

die junge wirtschaft JW



JA!

zu Reformen
zu Export
zu Europa

RAUS
HIER!

Grenzenlos denken. Unternehmerisch handeln.

Die große Chance

Grenzen? Nein, danke!

Raus aus der Zukunftsfalle

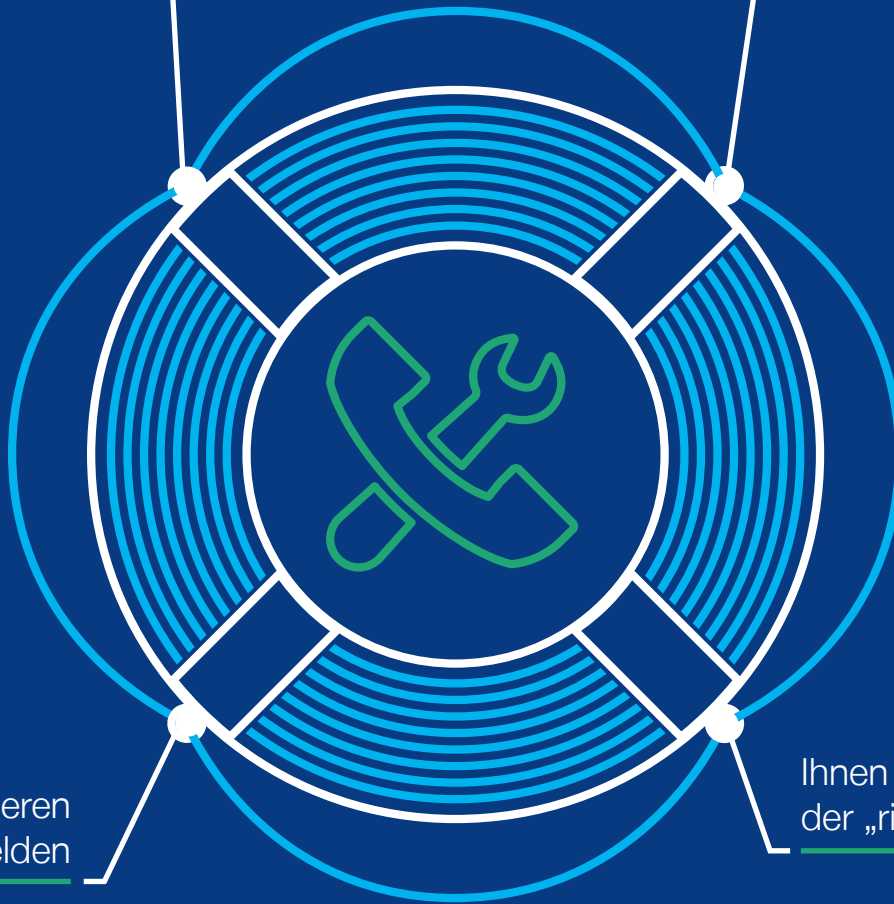
JW-Bundestagung

Eine Weiterentwicklung
Ihres Unternehmens,
Ihrer Produkte oder
Dienstleistungen ist seit
Längerem geplant?

Sie haben die
1 Millionen Dollar Idee?

Jetzt informieren
und anmelden

Ihnen fehlt Geld,
der „richtige Kick“?



aws **S(p)eed Dating**

Bringen Sie Ihre Geschäftsideen
von der Schreibtischlade in den Markt



THEMA

- 04 **DIE GROSSE CHANCE**
Exportland Österreich
- 06 **GRENZEN? NEIN. DANKE!**
Der Schritt ins Ausland
- 08 **RAUS AUS DER ZUKUNFTSFALLE**
Andere Länder wachsen. Österreich stagniert.



SERVICE

- 10 **RAUS AUS UNSEREN UNTERNEHMEN!**
Bürokratie und Auflagen
- 16 **PITCHING DAYS**
Innovation und Engagement
- 20W **BERGE VERSETZEN!**
22. JW-Bundestagung in Tirol



BRANCHEN-NEWS

- 26 Informationen und Tipps
aus allen Sparten



NEWS

- 28 **DIE WUNDERBARE WELT DER JUNGEN UNTERNEHMER**
Einmal anders



NETZWERK

- 31 Was tut sich in den Bundesländern?

HERZLICH WILLKOMMEN



/ Mag. Elisabeth Zehetner-Piewald
Bundesgeschäftsführerin Junge Wirtschaft

Raus hier! Der Titel unseres neuen JW-Magazins ist nicht unhöflich gemeint, Sondern programmatisch zu verstehen. Der Blick über den Tellerrand lohnt sich für junge Unternehmen mehr denn je. Deshalb beleuchten wir in dieser Ausgabe des JW-Magazins, wie wichtig der Export für Österreich ist und was Jungunternehmen schon jetzt daraus machen. Interessant ist der Weg ins Ausland natürlich auch wegen der Finanzierungsquellen, die man dort anzapfen kann – etwa bei den Pitching Days in Tel Aviv.

Die Devise „Raus hier!“ gilt aber auch mit Blick auf unsere Unternehmen. Dort ist nämlich meistens zu viel staatliche Regulierung drin. Wie wir gegensteuern müssen, zeigt die neue JW-Agenda. Wenn jemand „raus“ aus einem Unternehmen geht und jemand anderer „rein“, dann handelt es sich im Idealfall um eine Betriebsübernahme. Das JW-Magazin sagt, worauf es dabei ankommt.

Selbstverständlich darf im neuen JW-Magazin auch nicht der Ausblick auf die nächste Bundestagung in Innsbruck fehlen: Was man alles über das „Berge versetzen“ wissen muss und warum es sich auszahlt, dabei zu sein, steht ebenfalls in dieser Ausgabe.

In diesem Sinn: Raus mit den Belastungen, rein mit den Chancen – und eine interessante Lektüre mit dem neuen JW-Magazin!

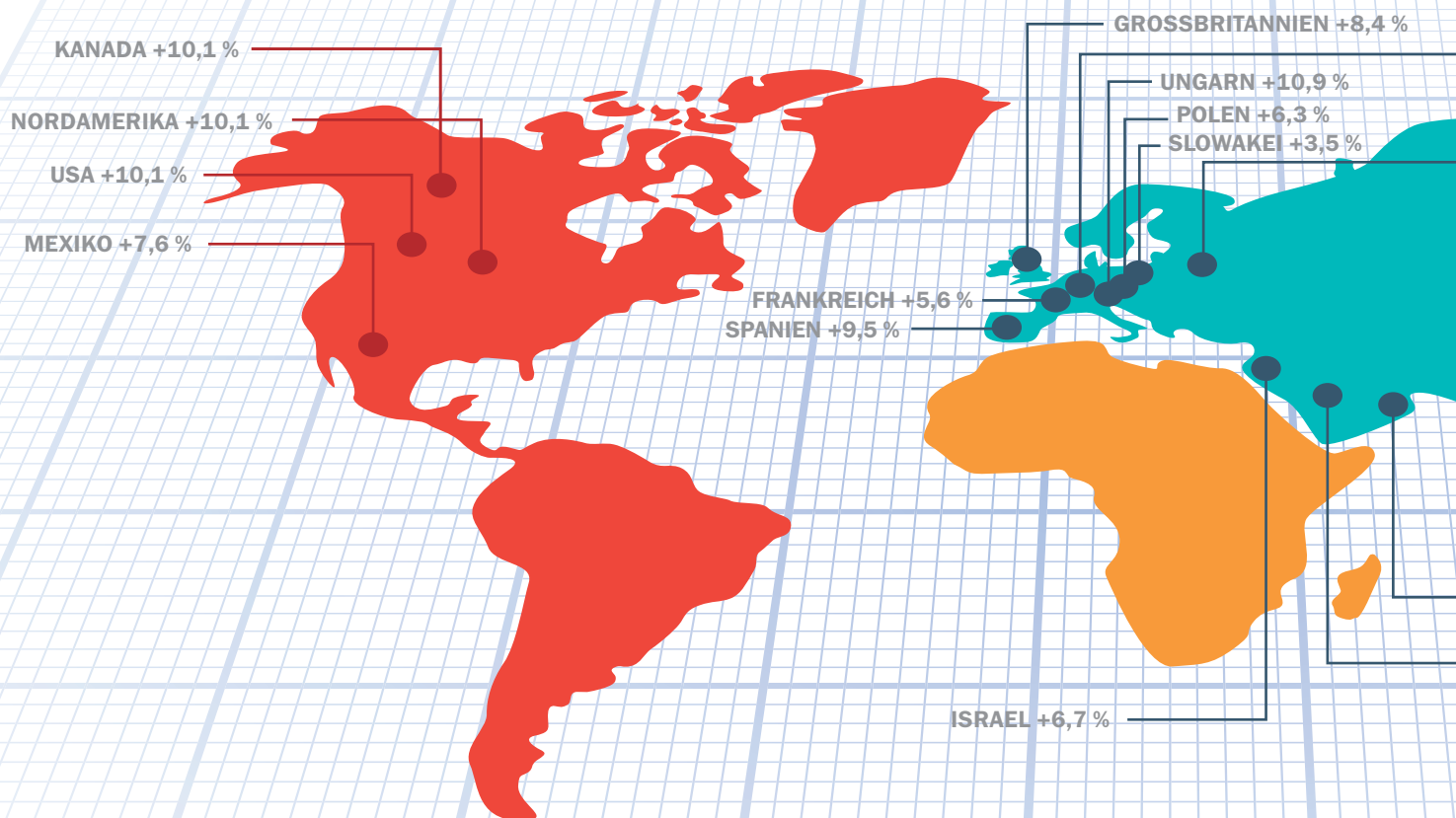
Elisabeth Zehetner-Piewald

Mag. Elisabeth Zehetner-Piewald

Wir danken unseren Partnern:



Impressum: Herausgeber: Junge Wirtschaft, Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, Tel.: +43 (0)590 900-3016, E-Mail: magazin@jungewirtschaft.at. Verleger & Vertrieb: GPK Event- und Kommunikationsmanagement GmbH, Gußhausstraße 14/2, 1040 Wien, Tel.: +43 1 585 69 69-0, E-Mail: office@gpk.at, www.gpk.at. Produktion: Julia Hauska, Susanne Vukan. Verlagsort: Wien. Art Direction & Layout: Christina Schier. Cover-Illustration: Christina Schier. Druck: Leykam Druck GmbH & Co KG, Bickfordstraße 21, 7201 Neudörfel. Herstellungsort: 7201 Neudörfel. Chefredaktion: Mag. Elisabeth Zehetner-Piewald, Karin Hirzmann, Susanne Ender. Redaktionskonsulent: Mag. Andreas Kratschmar. Redaktion: Angela Eichler, Ursula Horvath, Roman Vonderhaid, Emily Walton. Lektorat: Ernst Böck. Druckauflage: 47.500 Stück.



DIE GROSSE CHANCE

IM EXPORTLAND ÖSTERREICH LOHNT SICH DER BLICK ÜBER DEN TELLERRAND GERADE AUCH FÜR JUNGE UNTERNEHMEN: DENN IN EUROPA UND DER WELT GIBT ES NEUE MARKT- UND WACHSTUMSCHANCEN. DIE JUNGE WIRTSCHAFT ZEIGT, WARUM SICH INTERNATIONALITÄT AUSZAHLT.

Zu wenig Wachstum? Wer über die Grenzen Österreichs hinaus aktiv ist, für den gibt es keine beschränkten Wachstumshorizonte. Im vergangenen Jahr legten Österreichs Ausfuhren wieder um 1,7 Prozent auf 127,9 Milliarden Euro zu. Für 2015 erwartet die WKÖ einen Anstieg der Exporte um 2 Prozent auf knapp 130 Milliarden Euro. Die Zahl der exportierenden Unternehmen stieg von 47.000 im Jahr 2013 auf mittlerweile 50.000 an.

6 von 10 Euro im Export

Die Entwicklung der österreichischen Exportwirtschaft ist eine Erfolgsstory, die ihresgleichen sucht. Produkte und Dienstleistungen „made in Austria“ sind weltweit begehrter denn je. Österreichs Unternehmen gehören am globalen Parkett punkto Qualität, Innovationskraft, Know-how und Verlässlichkeit zur Weltspitze. Sie vertreiben ihre Fertig- und Zulieferprodukte in rund 220 Ländern der Welt. Bereits 6 von

10 Euro erwirtschaftet Österreich im Export. Ein Prozent mehr Export bedeutet 10.000 neue Arbeitsplätze.

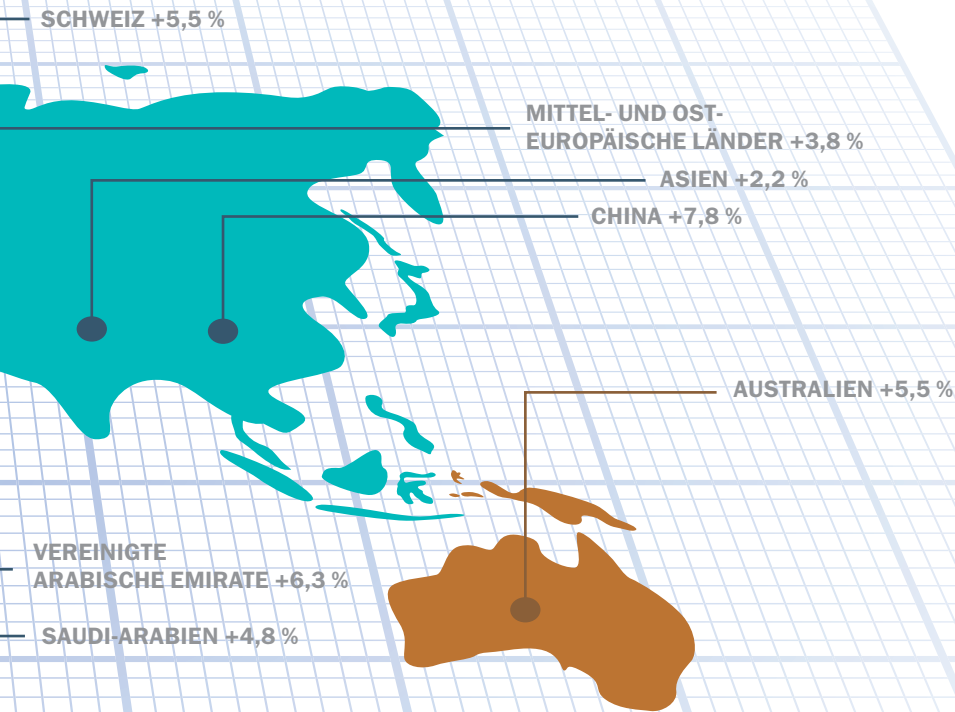
Mit Dienstleistungen und Kreativität punkten

Zu den Hoffungsbranchen zählen neben der Maschinenindustrie vor allem Energie, Umwelttechnologie, Bau und Infrastruktur, Nahrungsmittel, Technologie, Kreativwirtschaft, Bildung sowie der Dienstleistungsbereich, berichten die Experten der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der WKÖ. Großes Potenzial besteht für Österreichs Wirtschaft beim Export von Dienstleistungen. Österreich hat im Jahr 2014 rund 50 Milliarden Euro an Dienstleistungen exportiert – die Bandbreite reicht dabei von Tourismus und Transport über Kommunikation und IT bis hin zu Bildung und Gesundheit. Ebenfalls eine gute Nachricht für junge Unternehmen: Die Kreativwirtschaft punktet im Export besonders stark. Zwei Drittel der

heimischen Kreativunternehmen sind bereits jetzt im Ausland aktiv. „Neben der wirtschaftlichen Funktion als Innovationsmotor erfüllen diese Betriebe auch eine wichtige ‚Nation Branding‘-Aufgabe im Ausland. So wird durch die internationale Präsenz der österreichischen Kreativwirtschaft gleichzeitig weltweit ein positiver Imagetransfer für den Wirtschaftsstandort Österreich generiert“, bilanziert der aktuelle Fachreport über globale Wirtschaftstrends der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA.

Die Zukunft liegt in Übersee

„Die gute Exportbilanz kam auch durch die Unterstützungsmaßnahmen für österreichische Unternehmen im Rahmen der Internationalisierungsoffensive go-international von Wirtschaftsministerium und der WKÖ zustande“, freut sich WKÖ-Präsident Christoph Leitl (s. Kasten). Die WKÖ legt in ihren laufenden Exportförderprogrammen einen Schwerpunkt auf Überseedestinationen. Aus



guten Gründen: Derzeit gehen rund 80 Prozent unserer Ausfuhren in den europäischen Raum. Leit: „Wir wollen diese Gewichtung in Richtung der prosperierenden Überseeregionen verlagern, dorthin, wo österreichische Unternehmen mit ihren Produkten und Dienstleistungen noch bessere Absatzchancen vorfinden – in Länder, wo es auch in der zur Zeit weltwirtschaftlich angespannten Lage noch immer ein höheres Wachstum gibt als augenblicklich in Europa.“

Freihandel zahlt sich aus

Vor diesem Hintergrund ist auch das geplante Freihandelsabkommen zwischen Europa und den USA (Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft – kurz TTIP) für junge Unternehmen ein wichtiges Thema. Für Österreich sind die USA ein wichtiger Handelspartner – und der drittgrößte Exportmarkt weltweit: Im Vergleich zum Jahr 2000 haben sich die Exporte von 3,5 Milliarden Euro auf 7,1 Milliarden Euro verdoppelt. Ein Abkommen zwischen der EU und den USA hätte deshalb positive Auswirkungen auf Österreichs Unternehmen. Laut einer Studie des Kompetenzzentrums FIW brächte ein Freihandel mit den USA einen Anstieg des österreichischen BIP um 1,75 Prozent.

Mit Internationalität gewinnen

Internationalität zahlt sich aber auch deshalb aus, weil im Ausland neue Finanzierungschancen jenseits des klassischen Bankkredits warten. Internationale Inves-

toren und Business Angels können wichtige Partner für junge Unternehmen aus Österreich sein. Die Junge Wirtschaft unterstützt dies z. B. mit der Teilnahme junger Unternehmer an Pitching Days (s. Bericht Seite 16). Gerade in Zeiten schwächelnden Wachstums lohnt es sich, über den Tellerand zu blicken. Dort warten wirklich große Chancen auf Österreichs Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. \

Überdurchschnittliche Exportzuwächse verzeichnet Österreich in folgenden Staaten bzw. Regionen:

Amerika (+7 %)
Nordamerika (+10,1 %)
Asien (+2,2 %)
Mittel- u. osteuropäische Länder (+3,8 %)
Frankreich (+5,6 %)
Großbritannien (+8,4 %)
Spanien (+9,5 %)
Polen (+6,3 %)
Slowakei (+3,5 %)
Ungarn (+10,9 %)
Schweiz (+5,5 %)
USA (+10,1 %)
Kanada (+10,1 %)
Mexiko (+7,6 %)
Israel (+6,7 %)
Saudi-Arabien (+4,8 %)
Vereinigte Arab. Emirate (+6,3 %)
China (+7,8 %)
Australien (+5,5 %)

■ INFO

ERSTE ADRESSE FÜR DIE INTERNATIONALISIERUNG

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der Wirtschaftskammer Österreich verfügt über weltweit mehr als 110 Stützpunkte in mehr als 70 Ländern. Die Mitarbeiter aus 80 Nationalitäten mit 70 Muttersprachen betreuen jährlich 24.700 österreichische Kunden, geben 1.000 Publikationen heraus und führen über 1.250 Veranstaltungen durch. Wer international tätig sein möchte, bekommt hier umfassende Beratung und Hilfestellungen.

