

NEW BUSINESS

Der nächste Schritt

Raus aus dem Homeoffice und rein ins Abenteuer „Workation“:
Wo die Kombination aus Arbeit und Freizeit zur ganzheitlichen Bereicherung wird



Top-Thema Betriebliches Gesundheitsmanagement als elementarer Bestandteil der modernen Unternehmenskultur **Innovative Industrie** Technologien für eine nachhaltige Zukunft **Wien** Siemens Mobility investiert in den Produktionsstandort Wien-Simmering

Ihr neuer Firmensitz.

Jetzt als Benzin, Diesel
oder e-HYBRID.



Der neue **SEAT**
Leon

SP Kombi.

Ab € 19.990,-²

Verbrauch: 1,1–7,0 l/100 km. CO₂-Emission: 26–155 g/km. Stand 03/2021. Symbolfoto.

¹5 Jahre Garantie oder 100.000 km Laufleistung, je nachdem, was früher eintritt.

²Unverbindl. empf. nicht kart. Richtpreis inkl. MwSt. und NoVA.

seat.at/leon-kombi



Bettina Ostermann

Victoria E. Morgan

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Auch wenn Austropop nicht jedermanns Sache ist. Manche Texte und Melodien dieses Genres haben sich tief in unser Gedächtnis eingegraben. Ich denke da zum Beispiel an folgende: „Und irgendwann bleib i dann durt, lass' alles lieg'n und steh'n, geh' von daham für immer furt.“ Ohne Ihnen die Akkorde und Noten aufzuschreiben, haben Sie die korrekte Tonfolge höchstwahrscheinlich bereits im Kopf. Mit diesem Werk haben S.T.S. im Jahr 1985 die ungeschlagene Hymne für ihre von chronischem Fernweh geplagten Fans geschrieben. Das Leben genießen, Kraft tanken, Abstand vom Alltag – auch mehr als 35 Jahre später sind die Sehnsüchte, die man mit diesem Evergreen verbindet, dieselben geblieben. Für immer fortzugehen ist aber doch eine recht drastische Wende im Lebenslauf. S.T.S. wollten schließlich auch irgendwann wieder „heim nach Fürstenfeld“. Liegen und stehen lassen muss man aus heutiger Sicht vielleicht Kochlöffel und Staubsauger, aber nicht seine Büroarbeit. Denn nach einer gefühlten Ewigkeit im Homeoffice haben wir das ortsunabhängige Arbeiten weitgehend perfektioniert. Da liegt es nahe, die erprobte Infrastruktur einzupacken und seine beruflichen Zelte temporär an völlig neuen Orten aufzuschlagen. Diesem Trend sind wir in unserer

Coverstory auf den Grund gegangen und nehmen Sie ab Seite 14 mit auf eine Reise ins Abenteuer „Workation“. Außerdem widmen wir uns in dieser Ausgabe der betrieblichen Gesundheitsförderung. Laut Business- und Stresscoach Brigitte Zadrobilek sind neben der Gefahr einer Infektion mit Covid-19 coronabedingte Sorgen und Dauerstress ebenfalls große Belastungen für Körper und Geist. Welche Empfehlungen sie Führungskräften in Zeiten von Lockdowns und neuem Normal mit auf den Weg geben möchte, lesen Sie ab Seite 30.

In unserem Bundesland-Special haben wir die spannendsten Meldungen aus Wien zusammengetragen. In Simmering erfolgte kürzlich der Spatenstich für ein zwölf Millionen Euro schweres Bauvorhaben von Siemens Mobility. Die Wiener Innovationsagentur TheVentury öffnet ihren erfolgreichen Start-up-Accelerator erstmals für etablierte Unternehmen. Und eine neue IT-Infrastruktur soll die ehemalige Rinderhalle in St. Marx ins digitale Zeitalter katapultieren. S.T.S. haben im Jahr 2014 zwar ihre Auflösung bekanntgegeben, aber vielleicht wird der eine oder andere Austropopstar diesem digitalisierten Denkmal bald einmal einen Besuch abstatten.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihre Chefredaktion



