

EXPORTtoday

IHRE WÖCHENTLICHE INFORMATIONSQUELLE RUND UM DEN EXPORT

Ausgabe 21/2018

Neue Führung

Wechsel bei Turngerät-Exporteur.

Das Ende ist oft immer auch ein Anfang. Nach knapp 30 Jahren findet bei der TURKNA Turn- und Sportgerätefabrik ein Wechsel in der Firmenführung statt. Hubert Engelbrechtmüller verabschiedet sich mit Ende Mai als Eigentümer und Geschäftsführer in den Ruhestand und übergibt das Unternehmen an seinen langjährigen TURKNA-Mitarbeiter Andreas Enne, der mit seinem Engagement den Erhalt eines wichtigen Arbeitgebers für Kirchberg und die Region Pielachtal garantiert. TURKNA hat seit dem Jahr 1965 mehr als 2.750 Turn-, Sport- und Mehrzweckhallen in ganz Europa ausgestattet. Selbst in den Arabischen Emiraten und in Astrachan in Russland turnt man mit Erzeugnissen des Pielachtaler Unternehmens, dessen wichtigste Projekte im



Selbst in den Vereinigten Arabischen Emiraten turnt man auf österreichischen Geräten.

heurigen Jahr die Sporthalle in Großarl in Salzburg, die Multifunktionshalle in Zistersdorf, die Mehrzweckhalle in Pill in Tirol sowie die Kunstturnhalle in Tarnitz sind. <

www.turkna.com

Fokus

Metall im Aufwind

Hohe Export-, aber niedrige Frauenquote.

Eine robuste Geschäftsentwicklung meldet die Metalltechnische Industrie. Die gesamte Branche besteht in Österreich aus mehr als 1.200 Betrieben, die mit mehr als 130.000 Mitarbeitern im Jahr 2017 einen Produktionswert von 37,1 Milliarden Euro erzielt haben, was eine Zunahme um 4,4 Prozent war. „Positiv hat sich auch das Exportplus von 6,9 Prozent auf 33,2 Milliarden Euro und auf eine Exportquote von knapp 81 Prozent ausgewirkt“, betont Christian Knill, Obmann des Fachverbandes Metalltechnische Industrie in der Wirtschaftskammer.

Als Wermutstropfen nennt er den Facharbeitermangel. Obwohl die Metalltechnische Industrie 60 Prozent aller heimischen Metalltechniker ausbilde, reiche das nicht. Als Grund dafür sieht der Fachverbandsobmann das Problem, junge Menschen zu finden, die entsprechende Grundkenntnisse aus der Schule mitbringen. Knill möchte auch weiterhin Mädchen Mut machen, einen Beruf in diesem Industriezweig zu erlernen oder zu ergreifen, „da leider die Frauenquote so gut wie kaum vorhanden ist.“

Ihre EXPORT today-Redaktion

www.metalltechnischeindustrie.at

Inhalt

EU-Bio-Verordnung	02
Aquisitionen bei der Industrie	03
Hilfe gegen US-Sanktionen	04
Start-up-Fusion	05
Vertrauensverlust der Millennials	06

Top-Erfolg

Sauber Geschäfte.

Im Jahr 2016 beschäftigte die österreichische Umweltwirtschaft insgesamt 183.071 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erzielte mit ihren Produkten einen Umsatz von 34,2 Milliarden Euro. Das zeigen aktuelle Zahlen von Statistik Austria.

Unter Umweltwirtschaft werden Bereiche wie Erneuerbare Energien, thermische Sanierung, Gewässerschutz oder Abfallwirtschaft summiert. Die durch Exporte erwirtschafteten Umsätze machten 9,7 Milliarden Euro aus.

newsroom.sparkasse.at

Impressum

EXPORT today wird vom Observer beobachtet.