Besonders interessante für Jungunternehmer:

- Im Leistungsprofil der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA inkludiert sind innovative Formate wie ein Geschäftsanbahnungsprogramm im Silicon Valley oder die Pitching Days Tel Aviv (s. Bericht Seite 16).
- Am Webportal der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA gibt's Infos und News aus 200 Ländern und 30 Branchen – zu Wirtschaftslage und Trends, zur Geschäftsabwicklung, zu Projektchancen und Veranstaltungen, zum Download-Angebot und zu den Fachleuten, die auf (fast) alles eine Antwort haben: wko.at/aussenwirtschaft
- Der kostenlose E-Mail-Newsletter AUSSENWIRTSCHAFT WEEKLY informiert wöchentlich über News, Events und neue Downloads: wko.at/aussenwirtschaft/weekly
- Die kostenlose ExportService-App begleitet Einsteiger und Profis mit maßgeschneidertem Länder- und Branchen-Know-how sowie Tipps für Geschäftsreisen auf Schritt und Tritt.

→ wko.at/aussenwirtschaft/app



GRENZEN? NEIN, DANKE!

GUTE GESCHÄFTSIDEEN FUNKTIONIEREN NICHT NUR IN ÖSTERREICH. WER DEN SCHRITT INS AUSLAND WAGT, WIRD MIT ERFOLG BELOHNT. FÜNF JUNGUNTERNEHMER BERICHTEN ÜBER IHRE ERFAHRUNGEN AM INTERNATIONALEN PARKETT.

Für das Interview mit der Jungen Wirtschaft ruft **Thomas Weiß** aus Südamerika an. Vor unserem Telefonat hat er zwei andere Gespräche nach Europa geführt, danach wird er noch mit Asien telefonieren. „Ich bin es gewöhnt, überall auf der Welt zu Hause zu sein“, sagt der Salzburger, der gemeinsam mit seinem Partner **Jürgen Mathwich** vor drei Jahren „Authentic Vision“ gründete. Das Unternehmen bietet Fake-Schutz an, eine patentierte Lösung, die das Erkennen von gefälschten Markenprodukten mit dem Smartphone möglich macht. Heute zählt es 14 fixangestellte und 25 externe Mitarbeiter, die nahezu auf der ganzen Welt verstreut sind: in Europa, den USA, Südamerika. Auch nach China, Japan und Südafrika streckt das Unternehmerduo nun die Fühler aus.

Die internationale Strategie der Salzburger war von Anfang an gut geplant: Weiß und Mathwich führten gleich Englisch als Unternehmenssprache ein und besuchten internationale Messen. Zeitgleich bemühten sie sich, ein globales Netzwerk aufzubauen, etwa indem sie auf ausländische Investoren setzten.

Inzwischen ist der internationale Geschäftsalltag zur Gewohnheit geworden: Die Unternehmer haben sich an kulturelle Unterschiede gewöhnt – etwa daran, dass die Verhaltensformen in China anders sind oder dass die Endkunden in Japan einen Barcode automatisch scannen, während die Europäer oft noch einen kurzen Text als Aufforderung benötigen.

Andere Länder, andere Sitten. Eine Wunderformel für die erfolgreiche Expansion ins Ausland gibt es nicht, dafür aber Tipps und Erfahrungsberichte von denen, die den Schritt schon gewagt haben. „Man sollte sich schon darauf einstellen, dass alles etwas komplizierter wird, sobald man sich auf das internationale Parkett begibt“, sagt



**DI DI (FH) Thomas Weiß und
DI (FH) Jürgen Mathwich**
Authentic Vision GmbH
www.authenticvision.com



Weiß. Gerade außerhalb Europas funktionieren die Geschäfte nun einmal anders, es gibt bürokratische Hürden, die aber durchaus zu bewältigen sind. Erste Anlaufstelle, bevor es ins Ausland geht, ist die AUSSEN-WIRTSCHAFT AUSTRIA. „Wir haben uns bereits während der Angebotsphase über die Herausforderungen in den jeweiligen Ländern abgestimmt und diese bei den weiteren Arbeitsschritten berücksichtigt“, beschreibt **Andreas Halwachs** von Stahlbau-Grabner, einem steirischen Unternehmen, das Stahlkonstruktionen im In- und Ausland plant, produziert und montiert. „Als unsere österreichischen Kunden über die Grenzen des Landes hinauswuchsen, konnte sich unser Unternehmen mitentwickeln“, so der Unternehmer.

Neben dem Serviceangebot der Wirtschaftskammer kann es helfen, sich Unterstützung durch kompetente Berater zu holen: **Daniel Tschofen** hat „Europe Latin America Consulting“ (Hauptsitz: Tirol) eigens dazu gegründet, um deutschsprachige Firmen in Lateinamerika in wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Angelegenheiten zu unterstützen. Diese Geschäftsidee hatte er nach einer gelungenen Kooperation mit dem österreichischen Betrieb Doppelmayr, der seine Expertise anfragte. Der heutige Jungunternehmer war damals noch als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Innsbruck tätig, hatte Internationale Wirtschaftswissenschaften studiert und beherrschte Spanisch. Tschofen und seine Kollegen begleiten heute Unternehmen von den ersten Besuchen vor Ort



Andreas Halwachs
Stahl- und Fahrzeugbau Grabner GmbH
www.stahlbau-grabner.at





Daniel Tschofen

Europe Latin America Consulting
<http://europe-latinamerica.com/team/>



über den Aufbau von Vertriebsstrukturen bis zur Gründung eigener Niederlassungen. Als Consultant kennt er die landesspezifischen Unterschiede im Geschäftsalltag: „In Mexiko ist die Verhandlungskultur eine ganz andere. Es kann passieren, dass das Gegenüber am Tag der Vertragsunterzeichnung alle Punkte wieder ändern will. Das ist eine Art Geschäftstaktik.“ Die Mexikaner nützen den Überraschungseffekt, um das Gegenüber zu verunsichern. Nur jemand, der die Landeskultur kennt, kann sich darauf vorbereiten.

Aufgrund des gemeinsamen Sprachraums scheint für viele Unternehmer die Expansion nach Deutschland reizvoller. Diesen Schritt erwägt **Peter Bodingbauer** von FotoBOOX: Er ist mit seinem oberösterreichischen Unternehmen, das mobile Fotosofortdruckstationen vermietet und verkauft, seit einem Jahr in Österreich am Markt. „Wenn die flächendeckende Auslastung im Inland gegeben ist, werden wir den Schritt ins deutschsprachige Ausland wa-

gen“, sagt Bodingbauer. Allerdings will er im Vorfeld gut recherchieren und sich mit anderen Unternehmern austauschen: „Es ist sicher eine Herausforderung, zuverlässige Partner vor Ort zu finden und sich mit den logistischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten vertraut zu machen.“

Online-Business

Im digitalen Zeitalter kennt Unternehmertum keine Grenzen. Online-Handel ist möglich, ohne rund um die Welt zu fliegen, weiß der Vorarlberger



Peter Bodingbauer

fotoBOOX o.G.
www.fotoBOOX.at



Thomas Walser. Nachdem seine Facebook-Seite eine große Community gefunden hatte, startete er mit der Online-Plattform www.HealthyFitnessNutrition.com durch. Kurz nach dem Launch dieses Rezeptportals gründete er gemeinsam mit seinem Bruder die Vimanos OG und begann mit dem Vertrieb eines Tees für Fitnessbegeisterte: GymTea. Gerade bei der Namensfindung musste der Unternehmer vorsichtig sein. „Wir haben wochenlang Datenban-

ken für internationale Marken und Patente durchforstet, um möglichen Beschwerden und Klagen entgegenzuwirken“, erinnert er sich. Es war essenziell, schon früh zu wissen, in welche Märkte er eintreten wollte und wie weit der Marken- oder Patentschutz



Thomas Walser

vimanos OG
www.gymtea.com
www.healthyfitnessnutrition.com



ausgeweitet werden sollte. Die Etikettierung erforderte besonderes Augenmerk, schließlich müssen die Richtlinien für Lebensmittelkennzeichen in den jeweiligen Ländern genau eingehalten werden. Jetzt, da das Produkt am Markt ist, darf die Konzentration nicht nachlassen: Beim internationalen Versand gibt es immer wieder Herausforderungen, etwa Zollregelungen, zu verrichtende Gebühren und Vorschriften bei der Rechnungslegung.

Doch das alles ist kein Grund, sich nicht über die Grenzen hinauszuwagen, betont Walser: „Wenn sich Produkte oder Dienstleistungen im Inland gut verkaufen, sind die Chancen groß, dass sie im Ausland funktionieren.“ Vorausgesetzt, man traut sich. Sonst tut es ein anderer. \



■ **Herbert Rohrmair-Lewis**
Bundesvorsitzender der
Jungen Wirtschaft

RAUS AUS DER ZUKUNFTS- FALLE

ANDERE LÄNDER WACHSEN. ÖSTERREICH STAGNIERT. MANGELNDE REFORM-POLITIK KOSTET UNS ZUKUNFT. WIR MÜSSEN SIE UNS SO RASCH WIE MÖGLICH ZURÜCKHOLEN.

Es ist lange zehn Jahre her, dass die OECD Österreich einen politischen Reformkatalog empfahl. Ein wichtiger Punkt dabei war die Reform des Pensionsystems. Gesetzliches Pensionsalter und faktisches Antrittsalter sollten angenähert, das Unwesen der Frühpensionitis beendet werden. Ergebnis? Heute gehen Männer in Österreich mit gerade 59 Jahren in Pension. In vergleichbaren Ländern, wie der Schweiz oder in Schweden, gehen Männer durchschnittlich mit 65,5 bzw. 66,3 Jahren in Pension. Das ist nur ein Beispiel dafür, wie mangelnde Reformpolitik im Land die Zukunft gefährdet. Und zwar unsere Zukunft als jüngere Menschen.

Anderes Beispiel: Junge Unternehmen wollen Arbeitsplätze schaffen und tun das auch. Aber sie können es nicht in dem Ausmaß tun, in dem das eigentlich möglich wäre. Der Grund dafür: Arbeit ist zu teuer. Die Lohnnebenkosten sind zu hoch. Die Summe aus Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträgen macht in Österreich 49,1 Prozent der gesamten Lohnkosten aus. Im OECD-Durchschnitt beträgt die Gesamtlast an Steuern und Abgaben nur 35,9 Prozent der Arbeitskosten. Wir haben im OECD-Vergleich die dritthöchste Gesamtlast an Steuern und Abgaben als Anteil der Arbeitskosten. Österreichs Lohnstückkosten liegen weit über jenen Deutschlands und der Euro-Länder. Wer kann sich das auf Dauer leisten?

Und so ist es kein Wunder, dass der Standort Österreich in internationalen Rankings weiter an Terrain verliert. Wir sind derzeit nur noch in zwei von fünf Rankings unter den Top 20-Ländern. Während in Europa die Wirtschaft wieder wächst, geht in Österreich nicht viel weiter.

Das alles liegt nicht an den Unternehmen. Das liegt an mangelndem Weitblick mancher politischer Entscheidungsträger, die eine Vergangenheit verteidigen wollen, die es nicht mehr gibt. Für Sie zur Erinnerung: Es ist nicht der Staat, der Arbeitsplätze schafft. Es sind die Unternehmen. Es ist nicht unternehmerisches Engagement, das im Land das Problem ist. Es ist der Staat, der mit Bürokratie, Überregulierung und anderen Lasten unternehmerischer Leistungskraft das Leben schwer macht. Es ist nicht die Vergangenheit das Maß aller Dinge, sondern unsere Zukunft, für die wir wirtschaftliche Leistung, Wachstum, Innovationskraft und vernünftige Rahmenbedingungen brauchen.

Wir müssen in Österreich raus aus der Zukunftsfalle. Wir brauchen Mut zu Reformen und Veränderungen. Wir brauchen Raum für Gründergeist und neue Ideen. Dann sind wir in zehn Jahren, was wir eigentlich sein sollten: ein wachstumsstarkes, innovatives Land, in dem die Zukunft daheim ist.

Wir müssen in Österreich raus aus der Zukunftsfalle. Wir brauchen Mut zu Reformen und Veränderungen. Wir brauchen Raum für Gründergeist und neue Ideen.

RAUS AUS UNSEREN UNTERNEHMEN!

DER STAAT MISCHT SICH ZU VIEL IN UNSERE UNTERNEHMEN EIN UND BEHINDERT DURCH BÜROKRATIE UND AUFLAGEN UNSERE ERFOLGSCHANCEN. DAGEGEN HABEN WIR WAS. ZUM BEISPIEL DIE JW-AGENDA FÜR DEN PARTNER STAAT.

Eigeninitiative, Eigenverantwortung, Eigenantrieb: Das sind die entscheidenden Kräfte für Österreichs Zukunft. Jedenfalls in der Theorie. Die Praxis sieht anders aus. Veraltete Gesetze, eine überbordende Bürokratie und ein starrer Verwaltungsapparat machen die Selbstständigkeit unattraktiv und erschweren den Aufbau des eigenen Unternehmens. Hürden bestimmen den Alltag der Jungunternehmer und binden jene Energie und Kraft, die besser in den Aufbau des eigenen Betriebs fließen sollten. „Viel zu häufig greift der Staat bevormundend in zahlreiche Lebensbereiche ein, sagt was zu tun ist, oder überreguliert. Als „Übervater“ schafft er Rahmenbedingungen, die Eigenverantwortung und Eigeninitiative verhindern“, kritisiert JW-Bundesvorsitzender Herbert Rohrmair-Lewis.

Das muss sich ändern. Die Junge Wirtschaft proklamiert deshalb ein neues, modernes Staatsverständnis: „Statt eines Vater Staat wollen wir einen Partner Staat. Er ist Enabler, fördert Eigenverantwortung, Neugierde und Eigeninitiative, bringt Gründern und Start-ups Wertschätzung entgegen und handelt verantwortlich gegenüber der zukünftigen Generation.“ Mit dem Prinzip „Partner Staat statt Vater Staat“ ist es möglich, die positive Entwicklung des Lebens- und Wirtschaftsstandortes Österreich in Zukunft sicherzustellen. Rohrmair-Lewis: „Wir haben die Fäden lieber selbst in der Hand!“

Land der Gründer

Österreich verfügt über ein enormes Gründer- und Unternehmerpotenzial. Schon heute entscheiden sich jedes Jahr Tausende von Österreichern für die Selbstständig-



Herbert Rohrmair-Lewis
Bundesvorsitzender der
Jungen Wirtschaft

keit. „Wir schöpfen dieses große Potenzial derzeit aber nicht aus“, so Herbert Rohrmair-Lewis. Veraltete Gesetze, eine überbordende Bürokratie und ein starrer Verwal-



CROWDFUNDING: WICHTIGER JW-ERFOLG

Beim Thema Crowdfunding hat sich die Junge Wirtschaft voll durchgesetzt: Mit dem neuen Gesetzesentwurf ist erst ab einem Emissionsvolumen von 5 Millionen Euro der volle Kapitalmarktprospekt notwendig. Derzeit liegt die Grenze bei 250.000 Euro. Für ein Emissionsvolumen zwischen 1,5 und 5 Millionen Euro ist künftig nur noch ein vereinfachter Prospekt zu erstellen (Prospektpflicht light). Ein Investor kann pro Projekt bis zu 5.000 Euro im Jahr investieren. Diese Grenze kann aber überschritten werden, wenn der Investor im

Monat mehr als durchschnittlich 2.500 Euro netto verdient – dann kann das Zweifache des Monatsnettoeinkommens veranlagt werden. „Wir haben sehr lange auf eine vernünftige Gesetzesgrundlage für alternative Finanzierungsformen gepocht, letztlich hat sich die Hartnäckigkeit aber gelohnt. Das neue Gesetzesentwurf bringt Jungunternehmern bessere Startvoraussetzungen für ihr Business. Das bedeutet wiederum neue Arbeitsplätze und mehr Innovation“, freut sich JW Bundesvorsitzender Herbert Rohrmair-Lewis.

tungsapparat machen die Selbstständigkeit unattraktiv und erschweren den Aufbau des eigenen Unternehmens. Hürden bestimmen nur zu oft den Alltag der Jungunternehmer und binden deren Energie und Kraft, die aber besser in den Aufbau des eigenen Betriebs fließen sollte.

Land der Verlässlichkeit und Stabilität

Klares Ziel der Jungen Wirtschaft ist es, Österreich zum gründerfreundlichsten Land Europas zu machen. Neben einer umfassenden Entbürokratisierung und dem Abbau von Verwaltungsschikanen fordert die Junge Wirtschaft vor allem moderne Rahmenbedingungen für die Finanzierung unternehmerischer Vorhaben sowie eine radikale Senkung der Lohnnebenkosten (s. Kasten). Rohrmair-Lewis: „Gerade die Aufbauphase muss frei von Hürden sein, damit Österreichs Gründer und Jungunternehmer voll durchstarten können. Österreich muss für Gründer ein Land der Verlässlichkeit und Stabilität sein.“

Entscheidend ist aber auch, dass der Staat wieder Möglichkeiten hat, in die Zukunft zu investieren. Dafür braucht es mutige Reformpolitik. Denn erdrückende Schuldenlast, ineffiziente Verwaltungsstrukturen und steigende Pensionskosten fressen das Geld, das Österreich für Bildung, Innovation und Infrastruktur benötigt.

„Die jungen Leistungsträger von heute finanzieren ein marodes System von gestern. Generationengerechtigkeit sieht anders aus“, kritisiert die Junge Wirtschaft. Sie sieht in effizienten Strukturen, weniger Schulden und nachhaltiger Generationengerechtigkeit notwendige Voraussetzungen für eine stabile und verlässliche Standortentwicklung.