Leitbetrieb
Österreich



ÖFFENTLICHES MEDIUM
Dieses Medium ist der
»OBSERVER«
Österreichischer Medienrat
Tel.: 001313228

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, 1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at •

Anzeigen, Sonderprojekte: Reinhard Fischbach (DW 200), reinhard.fischbach@newbusiness.at, Marcus Kellner (DW 500), marcus.kellner@newbusiness.at • **Sekretariat:** Sylvia Polak (DW 100), sylvia.polak@newbusiness.at • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan (VM), victoria.morgan@newbusiness.at (DW 370), Bettina Ostermann (BO), bettina.ostermann@newbusiness.at (DW 360) •

Redaktion: Rudolf N. Felser (RNF), rudolf.felser@newbusiness.at (DW 320), Barbara Sawka (BS), info@sawka.at, Max Gfrerer, max.gfrerer@newbusiness.at • **Illustrationen:** Kai Flemming • **Art-Direktion:** Gabriele Sonnberger (DW 720), gabriele.sonnberger@newbusiness.at •

Lektorat: Mag. Caroline Klima, caroline.klima@gmail.com • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH • **Abonnements:** Abopreise Inland: 33 Euro pro Jahr, abos@newbusiness.at • **Vertrieb:** cargoe Morawa PGV GmbH & Co KG, Friedrich-von-Walchen-Straße 37, 5020 Salzburg •

Verlagspostamt: 1060 Wien • **Cover:** © Adobe Stock/Svetlana



ALLES WAS EIN UNTERNEHMEN
AUSMACHT: MENSCHEN, DINGE,
AUFGABEN.



Wie können Unternehmen jeder Größe ihr Personalmanagement flexibel und effizient gestalten?

Darüber haben wir intensiv nachgedacht und eine Lösung entwickelt. Und wenn Sie zu den ersten gehören wollen, die erfahren, was Ally für Ihr Unternehmen tun kann, dann registrieren Sie sich jetzt.

www.ally.at

Ally

10



48

8 Menschen & Karrieren

Experten sind gefragt – wer hat welchen Karrieresprung gemacht

10 Porträt

Interessante Persönlichkeiten aus der Wirtschaft. Diesmal: Hermann Erlach, General Manager Microsoft Österreich

14 „Workation“ als Trend

New Work hat der Hotellerie eine neue Zielgruppe beschert: Angestellte, die von Urlaubsregionen aus arbeiten