Medieneigentümer, Redaktionsadresse: New Business Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, **Konzept, Gestaltung und Produktion:** New Business Verlag GmbH **Chefredaktion:** Melanie Wächter (melanie.wachter@newbusiness.at), Max Gfrerer (max.gfrerer@newbusiness.at) **Projektleiterin:** Sylvia Polak **Geschäftsführer:** Lorin Polak (+43/1/235 13 66-300, lorin.polak@newbusiness.at) **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger (gabriele.sonnberger@newbusiness.at) **Hinweis:** Im Sinne der leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

www.newbusiness.at

Bio-Produktion

Die Praxistauglichkeit der EU-Bio-Verordnung soll durch entsprechende Durchführungsbestimmungen gewährleistet werden.

Diese Woche wurde die Revision der EU-Bio-Verordnung im Rat für Bildung, Jugend, Kultur und Sport formal beschlossen. Damit wurde nach über drei Jahren Verhandlungen der letzte notwendige Schritt für einen neuen europäischen Rechtsrahmen für die Produktion, Verarbeitung und den Vertrieb von Lebensmitteln aus biologischer Landwirtschaft in der Europäischen Union gesetzt. Dieser wird die bestehende EU-Verordnung ab 1. Jänner 2021 ablösen. „Die Arbeit ist damit aber noch nicht beendet, da erst eine Fülle von Durchführungsbestimmungen erlassen werden müssen. Dabei gilt es, die Praxistauglichkeit sicher zu stellen und bestehende Schwächen der neuen EU-Verordnung soweit wie möglich auszubügeln“, so BIO AUSTRIA-Obfrau Gertraud Grabmann.

„Die neue EU-Verordnung bleibt insgesamt leider hinter den in sie gesetzten Erwartungen zurück. Doch durch maßgeblichen Einsatz der Mitgliedstaaten und des EU-Parlaments ist es letztlich gelungen, den ursprünglichen, völlig verfehlten Entwurf der EU-Kommission entscheidend zu korrigieren“, betont Grabmann. In sogenannten Durchführungsbestimmungen werden nun bis 2020 Regelungen für Produktion, Kontrolle, Kennzeichnung und Import festgelegt. „Ziel muss es dabei sein, möglichst praxistaugliche Regelungen zu treffen, die für die österreichischen Biobäuerinnen und Biobauern, Bio-Verarbeitungsbetriebe, für den Bio-Handel sowie für die KonsumentInnen eine solide, verlässliche Basis gewährleisten. Gleichzeitig gilt es, überbordenden bürokratischen Aufwand für alle



Bis 2020 werden Regelungen für Produktion, Kontrolle, Kennzeichnung und Import festgelegt.

Beteiligten zu verhindern“, so die BIO AUSTRIA-Obfrau abschließend.

Über BIO AUSTRIA

BIO AUSTRIA ist das Netzwerk der österreichischen Biobäuerinnen und Biobauern. Als größter Bio-Verband in Europa repräsentiert BIO AUSTRIA die österreichische Bio-Landwirtschaft und vertritt die Interessen der Biobäuerinnen und Biobauern - mit über 12.500 Mitgliedern, 380 Partnerunternehmen in der Wirtschaft und 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf Landes- und Bundesebene. <

www.bio-austria.at



Jetzt **online** Laufzeiten im Europa-Scheduler abfragen:
eschenker.dbschenker.com

DB SCHENKER

The driving force for your business!

Verlassen Sie sich auf Europas umfangreichstes Landtransport-Netzwerk und liefern Sie Ihre Systemfracht mit **DB SCHENKERSystem** und **DB SCHENKERSystem premium**.

Jetzt informieren:

DB Schenker Österreich
Stella-Klein-Löw-Weg 11
1020 Wien

Tel.: +43 (0) 5 7686-210900
Web: www.dbschenker.at



DB SCHENKERSystem



SCHNELLE LIEFERUNG



HOHE ZUVERLÄSSIGKEIT



FLEXIBILITÄT



GROSSES ANGEBOT AN ZUSATZLEISTUNGEN

DB SCHENKERSystem premium

BIS ZU 2 TAGE SCHNELLER



GARANTIERTE LEISTUNG*



* Für die im Rahmen des Produkts DB SCHENKERSystem premium vereinbarten Laufzeiten gilt: Wird die Sendung nicht innerhalb der vereinbarten Lead Time abgeliefert, gewährt DB Schenker das vom Kunden für die konkrete Sendung an DB Schenker bezahlte Nettoentgelt ohne Zuschläge zurück. Dies gilt nicht, wenn die Gründe für die verspätete Ablieferung nicht von DB Schenker zu vertreten sind sowie im Falle höherer Gewalt. Keinesfalls geht die Vergütung über die Haftungsgrenzen der CMR hinaus.