Land der Eigenverantwortung

Notwendig ist aber auch ein grundlegender Mindset-Wechsel im Verhältnis zum Staat. Rohrmair-Lewis: „Verantwortung für

sich selbst und sein Leben zu übernehmen wird in Österreich nicht besonders großgeschrieben. Statt Selbstbestimmung, Eigeninitiative und Leistungswillen dominieren vielmehr Fremdbestimmung, Passivität und Mittelmäßigkeit den gesellschaftlichen Mainstream.“ Der Staat ignoriert die negativen Folgen dieses Denkens nicht nur, er leistet ihnen noch gehörig Vorschub. Ersichtlich wird das in Vorschriften und Regelungen für jede noch so kleine Angelegenheit, die in einer überbordenden Büro-

kratie münden. Die Junge Wirtschaft plädiert daher für einen Staat, der die individuellen Talente seiner Bürger fördert, ihnen die größtmögliche Entscheidungsfreiheit gibt und seine Aufgaben auf die Gestaltung der Rahmenbedingungen beschränkt. Es soll mehr Verantwortung vom Staat an die Bürger wandern – und nicht umgekehrt. Je weniger sich der Staat in unternehmerisches Engagement einmischt, desto besser für Wachstum und Wohlstand in Österreich. \

INFO

DIE JW-FORDERUNGEN IM ÜBERBLICK

LAND DER GRÜNDER

Wir fordern:

- Crowdfunding und Bürgerbeteiligungsmodelle weiter ausbauen
- Streichung der Lohnnebenkosten für den ersten Mitarbeiter sowie die Halbierung der Lohnnebenkosten des zweiten Mitarbeiters jeweils im ersten Jahr der Anstellung
- Notariatsaktpflicht abschaffen
- Erweiterung des One-Stop-Shop Gründerservice um Firmenbucheintragungen

LAND DER VERLÄSSLICHKEIT UND STABILITÄT

Wir fordern:

- Anreize zur Anhebung des faktischen Pensionsantrittsalters für Betriebe und Arbeitnehmer
- Wirksame versicherungsmathematische Zu- und Abschläge
- Einheitliches Pensionsrecht für alle
- Einführung der Pensionsautomatik

LAND DER EIGENVERANTWORTUNG

Wir fordern:

- Mindest-KöSt abschaffen
- Direktverrechnung mit der SVA, wenn eine private Krankenversicherung besteht
- Vereinfachung der Lohnverrechnung
- Pflichtveröffentlichung in der Wiener Zeitung abschaffen

RAUS & REIN: SO GELINGT DIE ÜBERGABE

DER GENERATIONENWECHSEL IM BETRIEB IST EINE HEIKLE SACHE. ERFOLGREICHE UNTERNEHMERINNEN UND UNTERNEHMER VERRATEN, WORAUF ES DABEI ANKOMMT.

Die einen müssen Verantwortung übernehmen, die anderen müssen loslassen. Eine Herausforderung für beide Seiten. Der Übergebende hat erfolgreich etwas auf- oder ausgebaut. Sich davon zu trennen ist schwierig. Der Übernehmende will eigene Ideen umsetzen und gleichzeitig die Familientradition fortführen. Wir haben bei vier erfolgreichen Familienunternehmen nachgefragt, wie die Betriebsübergabe gelungen ist.

Zu den bekanntesten österreichischen Familienunternehmen gehört Riedel Glas. Maximilian Riedel leitet das Unternehmen bereits in 11. Generation. Neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer der Tiroler Glashütte ist er auch der leitende Designer für die Dekanter des Glasherstellers. Nach 15 Jahren in den USA, wo er als Präsident von Riedel Crystal of America tätig war, kam Maximilian Riedel vor zwei Jahren nach Österreich zurück, um die Verantwortung für die gesamte Gruppe zu übernehmen. „Ich hatte mir das Vertrauen meines Vaters erarbeitet. Natürlich durfte ich mich in ein gemachtes Nest setzen – dessen bin ich mir bewusst, aber ich musste auch viel dafür leisten“, erzählt Riedel.

Die Nachfolge regeln

Gleichzeitig mit dem Rückzug seines Vaters aus dem operativen Tagesgeschäft ging das gesamte Management in Pension. „Der Nachteil ist klar: Da geht sehr viel Wissen auf einmal verloren“, sagt Riedel. Umso wichtiger ist es, dass der Nachfolgeprozess genau geplant ist. So wie bei Riedel Glas. Oder bei Handl Tyrol, einem Familienunternehmen in vierter Generation mit Hauptsitz in Pians, das sich auf die Herstellung von Tiroler Spezialitäten wie Speck und Rohwürste spezialisiert hat. Im Herbst 2011 haben Christian Handl und sein Bruder Markus



das Ruder übernommen. „Der Nachfolgeprozess war genau geplant, wir beide waren auch schon über 15 Jahre im Unternehmen in den verschiedensten Bereichen tätig. Bereits 1999 entschied sich unser Vater, dass er sich aus der operativen Geschäftsführung zurückziehen und zu seinem 65. Geburtstag auch die Unternehmensanteile an uns Söhne übergeben will“, erzählt Christian Handl.

Schriftliche Vereinbarungen

So wurden im Jahr 2005 in einer Handl'schen Familienverfassung Regeln für die Übergabe und die Strukturrentscheidung festgelegt. „Professionell begleitet wurde dieser Prozess von einer externen Agentur sowie von unserem Familienbeirat“, sagt Handl. „In der Familienverfassung ist das Einstimmigkeitsprinzip fest verankert. Wir sperren uns bei komplexen Themen oder Unklarheiten ein – ähnlich wie bei der Wahl eines neuen Papstes – und debattieren

so lange, bis wir zu einer Lösung kommen.“

Auch bei Riedel Glas gibt es sowohl schriftliche Verträge als auch einen externen Berater. Denn auch wenn man innerhalb einer Familie zueinander Vertrauen hat, müssen wichtige Punkte geregelt sein. „Bei Familienunternehmen ist immer Emotion im Spiel. Aber es ist für Entscheidungsfindungen wichtig, dass diese nicht die Überhand gewinnt. Denn zu

viel Emotion ist ein schlechter Ratgeber“, sagt Riedel. Seine Familie hat aus der Vergangenheit gelernt. Denn die Beziehung zwischen Vater und Großvater war von zu viel Emotion geprägt. Wenn es heute unterschiedliche Meinungen zwischen Vater und Sohn gibt, unterstützt ein neutraler Dritter, der für Sachlichkeit in der Diskussion sorgt. Möchte die ältere Generation noch nicht ganz aussteigen, müssen die Grenzen besonders genau definiert werden. Und es muss klar sein, wer in welchem Bereich die Entscheidungen trifft und die Verantwor-





Maria und Balthasar Hauser mit Familie

Bio-Hotel Stanglwirt
www.stanglwirt.at

tung trägt. Wie beim Stanglwirt in Going, wo Balthasar Hauser seit über 50 Jahren das Zepter in der Hand hat. Zwar sind seine Kinder Maria Hauser-Lederer, Johannes und Elisabeth Hauser (gemeinsam mit dem einzigen Nicht-Familienmitglied Trixi Moser) bereits in den operativen Zirkel aufgestiegen, Geschäftsführer ist jedoch der Senior geblieben. Wer in seine Fußstapfen treten wird? „Das werden wir sehen. Im Augenblick spielen wir in einem Orchester – der künftige Kapellmeister wird sich herauskristallisieren“, so Balthasar Hauser.

Do's und Don'ts

Das muss manchmal schneller gehen, als man denkt. Im Unterschied zu Maximilian Riedel und Christian Handl hatten Martha Schultz und ihr Bruder keine Gelegenheit, die Betriebsübernahme von langer Hand vorzubereiten. Sie mussten nach dem Tod des Vaters rasch die Geschäftsführung übernehmen. „Nachdem wir beide schon vorher im Unternehmen tätig waren, waren wir von Anfang an ein gutes Team“, erzählt Martha Schultz, die schon nach ihrer Matura in der Tourismusfachschule Schloss Klessheim ins elterliche Unternehmen ein-

gestiegen ist. Heute umfasst die Schultz Gruppe unter anderem Schigebiete im Zillertal, in Kärnten und in Osttirol sowie mehrere Hotels. Die Zusammenarbeit der Geschwister funktioniert vor allem durch ein klares Abstecken der jeweiligen Aufgabengebiete und ein starkes Vertrauen in die Kompetenzen und Stärken des anderen. „Ein großer Vorteil war für uns, dass wir bereits die Geschäftsführung unseres eigenen Hotels teilten, denn somit waren wir es schon gewohnt, gemeinsam zu entscheiden und zu führen“, sagt Schultz.

Wie gut eine Betriebsübergabe gelingt, ist abhängig von den handelnden Personen, von der Unternehmenskultur und vielen weiteren inneren und äußeren Faktoren. „Ich denke, dass es in jedem Fall wichtig ist, eine Strategie und einen klaren Zeitplan zu haben“, sagt Christian Handl. „Es ist nicht leicht loszulassen, es ist aber auch nicht leicht, Verantwortung zu übernehmen, wenn immer noch jemand dazwischenfunkt. Daher ist es wichtig, den Übergabeprozess schriftlich zu definieren.“ Martha Schultz rät jedem Übernehmer und Übergeber zu einer offenen Gesprächskultur und einer guten Beratung: „Es ist wichtig, alle relevanten Themen konkret anzusprechen – auch wenn dies manchmal schwer fällt, da Privatleben und Beruf sehr eng

miteinander verwoben sind. Beide Seiten sollten wissen, worauf sie sich einlassen.“ Es gibt viele Details zu klären, zum Beispiel, ob es eine Übergabe mit einem konkreten Stichtag oder einen fließenden Übergang soll. Außerdem muss man die Kosten der Übergabe und die rechtlichen Rahmenbedingungen regeln und sich auch der steuerrechtlichen Konsequenzen für beide Seiten bewusst sein. „Es gibt viele Punkte zu bedenken“, betont Schultz: „Man sollte daher das Service der Wirtschaftskammer nutzen, die im Rahmen der Nachfolgesprächstage Übernehmer und Übergeber arbeitsrechtlich, gewerberechtlich und steuerrechtlich berät.“

Damit es weitergeht

In einem Familienbetrieb wie Riedel Glas, Handl Tyrol, der Schultz Gruppe oder dem Stanglwirt wird nie nur für die Gegenwart gearbeitet. Im Juli kommt die 12. Riedel-Generation auf die Welt. „In einem Familienunternehmen geht es darum, etwas aufzubauen, das man stolz übergeben kann“, sagt Maximilian Riedel: „Das ist natürlich auch ein gewisser Druck – aber ein Druck, der mich motiviert.“ \



Martha Schultz

Schultz Gruppe
www.schultz-ski.at

DER ERLEBNIS- UNTERNEHMER

JOCHEN SCHWEIZER IST MIT DER PROFESSIONELLEN VERMARKTUNG VON ERLEBNISSEN ÜBERAUS ERFOLGREICH. DER EHEMALIGE STUNTMAN IST HEUTE INTERVIEWPARTNER, REDNER UND INVESTOR. IM JW-INTERVIEW SAGT ER, WAS ERFOLGREICH MACHT.

Als Sie 2004 Ihre Firma gegründet haben, war die Expansion ins Ausland schon Teil der Planung oder hat sich das erst im Laufe der Jahre ergeben?

Mein Ziel war es, unsere Kräfte zu bündeln und zunächst in Deutschland Marktführer zu werden. Das bedeutete vor allem, höchste Qualität und Sicherheit der Erlebnisse garantieren zu können. Wir wollten die besten sein, in Produkt, Logistik und Performance. Als das erreicht war, haben wir uns auf Österreich und die Schweiz konzentriert. Wir beantworten zwei elementare Fragen, die sich hunderttausende Menschen auch in Österreich immer wieder stellen: 1. „Was schenke ich?“ und 2. „Was unternehmen wir morgen?“.

Sie exportieren zwar keine Ware, dennoch erwartet man, dass die Qualität der Dienstleistungen überall gleichbleibend ist. Wie sorgen Sie dafür, dass vor Ort die „Jochen-Schweizer-Qualität“ gewährleistet bleibt?

Hunderttausende unserer Kunden erhalten noch am gleichen Tag, an dem sie einen Erlebniszutschein oder ein Ticket eingelöst haben, eine Mail von uns, mit der schlichten Eröffnungsfrage: „Na, wie war’s?“. Und hunderttausende geben ehrliches Feedback. Die Learnings daraus nutzen wir für das Qualitätsmanagement. Außerdem haben wir regelmäßige Qualitäts- und Sicherheitschecks und besuchen unsere Partner auch laufend persönlich, um sicherzugehen, dass alles richtig läuft.

Als erfolgreicher Unternehmer begeistern Sie Ihre Kunden nicht nur mit unglaublich unterschiedlichen Erlebnissen, sondern investieren auch mittels der



Foto: © GABO für Jochen Schweizer

Jochen Schweizer
Unternehmer und
Erlebnisexperte
www.jochen-schweizer.at

Jochen Schweizer Ventures in vieler-sprechende Start-ups. Welche Tipps geben Sie GründerInnen für die ersten Jahre mit auf den Weg?

Die wichtigste Voraussetzung ist, dass Gründer bereit sind, sich anzustrengen. Dazu gehört eine Stunde früher aufzustehen als die anderen und die Extrameile zu gehen. Nur dann haben Sie eine Chance auf Erfolg.

Worauf kommt es bei der Gründung eines Unternehmens am meisten an und warum?

Das Gründerteam ist meiner Meinung nach entscheidend, denn: Ein Geschäftsmodell oder Produkt kann bzw. muss man stets noch anpassen und variieren. Aber von den Menschen, ihrer Energie, ihrem Charakter und ihrer Haltung hängt am Ende alles ab. Und die Menschen kann man nicht verändern. Ein starker Gründer wird am Ende immer erfolgreich sein, auch wenn er auf dem Weg dorthin manche Lektion lernen muss.

Würden Sie aus heutiger Sicht bei der Gründung Ihres Unternehmens irgendetwas anders machen?

Die Frage, was ich nachträglich anders machen würde, passt nicht zu meiner Lebenshaltung. Ich werde sie aber trotzdem beantworten: Jeder Mensch befindet sich in seinem Leben auf einer bestimmten Position. Diese Position ist das Ergebnis der Summe aller Entscheidungen, die er in der Vergangenheit getroffen hat – auch der vermeintlich falschen. Würde ich zurückschauen, sähe ich einen Haufen Fehler, die ich gemacht habe. Könnte ich sie nachträglich vermeiden, hätte das meinen Weg wesentlich leichter gemacht. Ich wäre heute aber ein anderer Mensch, da ich aufgrund falscher Entscheidungen in unglaublich schwierige Situationen kam, die ich meistern musste. An diesen Situationen bin ich gewachsen. Hätte ich mich stets richtig entschieden, hätte ich nicht wachsen können und wäre nicht der, der ich heute bin.

Sie sind doch eigentlich ein „Outdoor-Mensch“. Wie vereinbaren Sie die Energie, die Sie nach draußen treibt, mit Ihren Managementaufgaben?

Ich war immer schon ein Freigeist und Abenteurer, immer ein unabhängiger Mensch. Und ich nehme mir auch heute die Zeit, ins Freie zu gehen. Im Winter schaffe ich es, 30 bis 40 Tage Ski zu fahren und immer mal wieder eine Woche zum Freeriden nach Kanada. Über den Sommer steige ich um die hundert Mal ins Kajak. Ich habe jedoch schon früh verstanden, worauf es ankommt: „Mental and financial independency is based on creativity and the strong will to perform.“ \

ETHIK, VERTRAUEN UND VERANTWORTUNG

MANAGEMENTVORDENKER FREDMUND MALIK SIEHT IM BERGSTEIGEN UND IM FÜHREN VON UNTERNEHMEN VIELE GEMEINSAMKEITEN. VOR ALLEM GEHT ES ABER DARUM, GRENZEN ZU ÜBERWINDEN. MENSCHEN WOLLEN FREI SEIN – UND KEINE CHEFS ÜBER SICH HABEN.

Malik über Management und Bergsteigen

„Sowohl im Management als auch beim Bergsteigen kommt es auf physische, psychische und mentale Kraft an; auf Energie, Ausdauer und Durchhaltevermögen; auf den Umgang mit persönlichen Grenzen und den Grenzen anderer Menschen; auf Motivation und Selbstmotivation in schwierigen und erfolgskritischen Situationen; auf die Fähigkeit, sich rasch zu regenerieren, sich selbst sowie seine Leute richtig einzuschätzen, auf die eigene Leistungsfähigkeit und auf jene von Hochleistungsteams. Es kommt maßgeblich an auf das persönliche Beispiel, auf Führung und Disziplin, auf schnelle und richtige Entscheidungen. Sowohl am Berg als auch im Management zählen Vertrauen, Verantwortung und Ethik.“

Malik über Wirtschaft und Unternehmertum

„Für die meisten Menschen ist die Wirtschaft auch heute noch der Ort von Mühsal, Entbehrung und Schwerarbeit. Für manche Menschen ist die Wirtschaft bloß das Vehikel, um reich, berühmt und mächtig zu werden. Und für wieder andere ist die Wirtschaft der Ort ihrer Herausforderungen, ihrer Berufung und ihrer ganz persönlichen Sinnfindung als Führungskraft oder als Unternehmer. Diese Menschen haben ganz andere Motive, als herkömmliche Ökonomie und Business Administration bisher erkennen und begreifen konnten: Sie arbeiten und leben für eine Aufgabe oder ein Werk – und nicht für Geld – und verdienen gerade deshalb oft weit mehr als jene, die ihr Ziel vorwiegend im Geld sehen. Sie sind davon überzeugt, von einer Sache mehr zu verstehen als andere, und das wollen sie



Fredmund Malik
Managementexperte und
Bestsellerautor
www.malik-management.com

beweisen. Die berühmte Bedürfnispyramide ist ihnen völlig egal. Sie wollen ein Werk vollbringen. Und sie wollen frei sein – keine Chefs über sich haben.“

Malik über Leistung und Identifikation

„Warum sollen die Menschen sich mit etwas im Unternehmen oder mit diesem selbst identifizieren? Es gibt keinen überzeugenden Hinweis darauf, dass Identifikation mit besserer Leistung zu tun hat oder mit etwas, was für das Unternehmen wichtig wäre. Führungskräfte sollen Menschen zu einer für das Unternehmen wichtigen Leistung befähigen und sie dann diese Leistung möglichst ungestört erbringen lassen. Mehr ist nicht nötig. Wir bezahlen die Leistung und nicht den Grund, das Motiv oder die Gefühle, die mit dieser Leistung verbunden sind. Wir könnten das auch gar nicht tun, selbst wenn wir es wollten, weil wir diese nicht kennen.“

Malik über Motivation und Lob

„Einer der stärksten Motivatoren ist Lob.

Das muss nicht lange erklärt werden, weil es offenkundig erscheint und breite Zustimmung findet. Genau darin liegt aber auch die Gefahr des falschen Gebrauchs von Lob. Denn Lob motiviert nur dann, wenn es Gewicht hat und wenn es von jemandem kommt, den man respektiert. Daher halte ich es für falsch, täglich zu loben. Lob ist nicht nur der stärkste Motivator, sondern auch jener, der sich am schnellsten abnutzt, wenn er falsch eingesetzt wird. Viele Menschen haben ein feines Gespür dafür, ob sie zu Recht oder Unrecht gelobt werden. Sie wissen selbst, dass sie nicht jeden Tag lobenswerte Leistungen erbringen, und sie wissen auch, dass die Normalleistung keines besonderen Lobes bedarf. Das Gespür dafür ist schon bei Schulkindern festzustellen. Falsch eingesetztes Lob empfinden die meisten Menschen als manipulativ, beinahe sogar als Dressurmittel. Kaum etwas ist aber entwürdigender, als Gegenstand von Dressur und Konditionierung zu sein. Es gibt daher nur eine richtige Maxime: Sei sparsam mit Lob! Und lobe nicht für Selbstverständlichkeiten!“

*Alle Zitate aus: Fredmund Malik:
Wenn Grenzen keine sind. Management
und Bergsteigen. Campus 2014*



PITCHING DAYS: INNOVATION UND ENGAGEMENT

NACH DEM ERFOLGREICHEN START IM VERGANGENEN HERBST IN LONDON HAT DIE JUNGE WIRTSCHAFT, GEMEINSAM MIT DER AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA UND DEM AUSTRIA WIRTSCHAFTSSERVICE, DIE PITCHING DAYS DIESES JAHR IN TEL AVIV ORGANISIERT.