20 Lernen aus der Krise

Verpasste Chancen sind oft schmerzhafter als gescheiterte Versuche

22 Die unterschätzte KI

Über die Potenziale der künstlichen Intelligenz in der Wirtschaft

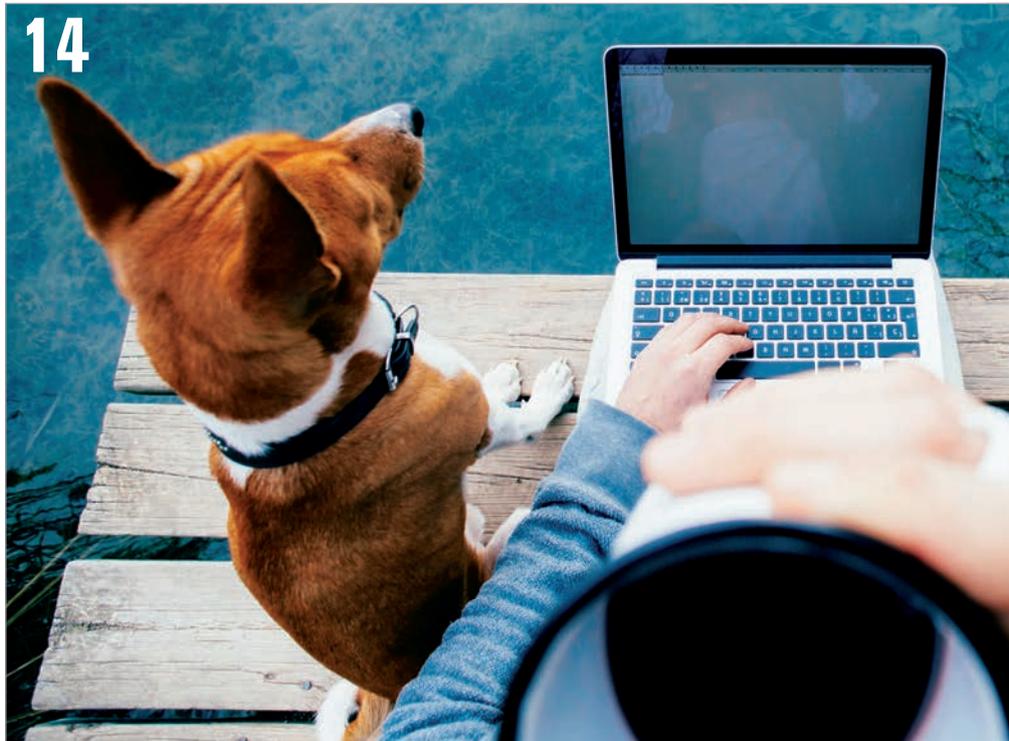
24 M&A als Kernkompetenz

Fusionen und Übernahmen in der Automobilindustrie unter der Lupe

26 Einstellungsförderungen

Wieso die Kurzarbeit von effektiveren Instrumenten abgelöst werden soll

14



30 Wann, wenn nicht jetzt?

Die perfekte Zeit, um in betriebliche Gesundheitsförderung zu investieren

42 Büchertipps

Die Buch-Highlights für Mai: u. a. Jule und Lukas Bosch lüften das Erfolgsgeheimnis grüner Geschäftsmodelle

46 Hot & Top

Innovation und Design in einem – die neuen Produkte auf dem Markt

48 Hotel Tipp

Das Resort „die HOCHKÖNIGIN“ als optimaler Ausgangspunkt für Aktivitäten in den Salzburger Bergen



Schwerpunkt:
Energie & Umwelt
 auf 32 Seiten
 Österreichs Top-Highlights



54



68

Interessantes in dieser Ausgabe
 Klimaneutraler Abholservice
 Energieeffizienter Gebäudebestand
 Langlebige Dächer dank KI



50 Coachingzone

Die monatliche Kolumne zum Thema Coaching von Dr. Hannes Somberger

147 Cartoon

NEW BUSINESS zeigt den neuesten Cartoon des Frankfurter-Rundschau-Karikaturisten Kai Flemming



Grünes Gas ist heiß begehrt
Fluorgasfreie Ringkabelschaltanlage
Zukunftsfähige Mobilität
und vieles mehr ...



IN DIESER AUSGABE

→ 64 Seiten Wien

84 Innovation auf Schiene

Siemens Mobility Austria investiert 12 Mio. Euro in Umweltschutzmaßnahmen am Standort Simmering

90 Corporates welcome!

Start-up-Accelerator ELEVATE nun auch für etablierte Unternehmen

96 Industriestandort Wien

Eine WK-Wien-Umfrage zeigt, womit der Standort punktet und wo es hakt

108 Interview

Wie das neue Kompetenzzentrum der HYPO NOE Wiener KMU unterstützt

112 Die Gunst der Stunde

UBIT gibt Tipps für Fördermöglichkeiten für Klein- und Mittelbetriebe

118 Digitalisierungsprojekt

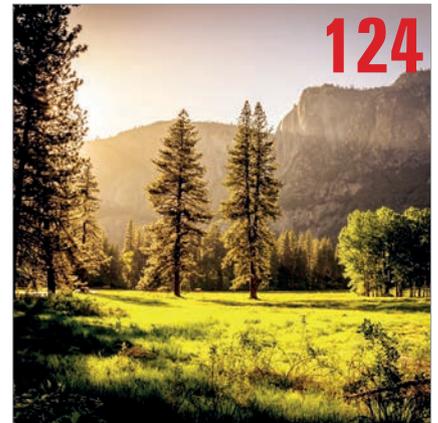
Wie Skandinavier das Wiener Fernwärmenetz digitalisieren werden