Ende des Kaufrausches

2017 kam es in der chemischen Industrie nochmals zu einem Anstieg internationaler Akquisitionen durch Käufer aus Schwellenländern. Allerdings gewinnen kleine strategische Ziele als Wachstumstreiber an Bedeutung.

China setzte 2017 seine Einkaufstour fort: In der chemischen Industrie dominierten chinesische Käufer mit mehr als einem Viertel (26%), gefolgt von den Vereinigten Staaten (18%). 30% der Top-10-Deals betrafen Käufer aus Schwellenländern. Für den siebten „Chemicals Executive M&A Review“ wurden die weltweiten Transaktionen in der Chemieindustrie untersucht und Führungskräfte von Chemiekonzernen und Investmentbanken zu ihren Einschätzungen für 2018 befragt.

„Das einfache Merger-Endgame ist vorbei und die nächste Welle der Chemie-Deals wird komplexer. Dies erfordert, dass die Unternehmen und ihre Führungskräfte auch kleinere strategische Ziele als Wachstumstreiber betrachten, im Gegensatz zu den Mega-Deals, um Kostensynergien zu erzielen“, so Otto Schulz, Partner bei A.T. Kearney und zuständig für das globale Chemieberatungsgeschäft.

Mega-Deals in Europa

Zahlreiche Mega-Deals dominierten vergangenes Jahr die Branche. So ging der Zusammenschluss von DowDuPont über die Bühne, der eine Art Gamechanger für die Branche werden könnte. Der größte Deal 2017 war aber der Verkauf der Gemüse-saatsparte von Bayer an BASF (7 Milliarden USD). Der Verkauf war eine Bedingung der Wettbewerbshüter, damit Bayer Monsanto übernehmen kann (66,4 Milliarden USD). Dieser Deal war überhaupt der größte, der jemals von einem europäischen Käufer abgeschlossen wurde.

In Europa erhöhte sich der Transaktionswert um 16% gegenüber dem Vorjahr, da sowohl die Anzahl der Transaktionen als auch die Großabschlüsse von europäischen Käufern gestiegen sind. Weitere Deals waren der Kauf der Lonza Group AG (Schweiz) von Capsugel SA (USA) um über 5,5 Milliarden USD sowie der 3,8 Milliarden USD-Vertrag zwischen Evonik Industries AG (Deutschland) und Air Products & Chemicals (USA).



Für 2018 wird ein Rückgang der Big-Deals in der chemischen Industrie erwartet.

Deutsche Unternehmen gefragt

Bevorzugtes Zielland für die Schwellenmärkte war vergangenes Jahr Deutschland. Insgesamt wurden zehn deutsche Firmen übernommen. Aber auch deutsche Unternehmen machten Deals mit Schwellenländern. Sieben deutsche Firmen stehen auf der Käuferseite. In Österreich wurde Glanzstoff vom thailändischen Chemieunternehmen Indorama Ventures übernommen.

Weniger Deals erwartet

Allerdings zeigt die Studie, dass die Mega-Deals weniger werden. In Europa sank der angekündigte Dealwert gegenüber 2016 um fast drei Viertel (-73%). Der stärkste Rückgang an weltweiten M&A-Aktivitäten wird dabei für staatlich kontrollierte Akteure erwartet. 30% der Befragten vermuten eine Abnahme der Aktivitäten um 10-20%. Insgesamt prognostiziert die Studie einen Rückgang der Deals von 272 Milliarden USD auf 99 Milliarden USD (-63%).