Israel ist zurzeit ein Hotspot der Start-up-Szene – damit auch ein interessanter Standort für alternative Finanzierungsformen. Das Interesse heimischer Start-ups war entsprechend groß. Um die Teilnehmer bestmöglich vorzubereiten, wurde von der WKO ein spezielles Präsentationstraining angeboten. Ein Training, das sich bezahlt gemacht hat. Die österreichischen Jungunter-

nehmer konnten vor den anwesenden Investoren – unter anderem Deutsche Telekom, Telefonica, Qualcomm Israel und viele mehr – einen guten Eindruck hinterlassen. Erstmals hatten die Investoren auch die Möglichkeit, die Präsentationen unabhängig von den vorgestellten Projekten zu bewerten. Neben dem eigentlichen Pitching-Event konnten die engagierten Jungunternehmer im persönli-

chen Networking Kontakte vertiefen und ihre Projekte noch genauer vorstellen. Außerdem standen Besuche bei einem israelischen Venture Capital Fonds, einer Finanzierungsplattform, einem multinationalen Accelerator sowie dem Entrepreneurship Center der Universität Tel Aviv auf dem Programm. Dem JW-Magazin berichteten die Teilnehmer exklusiv ihre Erfahrungen und Eindrücke.

Markus Gwiggner, buergermeldungen.com

Das Online-Tool buergermeldungen.com ermöglicht die transparente Kommunikation zwischen Bürgern und Gemeinde in Echtzeit. Entdeckt z. B. ein Elternteil auf einem Spielplatz eine kaputte Schaukel, braucht man nur über die App ein Foto (mit GPS-Standort) in der entsprechenden Kategorie posten. Die Nachricht geht automatisch an den zuständigen Mitarbeiter, der die Reparatur veranlasst und dies wiederum entsprechend kommuniziert. Das Tool wird bereits von rund 80 Gemeinden und Städten in Österreich und Deutschland verwendet. Von der Idee bis zur Umsetzung ist es eine Entwicklung von styleflasher und wurde mit dem Staatspreis E-Government ausgezeichnet. Der Aufenthalt in Tel Aviv war für Markus Gwiggner eine bereichernde Lebenserfahrung: „Ich habe auf Facebook von den Pitching Days erfahren, und da Tel Aviv vor allem für Start-ups im High-Tech-Bereich ein sehr guter Boden ist, habe ich mich beworben. Die Welt hört ja nicht nach dem nächsten Berg auf. Es ist wichtig, über den Tellerrand zu blicken und auch einmal in internationalen Levels zu denken. Ich kann nur jedem Unternehmer empfehlen, an einer solchen Veranstaltung teilzunehmen. Schon beim Coaching im Vorfeld wurde uns gezeigt wie Investoren ticken und worauf wir bei der Präsentation und danach achten müssen. Ich habe viel positives Feedback erhalten und es sind spannende Gespräche entstanden. Was sich daraus ergeben wird, wird die Zukunft zeigen.“

→ www.buergermeldungen.com



Alexandra Kraft, MA, CHILLI ISLAND

Die CHILLI ISLAND vereint die Vorzüge von Beach-Toy, Badeinsel und Elektroboot in einem Produkt und ist sowohl für Privatkunden als auch für kommerzielle Betreiber konzipiert. Diese fahrende Insel besticht durch eine Mischung aus ansprechendem Design und luxuriösen Accessoires wie einer Soundanlage, integriertem Getränkekühler und Gläserhaltern. Gesteuert wird komfortabel mit einem Sidestick. Über die Pitchings Days in Tel Aviv sagt die Unternehmerin Alexandra Kraft: „Zu den Pitching Days Tel Aviv kam ich über eine Ausschreibung des AWS. Das Ziel dieser Reise war es ja auch, einen Eindruck von der israelischen Start-up-Szene zu gewinnen. Dieses Ziel wurde definitiv erreicht. Ich war zutiefst beeindruckt von der Dynamik der israelischen Gründerszene und vor allem auch von der massiven staatlichen Unterstützung, die den eigentlichen Motor bildet. Bei den Pitching Days selbst haben mich die Investoren beeindruckt, aber auch die Qualität der anderen Pitches, die allesamt toll aufgebaut und sehr überzeugend waren. Aus meiner Sicht waren für die Investoren vor allem die Skalierbarkeit der Idee, oder des Produktes und ein genaues Wissen über das Marktpotenzial wichtig. Auch eine klare Vorstellung von möglichen Exit-Szenarien ist vor diesem Publikum sicherlich nicht falsch.“

→ www.chilli-island.com



Claudia Bruckschwaiger, Reef Interactive

Mit Reef Interactive entstehen die ersten interaktiven 3-D-Tauchplatzkarten der Welt. Dazu wird die Unterwasserwelt mit Sonar, Video und Satelliten vermessen und aus den gewonnenen Daten werden Unterwasser-Karten erstellt. Taucher können damit Strömungen, Sichtweiten, Sonneneinstrahlungen, Hotspots und gekennzeichnete Touren virtuell im Tauchgebiet erkunden. Claudia Bruckschwaiger, Inventor, COO & Co-Founder des von den Investoren als beste Präsentation prämierten Projekts über ihre ganz persönlichen Eindrücke in Tel Aviv: „Wir haben ein hocheffizientes Netzwerk, das Ideen unterstützt, Gründer vom ersten Schritt an begleitet und vor allem aufbaut, kennengelernt. Das System scheint wie geschaffen, um eine neue Generation von Unternehmern zu etablieren. Die Angst vor dem Scheitern wird minimiert und somit das Potenzial an guten Ideen gefördert. Unterschiedlichste Formen der Finanzierung stehen zur Verfügung, und auch die staatlichen Programme sind hervorragend. Nicht umsonst ist Israel führend bei international erfolgreichen Start-ups hinter China und den USA. Eine klare, starke Vision mit einem hochqualitativen Team ist der Schlüssel zum Erfolg. Noga Kapp, eine großartige Ingenieurin, selbst Investorin und Jurymitglied in Tel Aviv, sagte zu mir, es gehe nicht darum, als Gründer schon alles zu wissen, sondern bereit zu sein, Ratschläge und neue Ideen aufzunehmen. So könne weitaus Größeres entstehen.“

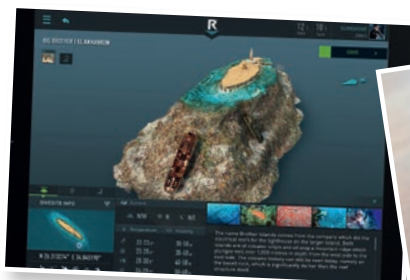
→ www.reef-interactive.com



Ing. Alexander Kränkl und Lukas Steiner, LINEAPP

LINEAPP ist eine weltweit einzigartige Lösung für Kommunikationstechnologie und ist bereits Kooperationen mit namhaften Unternehmen eingegangen. Als Nischenprodukt baut LINEAPP eine Brücke zwischen traditioneller Kommunikation und den Technologien des 21. Jahrhunderts. Es handelt sich dabei um eine leistbare Kommunikationslösung für Events, Gastronomie, Retail, Veranstaltungen und diverse Medienproduktionen. LINEAPP bietet eine Intercom-Lösung, die ohne Internet auf einem WLAN-Netzwerk basiert und somit eine kostengünstige und einfache Alternative zu herkömmlichen Walkie-Talkie-Systemen darstellt. Die Software ist eine Applikation, die frei erhältlich aus jedem iOS- und Android Store geladen werden kann und funktioniert auf nahezu jedem modernen Smartphone oder Tablet. Zusätzlich zu der Software kann man auch noch das LINEAPP Gateway erwerben. Damit wird eine Verbindung mit den herkömmlichen Audio- und Funkgeräten ermöglicht. Von Tel Aviv sind CFO Kränkl und CEO Steiner durchaus begeistert. Einen guten Rat für andere Start-ups, die auf der Suche nach Investoren sind, geben die beiden Gründer gerne: „Für Pitches dieser Art ist eine erstklassige und wirklich professionelle Produkt- und Firmenpräsentation das A und O. Die Präsentation sollte so aufgebaut sein, dass sie sich ins Unterbewusstsein einprägt und dadurch lange im Gedächtnis bleibt.“

→ www.lineapp.at



**BEWIRB DICH JETZT!
PITCHING DAYS IN LONDON**

Die **Junge Wirtschaft** bringt gemeinsam mit der **AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA** und dem **AUSTRIA WIRTSCHAFTSSERVICE** herausragende Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nach London zu den **Pitching Days**.

Termin: 25.–27. November 2015 in London

Anmeldeschluss: 1. Oktober 2015

Infos und Anmeldung unter: www.pitchingdays.at

**DI Alexander Schmid,
courseticket GmbH**

Die Webplattform courseticket.com konnte sich 2014 mit über 2.700 verschiedenen Anbietern und 15.000 Veranstaltungen zum führenden Online-Marktplatz für Aus- und Weiterbildung in Österreich etablieren und wurde 2015 als Finalist beim Staatspreis für eBusiness und Multimedia ausgezeichnet. CEO Alexander Schmid ist schon ein alter Hase bei den Pitching Days. Er war auch in London dabei und kann daher einen direkten Vergleich ziehen: „Sowohl die Pitching Days in London als auch in Tel Aviv waren sehr lehrreich. London hat trotz vieler guter Gespräche leider kein Investment gebracht, nach Tel Aviv hingegen konnten wir in konkrete Verhandlungen mit potenziellen Investoren eintreten. Neben der Chance, die Start-up-Szene vor Ort besser kennenzulernen, war vor allem der Austausch untereinander bereichernd. Es haben sich bereits drei Kooperationen mit anderen teilnehmenden Start-ups ergeben. Wir haben die Chance gut genutzt, um vielfältige Erfahrungen zu sammeln: internationales Pitchtraining, regionale Gegebenheiten kennenlernen und verstehen und Synergien bzw. Competition ausspähen. Mein ganz persönlicher Tipp: Nervosität ist völlig fehl am Platz. Niemand wurde von der Audience „zerlegt“, wie es schon mal in anderen Wettbewerben passiert. Alles in allem waren die Pitching Days vom ersten bis zum letzten Tag super durchorganisiert, und auch der Austausch mit den Verantwortlichen hat auf einer sehr freundschaftlichen Ebene stattgefunden.“

→ www.courseticket.com

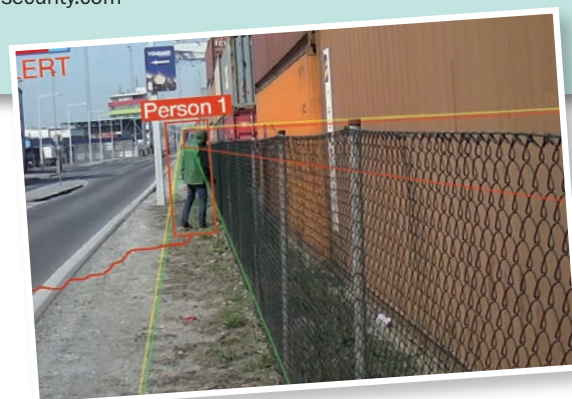


Junge Unternehmer präsentieren ihre Ideen und Projekte

**DI Dr. Florian Matusek,
KiwiSecurity Software**

Bei KiwiVision handelt es sich um eine Produktfamilie, die einerseits Überwachungsvideos automatisch analysiert und Alarm schlägt, wenn etwas Relevantes erkannt wurde (z. B. Einbruch) und es andererseits ermöglicht, bestehende Videoüberwachungssysteme zu vereinheitlichen, um es Leitstellen (z. B. von Sicherheitsdienstleistern) zu erlauben, eine große Anzahl von Kameras zentral zu beobachten. KiwiVision zeichnet sich dadurch aus, dass das Video durch künstliche Intelligenz analysiert wird und zuverlässig erkennt, wenn ein zu detektierendes Ereignis eintritt. Anwendungsgebiete sind der öffentliche Bereich, Transportwesen, Energieversorger, Großbetriebe sowie der Handel. Von der Reise nach Tel Aviv berichtet der Firmengründer Florian Matusek: „Diese Tage haben mir einen Einblick in eine komplett andere Start-up-Kultur ermöglicht. Wenn man in Israel kein Start-up gründet, gehört man schon zur Ausnahme. Es hat auch klar gezeigt, dass dort der Wettbewerb zwischen den Start-ups deutlich größer ist. Es gibt zwar weit mehr Investoren aber auch mehr Start-ups, die um die Budgets konkurrieren. Als österreichisches Startup muss man dort einen perfekt vorbereiteten Pitch vorweisen können, der dem Investor klar zeigt, warum er/sie investieren soll. Vor allem ist es sehr wichtig, sich von bestehenden israelischen Start-ups abzugrenzen, da es dort schon vieles gibt.“

→ www.kiwisecurity.com



Sebastian Schally, NANU

NANU ist ein soziales Netzwerk, bei dem eine Registrierung oder Anmeldung nicht nötig ist. Es ist somit hundertprozentig anonym. Man lädt die NANU-App gratis auf sein Smartphone und kann sofort das posten, was man wirklich denkt. Die 100%ige Anonymität erlaubt es dem User, sich noch freier auszudrücken. Neben öffentlichen Posts kann aber auch ein One-to-one-Chat mit einem anderen Mitglied eröffnet werden. Und außerdem zeigen die Streams dem User, was in seiner Nähe passiert und was gerade heiß diskutiert wird. Über die Erfahrungen in Israel sagt der sympathische Unternehmer: „Die Veranstaltung war fantastisch! Die perfekte Organisation, die tollen Events und auch das Publikum am Pitch-Abend waren top professionell. Wir konnten sehr spannende und hilfreiche Kontakte knüpfen. Allen Bewerbern kann ich nur raten, sich auf eine strenge Jury vorzubereiten und keine Angst vor Kritik zu haben. Jeder sollte seinen USP und vor allem den Markt kennen. In Israel entscheiden Investoren nach 6 Kriterien – Team, Team, Team, Markt, Produkt, Idee. Wichtig ist, dass die Investoren dem Team Großes zutrauen und der Markt Rendite verspricht. Denn darum geht es am Ende des Tages. Die Idee dient dann tatsächlich eher zur Sondierung des richtigen Investors. Grundsätzlich sollten Jungunternehmer diese Chance wirklich nutzen. Die Erfahrungen sind extrem wertvoll, und die Möglichkeit, mit einem so hochkarätigen Publikum arbeiten zu können, bekommt man nur selten!“

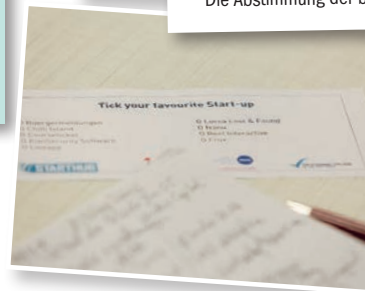
→ www.nanubuzz.com



Die Investoren in Diskussion



Die Abstimmung der besten Präsentationen und Projekte



Als beste Präsentation wurde vom Publikum das Startup „Reef Interactive“ gewählt



Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft: Herbert Rohrmair-Lewis

22. JW-Bundestagung
Innsbruck / Tirol

Berge versetzen

JUNGE GIPFELSTÜRMER

GEMEINSAM MIT SPITZENPERSÖNLICHKEITEN AUS WIRTSCHAFT, POLITIK UND SPORT BRINGT DIE JUNGE WIRTSCHAFT BEI IHRER BUNDESTAGUNG VOM 25. BIS 26. SEPTEMBER IN INNSBRUCK AUF DEN PUNKT, WAS UNTERNEHMEN UND STANDORT JETZT BRAUCHEN.

Berge versetzen: Das Motto der heurigen Bundestagung in Tirol ist Programm. Denn auf junge Menschen, die Unternehmen und Land verändern wollen, kommt es jetzt wirklich an. Gerade in wirtschaftlich fordernden Zeiten sind Unternehmensegeist und neue Ideen wichtiger denn je. Damit junge Unternehmen für Wachstum und Beschäftigung sorgen können, brauchen sie bessere Rahmenbedingungen. „Die Steuerreform kann nur der Anfang gewesen sein. Österreich braucht Mut zu Reformen und Veränderungen. Der Standort braucht Raum für Gründergeist und neue Ideen. Nur dann sind wir in zehn Jahren, was wir eigentlich sein sollten: ein wachstumsstarkes, innovatives Land, in dem die Zukunft daheim ist“, so JW-Bundesvorsitzender Herbert Rohrmair-Lewis. Bei der JW-Bundestagung bringt die Junge Wirtschaft gemeinsam mit WKO-Präsident Christoph Leitl auf den Punkt, in welchen Bereichen sich Österreich fit für die Zukunft machen muss: bei den Pensionen, in der Verwaltung und durch neue Finanzierungsmöglichkeiten für junge Unternehmen.

Tipps von Profis

Spannende Ein- und Ausblicke in die Zukunft versprechen die heurigen Top-Speaker der Bundestagung: Jochen Schweizer,

Unternehmer und Erlebnisexperte, ermöglicht seinen Kunden 1.700 buchbare Erlebnisse, die er selbst erlebt und getestet hat. Er referiert über Höhen und Tiefen – und seine wichtigsten Prinzipien des Erfolgs. Management-Guru und Alpinist Fredmund Malik zeigt bei der Bundestagung auf, warum es gut und sinnvoll ist, seine eigenen Grenzen zu überwinden und was motiviert (s. Interview Seite 15). Christian Rupp, Sprecher der Plattform Digitales Österreich, erklärt, welche Chancen und Risiken hinter den neuen digitalen Technologien stehen.

Was die Körpersprache wirklich über Personen aussagt und wie man nonverbale Kommunikation für sich und sein Unternehmen nutzen kann, verrät „Körpersprecher“ Stefan Verra. Mit dabei in Innsbruck ist selbstverständlich auch Skispringer- und Trainerlegende Toni Innauer, der über seine Erfahrungen im Spitzensport spricht und sagt, was man als Unternehmer daraus lernen kann. Der „blonde Shaolin“ Marc Gassert referiert wiederum über seine Erfahrungen mit fremden Kulturen und berichtet, wie man mit innerer Disziplin zu einem glück-

Vortragende



Maximilian Riedel



Patrizia
Zoller-Frischauf



Jürgen Bodenseer



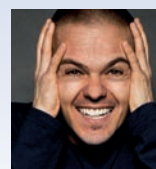
Herbert
Rohrmair-Lewis



Mario Eckmaier



Christian Rupp



Stefan Verra



Manfred Matzka



Toni Innauer



Marc Gassert



Griß di!

lichen Leben mit mehr Erfolg, Zufriedenheit und innerer Stärke gelangt. Und Hannes Treichl ruft dazu auf, über den Tellerrand zu schauen und einfach anders zu denken, um erfolgreicher zu sein. Neben Vorträgen und Workshops gibt es bei der Bundestagung auch die Möglichkeit, an Betriebsbesichtigungen und Freizeitseminaren vor Ort teilzunehmen.