128 Fintech als Alternative

NumberX bringt eine App-basierte Bezahlkarte nach dem Open-Banking-Prinzip auf den Markt

132 Gekommen, um zu bleiben

Wieso UTG UNIVERSALTECHNIK optimal für die Zukunft gerüstet ist



Fotos: Microsoft Österreich (10), publikhaus/Freepick (14), Hochkoenigin (48), Austrotherm Pepo Schuster (54), Beckhoff (68), Florian Schulte (74), Siemens AG (84), André Cook/Pexels (124)

T-SYSTEMS

Gertrud Hierzer

Seit 1. April ist Gertrud Hierzer Vice President Human Resources bei T-Systems Alpine. Die gebürtige Steirerin folgte damit auf Hans-Jürg Schürch. Hierzer ist seit 2012 für T-Systems tätig. International war sie zuletzt als VP Product Development in der Digital Division von T-Systems in Deutschland tätig, bevor sie 2017 als Head of Systems Integration und später der Portfolio Unit Digital Solutions eine neue Herausforderung in



Österreich annahm. Parallel dazu hat sich Hierzer in den letzten Jahren verstärkt in den HR-Bereich eingearbeitet. Als ausgebildeter Transformation Coach gestaltete sie die Transformation

bei T-Systems Alpine aktiv mit. Hierzer absolvierte ein College für Betriebswirtschaftslehre, studierte Psychologie und kann eine abgeschlossene systemische Coaching-Ausbildung vorweisen. Demnächst folgt ein Abschluss als Digital Engineer. ■

SALESFORCE

Steffen Lange

Der CRM-Anbieter (Customer Relationship Management) Salesforce verstärkt sein Engagement in Österreich und holt sich zu diesem Zweck Steffen Lange als Country Leader sowie Leiter des Vertriebs für Österreich in sein heimisches Team. Der in der Branche hervorragend vernetzte CRM-



Experte war bereits von 2012 bis 2014 bei Salesforce tätig, zuletzt war er jedoch als VP & Head of Customer Experience bei dem Softwareunternehmen SAP beschäftigt.

Nach internationalen Stationen in Deutschland, Asien und Australien lebt Steffen Lange seit sieben Jahren mit seiner Familie in Wien. Er fungiert auch als Start-up Advisor und Mentor und verfügt über 15 Jahre IT-Businessmanagementenerfahrung in unterschiedlichen Branchen. ■



Ein langjähriger und erfahrener Manager von ABB übergibt an den anderen. Martin Kohlmaier löst Franz Chaluppecky ab.

Eine nahtlose Übergabe.

Irgendwie ist beim Technologieunternehmen ABB Österreich eine Ära zu Ende gegangen, aber irgendwie auch wieder nicht: Nach zwölf Jahren als Vorstandsvorsitzender und insgesamt mehr als 40 Jahren beim Unternehmen schied Ing. Franz Chaluppecky mit Ablauf seines Vertrags zum 30. April 2021 aus seiner aktuellen Position aus. Er und seine umfassende Berufserfahrung – so war er schon als HTL-Schüler Ferialpraktikant bei der „Vorgängerfirma“ Brown, Boveri & Cie (BBC) und neben seiner Tätigkeit

in Österreich auch zehn Jahre lang mit Projekten in Ländern wie Saudi Arabien, den Arabischen Emiraten, Burundi und an der Westküste Afrikas betraut – bleiben ABB aber erhalten. Denn Chaluppecky wechselte zum 1. Mai 2021 in den Aufsichtsrat.

