgeschäftsführerin Mag. Veronika Klimaschewski**, **Raiffeisenlandesbank-Stadtdirektor Prok. Gaston Giefing**



Starke Sieger des Jungunternehmerpreises



Fotos: © Die Fotografen

/ JW-Obmann Mario Eckmaier (r.), WK-Präsident Jürgen Bodenseer (l.) und LR Patrizia Zoller-Frischauf (2.v.r.) mit den glücklichen Gewinnern des Jungunternehmerpreises 2012 v.l. Roland Wolf und Marija Iljazovic von der ROLF Roland Wolf GmbH aus Weißenbach (Sieger Kategorie Moderne Tradition), Daniela Larch von der emeibaby GmbH aus Ramsau (Siegerin Kategorie Neue Ideen – Neue Produkte – Neue Märkte) und Philipp Stampfl von der Image Media Group aus Schwaz (Sieger Kategorie Kreative Dienstleistung).

Zum siebten Mal verlieh die Junge Wirtschaft Tirol bereits den Tiroler Jungunternehmerpreis. „Der Jungunternehmerpreis soll Mut machen, Visionen zu verwirklichen und den Preisträgern als Turbo für die weitere – hoffentlich sehr erfolgreiche – Ent-

wicklung dienen“, so JW-Obmann Mario Eckmaier. Der Präsident der Wirtschaftskammer Tirol, Jürgen Bodenseer, verwies „auf das Schöne am Abenteuer Wirtschaft“: „Einige sagen, es gibt schon alles, ich behaupte das Gegenteil! Wer mit viel Fleiß und

zielsicher unterwegs ist, kann alles erreichen.“ LR Patrizia Zoller-Frischauf brachte noch einen anderen Aspekt ins Spiel: „Wichtig ist, dass es den rund 2.500 neuen Selbstständigen pro Jahr auch auf Dauer gut geht. Und dem ist hierzulande in der Regel erfreulicherweise auch so!“

Sieger in drei Kategorien

Knapp 100 Tiroler Jungunternehmer haben sich heuer mit ihrer Geschäftsidee beworben. In der Kategorie „Kreative Dienstleistung“ gewannen Philipp Stampfl – Image Media Group (www.dankeskarte.com), Friedrich Pohl – Pohl Metall GmbH (www.pohl-metall.at) und Florian Johannes Handschuh – Sugarparks OG (www.sugarparks.com). In der Kategorie „Moderne Tradition“ siegten Christian Wolf – ROLF Roland Wolf GmbH (www.rolf-spectacles.com), Markus Spatzier – Manufaktur Herzblut (www.manufaktur-herzblut.com) und Sabine Richter – ZIWI.at (www.ziwi.at). Und in der Kategorie „Neue Ideen – neue Produkte – neue Märkte“ überzeugten Daniela Larch – Emeibaby GmbH (www.emeibaby.com), Martin Jehart – Organoid Technologies GmbH (www.organoids.at) und Hannes Lafner – Zirbenkugel OG (www.zirbenkugel.com).



/ Kategorie Kreative Dienstleistung, Plätze 1–3 v.l.n.r. Matthias und Florian Handschuh, Friedrich Pohl, Philipp Stampfl



/ Kategorie Neue Ideen – Neue Produkte – Neue Märkte, Plätze 1–3 v.l.n.r.: Martin Jehart, Daniela Larch, Hannes Lafner



/ Kategorie Moderne Tradition, Plätze 1–3 v.l.n.r. Markus Spatzier, Roland Wolf mit Team, Sabine Richter

DACH-WKBN-Summit: Schwerpunkt Generationengerechtigkeit



/ Die Teilnehmer des 1. DACH-WKBN-Summit, der auf Initiative von Walter Seemann (Chairman) sowie Doris Grussmann (JCI Nat. President) in Wien abgehalten wurde

Vom 25.–28. Oktober war Wien Austragungsort des DACH-WKBN-Summits: Aus den drei Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz kamen rund 30 Spitzenvertreter der jeweiligen Jungunternehmervertretungen zusammen. Markus Roth, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Österreich, initiierte eine spannende Diskussion über Generationengerechtigkeit. Interessant war, dass überall großer Handlungsbedarf geortet wird, das Pensionsystem auf eine nachhaltig finanzierbare Basis zu stellen. Beim Summit wurde ausgiebig genetworkt und über die eigenen Firmen diskutiert. Neben einem attraktiven Kulturprogramm durfte auch eine Firmenbesichtigung bei Ottakringer mit vielen Informationen zum Unternehmen nicht fehlen. So war es ein perfekter Mix zwischen Wirtschaft, Kultur, Business und Networking WKBN). Im Frühjahr findet das DACH-WKBN-Summit in Berlin statt.

JCI-Weltkongress in Taipei und Wirtschaftsreise

In Taipei fand der Weltkongress von JCI (Junior Chamber International/Junge Wirtschaft International) statt. Ca. 4000 junge Unternehmer aus der ganzen Welt versammelten sich zum jährlichen Jungunternehmer-Highlight. Aus Sicht der österreichischen Teilnehmer verlief die Veranstaltung sehr positiv. Doris Grussmann, JCI National President und im JW-Bundesvorstand für internationale Angelegenheiten verantwortlich, konnte wesentliche Anliegen für die wirtschaftsstrategische Ausrichtung der Gesamtorganisation durchsetzen. „Besonders freut es mich, dass wir erfolgreich einen Vertreter aus unserer DACH-Region in die Strategiegruppe entsenden konnten“, so Grussmann. Komplettiert wurde der Aufenthalt durch eine Wirtschaftsmission unter der Führung von Delegationsleiter Walter Seemann, die von WD Dr. Walter Höfle, Außenwirtschafts-Center Taipei, vor Ort betreut wurde. Besonders positiv bewertet wurden die



/ Heimische Jungunternehmer auf Betriebsbesichtigung bei Cargo-Partner

Informationen zur Marktsituation wie auch die Firmenbesichtigung bei Cargo-Partner. Wer die Veranstaltung versäumt hat, hat

2013 die Chance bei der Europakonferenz in Monaco (s. S.50) oder beim Weltkongress in Rio dabei zu sein.