Einblicke in der Family Lounge

Ein besonderes Highlight der JW-Bundestagung ist die Family-Lounge. Erfolgreiche Tiroler Familienunternehmen zeigen, worauf es ankommt – darunter Maximilian Riedel von „Riedel Glas“, Maria und Balthasar Hauser vom berühmten „Stanglwirt“ und Martha Schultz von der Schultz-Gruppe. Natürlich kommt auch das Feiern bei der JW-Bundestagung nicht zu kurz: Am Freitag steigt wieder die große Party der Jungen Wirtschaft, und am Samstagabend findet als krönender Abschluss die JW-Gala statt. Wenn's darum geht, Berge zu versetzen, sollte man sich die heurige Bundestagung in Innsbruck nicht entgehen lassen.

INFO

TICKETS UND ANMELDUNG

In der Gebühr sind **alle Vorträge und Workshops** inkl. Kaffeepausen, Mittagessen, Snacks zwischendurch sowie die Verpflegung an beiden Abendveranstaltungen enthalten. Falls du darüber hinaus an Freizeitseminaren teilnehmen möchtest, kannst du das mit einer gesonderten Anmeldung bzw. Bezahlung vor Ort erledigen. Bitte sende deine Anmeldung einfach direkt an m-service@wko.at oder per Fax an +43 5 90 900-236. Für Fragen zur Anmeldung kontaktiere bitte das Service Center T +43 5 90 900-5050 (Betreff: „JW-Bundestagung“).

FRÜHBUCHERPREIS

bis inkl. 31.7.2015

€ 95,- zzgl. 20% USt.

(EUR 114,- inkl. USt.)

TAGUNGSBEITRAG

ab 1.8.2015

€ 120,- zzgl. 20% USt.

(EUR 144,- inkl. USt.)

VOR-ORT-ZAHLUNG

€ 140,- zzgl. 20% USt.

(EUR 168,- inkl. USt.)

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Die Bezahlung erfolgt nur mittels Erlagschein oder Kreditkarte. Für die Anmeldung über den Webshop ist eine Kreditkarte für Nichtmitglieder erforderlich. Wer nicht über eine solche verfügt, kann sich direkt über m-service@wko.at oder per Fax 05 90 900-236 anmelden und bekommt eine Rechnung mit Erlagschein zugeschickt, mit dem die Teilnahmegebühr überwiesen werden kann. **Dies ist nur bis zum 9.9.2015 möglich!**

Bitte die Zahlungsbestätigung zur Bundestagung mitnehmen!

BEGLEITPERSON

Wenn du für eine Person oder ein Kind den Tagungsbeitrag übernimmst, melde sie bitte als Begleitperson an damit wir eine Sammelrechnung ausstellen können. Es sind beliebig viele Begleitpersonen möglich. Als Begleitperson erhältst du keine eigene Rechnung.

ANMELDEBESTÄTIGUNG

Sobald der Tagungsbeitrag bei uns eingelangt ist, bist du automatisch auf unserer Teilnehmerliste erfasst. Um Missverständnissen vor Ort vorzubeugen bitten wir dich, unbedingt einen Nachweis über die getätigte Zahlung mitzunehmen. Damit erhältst du vor Ort deinen Tagungspass.

KINDERPROGRAMM

Eine **kostenlose Kinderbetreuung** für Kinder ab 2 Jahren bis 10 Jahren wird vor Ort gegen Voranmeldung bis spätestens 21.09.2015 angeboten.

Die Betreuungszeiten sind: Fr, 25.09. von 10 bis 20 Uhr und Sa, 26.09. von 10 bis 15 Uhr.

WEITERE INFOS UND ANMELDUNG:

www.jungewirtschaft.at/bundestagung

DAS PROGRAMM FINDEST DU AUF DER NÄCHSTEN SEITE ➔



Christoph Leitl



Jochen Schweizer



Fredmund Malik



Martha Schultz



Hannes Treichl



Maria und
Balthasar Hauser

22. JW-Bundestagung Innsbruck / Tirol

Programm

Freitag, 25.9.2015

Location Tagung: Congress Innsbruck
Party: Salzlager Hall

- ab 10:00 Registrierung und Welcome Snack
- ab 10:00 **aws Finanzierungs- und Investorlounge**
- 10:00 – 12:00 Business Speed Dating / Elevator Pitch
- 11:00 – 12:00 **Maximilian Riedel** / Family Lounge: Riedel Glas
- 12:00 – 13:00 Networking für Familienbetriebe inkl. Mittagessen
- 12:00 – 13:00 Mittagessen
- 13:00 – 13:30 **Eröffnung** mit Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf, WK-Tirol-Präsident Jürgen Bodenseer, JW-Bundesvorsitzendem Herbert Rohrmair-Lewis und JW-Landesvorsitzendem Mario Eckmaier
- 13:30 – 14:00 Meet the President, **Christoph Leitl**
- 14:00 – 15:00 **Jochen Schweizer** / Vom Hinfallen und Wiederaufstehen
- 15:00 – 15:30 Netzwerk-Pause
- 15:30 – 16:30 **Fredmund Malik** / Wenn Grenzen keine sind
- 15:30 – 16:30 **Christian Rupp** / Digitales Österreich – Best Practices und Innovationen aus Österreich vom Westen bis zum Osten von mobile Business bis mobile Government von eCommerce bis eHealth
- 16:30 – 18:00 **Stefan Verra** / Was sagt mein Körper und warum weiß ich nichts davon?
- 16:30 – 17:30 **Manfred Matzka** / Effiziente Verwaltung als Start-up für Unternehmen – eine interaktive Podiumsdiskussion mit Verwaltung, Wirtschaft und Politik
- ab 17:30 Netzwerk-Pause
- ab 20:00 **Party** der Jungen Wirtschaft im Salzlager Hall

Samstag, 26.9.2015

Location Tagung: Congress Innsbruck
Gala: Congress Innsbruck, Dogana

- 10:00 – 11:00 **Toni Innauer** / Leistungskultur: Wurzeln & Innovation, Erfolg und Fairness
- 10:30 – 12:30 **Pitching Workshop** / **aws Finanzierungs- und Investorlounge**
- 11:00 – 11:30 Netzwerk-Pause
- 11:30 – 12:30 **Marc Gassert** / Nicht das Anfangen wird belohnt, sondern das Durchhalten
- 11:30 – 12:30 **Martha Schultz** / Family Lounge: Die Schultz Gruppe
- 12:30 – 13:30 Mittagessen
- 13:30 – 15:30 **Pitching Workshop** / **aws Finanzierungs- und Investorlounge**
- 13:30 – 14:30 **Hannes Treichl** / Tanz der Ideen – andersDenker sind erfolgreicher
- 13:30 – 14:30 **Maria und Balthasar Hauser** / Family Lounge: Der Stanglwirt
- 14:30 – 15:00 Netzwerk-Pause
- 15:00 – 18:00 Freizeitseminare und Betriebsbesichtigungen
- ab 20:00 Gala der Jungen Wirtschaft mit BMWFW-Staatssekretär **Harald Mahrer**, moderiert von **Dirk Stermann** und **Christoph Grisse mann**



Staatssekretär
Harald Mahrer



Dirk Stermann und
Christoph Grisse mann

BARGELDLOSES BEZAHLEN ALS INNOVATIONSTREIBER

GERALD GRUBER UND KATARINA KAKALIKOVA ÜBER BARGELDLOSES BEZAHLEN UND VORTEILE FÜR JUNGUNTERNEHMER.



„Eine wesentliche Rolle spielen hier auch die Sicherheit und der Schutz der sensiblen Bezahl­daten. Hier gilt ganz besonders: innovation matters!“

Gerald Gruber
MasterCard Country Manager Österreich

Der technische Fortschritt der letzten Jahre hat dem bargeldlosen Bezahlen einen enormen Schub gebracht. Warum sollten Unternehmer diese Entwicklung gutheißen?

Gerald Gruber: Die umfassende Digitalisierung der letzten Jahre hat bestehende Geschäftsmodelle revolutioniert und völlig neue ermöglicht. Kaum eines davon funktioniert mit Bargeld, sondern alle bauen auf elektronischen Zahlungsverkehr. Dieser Trend wird sich fortsetzen, „offline“ und „online“ im Handel werden zusehends verschmelzen und Payment wird ein integraler Bestandteil davon sein. Bargeld ist teuer – es kostet die Volkswirtschaft in Österreich rund 1,2 Milliarden Euro pro Jahr – und denkbar ungeeignet, diese neuen, mobilen Geschäftsprozesse adäquat zu unterstützen – das sollte man sich als Unternehmer vor Augen halten.

Sind dadurch die Anforderungen an Bezahl­systeme gestiegen?

Gruber: Ja, ganz klar. Kunden erwarten sich heute einen einfachen und integrierten Bezahlvorgang, ohne auf die gewohnte Sicherheit im bargeldlosen Zahlungsverkehr zu verzichten. Um das zu bewerkstelligen – vor allem angesichts des rasant wachsenden e- und mCommerce –, arbeiten wir permanent an neuen Lösungen und Produkten. Eine wesentliche Rolle spielen hier auch die Sicherheit und der Schutz der sensiblen Bezahl­daten. Hier gilt ganz besonders: innovation matters!

Was ist notwendig, um ein innovationsförderndes Umfeld im Bereich von Zahlungssystemen zu schaffen?

Katarina Kakalikova: Innovationen im Bereich des Bezah­lens sind mit extrem aufwendigen Entwicklungsprozessen verbunden.

Daher sind Planbarkeit, faire Wettbewerbsbedingungen und ein gewisser finanzieller Spielraum notwendig. Basis dafür ist eine innovationsfördernde Regulierung. Leider ist es zuletzt in Europa in keinem der drei Bereiche zu Verbesserungen gekommen. Ganz im Gegenteil.

Sie meinen die neuen EU-Regeln zu Interbankenentgelten?

Kakalikova: Genau. Hier geht es um die Entgelte zwischen den Banken des Karteninhabers und des Händlers, die bei einer Kartentransaktion anfallen. Die EU-Regelung greift in einen funktionierenden Markt ein – und das höchst einseitig. Sie erfasst nämlich nur bestimmte Kreditkartenmodelle und ignoriert andere Formen des Bezah­lens. Durch diese Überregulierung werden genau die wichtigen Innovationstreiber gebremst.



„Innovationen im Bereich des Bezah­lens sind mit extrem aufwendigen Entwicklungsprozessen verbunden.“

Katarina Kakalikova
Vice President
Public Policy Central Europe

Welche Folgen ergeben sich dadurch?

Gruber: Letztendlich werden auf Basis unserer Erfahrungen aus anderen, ähnlich regulierten Märkten drei Dinge passieren: Kartenzahlungen für den Handel werden günstiger und die Akzeptanz wird steigen. Kartengebühren für den Endkunden werden ansteigen, einzelne Kartenprodukte eventuell vom Markt verschwinden. Und es wird innerhalb der regulierten Geschäftsmodelle – zumindest vorübergehend – schwieriger, Innovationen umzusetzen, da die Verdienstmöglichkeiten eingeschränkt wurden. Das ist schade, denn gerade in diesem Sektor gibt es viel Potenzial für Start-ups und junge Unternehmen.



JUNGE WIRTSCHAFT SERVICE-TIPPS

BESSER DENKEN!



Foto: © Jack Coble

TIPPS VON HANNES TREICHL

Business-Speaker, Autor, Coach

Wir sind Menschen, also denken wir ständig. Allerdings drehen sich unsere Gedanken oft im Kreis und das Denken benützt uns. „Im Leben lernen wir alles Mögliche, nicht aber, „wie“ wir denken“, sagt Coach Hannes Treichl. „Dabei ist es gerade für Unternehmer wichtig, denken zu lernen, um Entscheidungen und Handlungen zu optimieren.“

In Denkfallen zu tappen, kann den beruflichen Erfolg lähmen. Treichl rät dazu, zu versuchen, Dinge und Probleme aus vielen verschiedenen Perspektiven zu betrachten, bevor man sich eine Meinung bildet. So können neue Ansätze gefunden werden und man kommt weiter – anstatt sich in einem Hamsterrad im Kreis zu drehen.

Anders zu denken ist für Unternehmer besonders wichtig. „Traditionelle Denkansätze und wissenschaftliche Modelle, wie sie an Universitäten gelehrt werden, funktionieren heute nicht mehr“, sagt Experte Treichl. „Das Zeitalter der Industrialisierung ist zu Ende. Es geht nicht mehr um schneller und billiger, sondern darum, dass unser Tun einen Sinn stiften soll.“ Hannes Treichl zeigt Best-Practice-Beispiele, gibt Anregungen zum Andersdenken und verrät auch persönliche Tipps. Ein Tipp vorweg: „Ich versuche jeden Tag etwas zu machen, das ich noch nie zuvor getan habe“, sagt er. „Das hilft aus Routinen auszubrechen und ständig Neues zu entdecken.“

→ www.andersdenken.at

VOM SPORT LERNEN



TIPPS VON TONI INNAUER

Ex-Schispringer und Unternehmer Sportagentur Innauer+ (f)acts OG

Unternehmertum und Sport haben viel gemeinsam. Es handelt sich in beiden Bereichen um Aufgabenstellungen, die ein offenes Ergebnis haben: Man kann gewinnen oder verlieren. Die Ergebnisse sind letzten Endes von Innovationskraft, Fleiß, Selbstmotivation und gestalterischer Kraft, aber auch von den Rahmenbedingungen abhängig. Eine Portion Mut und Glück kommen auch ins Spiel.

Unternehmer und Sportler können daher beide voneinander lernen. „Der Dialog zwischen diesen beiden Welten entspricht einem Erfahrungsaustausch unter Experten“, sagt Schisprunglegende Toni Innauer. Als Sporttrainer und -manager hat er über 100 Sportler und 60 Betreuer geführt. „Unternehmer wie Sportler sind Experten in der Bewältigung ihrer Aufgaben und haben eine hohe Bereitschaft, sich geschickt und im passenden Moment an neue Gegebenheiten anzupassen. Außerdem sind sie flexibel und innovativ, um die Spielregeln eigengestaltend mitzubestimmen.“

Innauer reflektiert Niederlagen und Erfolge vor dem Hintergrund psychologischer Forschungsergebnisse und legt sie auf das Berufsleben um. Dabei öffnen sich überraschende Einblicke in die Welt des Spitzensports und dessen Funktionseinheiten, die Modellcharakter für das Berufsleben haben.

→ www.innauerfacts.at



ERFOLGREICH MIT DEM KÖRPER SPRECHEN



TIPPS VON STEFAN VERRA

Körpersprecher

Erkennen Sie auf einen Blick, ob eine Person erfolgreich ist? Der erste Eindruck zählt bekanntlich, und schon in den ersten Millisekunden einer Begegnung entscheiden wir, was wir unserem Gegenüber zutrauen. Die Körpersprache spielt hier die größte Rolle, denn die Augen nehmen mehr Daten auf als alle anderen Sinne zusammen. Dieser erste Eindruck bestimmt auch, wie das Gesprochene im Anschluss wirkt. „Je besser man mit Bewegungen, Mimik und Gestik auf den anderen wirkt, desto wohlwollender werden in der Folge die Worte aufgenommen“, sagt Körpersprecher Stefan Verra.

Für Unternehmer ist es daher wichtig, dass sie zunächst erfolgreich auftreten, bevor sie tatsächlich erfolgreich sind. Dazu muss man ein paar kleine Fakten kennen, etwa, dass man mit einer aufrechten Körpersprache entschlossener und kompetenter wirkt, mit einer asymmetrischen hingegen ungefährlicher und sympathischer. „Wichtig ist es aber, nicht allzu sehr nach Fehlern in der Körpersprache zu suchen“, mahnt Verra. „Auf der endlosen Suche nach den ‚Don’ts‘ der eigenen Körpersprache bleibt oft das Selbstbewusstsein auf der Strecke.“ Bei der Beherrschung der Körpersprache geht es viel eher darum, Signale bewusst einsetzen zu können und falsche Mythen zu kennen.

→ www.stefanverra.com

DISZIPLIN LEBEN



TIPPS VON MARC GASSERT

Keynote-Speaker

„Disziplin steht für eine besondere Stärke des Menschen“, sagt der internationale Keynote-Speaker Marc Gassert. Sie hilft uns, unsere Ziele zu erreichen. Sie ist die Kraft, die wir brauchen, wenn unsere Motivation erloschen ist; die Kraft, die auf sofortige Belohnung verzichtet, wenn es darum geht, ein weiter entferntes oder höheres Ziel zu erreichen. Unternehmer sind zielorientierte Menschen, die gerne anpacken. Um allerdings den ständig steigenden Anforderungen der heutigen Hochleistungsgesellschaft gewachsen zu sein, benötigen sie ein hohes Maß an Willenskraft. „Wer die Prinzipien der Disziplin verstanden hat, ist in der Lage, seinen Vorrat an Willenskraft zu erhöhen“, sagt Gassert. „Und wer das kann, ist in Extremsituationen leistungstärker, strukturierter und eben disziplinierter.“

Disziplin gilt als das wesentliche Instrument der Selbstführung und verleiht Souveränität, Konzentration und Charisma. Diese zu erlernen, bedeutet langfristig zu denken und zu handeln. „Disziplin ist ein Werkzeug. Sie kann trainiert werden wie ein Muskel“, sagt Gassert. Das Training muss dabei zwei Schwerpunkte haben: Es geht um Techniken zur Willenskraftsteigerung und um Techniken, die den persönlichen Akku aufladen.

→ www.marcgassert.de

T Transport & Verkehr

„Hermes 2015“ verliehen

Mit dem HERMES Verkehrs.Logistik.Preis zeichnet die Bundessparte Transport Verkehr in Kooperation mit Logistik Kurier jene Unternehmen aus, die durch Innovationskraft, Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter, umweltschonende und energiesparende Maßnahmen sowie Sicherheit am Arbeitsplatz ihren Betriebserfolg nachhaltig verbessert haben. „Die heimische Verkehrsbranche ist Vorreiter in ökonomischer, ökologischer und innovatorischer Hinsicht“, betonte Wirtschaftskammer-Präsident Christoph Leitl bei der feierlichen Verleihung der HERMES Verkehrs.Logistik.Preise 2015 in der Wiener Hofburg. Die Verkehrsbranche sei der Blutkreislauf der gesamten Wirtschaft, so Leitl, 6 von 10 Euro unseres Wohlstandes werden jenseits unserer Grenzen erwirtschaftet, wozu die Mobilitätsbranche wesentlich beiträgt.



Die Hermes-Preisträger v.l.n.r.: Norbert Wenzel, KommR Alfred Schneckenreither, Rainer Schwarz, Franz Braunsberger, Julia Gottlieb, DI Karl Ott, Prof. Peter Faller, Georg Karoh, Markus Himmelbauer

I Information & Consulting



v.l.n.r. Walter Bornett (KMU Forschung Austria), Robert Bodenstein (Spartenobmann) und Josef Moser (Geschäftsführer BS Information u. Consulting)

Wissensbasierte Dienstleister auf der Überholspur

Die 120.000 Dienstleistungsunternehmen aus den Sektoren Information, Kommunikation und Consulting setzen starke Wachstumsimpulse. Mit einem nominellen Umsatzwachstum von + 5,6 Prozent wurde

2014 eine stabil-konsolidierte Wirtschaftsleistung erzielt und das BIP-Wachstum von + 2,0 Prozent deutlich überboten. Mit ihren rund 200.000 Beschäftigten haben die Wachstumsbranchen Information, Kommunikation und Consulting einen Gesamtumsatz von mehr als 63 Milliarden Euro erwirtschaftet. Auch der Jahresbeginn 2015 verlief positiv. Die Auftragslage im 1. Quartal 2015 wird mit „eher gut“ bewertet. Für 2015 prognostizieren die Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Bereich der Bundessparte Information und Consulting Umsatzzuwächse gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 4,2 Prozent, einen Anstieg des Beschäftigtenstandes um 4,0 Prozent und eine Steigerung der Investitionen um 0,7 Prozent.