Gewissenhafte Vorbereitung

Sein Nachfolger stand selbstverständlich schon im Vorfeld fest, die Übergabe wurde gewissenhaft vorbereitet. Nahtlos mit 1. Mai 2021 hat Dipl.-Ing. (FH) Martin Kohlmaier, ebenfalls ein „Urgestein“ des

Fotos: T-Systems (1), privat (2), ABB (3)



Unternehmens, die Leitung von ABB Österreich übernommen. Kohlmaier ist nicht minder erfahren. Er gehört seit fast genau einem Jahr – seit dem 1. Mai 2020 – dem Vorstand der ABB Österreich an und ist seinerseits ebenfalls bereits seit mittlerweile 30 Jahren für ABB tätig. 1970 in Mödling geboren, schloss Kohlmaier ebendort die HTL in der Fachrichtung Elektrotechnik ab und absolvierte später ein Diplomstudium in technischem Prozess- und Projektmanagement an der FH Campus Wien. Kohlmaier hatte in den vergangenen Jahren verschiedene Managementpositionen in den Geschäftsbereichen Robotik und Antriebstechnik inne und zeichnete zuletzt, auch zusätzlich zum Vorstandsposten, als lokaler Business Area Manager für den Geschäftsbereich Antriebstechnik verantwortlich. Diese Position behält er weiterhin bei.

„Martin Kohlmaier verfügt über beeindruckende Erfahrung in den Bereichen Robotik und Antriebstechnik. Wir freuen uns, dass mit ihm ein Topmanager aus

unseren eigenen Reihen die Nachfolge von Franz Chaluppecky antreten wird, der das Geschäft, unsere Kunden, Mitarbeitenden und Märkte genauestens kennt und die Stärken von ABB ausbauen wird“, so Dr. Pekka Tiitinen, Aufsichtsratsvorsitzender ABB Österreich. „Gleichzeitig möchten wir uns bei Franz Chaluppecky für sein langjähriges Engagement bedanken. Er hat die Entwicklung von ABB in Österreich seit seinem Eintritt 1978 entscheidend geprägt, eine starke Kundenorientierung, eine leistungsorientierte sowie wertschätzende Unternehmenskultur etabliert und ABB als innovativen Technologieführer und attraktiven Arbeitgeber in Österreich verankert.“

Privat lässt sich Martin Kohlmaier auch gerne einmal dorthin treiben, wohin der Wind weht – er ist nämlich passionierter Segler und engagiert sich in dieser naturverbundenen Sportart als Funktionär und Ausbilder. Ein passender Ausgleich zum motorgetriebenen, automatisierten, robotischen Berufsleben.

Dankbarkeit für den Vorgänger

Der verheiratete Niederösterreicher ist dankbar für das ihm entgegengebrachte Vertrauen: „Ich fühle mich geehrt, die Leitung von ABB in Österreich künftig als Vorstandsvorsitzender übernehmen zu dürfen. Franz Chaluppecky war in den vergangenen Jahren ein wichtiger Mentor für mich und ich konnte dadurch viel an zusätzlicher Erfahrung sammeln. Ich bedanke mich herzlich bei unserem Aufsichtsrat und insbesondere bei Franz Chaluppecky für das Vertrauen in meine Person“, und weiter: „Ich freue mich sehr darauf, gemeinsam mit unserem starken Führungsteam und unseren engagierten Mitarbeitenden die Kundenorientierung und Qualität des Unternehmens weiter zu steigern.“

Der Aufsichtsrat von ABB Österreich bedankte sich in einer Aussendung ebenso bei Franz Chaluppecky, auch im Namen aller Mitarbeitenden, für seine bedeutenden Beiträge als Vorstandsvorsitzender für ABB in Österreich und wünschte Martin Kohlmaier viel Erfolg in seiner neuen Funktion. Dem schließt sich NEW BUSINESS selbstverständlich an. **RNF**

OTIS

Teresa Gangl

Mit Jänner hat in Oberösterreich Teresa Gangl das Steuer bei Otis, Hersteller von Aufzügen und Fahrtreppen, übernommen. Die gebürtige Welserin und studierte Betriebswirtin möchte ihren Fokus vor allem auf die partnerschaftliche Beziehung zu Kunden legen und langfristig die Marktposition in Oberösterreich ausbauen.