Konsolidierung einzelner Märkte

Die letzten Jahre waren vor allem durch eine Konsolidierung der einzelnen Branchen geprägt. Zur größten Marktkonzentration kam es etwa im Bereich Industriegas. Hier dominieren nun fünf Unternehmen 85 Prozent des Marktes. Zuletzt konzentrierte sich die Marktbereinigung auf die Agrochemiebranche. Prominentester Zusammenschluss war der Bayer-Monsanto-Merger. Bei Spezial- und Feinchemikalien wird sich der Wettbewerb auf Grund neuer Anbieter, weniger Innovation und geringem organischem Wachstum weiter verschärfen.

Der Report präsentiert einen Überblick über M&A-Aktivitäten auf der Grundlage aller abgeschlossenen und angekündigten Deals in der Chemieindustrie zwischen 2008 und 2017. Der Ausblick basiert auf einer Befragung von Führungskräften führender Chemieunternehmen, Investmentbanken und Investoren.

www.atkearney.at

Maßnahmen gegen US-Sanktionen

Europäische Unternehmen wickeln bestehende Aufträge ab und analysieren die Auswirkungen der US-Sanktionen sowie die geplanten EU-Schutzmaßnahmen.



Österreich liegt mit 115,8 Millionen Euro in der EU an 8. Stelle der Abnehmerländer des Iran.

Die Europäische Kommission sieht zum Schutz der europäischen Unternehmen vor den US-Sanktionen eine Reihe von Gegenmaßnahmen vor. Österreichische Unternehmen reagieren mit der Prüfung der Auswirkungen der geplanten EU-Blockade Maßnahmen und US-Sanktionen auf ihr Iran- und etwaiges USA-Geschäft. Ziel der EU-Gegenmaßnahmen ist, vor allem kleinen und mittleren EU-Unternehmen, die im guten Glauben nach Unterzeichnung des Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) im Iran investiert haben, vor der extraterritorialen Anwendung der US-Sanktionen zu schützen. Ausländische Gerichtsurteile haben im Falle der Sanktionen damit keine Gültigkeit in der EU. Das Blockade-Statut verbietet europäischen Unternehmen die Erfüllung der US-Sanktionen. Entschädigungen für Verluste aus den US-Sanktionen können vom Verursacher des Schadens eingefordert werden. Die Details der Blockade-Maßnahme werden von der EU noch ausgearbeitet.

Rudolf Thaler, Außenwirtschaftsexperte der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ): „Praktische Erfahrungen mit dem Blockade-Statut gibt es noch keine, da das Gesetz anlässlich der US-Sanktionen gegen Kuba,

Iran und Libyen nicht in Kraft getreten ist. Der Sanktionsstreit mit den USA wurde damals gelöst, was bei gutem Willen aller Vertragspartner des sogenannten Wiener Abkommens auch eine Option sein sollte. Die USA bleiben für die EU ein wichtiger Partner und Verbündeter. Wenn das Europäische Parlament und der Rat keinen Einspruch erheben, so tritt das EU-Blockade-Statut spätestens zwei Monate nach Aktivierung in Kraft, und damit noch vor der ersten US-Sanktionswelle.“

Weiter wird als vertrauensbildende Maßnahme die EU-Kommission die sektorale Kooperation mit dem Iran – beispielsweise im Energiebereich – fortsetzen. Die EU-Mitgliedsstaaten werden ferner ermutigt, die Möglichkeit von Transfers an die iranische Zentralbank zur Zahlung iranischer Erdöllieferungen zu prüfen.

Aufträge abwickeln und Auswirkungen analysieren

Die USA fordern mit ihren Sanktionen den Rückzug europäischer Unternehmen bis 6. August bzw. 4. November aus dem Iran-Geschäft. Es können nur Geschäfte abgewickelt werden, die vor dem 8. Mai rechtmäßig zustande gekommen sind.