→ http://wko.at/ic/Konjunkturbericht_2015.pdf

H Handel



Die BSH tourt zum Thema Verpackungsverordnung 2015 durch ganz Österreich

Roadshow zur Verpackungsverordnung

Die Regelungen der neuen Verpackungsverordnung sind überaus komplex. Neu ist vor allem der Wettbewerb der Sammel- und Verwertungssysteme für Haushaltsverpa-

ckungen. Um Herstellern, Verpackungslieferanten und Händlern einen Überblick über die neue rechtliche und faktische Situation zu geben, gastiert die Bundessparte Handel mit ihrer neuesten Roadshow in fast allen Bundesländern.

Kernstück der Veranstaltung ist die Vorstellung der einzelnen Sammel- und Verwertungssysteme, unter denen die sogenannten „Primärverpflichteten“ wählen können. Die Vertreter der Systeme schildern ihre Leistungen und stehen dem Publikum für Praxisfragen zur Verfügung. So können sich die Unternehmerinnen und Unternehmer persönlich ein umfassendes Bild von der neuen Situation machen.

→ www.derhandel.at

Gewerbe und Handwerk

Ausbildung.
Aus Leidenschaft.

Österreichs Gewerbe
und Handwerk.

Kampagne „Qualifizierung schafft Qualität“

Die Gewerbe- und Handwerksbetriebe sind mit Abstand die größten Ausbilder in der Wirtschaft. Sie stellen 56 Prozent aller Lehrbetriebe, bilden 43 Prozent aller Lehrlinge aus und geben 700.000 Menschen in diesem Land einen Arbeitsplatz. Fundament dafür ist jedoch ein Qualifizierungssystem, das gelegentlich zur Diskussion gestellt wird. Die Bundessparte Gewerbe und Handwerk lancierte deshalb eine Kampagne, die die Bedeutung des bestehenden Qualifizierungssystems für Wirtschaft und Gesellschaft in den Mittelpunkt rückt. Unter dem Titel „Qualifizierung schafft Qualität“ wird auf die Vorteile der Lehre und der Meister- bzw. Befähigungsprüfung hingewie-

sen. „Immer wieder wird von Vertretern der Politik und in Medien eine Liberalisierung der Gewerbeordnung nach dem Motto ‚jeder soll alles tun können‘ gefordert. Wie die Erfahrungen in Deutschland zeigen, hätte das weitreichende negative Auswirkungen, die kaum umkehrbar wären. Deshalb sollten wir unser gut funktionierendes System nicht aufs Spiel setzen“, warnt KommR Ing. Renate Scheichelbauer-Schuster, Obfrau der Bundessparte Gewerbe und Handwerk. Eine jüngst durchgeführte Umfrage des Meinungsforschungsinstituts IMAS zeigt zudem, dass die Lehre bzw. die Meisterprüfung in der österreichischen Bevölkerung gut verankert ist. Demnach sehen zwei Drittel der Österreicher in der Lehre einen guten Start ins Arbeitsleben. 77 Prozent halten eine gute Berufsausbildung mit Abschlussprüfung für notwendig und sind nicht der Meinung, dass sich jeder alles selber beibringen kann. Deshalb lehnen 68 Prozent der österreichischen Bevölkerung es ab, die Meisterprüfung abzuschaffen und jedes Gewerbe für jeden Interessenten ohne Nachweis einer Befähigung zuzulassen. Drei Viertel der Österreicher sind davon überzeugt, dass die Meisterprüfung als Berufsqualifikation ein wichtiger Schutz für Konsumenten ist.

Tourismus & Freizeitwirtschaft

Tourismus und Freizeitwirtschaft in Zahlen

Die Tourismus- und Freizeitwirtschaft zählt in Österreich zu den wichtigsten Wirtschaftszweigen. Sie hat einen bedeutenden Einfluss auf Wirtschaftswachstum, Einkommen, Beschäftigung und regionale Entwicklung. Laut WIFO lag die Wertschöpfung der Tourismus und Freizeitwirtschaft 2014 in Summe bei rund 48,8 Milliarden Euro, das sind 14,8 Prozent des BIP. Rund 620.000 Arbeitsplätze hängen direkt oder indirekt von der heimischen Tourismuswirtschaft ab. Damit generiert die Tourismus- und Freizeitwirtschaft knapp ein Fünftel der Vollzeit-Arbeitsplätze in Österreich. Für die Sparte ist klar: Statt Belastungen muss es Erleichterungen geben – nur dann kann die Arbeit weiter erfolgreich fortgesetzt werden.

→ <https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/Tourismus-Freizeitwirtschaft-in-Zahlen-2015.pdf>



INFO

Förderungen für Mobilitätsbranche auf einen Blick

Innovationen machen Unternehmen wettbewerbsfähiger und langfristig erfolgreicher. Das neue, umfangreiche Informations- und Beratungsangebot auf www.verkehrsforschung.at macht F&E-Förderungen im Innovationsbereich einfacher zugänglich. „Wir wünschen uns“, so Alexander Klacska, Obmann der Bundessparte Transport und Verkehr der WKÖ, „dass künftig nationale Fördermittel speziell im Güterverkehr noch besser abgeholt werden und somit die Effizienz der Branche noch weiter steigern.“

→ www.verkehrsforschung.at

TTransport & Verkehr



v.l.n.r. Logistikbeauftragter Franz Schwammenhöfer, Alexander Klacska (WKÖ), Bundesminister Alois Stöger, Sylvia Leodolter (AK Wien), Wolfram Senger-Weiss (ZV Spedition & Logistik)

Ansprechpartner für Branche

Österreich liegt im Herzen Europas. Daraus muss ein Vorsprung erwirtschaftet und in der Logistik eine Vorzeigeposition eingenommen werden.

Mit der Installierung eines Logistikbeauftragten im BMVIT hat der Verkehrsminister einen lange gehegten Branchenwunsch nach einem zentralen Ansprechpartner erfüllt.

Diese neue Aufgabe übernimmt Franz Schwammenhöfer, der seit zehn Jahren Abteilungsleiter im BMVIT ist. Die Zusammenarbeit soll nun rasch vorangetrieben werden.

Die wunderbare Welt

ÖSTERREICHS JUNGUNTERNEHMER EINMAL ANDERS!

WUNDERBAR STARTEN

Eine Kostenersparnis für Gründer zwischen 2.000 und 3.000 Euro? Die neue Genehmigungsfreistellungsverordnung macht's möglich. Denn eine große Zahl kleiner Betriebe ist durch sie von der Genehmigungspflicht für ihre Betriebsanlagen befreit. Einzelhandelsbetriebe mit einer Betriebsfläche von bis zu 200 Quadratmetern (Ausnahme: Lebensmitteleinzelhandel) sind von gewerberechtlichen Genehmigungsverfahren gänzlich freigestellt.

Darüber freuen sich Gründer in den Bereichen:

- Textilhandel
- Floristik
- Drogerien
- Uhren- und Schmuckhandel
- Foto/Optik
- Spielwarenhandel
- Elektroartikel-Handel

Ohne Flächenobergrenze freigestellt sind Bürobetriebe wie:

- Reisebüros
- Versicherungsdienstleister
- Immobilienverwalter
- Bauträgerbüros
- Ingenieurbüros
- IT-Dienstleister
- Unternehmensberater
- Werbeagenturen und Werbegrafikbüros
- Lagerbetriebe für Waren und Betriebsmittel mit einer Betriebsfläche bis 600 Quadratmetern
- Änderungsschneidereien
- Schuhservicebetriebe
- Fotografen-, Kosmetik-, Fußpflege-, Massage-, Bandagisten- und Friseurbetriebe

Ebenfalls wichtig: Bei 100.000 bestehenden Betrieben gibt es keine Rechtsunsicherheit mehr, ob bei ihnen eine anlagenrechtliche Genehmigungspflicht zutrifft oder nicht. Mit der Verordnung wurde eine langjährige Forderung der WKÖ erfüllt.

MARKT FÜR KREATIVITÄT

Dynamisch unterwegs ist die heimische Kreativwirtschaft, in der viele junge Unternehmen das Bild prägen. Das zeigt auch der bereits sechste Kreativwirtschaftsbericht, der von der creativ wirtschaft austria der Wirtschaftskammer Österreich im Rahmen der evolve-Strategie des BMWFW herausgegeben wurde. Die Zahl der Kreativwirtschaftsunternehmen stieg von 2008 bis 2012 um 8 Prozent, die Zahl der Beschäftigten und der Um-

satz der Branchen sogar um 10 Prozent. An die 140.000 Menschen sind heute in Österreich in der Kreativwirtschaft beschäftigt. 15 Prozent der Umsätze werden mit internationalen Kunden gemacht. WKÖ-Vizepräsidentin Martha Schults: „Die Leistungen der Kreativwirtschaft sind immer öfter der Schlüsselfaktor, mit dem sich erfolgreiche Unternehmen aller Branchen im Wettbewerb bessere Chancen sichern.“

Größenstruktur der Kreativwirtschaft und der Gesamtwirtschaft* in Prozent der Unternehmen, 2012



*exkl. Land- und Forstwirtschaft (d. h. nur die Abschnitte B und S der ÖNACE 2008)
Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen. Quellen: KfW Forschung Austria, Statistik Austria

Jungunternehmer-NEWS

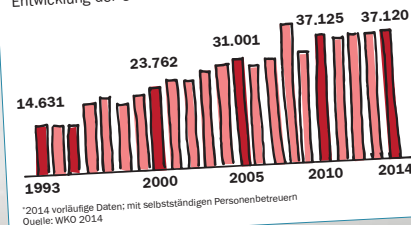
LAND DER GRÜNDER

Vizekanzler und Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner und sein Staatssekretär Harald Mahrer haben ein klares Ziel: Österreich soll zum Gründerland Nr. 1 in Europa werden.

Entscheidend dafür ist es, das Umfeld für Gründer kontinuierlich zu verbessern, Innovationen und Finanzierungen zu unterstützen und den Unternehmmergeist im Land zu fördern. Viele erfolgreiche Neugründungen zeigen, dass der rot-weiße Boden für Start-ups fruchtbar ist. Das Forbes Magazine hat Österreich zu einem von sieben internationalen Start-up-Hotspots gezählt. In der neuen Publikation „Land der Gründer“ werden dafür wichtige Grundlagen

aufgearbeitet. Neben der Aufbereitung von Zahlen, Daten und Fakten zum Gründergeschehen in Österreich präsentiert „Land der Gründer“ auch die Inhalte der Gründerland-Strategie. So soll es adäquate und wettbewerbsfähige rechtliche Rahmenbedingungen für Österreichs Start-up-Szene geben. Private Kapitalströme und effiziente Wirtschaftsförderungen sollen Starthilfe geben, bis der Motor läuft. Die von der Jungen Wirtschaft als Partner unterstützte Publikation „Land der Gründer“ ist Pflichtlektüre für alle, die selbst gründen oder mit Gründungen zu tun haben.

Der Unternehmmergeist auf dem Vormarsch
Entwicklung der Unternehmensgründungen in Österreich



*2014 vorläufige Daten; mit selbstständigen Personenbetreibern
Quelle: WKÖ 2014

der jungen Unternehmer

DANKE, EXPORT!

Das geplante Freihandelsabkommen TTIP lehnen manche grundsätzlich ab. Das ist nicht besonders schlau. Denn der Freihandel ist ein Gewinn für Österreich. Unsere kleine Volkswirtschaft lebt vom Export. Was Österreichs Unternehmen im Ausland erwirtschaften, sorgt im

Inland für Wertschöpfung und Arbeitsplätze. Die aktuelle Statistik zeigt: Beim Export geht's auch in fordernden Zeiten klar aufwärts. Gerade für Jungunternehmer liegen im Export wichtige Wachstumschancen.



Exportland Österreich erwirtschaftete 2013 mehr als 174 Mrd. Euro: Warenexporte legten um 1,8 Prozent zu.

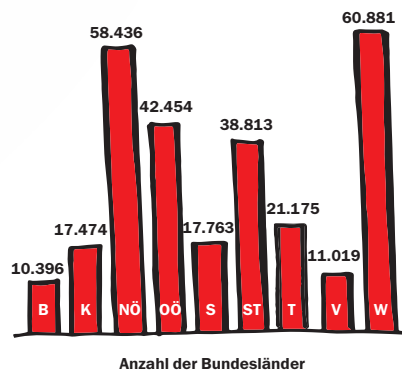
Rund 28 Prozent der Exporterlöse stammen aus Dienstleistungen



TRENDSETTER UND NETZWERKPROFIS

Österreichs Ein-Personen-Unternehmen (EPU) sind weiter auf Erfolgskurs. Bereits über 58 Prozent aller Unternehmen sind EPU. Die meisten EPU sind in den Bundesländern Wien (60.881), Niederösterreich (58.436) und Oberösterreich (42.454) daheim. Der EPU-Boom ist Resultat des Wandels hin zur flexiblen Wissensökonomie, sagen Experten. In dieser finden auch kleinste Unternehmen ihren Platz. EPU haben Zugriff auf neueste Technologien und können ihre Talente und ihre speziellen Fähigkeiten hervorragend zur Geltung bringen. EPU sind freilich keine homogene Gruppe, sondern stellen die bunte Vielfalt des unternehmerischen Spektrums dar. Österreich befindet sich mit seiner

EPU-Szene in bester europäischer Gesellschaft: Rund 60 Prozent aller Unternehmen in Europa sind Kleinbetriebe ohne angestellte Beschäftigte. Auch europaweit steigt die Zahl der EPU weiter an.



Quelle: WKO, Stand 12/14



Adrian Egger
Thermarium



PERFECT SPA-ING

Was haben Wellness- & Spa-Anlagen in Top-Hotels von Österreich über die Schweiz und Italien bis nach Großbritannien, Japan und die Seychellen gemeinsam? Sie stammen von der Firma Thermarium aus Buch in Tirol. Thermarium steht für absolute Individualität und überzeugt mit smarten und besonders kreativen Lösungsansätzen für Spa und Wellness-Anlagen. Im deutschsprachigen Raum, der DACH-Region, positioniert sich Thermarium als sehr flexible Manufaktur für hochgradig originelle und einzigartige Spa-Ausstattungen. Weltweit überzeugt Thermarium zudem mit dem Angebot von Spa-Services von A bis Z – von der Planung bis zum Kick-off-Management der schlüsselfertigen Anlage.

Egger: „Das breitgefächerte Leistungsportfolio gepaart mit kreativem Querdenken ermöglicht es uns für unsere Kunden individuelle Wohlfühlwelten zu entwickeln und zu wahren Spa Highlights zu inszenieren.“ Wichtigster Erfolgsfaktor: „Wir gehen an jedes Projekt, an jeden Kunden mit einem individuellen Zugang heran. Somit sind wir in der Lage das Spa Projekt mit dem Prädikat „einzigartig“ zu branden. Unsere Multikulturalität und weltweite Erfahrung sind hierfür ausschlaggebend.“

→ <http://thermarium.com>

BURGENLÄNDISCHER JUNG- UNTERNEHMER-„SAUTANZ“



Foto: © JW

/ v.l.n.r. Franz Nechansky, Ulf Schneller, Ing. Peter Nemeth, Harmonika-Buam und Schuhplattlerinnen aus Leithaprodersdorf und Vorstandsmitglieder Bezirk Eisenstadt

Tradition und Brauchtum sind auch Jungunternehmern wichtig. Deshalb lud die Junge Wirtschaft Eisenstadt zum „Sautanz“ ins Gut Purbach. Im Burgenland war der traditionelle „Sautanz“ ein großes Fest für Familie, Nachbarn und Freunde. Für Stimmung sorgten unter anderem die Leithaprodersdorfer Schuhplattlerinnen mit den Harmonika-Buam. Aufgrund des großen Erfolges wird die Junge Wirtschaft auch im kommenden Jahr zum „Sautanz“ einladen.

LANGE NACHT DER JUNGUNTERNEHMER IN OBERÖSTERREICH

Neben Top Workshop-Referenten wie Ali Mahlodji, Gerald B. Hörhan, Oskar Kern, Anitra Eggler und Harald Danzmayr erwartet dich bei der Jungunternehmerveranstaltung des Jahres wieder ein spannendes und abwechslungsreiches Programm. Erfahrungsaustausch, Wissenstransfer, Netzwerk und Party stehen dabei im Mittelpunkt. Die Lange Nacht der Jungunternehmer findet am 22. Oktober 2015 in der Raiffeisenlandesbank OÖ statt. Termin gleich vormerken!



NEUE TEAMS IM BURGENLAND

In den Bezirken Eisenstadt, Neusiedl und Jennersdorf wurden für die kommenden zwei Jahre die Vorstände neu bestellt. Johannes Schmit aus Oggau übernimmt den Vorsitz im Bezirk Eisenstadt und Maximilian Poten jenen im Bezirk Jennersdorf. Gernot Zechmeister bleibt weiterhin Vorsitzender im Bezirk Neusiedl am See.



Fotos: © JW

/ v.l.n.r. Maximilian Poten (Bezirksvorsitzender Jennersdorf), Schirin Mausser-Tschandl (Landesgeschäftsführer-Stellvertreterin), Stefan Wiener (Bezirksvorsitzender-Stellvertreter Jennersdorf)



/ v.l.n.r. Sebastian Siess, Victoria Kugler B.A., Johannes Schmit (Bezirksvorsitzender Eisenstadt), Doris Serdar (stellvertr. Landesgeschäftsführerin), Ing. Markus Stiglitz



/ Gernot Zechmeister mit seinem Team sowie der Regionalstellenobmann Robert Franz und Regionalstellenleiter Harald Pokorny

START-UP BURGENLAND WECKT GRÜNDERGEIST

Die Junge Wirtschaft Burgenland lud zum Kick-off des Projekts „Start-up Burgenland“ nach Eisenstadt. Mit dieser Initiative sollen Gründer etwa durch das Angebot von Büros und Besprechungsräumen unterstützt und durch Trainings und Netzwerk-Veranstaltungen gefördert werden. „Von der Idee bis hin zum Markteintritt ist es ein langer Weg. Mit den angebotenen Packages werden innovative Start-ups Schritt für Schritt von der ersten Idee bis hin zur erfolgreichen Unternehmensgründung begleitet. Wir rufen alle Interessenten auf, sich bei uns zu melden“, so Dietmar Csitkovics,

Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft. Gastreferent der gut besuchten Veranstaltung war Staatssekretär Harald Mahrer, der „Mr. Start-up“ der Bundesregierung. In der Podiumsdiskussion mit Wirtschaftsreferent Mag. Franz Steindl und FH-Geschäftsführer Mag. Josef Wiesler wurden die Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Start-ups ergründet. „Für uns als Investoren sind die Zusammensetzung und die Stärken des Teams sehr wichtig“, so Lucanus Polagnoli, Partner bei SpeedInvest und Co-Geschäftsführer beim Vorzeige-Start-up whatchado.