Dafür setzt sie vor allem auf Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Ausschlaggebend für den beruflichen Wechsel zu Otis waren für sie vor allem die bekannte Innovationskultur und die etablierten Unternehmenswerte. Davor zeichnete sie als Head of Marketing beim namhaften oberösterreichischen Maschinen- und Anlagenbauunternehmen Greiner Extrusion verantwortlich und sammelte zuvor umfangreiche Erfahrungen im internationalen Vertriebsmanagement und Business Development. ■



4

TECH DATA

Alexander Kremer

Tech Data besetzt eine Führungsposition neu: Alexander Kremer leitet ab sofort den Geschäftsbereich Advanced Solutions und soll gemeinsam mit Country Manager Michael Sewald und seinem Managementteam die positive Entwicklung des heimischen Distributors weiter vorantreiben. Kremer verfügt über 30 Jahre Erfahrung in der Distribution und ist seit 2010 bei Tech Data, wo er zuletzt als Prokurist und Director Channel Marketing tätig war. Der begeisterte Outdoor-Sportler und Vespa-Freak zeichnet sich vor allem durch sein unternehmerisches Denken und Handeln, seine Teamfähigkeit und seine absolute Kundenorientierung aus.

Das alles und seine Erfahrung und Expertise in der IT-Distribution brachten ihn nun auf die nächste Stufe der Karriereleiter. ■



5

Hermann Erlach ist der erste CEO seit vielen Jahren, den Microsoft Österreich aus den eigenen Reihen rekrutiert hat.

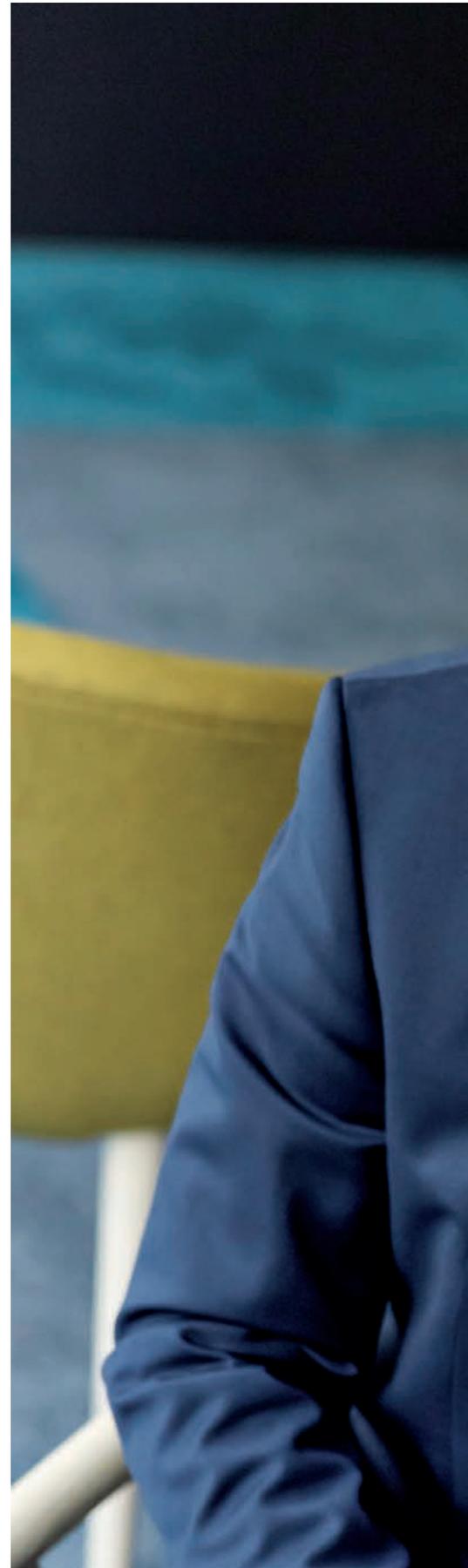
Mit gutem Beispiel vorangehen.