JCI Europa-Konferenz 2013 in Monaco



/ Finanzplatz Monaco

Die JCI Europa Konferenz findet vom 29. Mai bis 2. Juni 2013 in Monaco/Monte Carlo statt. Es werden rund 2.000 Jungunternehmer und Führungskräfte erwartet. Vor Ort wird es eine Wirtschaftsmesse (Trade Show) mit zahlreichen Ausstellern, Top-Vorträge von internationalen Keynote Speakern sowie Seminare und Workshops ge-

ben. Die Konferenz ist eine einzigartige Chance zum Erfahrungsaustausch und zum Netzwerken mit Konferenzteilnehmern aus ganz Europa.

News zur Konferenz:

→ www.jci-ec2013.com

Weitere Informationen unter:

→ jw@wko.at

Messereise zur „Construct Canada“ in Toronto



/ Die österreichische Gruppe unter Leitung von Bmstr. Walter Seemann, stv. Bundesvorsitzender, in Toronto



/ CN Tower Toronto

Die letzte Messereise der Jungen Wirtschaft führte nach Kanada. Unter Leitung von Walter Seemann, stv. Bundesvorsitzender, traten knapp 20 Personen die Reise nach Toronto an. Die „Construct Canada“ zählt zu den Vorzeigegewissen im Baubereich. Bei diesem Event wurden Spitzenprodukte und hoch innovative Ideen präsentiert, die ihresgleichen suchen und von denen sich die Teilnehmer viele Anregungen holen konnten. „Wer zu Hause erfolgreich sein will, der muss über seinen Tel-

lerrand schauen und sich auch international inspirieren lassen“, so Seemann. Besonders beeindruckend waren die Firmenbesichtigungen bei RHI Canada, Fronius Canada sowie die exklusive Baustellenbesichtigung bei der Firma Strabag (Wassertunnelprojekt bei den Niagarafällen). Die Reise wurde mit Unterstützung von WD Dr. Robert Luck, AußenwirtschaftsCenter Toronto, organisiert, das bei internationalen Geschäftstätigkeiten für Österreicher in bewährter Form Anlaufstelle Nummer 1 ist.

Auslandsaufenthalt für Jungunternehmer: ein Praxisbericht



/ Edith J. Kubiena

Edith J. Kubiena, Diätologin & Consulente für Gemeinschaftsverpflegung, nahm als gastgebende Unternehmerin am Austauschprogramm für Jungunternehmer teil. Sie hatte für drei Monate die rumänische Diätologin Oana Ana Lucacean im Rahmen des Erasmus Young Entrepreneur Programms in ihrer Praxis für ganzheitliche Ernährungsberatung zu Gast. „Die Zeit war ein äußerst spannender Austausch und sicherlich für beide Seiten gewinnbringend. Frau Oana Ana Lucacean brachte viele Zusatzqualifikationen, wie zum Beispiel die Ausbildung zur Fotografin und Grafikerin, mit, die sich in meinem Tätigkeitsbereich bei der Erstellung von Publikationen und meinem Webblog als sehr nützlich erwiesen. Für mich eine perfekte Ergänzung“, freut sich Kubiena. Ihr Gast habe durch die Tätigkeit in ihrem Unternehmen eine konkrete Vorstellung erhalten, wie sie ihre Kenntnisse als Diätologin, Fotografin und Grafikerin unter einen Hut bringen und unternehmerisch verwerten kann. Es sei durchaus denkbar, dass sich aus diesem Erfahrungsaufenthalt eine ausländische Kooperation aufbaut, so die österreichische Diätologin. Besonders erfreulich waren für sie Engagement, Interesse und Flexibilität dieses Young Entrepreneurs: „Es war eine Freude, zu beobachten, welcher unternehmerische Geist sich in diesen drei Monaten entwickelt hat.“

Erasmus für Jungunternehmer ist eine Initiative der Europäischen Union und wird in Österreich von der Jungen Wirtschaft koordiniert. Teilnehmende Jungunternehmer erhalten bis zu 1.100 Euro Zuschuss/Monat.

→ www.jungewirtschaft.at/erasmus

ISVA

IHRE GESUNDHEITSVERSICHERUNG



SELBSTÄNDIG GESUND

**ÜBERNEHMEN SIE VERANTWORTUNG FÜR IHRE GESUNDHEIT –
ERSPAREN SIE SICH DEN HALBEN SELBSTBEHALT**

Die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft ist die Sozialversicherung für Unternehmerinnen und Unternehmer in Österreich.

www.sva-gesundheitsversicherung.at

STARK VERHANDELT VIEL ERREICHT



- ✓ Verlängerung der Schwellenwerte-Verordnung
- ✓ GmbH light: Senkung des Mindestkapitals auf 10.000 Euro und Reduktion der Mindest-KöSt auf 500 Euro pro Jahr
- ✓ Krankengeld für Selbständige in Kleinbetrieben
- ✓ Erhöhung des Wochengeldes für Unternehmerinnen
- ✓ 110 Millionen Euro für Jungunternehmer und Gründer
- ✓ Bürokratische Erleichterungen bei Betriebsübergaben

Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.

Details unter wko.at/erfolge