Fotos: © JW

/ v.l.n.r. Mag. Josef Wiesler, Mag. Johann Lackner, Mag. Franz Steindl, Dr. Harald Mahrer, Dietmar Csitkovics, Ing. Peter Nemeth



/ v.l.n.r. Lucanus Polagnoli, Dipl.-Ing. Christian Winkelbauer, Gernot Zechmeister

STRAHLENDE SIEGER BEIM OÖ JUNGUNTERNEHMERPREIS 2015

Im Mai 2015 zeichnete die Junge Wirtschaft neun junge erfolgreiche Gründer bzw. Übernehmer mit dem OÖ. Jungunternehmerpreis aus. „Wir holen Unternehmerinnen und Unternehmer vor den Vorhang, die mit ihren Ideen, ihrer Innovationskraft und ihrem Willen neben dem eigenen Geschäftserfolg auch dazu beitragen, den Strukturwandel in der Wirtschaft voranzutreiben und für viele andere Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer Vorbild und Motivation sind“, so Peter Reiter, Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft, bei der Preisverleihung bei Hali Büromöbel GmbH in Eferding.



/ alle erstplatzierten Jungunternehmer



/ Direktor-Stv. Dr. Hermann Pühringer, Vizepräsidentin Mag. Ulrike Rabmer-Koller, Fachgruppenobmann UBIT Markus Roth und JW-Landesvorsitzender Peter Reiter



/ JW-Landesvorsitzender-Stv. Mag. Maximilian Rumpfhuber, JW-Landesvorsitzender Stv. Corinna Lindinger, JW-Landesgeschäftsführung Mag. Karin Reiter und Bezirksstellenleiter Eferding Hans Moser



Der faserverstärkte Kunststoff splintEX ermöglicht freie Strukturen ohne aufwändigen Formenbau. Erfinderin Valentine Troi gründete in Tirol.

Start-up Land Tirol

Leicht zum erfolgreichen Unternehmen wachsen

Sie hören von Tirol und haben Urlaub im Kopf? Denken Sie in Verbindung mit Tirol lieber an die kreativen Köpfe, die in den Bergen aktiv sind. Innovationen entwickeln und vermarkten sie dank bester Rahmenbedingungen erfolgreich am laufenden Band.

Nicht umsonst machen sich Start-ups wie superTEX, stillalive studios, Kjero, polychromLAB, Vira Therapeutics, Cyprumed oder Bucinator von Tirol aus auf den Weg. Sie nützen Standortvorteile wie die starke Forschungslandschaft zum echten Marktvorsprung, dicht vernetzte Cluster zum Kooperieren, beste Beratung durch spezialisierte Einrichtungen wie die Standortagentur Tirol sowie die hohe Kapitalkraft für Beteiligungen im Investorennetzwerk Tirol.

Die hohe Lebensqualität im Land fördert zudem die Kreativität. Viele junge UnternehmerInnen schätzen den sportlichen Ausgleich in den Bergen. Mit frischer Bergluft kommen auch leicht neue Ideen. Und in Tirol erwachsen sie leicht zu erfolgreichen Unternehmen.

Standortagentur Tirol

Ing.-Etzel-Straße 17
6020 Innsbruck · Österreich
+43.512.576262 t
+43.512.576262.210 f
office@standort-tirol.at e
www.tirol.info w

ERFOLGREICHE ÜBERNEHMER & ÜBERGEBER

Eine Betriebsnachfolge bedeutet für Übergeber und Übernehmer einen wesentlichen Einschnitt in der Lebensplanung. Für beide Seiten ist daher der Gedankenaustausch unter Gleichgesinnten besonders wichtig. Deshalb lud die Junge Wirtschaft OÖ zu einer Veranstaltung zum Thema Betriebsnachfolge in Linz ein. Präsentiert wurde dort auch die neue Auflage des Ratgebers „Übergeben und Übernehmen – Die 7 goldenen Regeln einer erfolgreichen Betriebsnachfolge“.

Das Buch ist im WK-Shop erhältlich:
<http://webshop.wko.at/>

KÄRNTNER ELEVATOR PITCH FÜR JUNGE GESCHÄFTSIDEEN

Foto: © Klaus Kropf – Pressteam Austria



/ v.l.n.r. Jurymitglied und Business Angel Gottfried Wulz, JW-Landesvorsitzende Brigitte Truppe, die Gewinner Christoph Huber und Ernst Molden sowie Juryvorsitzender Investor Kurt Gasser

Eine Sportkurs-Webplattform, eine Elektrotankstelle und Protein-Eis sind die großen Gewinner des ersten Elevator-Pitch-Wettbewerbs „90 Sekunden – der Countdown zu deinem Erfolg“ der Jungen Wirtschaft Kärnten und des Gründer- und Unternehmerservices der Wirtschaftskammer. Über 70 Ideen waren für den Wettbewerb eingereicht worden. Mehr als 150 Gäste im Publikum fieberten bei der Premiere mit. Kreative Köpfe konnten in den Kategorien „Entrepreneur“ (Unternehmer zwischen 18 und 40 Jahren) und „Young Future“ (Schüler und Studenten zwischen 14 und 26 Jahren) ihre Visionen und Geschäftsideen präsentieren, potenzielle Investoren auf sich aufmerksam machen und Preisgelder von insgesamt 13.000 Euro gewinnen. „Junge, innovative, energiegeladene Menschen sind das größte Potenzial, das wir haben – die wollen wir natürlich fördern und damit den Wirtschaftsstandort Kärnten nachhaltig sichern“, waren sich WK-Präsident Jürgen Mandl und

Wirtschaftslandesrat Christian Benger einig. Brigitte Truppe, Landesvorsitzende der Jungen Wirtschaft: „Wir danken allen Teilnehmern, der Jury, Sponsoren und Partnern und wir freuen uns schon auf den Elevator-Pitch-Wettbewerb im nächsten Jahr.“

Jurymitglieder:

- Juryvorsitzender: Mag. Kurt Gasser, Investor und Unternehmer
- MMag. Melanie Jann, Leiterin Gründer- und Unternehmerservice
- Mag. Christiane Holzinger, Landesvorstandsmitglied Junge Wirtschaft und Expertin Alternative Finanzierungen
- Mag. Bernd Berger, Leiter der Direktion Kärnten BKS Bank AG
- Dr. Gottfried Wulz, Business Angel
- Dr. Bernhard Heiden, FH-Professur Produktionstechnik
- Pitching-Experte Achim Schmidt
- Ing. Mag. Stefan Oberhauser, Fachreferent für Wirtschaft, Büro LR Benger

KLARE WORTE BEIM JW-EMPFANG IN KÄRNTEN

Foto: © Klaus-Ingomar Kropf – Pressteam Austria



/ Der Landesvorstand der Jungen Wirtschaft Kärnten wünscht Prosit 2015

Großen Andrang gab es beim Empfang der Jungen Wirtschaft Kärnten im KUNSTHAUS: KOLLITSCH. Neben der Präsentation des JW-Programms fand Landesvorsitzende Brigitte Truppe sehr direkte Worte Richtung Politik: „Die Jungunternehmer Kärntens sind Garant auch für den zukünftigen Wohlstand in diesem Lande. Nur wenn die Rahmenbedingungen für ihr unternehmerisches Schaffen auch gegeben sind, können sie diese Rolle auch erfüllen.“

Unter den zahlreichen Gästen befanden sich unter anderem Wirtschaftskammerpräsident Jürgen Mandl samt seinem Vorgänger Franz Pacher, KSV1870-Chefin Barbara Wiesler-Hofer, Bezirksobmann Max Habenicht, Wirtschaftsband-Direktor Markus Malle, Kollitsch-Marketinglady Sabine Müllner, die Werber Volkmar Fussi und Philipp Smuck, Nationalratsabgeordneter Matthias Köchl sowie die Bürgermeisterkandidaten Otto Umlauf und Frank Frey.

Frisch. Aus der Natur.

Zillertal Bier. Quellfrisch!
www.zillertal-bier.at



Lass deinen Traum wahr werden.



Wir bei IKEA wissen, dass eine starke Unternehmensidentität eine der wichtigsten Voraussetzungen für geschäftlichen Erfolg ist. Dabei macht es keinen Unterschied, ob es sich um ein kleines Büro oder einen großen Konzern handelt. Mit dem Wissen, das wir durch unsere langjährige Erfahrung aufgebaut haben, helfen wir dir gerne dabei, die Einrichtung und Ausstattung zu finden, die genau auf deine Bedürfnisse zugeschnitten ist – und mit der du viele Jahre Freude haben wirst.

IKEA BUSINESS bietet dir dafür die richtige Auswahl: von Schreibtischen, Aufbewahrungslösungen und Sitzmöglichkeiten über Beleuchtung bis hin zu den passenden Accessoires. Damit kannst du dir deinen Geschäftstraum erfüllen. Und da Zeit ja bekanntlich Geld ist, haben wir dazu auch viele hilfreiche Serviceangebote. So kannst du dich auf deine Geschäfte konzentrieren, während wir uns um den Rest kümmern.

Viele schöne Einrichtungs- und Ausstattungslösungen für verschiedene Geschäftsideen und Inspiration für die Geschäftsausstattung deiner Träume findest du auf **IKEA.at/BUSINESS**

Erfolg lässt sich einrichten.

**IKEA®
BUSINESS**

Auch für dein Unternehmen



SPEED NETWORKING IN WIENER NEUSTADT

Die Junge Wirtschaft Wiener Neustadt organisierte im Automegastore Czezelits wieder ein Netzwerkevent der etwas andere Art: Beim zweiten JW Speed Networking mussten die Teilnehmer jeweils zu viert in einem Auto Platz nehmen – und sich den Anderen präsentieren. JW-Bezirksvorsitzender Martin Freiler freut sich über den großen Erfolg: „Wir haben die klassische Form der Kontaktbörse mit dem tollen Ambiente inmitten schöner Autos kombiniert.“

Foto: © Nikolaus Dopler, NÖN



/ v.l.n.r. Anton Urban (Wiener Neustädter Sparkasse), Margit Bollenberger (Bollenberger & Bollenberger), Landesvorsitzender Markus Aulenbach, Bezirksvorsitzender Schwechat Mathias Past, Bezirksvorsitzender Wiener Neustadt Martin Freiler, Petra und Franz Czezelits

WERFTFÜHRUNG IN SCHWECHAT

Foto: © BST Schwechat



/ Die Mitglieder der Jungen Wirtschaft bei der Werftführung am Flughafen Wien-Schwechat

Brauchen Flugzeuge eigentlich Winterreifen? Wie wird ein Flugzeug gewaschen? Und was muss eine Flugzeugtür alles aushalten? Diese und viele weitere Fragen standen im Mittelpunkt einer Werftführung der JW Schwechat am Wiener Flughafen. JW-Bezirksvorsitzender Mathias Past konnte dabei über 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Schwechat und Baden begrüßen.

JUNGUNTERNEHMER-TAG 2015: IM NETZWERK ZUM ERFOLG

Fotos: © JW



/ Der JCI Vicepräsident Nikola Cvetkovic (ganz rechts) zu Besuch in St. Pölten

Der Jungunternehmer-Tag 2015 im WIFI St. Pölten erwies sich als voller Erfolg. Über 800 junge Unternehmer waren der Einladung zum bereits 4. Jungunternehmer-Tag gefolgt. Sie holten sich bei 32 Workshops wertvolle Infos und Tipps rund ums Unternehmer-Sein. „800 Teilnehmer bedeutet 800 Möglichkeiten erfolgreiche Beziehungen zu neuen Kunden und Partnern aufzubauen, denn 9 von 10 Projekten werden im Netzwerk vergeben. Wir bieten den Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit, an einem einzelnen Tag sowohl ihre unternehmerischen Fähigkeiten als auch ihr Netzwerk zu erweitern“, so JW-NÖ-Landesvorsitzender Markus Aulenbach. Der erfolgreiche Jungunternehmer-Tag wurde in der JW Spring Lounge gebührend abgeschlossen.



/ Alexander Schneller, Zirkusdirektor Circus Picard, in Action



/ Networking der Teilnehmer



/ Markus Aulenbach, Landesvorsitzender NÖ, eröffnete den JUTA 2015

GRÜNDERLAND-INITIATIVE KANN ÖSTERREICH ZUR NR. 1 IN EUROPA MACHEN



Foto: © Michèle Pauty Photography

/ v.l.n.r. Katharina Norden (Three Coin), Staatssekretär Harald Mahrer, Herbert Rohrmair-Lewis (Junge Wirtschaft) und Matthias Reisinger (Impact Hub)

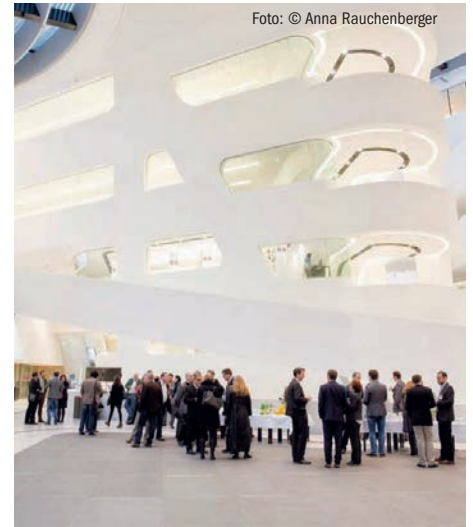


Foto: © Anna Rauchenberger

„Mit der Initiative ‚Land der Gründer‘ haben wir gemeinsam mit der Start-up- und Unternehmensgründer-Community ein effektives Maßnahmenset geschaffen, um Österreich zum gründerfreundlichsten Land Europas zu machen. Als Mitinitiator freut es die Junge Wirtschaft ganz besonders, jetzt mit der Umsetzung starten zu können“, meint Herbert Rohrmair-Lewis, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft (JW) anlässlich der Präsentation der Gründerland-Strategie.

Gemeinsam mit Staatssekretär Harald Mahrer startete die JW Anfang des Jahres die Initiative „Land der Gründer“. Dabei sollte aus der heimischen Gründer- und Start-up-Szene heraus eine umfassende Strategie und wirksame Maßnahmen erarbeitet werden, um Österreich zum Gründerland Nr. 1 in Europa zu machen. „Ich bin sehr froh, dass wir bei Staatssekretär Mahrer ein

offenes Ohr haben und er die Einbindung von Jungunternehmen und Gründern fördert. Die erarbeiteten Maßnahmen sollen dazu führen, dass Hürden in Form von falschen Regelungen, überbordender Bürokratie oder fehlender Infrastruktur nun endlich beseitigt werden“, so der JW-Vorsitzende.

Keine Zeit verlieren – JW pocht auf rasche Umsetzung der Gründerland-Maßnahmen

Die Initiative ist das Ergebnis eines breiten Stakeholder-DIALOGS des Wirtschaftsministeriums und der Jungen Wirtschaft mit der Gründerszene. Bei einer Open-Space-Veranstaltung am 16. Jänner wurden dabei 40 konkrete Maßnahmen in den fünf zentralen Themengebieten für Gründer erarbeitet: Innovation, Finanzierung, Bewusstseinsbildung, Netzwerke sowie Infrastruktur und Regulatorik.

Unter den vielen Maßnahmen der Gründerland-

Strategie befinden sich auch viele Anliegen der Jungen Wirtschaft.

„Viele regulatorische und finanzielle Hürden für die Beschäftigung von Mitarbeitern hindern heute junge Unternehmer und Start-ups daran, schnell zu wachsen und neue Ideen auf den Markt zu bringen. Eine Streichung der Lohnnebenkosten für den ersten Mitarbeiter sowie die Halbierung der Lohnnebenkosten des zweiten Mitarbeiters jeweils im ersten Jahr der Anstellung bringen wesentliche Erleichterungen in einer wichtigen Entwicklungsphase der Start-ups und forcieren zudem Wachstum und Beschäftigung“, hebt Rohrmair-Lewis eine Kernforderung hervor und fügt abschließend hinzu: „Mit der Initiative zeigen wir auf, welche Maßnahmen notwendig sind, damit unternehmerfeindliche Überregulierung bald der Vergangenheit angehört und sich in Zukunft junge, innovative Ideen ohne Hindernisse entwickeln können.“



Fotos: © Anna Rauchenberger





Wennst über die Grenzen hinaus willst.
Werde Tyroler!



Seit 1902 steht der Name **HANDL TYROL** bis weit über die Landesgrenzen hinaus für typische Tiroler Speck-, Schinken- und Rohwurstspezialitäten. Starke Wurzeln in der Tiroler Genussskultur, beste Qualität und hohe Innovationskraft sind die Basis für das gesunde Wachstum des bereits in vierter Generation erfolgreich geführten Familienunternehmens mit mehr als 500 Mitarbeitern.



Werde Tyroler auf
facebook.com/handltyrol

alpenverein 
 österreich

Partner des Alpenvereins zur
 Erhaltung der Wege und Hütten

BUSINESS & BREAKFAST IN DER STEIERMARK



/ Unternehmer der Region trafen sich zum Netzwerken im Modehaus Roth

Die erfolgreiche Eventreihe „Business & Breakfast“ der Jungen Wirtschaft Feldbach machte heuer bereits an zwei unterschiedlichen Stationen Halt. Das JW-Feldbach-Team rund um Bezirksvorsitzende Silvia Konrath lud zum gemeinsamen Frühstück bei Trachten Trummer in Bad Gleichenberg und ins Modehaus Roth in Feldbach ein. Mehr als 120 junge UnternehmerInnen waren gemeinsam mit Wirtschaftskammer-Präsident Josef Herk und JW-Landesvorsitzendem Burkhard Neuper mit dabei. JW-Feldbach-Bezirksvorsteherin Silvia Konrath: „Das Junge-Wirtschaft-Frühstück dient dem Netzwerken. Unternehmer haben hier die Möglichkeit, sich in gemütlicher Atmosphäre kennenzulernen und über Projekte zu sprechen.“



/ WKO Steiermark Präsident Josef Herk zu Gast beim B&B im Trachtenhaus Trummer



/ Austauschen und Netzwerken beim Business & Breakfast der JW Feldbach

FRISCHER WIND IN DER JUNGEN WIRTSCHAFT STEIERMARK

Fotos: © JW



/ v.l.n.r. JW Weiz: Ewald-Marco Münzer (Mitte), Claudia Hajek, Peter Eibisberger, Hans Leitner, Franz Christoph Raith, Bernhard Schneidhofer, Nina Habe

Drei neue Bezirksteams hat die Junge Wirtschaft Steiermark zu bieten: Die neuen Bezirksvorsteher Daniel Nauschnegg (Deutschlandsberg), Ewald-Marco Münzer (Weiz) und Nina Trauner (Murtal) sorgen mit Unterstützung ihrer Stellvertreter (siehe Foto) dafür, dass die Interessen der Jungunternehmer und Gründer im Bezirk bestmöglich vertreten werden.