Seit dem 1. Mai hat die österreichische Niederlassung von Microsoft mit Hermann Erlach einen neuen General Manager. Weder im Unternehmen noch in der heimischen IKT-Branche ist der gebürtige Osttiroler ein Unbekannter. Schließlich ist sein Einstieg beim Konzern mittlerweile rund sechs Jahre her. 2015 begann er als Leiter des Bereiches Enterprise Services mit der Verantwortung für das gesamte Beratungs- und Services-Geschäft in Österreich. 2018 kam der Wechsel zum Chief Operating Officer/Digital Transformation Lead sowie Sprecher für Innovationsthemen. Das unterscheidet ihn auch von vielen seiner Vorgängerinnen und Vorgänger in dieser Position. Denn er ist seit 16 Jahren der erste auf dem rot-weiß-roten Chefsessel, der aus den eigenen Reihen rekrutiert wurde. Seine Sporen hat sich der 47-Jährige freilich schon lange vorher verdient. Er war jahrelang im internationalen Beratungsgeschäft tätig, für Unternehmen wie Plaut, Capgemini Consulting oder Booz&Company, immer mit einem starken Bezug zu Industrie- und Supply-Chain-Themen. Sein letzter Arbeitgeber vor Microsoft war dann ein anderer „Big Player“ der IT – SAP. Für die Walldorfer arbeitete er über sechs Jahre in verschiedenen Funktionen international und lokal, zuletzt als Cloud Solutions Sales Director in Österreich. Erlachs Berufsweg wurde, wenn auch nicht vorgezeichnet, so doch schon früh geprägt, und zwar durch den Einzelhandelsbetrieb der Eltern in seiner Heimatstadt Lienz. „Damals lernte ich bereits wichtige Lektionen, die mir später im Berufsleben helfen würden, wie

unternehmerisches Denken, Risikofreudigkeit und Vertriebsorientierung“, erzählt er. Auch für die Vermittlung wesentlicher „Soft Skills“, wie es neudeutsch gerne genannt wird, zeigt er sich dankbar: „Ich glaube, auch wenn das ganz einfach klingt, dass mir die wesentlichen Dinge durch mein Elternhaus mitgegeben wurden. Eine gewisse Empathie ist wichtiger denn je, um Veränderungsprozesse einzuleiten und zu begleiten.“

Schon früh viel kennenzulernen ist ein Schlüssel zum Erfolg

Weitere theoretische Grundlagen schuf er sich an der FH Joanneum, wo er im Jahr 2000 seinen Diplomingenieur im Themenfeld Industrial Management gemacht hat. Den DI (FH) ergänzte er drei Jahre später berufsbegleitend mit einem Master in Business Administration an der Donau Universität Krems. Da war er schon bei Capgemini tätig. Erlach dazu: „Ich war immer sehr dankbar für den frühen Einstieg in das Beratungsumfeld. Ich denke, hier lernen junge Menschen, strukturiert vorzugehen und mit unterschiedlichsten Unternehmensumfeldern und -kulturen, mit Veränderungsprozessen und mit Widerständen umzugehen. Sehr früh in der Karriere viele verschiedene Unternehmen kennenzulernen und dabei immer was mitzunehmen – das ist einer der Schlüssel zum Erfolg.“ Ebenfalls ein wichtiger Schritt in seiner beruflichen Entwicklung war für ihn 2005 der Wechsel innerhalb des Beratungsunternehmens nach Deutschland: „Dort erwarteten mich größere Projekte, noch mehr Verantwortung und die Chance, sehr große Projekte im Team zu verkaufen und auch zu ‚liefern‘.“