Andernfalls drohen Strafen und die Verweigerung des US-Marktzugangs. Der neue US-Außenminister Mike Pompeo kündigte gestern die härtesten Sanktionsmaßnahmen an, um die iranische Wirtschaft zu schwächen.

Österreichische Unternehmen wickeln zur Stunde soweit möglich Aufträge ab und analysieren die Auswirkungen der neuen USA-EU-Maßnahmen auf das eigene Unternehmen. Im Iran tätige Unternehmen sind in der Regel keine Exportneulinge und prüften bereits in der Vergangenheit genau, inwieweit im Rahmen der US-Sanktionen Geschäfte mit dem Iran möglich sind. Denn jeder Geschäftsfall ist einzigartig.

Iran-Kenner Thaler: „Es ist davon auszugehen, dass die im EU-Blockade-Statut vorgesehene Kompensation von Schäden in Folge der US-Sanktionsmaßnahmen nicht für die gesamte EU-Wirtschaft wird gelten können. Auch ist anzunehmen, dass die geplanten EU-Maßnahmen österreichische Unternehmen nicht umfassend auf Auswirkungen ihres Engagements am amerikanischen Markt in Schutz nehmen werden können.“ Für US-Firmen galt bereits bisher schon ein Business-Verbot im Iran. Nur US-Auslandsunternehmen hatten im Rahmen einer Generallizenz die Möglichkeit, Geschäfte mit dem Iran zu tätigen, was nun mit dem Ausstieg der USA aus dem Nuklearabkommen widerrufen wird. Davon sind auch unmittelbar österreichische Unternehmen mit US-Eigentümern betroffen.

Österreich gehört zu den Top 10 EU-Iran-Lieferländern

Österreichische Unternehmen lieferten in den Iran 2017 hauptsächlich Kessel, Maschinen und Apparate (79,5 Millionen Euro) sowie pharmazeutische Erzeugnisse im Wert von 74,4 Millionen Euro, gefolgt von elektrischen Maschinen und Apparate (24,3 Mio. Euro), Waren aus Eisen und Stahl (18,4 Mio. Euro) und Messgeräte (12,9 Mio. Euro).

www.wko.at



V.l.n.r.:
Bernhard Lehner
und Michael
Eisler, Founder
startup300,
treten das
„Pioneers“-Erbe
von Andreas
Tschas und Jürgen
Furian an.

Start-up-Ökosystem

Die startup300 AG übernimmt den „Pioneers“-Veranstalter JFDI.

Das „Pioneers '18“, mit 2.500 Besuchern und mehr als 550 teilnehmenden Startups aus der ganzen Welt das einflussreichste österreichische Start-up-Event des Jahres, wird am 24. und 25. Mai 2018 mit neuen Gesellschaftern über die Bühne gehen. Die startup300 AG hat 100 Prozent der Anteile der JFDI GmbH, dem Unternehmen hinter der Marke „Pioneers“, übernommen. Der Kaufpreis in Höhe eines mittleren siebenstelligen Eurobetrages wurde mit Aktien der startup300 AG sowie mit Cash bedient. Mit der Akquisition macht startup300 einen großen Schritt Richtung Betrieb eines österreichweiten Start-Up-Ökosystems mit Events, Locations, Kapital, Netzwerk und Ausbildung. Zu den Pioneers-Kunden zählen heimische Leitbetriebe wie Andritz oder RBI sowie internationale Player wie Airbus, BBVA, Booking.com, PWC und viele mehr.

startup300: Vom „Business Angel Netzwerk“ zum „Start-up Ökosystem“

Die startup300 AG, 2016 von Michael Eisler und Bernhard Lehner als Business Angel-Netzwerk gestartet, hat 2017 begonnen, ein österreichweites Start-up Ökosystem aufzubauen und zu betreiben. Mit mittlerweile 142 Aktionären – allesamt erfolgreiche Business Angels und Entrepreneurs, darunter Hansi Hansmann, Michael Altrichter, Hermann Hauser, die Gründer von karri-

ere.at und runtastic und viele mehr – hält startup300 aktuell rund 40 Investments in Start-ups und strategische Beteiligungen.