/ v.l.n.r. JW Deutschlandsberg: Daniel Nauschnegg (Mitte), Barbara Kummel, Daniel Führer mit LV Burkhard Neuper und Regionalstellenobmann Manfred Kainz



/ v.l.n.r. JW Murtal: Nina Trauner, Julia Dietrich, Josef Pickl-Herk und Jäger Robert

PREMIERE FÜR DAS „NETZWERK WIRTSCHAFT“

Die Junge Wirtschaft Graz bat zum ersten „Netzwerk Wirtschaft“-Abend in die Wirtschaftskammer Steiermark. „Die Idee dieses Formats ist es, Wissen und Erfahrungen miteinander zu teilen, damit wir voneinander profitieren und lernen können“, so JW-Graz-Bezirksvorsitzender Werner Aschenbrenner. Manfred Aigner und Josef Lackner erklärten, warum Kommunikation ein wesentlicher Erfolgsfaktor in Teams ist. PR-Beraterin und Trainerin Barbara Kompöck gab Tipps, um nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen, und Nicole Lugger (Gaedke & Angeringer Steuerberatung) informierte über Organisationsstrukturen und betriebliche Abläufe. Im Anschluss stand das Netzwerken im Mittelpunkt.



/ Der erste „Netzwerk Wirtschaft“-Abend in der WKO-Steiermark



Meeting? Danke, aber ich bin Vegetarierin.

Wir bringen Sie auf Kurs.

Wer seine Jobchancen optimal nutzen will, braucht das nötige Fachwissen. WIFI bietet Ihnen die passenden Ausbildungsmöglichkeiten dazu. Jetzt Kursbuch bestellen und anmelden auf www.wifi.at
WIFI. Wissen Ist Für Immer.



TIROLER START-UP CLASS #8

Über 60 Studierende und angehende GründerInnen aus dem universitären Umfeld ließen sich bei der Start-up Class #8 der JW Tirol von den Entrepreneuren Andreas Idl (Cropster) und Mark Stüttler (Tyroler Glückspilze) inspirieren. Ziel der Start-up Class ist es, Studierenden praktische Einblicke in die Welt des Unternehmertums zu ermöglichen und Impulse für eine erfolgreiche Unternehmensgründung zu setzen.

Foto: © JW



/ v.l.n.r. Stefan Engl (JW-Uni-Beauftragter), Mark Stüttler, (Tyroler Glückspilze), Andreas Idl (Cropster)

TIROLER ELEVATOR PITCH

Foto: © JW



/ v.l.n.r. Mark Schuchter und Gerald Kern

Gerald Kern, Trainer und Autor, erklärte bei einer Veranstaltung der Jungen Wirtschaft Tirol, wie man sich bei einem Elevator Pitch gut präsentiert: Ein guter Pitch deckt ein Bedürfnis und einen Bedarf des Gegenübers ab. Er reagiert auf einen Leidensdruck und erfüllt optimalerweise einen Traum, so der Experte. Die Teilnehmer nutzen die Chance, eigene Pitches zu gestalten und qualifiziertes Feedback zu erhalten.

TIROLER JUNGUNTERNEHMERPREIS

Fotos: © Die Fotografen



/ v.l.n.r. WK-Direktor Horst Wallner, Landesrätin Patrizia Zoller-Frischauf, Matthias Senn (Sieger Kategorie Neue Ideen – Neue Produkte – Neue Märkte), Silvia und Matthias Bischofer (Sieger Kategorie Moderne Tradition), Wolfgang Lausecker (Sieger Kategorie Kreative Dienstleistung), JW-Landesvorsitzender Mario Eckmaier

Zum nunmehr achten Mal verlieh die Junge Wirtschaft Tirol heuer den Jungunternehmerpreis. „Der Jungunternehmerpreis bietet innovativen Gründern eine optimale Plattform. Die Stärkung des Gründergeistes ist erfolgsentscheidend für die Zukunft unseres Landes“, freute sich Mario Eckmaier, Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Tirol, über die zahlreichen Einreichungen. Über 150 Tiroler Jungunternehmer hatten sich heuer mit ihrer Geschäftsidee in den drei Kategorien „Kreative Dienstleistung“, „Moderne Tradition“ und „Neue Ideen – Neue Produkte – Neue Märkte“ einer hochkarätigen Jury gestellt. Die Sieger wurden im Rahmen einer Gala im Congress Igls bekanntgegeben.



/ v.l.n.r. WIFI-GF Paul Vyskovsky, Susanne Parth-Blackmann (Hochzeitsredner), Wolfgang Lausecker (Cool Tech), Verena Covi (Gastrotheater), JW-Landesvorsitzender Mario Eckmaier



/ v.l.n.r. WK-Direktor Horst Wallner, Lukas Furtenbach (Furtenbach Adventures GmbH), Silvia und Matthias Bischofer (Peter Moser rustikale Holzverarbeitung GmbH), Martin Schipflinger und Andreas Salvenmoser (Gasthof Pension Jägerwirt – Genuss mit Weitblick), JW-Landesvorsitzender Mario Eckmaier



/ v.l.n.r. WK-Direktor Horst Wallner, Landesrätin Patrizia Zoller-Frischauf, Matthias Senn (SennAlpin Consulting), Armin Margreiter (Golden Fly Sports GmbH), Helmut Hein (Hybrid Manufaktur Tirol), JW-Landesvorsitzender Mario Eckmaier

JW-FEST FÜR DIE GANZE FAMILIE



Fotos: © JW

/ Über 60 Kinder freuten sich über Spaß und Action beim zweiten Familien-Unternehmer-Osterfest

Die Junge Wirtschaft Graz und die Regionalstelle Graz der WK Steiermark luden zum zweiten Mal in die Fachhochschule Campus02 zum Grazer Familien-Unternehmer-Fest ein. Werner Aschenbrenner, JW-Vorsitzender in Graz: „Die Mitglieder der Jungen Wirtschaft stehen oft vor der Herausforderung, Familie und Selbstständigkeit unter einen Hut bringen zu müssen.“ Die rund 70 Erwachsenen nutzten die Gelegenheit zum Netzwerken, während ihre über 60 Kinder mit Malworkshop, Kinderschminken und Riesenspielen beschäftigt waren.



/ Der beliebteste Gast an diesem Tag: der Osterhase

Die Junge Wirtschaft hat eine neue Website mit responsivem Design!

Gleich anschauen: www.jungewirtschaft.at



LOKAL UND
ÜBERREGIONAL –
EIN VERLÄSSLICHER
PARTNER

**40
JAHRE**

SCHÄFER SHOP



Zentrale in Wels (OÖ)

Partner der Jungen Wirtschaft

- mit über 35.000 Produkten
- 85.000 Artikel online
- persönliche Fachberatung
- CAD-Planung
- kostenlose Arbeitsplatzanalyse
- Profi-Montage



Alles aus einer Hand
Jetzt kostenlos anfordern!



Lager & Betrieb



Büromöbel



Bürobedarf



Werbeartikel

Für Sie unterwegs - in ganz Österreich!

■ OBERÖSTERREICH
oe@schaefer-shop.at

■ TIROL
tirol@schaefer-shop.at

■ WIEN, NIEDERÖSTERREICH
und NÖRDBURGENLAND
wien@schaefer-shop.at
noe@schaefer-shop.at

■ VORARLBERG
vbg@schaefer-shop.at

■ SALZBURG
sbg@schaefer-shop.at

■ STEIERMARK und
SÜDBURGENLAND
stmk@schaefer-shop.at

**AKTIVER
AUSSENDIENST!**

■ KÄRNTEN und OSTTIROL
ktn@schaefer-shop.at



Nähere Informationen unter:

www.schaefer-shop.at oder unter Telefon 050 639 100

MARKTPOTENZIAL VERVIELFACHEN

Foto: © JW



/ v.l.n.r. Mag. Gregor Leitner, Leiter der Abteilung Außenwirtschaft WK Tirol; Christian Oberleiter, Trainer und Speaker IAK; Clemens Plank, IEO

Vergleicht man die österreichische Exportquote mit der Anzahl an Unternehmen, die den Schritt über unsere Grenzen hinaus wagen, zeigt sich: Da gibt es noch Luft nach oben. Warum uns dabei meist unser eigener Kopf im Wege steht, erklärte Trainer Christian Oberleiter vom Institut für angewandte Kreativität bei einer Veranstaltung der JW Tirol. Gregor Leitner, Leiter der Abteilung für Außenwirtschaft der WK Tirol, präsentierte das weltumspannende Netzwerk der Außenwirtschafts-Center mit ca. 115 Stützpunkten. Die Services der Außenwirtschaft stehen jedem Mitglied der Wirtschaftskammer zur Verfügung: <http://wko.at/tirol/aw>

ERFOLGREICHER „dinnerSTAG“ IN SALZBURG

Fotos: © JW



/ JW-Mitglieder mit Gastgeberin Irene Niedermoser-Knoll und Landesvorsitzender Dominik Mayer

Ende März gastierte der „dinnerSTAG“ der Jungen Wirtschaft Salzburg bei Irene Niedermoser-Knoll von Look and Seel e.U. Das Unternehmen wurde 2013 gegründet und ist darauf spezialisiert, Firmen bei der Suche und der Wahl des perfekten Werbeartikels zu unterstützen. Angeboten werden klassische Werbe- sowie hochwertige Markenartikel und Sonderanfertigungen im passenden Corporate Design. Die persönliche Betreuung ihrer Kunden ist Niedermoser-Knoll ein wichtiges Anliegen. Zahlreiche Jungunternehmer nutzten die Gelegenheit, um im Rahmen dieser Betriebsbesichtigung hinter die Kulissen eines jungen, dynamischen Unternehmens zu schauen. Beim gemeinsamen Kochen und Essen wurden ausgiebig Erfahrungen ausgetauscht und Kooperationen geschlossen.



/ v.l.n.r. Landesvorsitzender Dominik Mayer und Gastgeberin Irene Niedermoser-Knoll



/ JW-Mitglieder



/ Gastgeberin Irene Niedermoser-Knoll



Packend auf jedem Untergrund.

Der permanente Allradantrieb macht den neuen Vito 4x4 auf jedem Terrain zu einem souveränen Wegbegleiter.

Vito Tourer WORKER
114 BlueTEC 4x4
100 kW/136 PS

ab Euro 39.458,-¹⁾

Trennungs-Bonus
Für Ihren alten Transporter
bekommen Sie bares Geld.

Euro 1.200,-²⁾

Kraftstoffverbrauch (NEFZ) 6,5 l/100 km, CO₂-Emission 171 g/km. ¹⁾ Unverbindlich empfohlener, nicht kartellierter Richtpreis inkl. NoVA und MwSt., gilt für Vito Tourer WORKER 114 BlueTEC 4x4 kompakt 100 kW (136 PS). ²⁾ Trennungs-Bonus inkl. MwSt., gilt bei Fahrzeugeintausch von vorsteuerabzugsberechtigten Fahrzeugen bzw. Transportern und Kauf eines Vito Neuwagen (BR 447). Der Bonus wird vom unverb. empf. Richtpreis abgezogen. Aktion gültig bei Kaufvertragsabschluss bis zum 31.12.2015.

Eine Marke der Daimler AG



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

DIE MACHT DER JW-CROWD

Foto: © Philipp Lipiarski / www.lipiarski.com



/ v.l.n.r. Paul Pöltner (CEO CONDA), Alexandra Truppe (JWW-Branchengruppenleiterin), Johannes Schimpelsberger (Bridgecorporate Finance), Simone Mathys-Parnreiter (WeMakelt), Jürgen Tarbauer (Vorsitzender JW Wien), Christoph Hantschk (CEO bgood), Unternehmensberaterin Christiane Holzinger, Barbara Havel (Vorstand JW Wien)

Die Junge Wirtschaft Wien läutete mit einer Podiumsdiskussion zu alternativen Finanzierungsformen eine neue Veranstaltungsreihe ein. Nach der Eröffnung durch JW-Vorsitzenden Jürgen Tarbauer und einer Keynote von Christiane Holzinger (360° Business Planner, Steuer- und Unternehmensberaterin) diskutierten unter der Moderation von Alexandra Truppe (JWW Branchengruppenobfrau Tourismus & Freizeitwirtschaft) u. a. Paul Pöltner (CEO CONDA), Christoph Hantschk (CEO bgood), Johannes Schimpelsberger (Bridgecorporate

Finance) und Simone Mathys-Parnreiter (WeMakelt) Möglichkeiten und Einsatzgebiete von Crowdfunding- und Crowdinvesting. Positiv bewertet wurden mit Blick auf die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen die erhöhten Grenzen für die volle Prospektspflicht und die „Prospektpflicht light“. Tarbauer: „Unser größter Erfolg in diesem Bereich ist, dass unsere Forderungen über die Höhe der Investmentgrenzen und zum einfachen, unbürokratischen Einsatz von Crowdfunding eins zu eins im Gesetzestext aufgenommen wurden!“

ZU GAST IN DER TÜRKISCHEN BOTSCHAFT

Foto: © B.V.Ederer



/ v.l.n.r. Dana Lipkova, Alper Karakaya, Zeyd Abdulhamid Bülbül, Ulrich Radsch, Emre Karagöl, Jürgen Tarbauer, Abdussamed Özkan, Linda Horvath-Sarodi

Die Junge Wirtschaft Wien organisierte auf Einladung des Türkischen Botschafters in Österreich einen Empfang für ihre Mitglieder in der türkischen Botschaft. Die Veranstaltung war Teil der Promotion für die Europakonferenz des Europäischen

Dachverbands JCI („Junior Chamber International“) in Istanbul. Rund 80 anwesende Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer zeigten sich auch an den unternehmerischen Möglichkeiten in der Türkei interessiert.

NEUER VORSTAND DER JW VORARLBERG

Foto: © JW



/ v.l.n.r. Daniel Hörburger, Alexander Abbrederis, Stefanie Walser, Peter Flatscher, Martin Schmid, Thomas Gabriel

Bei der Jahreshauptversammlung der Jungen Wirtschaft Vorarlberg (JWV) wurde erneut Stefanie Walser (Walser Leder & Mode) als Vorsitzende bestätigt. Auch Daniel Hörburger (LÖWEN Agentur) sowie Martin Schmid (Montfort Kunststofftechnik GmbH) sind weiterhin Teil des Vorstands. Neu im Team ist der 34jährige Alexander Abbrederis, Geschäftsführer von pratopac. Im Mittelpunkt der JWV-Arbeit steht neben dem Thema Familienunternehmen auch die Selbstständigkeit an sich: „Wir wollen die Vorteile, ihre Relevanz und Erfolgsbeispiele genauso ansprechen wie auch mögliche Hürden und Probleme“, so Walser.

RAIFFEISENLANDESBANK VORARLBERG BLEIBT JWV-PARTNER

Die Weiterführung der Partnerschaft mit der Raiffeisenlandesbank Vorarlberg sichert auch in Zukunft ein breitgefächertes JWV-Programm mit After BIZ Talks oder Unternehmenseinblicken.

Foto: © JW



/ v.l.n.r. Peter Flatscher (GF Junge Wirtschaft Vorarlberg), Dr. Johannes Ortner (Vorstand Raiffeisenlandesbank), Stefanie Walser (Vorsitzende Junge Wirtschaft Vorarlberg)

ERFOLGSMODELL FAMILIENUNTERNEHMEN



/ Die Junge Wirtschaft Vorarlberg durfte über 300 Gäste im Festspielhaus begrüßen

Wie sieht ein gesundes und robustes Familienunternehmen im 21. Jahrhundert aus? Welche Weichen sollten wann gestellt werden? Prof. Dr. Fredmund Malik, einer der renommiertesten Managementexperten Europas und ehemaliges JWV-Vorstandsmitglied, brachte die Thematik in seinem Vortrag auf den Punkt: „Familienunternehmen sind meist klein- und mittelständische

Unternehmen. Aber entscheidend ist nicht deren Größe, sondern Stärke, nicht Masse, sondern Tempo, Qualität und Anpassungsfähigkeit. Ich nenne Familienunternehmen gerne ‚UGUs‘ – unternehmerisch geführte Unternehmen. Deren Führung geht weit über die finanzwirtschaftliche Führung hinaus.“ Über 300 Gäste verfolgten die Podiumsdiskussion mit Fredmund Malik,

Bernhard Ölz (Geschäftsführer Öl Rudolf Meisterbäckerei GmbH & Co KG), Hans Metzler (Geschäftsführer MEVO Metzler GmbH), Helmut Steurer (Direktor Wirtschaftskammer Vorarlberg) und Stefanie Walser (Vorsitzende JWV). Familienunternehmen sichern über 90 Prozent der Arbeitsplätze in Vorarlberg und sind für rund 90 Prozent der Umsätze verantwortlich.



13. ÖSTERREICHISCHER EXPORTTAG

Tomorrow is Today - die Zukunft die wir bewegen und die uns bewegt!

Die größte Export-Informationsveranstaltung des Landes

WD BUSINESS TALKS | Treffen Sie **70 WIRTSCHAFTSDELEGIERTE** aus aller Welt.

Exportmesse | **35 AUSSTELLER** unterstützen Sie bei Ihren Exportaktivitäten.

6 INFO-SESSIONS: The Future of Energy | The Future of Mobility | Smart is the new Green | The Start Up Economy | Bricks and Clicks | The Design Revolution

**EXPORT
TAG2015**

Dienstag, 30. Juni 2015, 10-17h
Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien
EINTRITT FREI
exporttag.at



Das erwartet Sie
beim Exporttag 2015.
Jetzt Video ansehen.
30 sec.



Der andere Blickwinkel auf Wirtschaft, Gesellschaft und Kommunikation.

Die Zukunft braucht neue Gedanken. Im bestseller finden mutige Alternativen und ungewöhnliche Perspektiven ihre Bühne – für mehr Inspiration in der Wirtschaft. Bestellen Sie jetzt zwei Ausgaben kostenlos zum Probelesen: unter 01/866 48-930, vertrieb@bestseller.at oder auf bestseller.at

Unser Angebot für Unternehmen: IKEA® BUSINESS.

IKEA.at/BUSINESS

An die Arbeit – und richte dir deinen perfekten Arbeitsplatz,
dein perfektes Geschäft oder dein gemütliches Lokal ein!
Hier kannst du in der virtuellen IKEA BUSINESS Broschüre
blättern, dich inspirieren lassen und gleich online bestellen.

Schau am Besten gleich mal rein!



Die Vorteile der IKEA® BUSINESS Paycard im Überblick:



Besondere Angebote.

Als IKEA BUSINESS Mitglied erhältst du
regelmäßig tolle Produkte und Service-
leistungen zum IKEA BUSINESS Preis.



Firmenrechnung.

Die umsatzsteuergerechte Rechnung
mit deiner Firmenadresse kommt
bequem per E-Mail oder Post.



40 Tage Zahlungsziel.

Mit der IKEA BUSINESS Paycard kaufst
du bargeldlos ein und hast ein Zahlungs-
ziel von 40 Tagen.



Mehr Bestellmöglichkeiten.

Als IKEA BUSINESS Mitglied hast du
die Möglichkeit auch telefonisch,
per Fax oder per Mail zu bestellen.



Online einkaufen.

Online einkaufen rund um die Uhr:
IKEA.at/Onlineshop



IKEA BUSINESS Newsletter.

Melde dich mit deiner E-Mail-Adresse
an und du erhältst in Zukunft
regelmäßig Inspiration und Angebote
für dein Unternehmen per Newsletter.

Als IKEA BUSINESS Mitglied profitierst du zudem von allen IKEA FAMILY
Vorteilen, wie z. B. von lebenslangem Rückgaberecht, Transportversicherung etc.

**IKEA®
BUSINESS**