Die startup300-Unternehmensgruppe: factory300, think300, capital300

startup300 betreibt seit rund einem Jahr mit der factory300 einen StartupCampus in der Tabakfabrik in Linz. Weitere werden folgen, für den Herbst 2018 ist die Expansion nach Wien fixiert. Mit think300 hat startup300 ein Tochterunternehmen, welches etablierte Unternehmen und insbesondere deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter „Start-up-Ready“ macht. Kunden und Partner von think300 sind unter anderem die Raiffeisenlandesbank OÖ, die STRABAG oder die Industriellenvereinigung OÖ. Mit capital300 ist startup300 außerdem an einem Venture Capital Fonds beteiligt, der Wachstumsfinanzierungen von Start-ups übernimmt.

„Pioneers beschleunigt perfekt den weiteren Aufbau unseres Start-up-Ökosystems. Pioneers hat ein tolles, internationales Team und sitzt auf einem wahren Schatz an Know-how und Daten. Dazu kommt ein bewährtes Geschäftsmodell, welches das unsere perfekt ergänzt und viele Synergien verspricht“, sagt Michael Eisler, Co-Gründer und Vorstand der startup300 AG. <

www.startup300.at

Luxusmarkt

Swarovski als einziges österreichisches Unternehmen im Ranking auf Platz 23.

Die Top 100 des Luxusgütermarktes erwirtschafteten im Finanzjahr 2016 einen Umsatz von insgesamt 217 Milliarden US-Dollar mit einer Nettogewinnspanne von 8,8 %. Laut dem Deloitte Report „Global Powers of Luxury Goods 2018“ dominiert Italien das Ranking mit insgesamt 24 Vertretern. Die USA folgen mit 13 Unternehmen. Unter den Top 10 finden sich dieselben Anbieter wie in den vergangenen drei Jahren. „2016 konnte nur ein Umsatzwachstum von 1 % erzielt werden. Im Jahr davor waren es noch fast 7 %. Das lässt sich vor allem durch die großen Unterschiede zwischen den Wachstumsraten der einzelnen Anbieter erklären“, ergänzt Margareta Holz, Partnerin bei Deloitte Österreich. „Schnell wechselnde Trends, die Digitalisierung aber auch geopolitische Unsicherheiten halten viele Unternehmen auf Trab.“

Frankreich und USA dominieren Top 10
Platz 1 belegt erneut die LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton mit Sitz in Frankreich und Marken wie Bulgari, Fendi, Marc Jacobs oder TAG Heuer. Auf Platz 2 liegen die Estée Lauder Companies aus den USA. Den dritten Platz nimmt die Schweizer Compagnie Financière Richemont mit Cartier, Montblanc, Chloé und Piaget ein.

Österreich in Top 100 vertreten

Swarovski vertritt die Alpenrepublik als einziges heimisches Unternehmen unter den besten 100 der Luxusgüterbranche. Der Schmuckhersteller erwirtschaftete im Finanzjahr 2016 einen Umsatz von rund 2,9 Milliarden US-Dollar und liegt damit auf Rang 23. Im Vergleich zum Vorjahr musste Swarovski einen Platz im Ranking einbüßen. „Die internationalen Mitbewerber sind sehr stark und der Innovationsdruck steigt. Daher ist die Platzierung von Swarovski beachtlich – das Unternehmen kann erneut mit einem durchdachten Produktportfolio reüssieren“, so Margareta Holz. <

www.deloitte.at

Vertrauensverlust

Eine aktuelle Deloitte Studie zeigt, dass Unternehmen mit ihrem sozialen Engagement besonders bei den sogenannten Millennials nicht ausreichend überzeugen können.



Die Idealvorstellungen der Millennials decken sich nicht mit den wahrgenommenen Unternehmenszielen.

Im Zuge einer weltweiten Befragung hat das Beratungsunternehmen Deloitte die aktuelle Stimmungslage unter Millennials und der Generation Z erhoben. Das Ergebnis des großangelegten Studie: Die meisten Unternehmen werden den Ansprüchen der jungen Befragten auf mehreren Ebenen nicht gerecht.

Vertrauen in Unternehmenskultur sinkt

Laut einer aktuellen Trendanalyse von Deloitte wird es für Unternehmen immer wichtiger, ihre soziale Verantwortung ernst zu nehmen. Die Millennials zeigen sich in diesem Punkt aber zunehmend skeptisch. Während 2017 noch 65 % vom ethischen Handeln der Unternehmen überzeugt waren, sind es aktuell nur mehr 48 %. Lediglich 47 % sind außerdem der Meinung, dass Unternehmen einen positiven Beitrag für die Gesellschaft leisten.

„Millennials erwarten sich von den Unternehmen, dass soziale Themen eine zentrale Rolle einnehmen. Beim eigenen Arbeitgeber steht aber laut den meisten Befragten die Gewinnmaximierung an erster Stelle“, analysiert Elisa Aichinger, Senior Managerin bei Deloitte Österreich.

Arbeitgeber müssen überzeugen

Das zunehmende Misstrauen der Millennials wirkt sich auch auf deren Jobzufriedenheit aus. Insgesamt geben nur 28 % an, über fünf Jahre bei ihrem derzeitigen Arbeitgeber bleiben zu wollen. 43 % der Befragten wollen ihren Job bereits in den nächsten zwei Jahren wechseln. „Die Umfrage zeigt: Die meisten Unternehmen können ihre Angestellten nicht langfristig überzeugen. Bezahlung und Karrierechancen sind zwar wichtige Kriterien bei der Jobwahl. Um Mitarbeiter aber dann auch halten zu können, müssen Unternehmen verstärkt auf Diversität von Teams und mehr Flexibilität setzen“, betont Aichinger.

Gig Economy

Selbstbestimmtes Arbeiten gewinnt bei jungen Arbeitnehmern zunehmend an Bedeutung. Von jenen Millennials, die ihren Job in den nächsten zwei Jahren wechseln möchten, sehen 78 % im Konzept der Gig Economy eine attraktive zusätzliche Einnahmequelle neben einer Vollzeitanstellung. 43 % können sich vorstellen, sich vollständig auf das neue Arbeitsmodell einzulassen. Als Hauptargument nennen fast zwei Drittel den

finanziellen Anreiz. Flexiblere Arbeitszeiten sind ebenfalls ein häufig genannter Grund.

„Es besteht die Gefahr, viele Talente an die Gig Economy zu verlieren, wenn Unternehmen nicht beginnen, sich diese bewusst zu Nutze zu machen. Den Wünschen der Mitarbeiter nach mehr Flexibilität sollte daher unbedingt nachgekommen werden“, erklärt Anna Nowshad, Senior Managerin bei Deloitte Österreich.

Fehlende Unterstützung

70 % der Millennials rechnen mit großen Veränderungen aufgrund des digitalen Wandels. Das führt bei vielen zu Verunsicherung. 17 % fürchten, dass ihre Jobs durch neue Technologien ersetzt werden könnten. Lediglich 36 % fühlen sich auf künftige Entwicklungen gut vorbereitet. „82 % wünschen sich On-The-Job-Trainings, um sich in der digitalisierten Welt zurecht zu finden. Der Großteil der befragten Millennials gibt jedoch an, von ihrem Arbeitgeber keine Unterstützung zu erhalten. Um die Mitarbeiter zukunftsfit zu machen, müssen jetzt dringend entsprechende Angebote geschaffen werden“, so Anna Nowshad.

www.deloitte.at

NEW BUSINESS

**Alles, was
Sie für Ihr
Business
brauchen!**



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

- ☐ Ja, ich bestelle NEW BUSINESS für ein Jahr (elf Ausgaben) um nur 33 Euro.
- ☐ Ja, ich bestelle das Vorteilsabo NEW BUSINESS für zwei Jahre (22 Ausgaben) um nur 55 Euro.