Gleiche Chancen für unsere Kinder

»Ich möchte dazu beitragen, dass auch unsere Kinder die gleichen Chancen vorfinden, wie ich sie hatte. Hier ist viel zu tun, auch im öffentlichen Bereich.«

Hermann Erlach, General Manager Microsoft Österreich

Diese Zeit war lehrreich für Hermann Erlach: „In der Beratung lernt man, Führungsinstrumente dynamisch an die Situation anzupassen. Dadurch habe ich gelernt, flexibel auf unterschiedlichste Situationen zu reagieren. Das bedeutet aber nicht, dass man nicht feste Werte vertritt. Vertrauen, Zusammenarbeit, Feedback sind für mich wichtige Grundsätze – aber auch Leistung und Einsatz.“ Die Lektionen, die er sich im Laufe der Zeit selbst erarbeitet hat, fließen auch in seinen Führungsstil mit ein. Denn starke Teams sowie gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Teil seines Erfolgsrezeptes. „Ich denke, dass jeder Mitarbeitende eigentlich Leistung bringen will und immer auch Skills hat. Die Frage ist, ob das Umfeld für den Mitarbeitenden und seine Fähigkeiten passt. Die Führungskraft ‚moderiert‘ diesen Prozess.“ Das Vertrauen in sein Team steht für Erlach ganz oben. Aber auch der Gedanke der ständigen Weiterbildung und offen für neue Ideen zu sein. Wie jeder kluge „Koch“ weiß auch er, dass so ein Rezept nicht in Stein gemeißelt ist: „Auch ich habe in der Pandemie gemerkt, dass es für mich immer noch vieles zu lernen gibt, zum Beispiel, was die Führung angeht, und möchte hier mit gutem Beispiel vorangehen.“

Aus seiner Zeit in internationalen Beratungsunternehmen hat Hermann Erlach viel für den weiteren Lebensweg mitgenommen.



Die richtigen Fragen stellen

Selbst als Chef eines Unternehmens, das jedem ein Begriff ist und in 30 Jahren ein Ökosystem mit rund 4.000 Partnern geschaffen hat, braucht man hin und wieder eine Auszeit. „Wann immer möglich, gehe ich in die Natur und treibe Sport. Als echter Osttiroler liebe ich Mountainbiken, das begleitet mich seit Jahrzehnten“, erlaubt Erlach einen Einblick ins Private. An erster Stelle steht für ihn aber etwas anderes: „Am wichtigsten ist es für mich, Zeit mit meiner Tochter zu verbringen. Sie schafft es,

meine Gedanken aus der Geschäftswelt herauszuziehen. Sie stellt mir die richtigen Fragen und oftmals fehlen mir die richtigen Antworten.“

Umgekehrt üben die privaten Erfahrungen des heimatverbundenen Familienmenschen auch Einfluss auf den Manager in ihm aus. „Es freut uns zu sehen, wenn wir einen positiven Einfluss auf den Standort Österreich haben können. Wir investieren viel. Das aktuellste Beispiel wäre die Investition in die erste Microsoft-Rechenzentrumsregion in Österreich, um regionale Unternehmen und KMUs hier noch besser unterstützen zu können. Nachhaltigkeit ist für mich ein weiterer wichtiger Punkt. Wenn man jahrelang in Österreich tätig ist, muss man das Vertrauen seiner Partner und der Bevölkerung aufbauen.“

Abschließend hebt er in diesem Zusammenhang aber noch einen ganz wesentlichen Punkt hervor, dem er sich verschrieben hat: „Ich möchte in meiner neuen Rolle die Zukunft unserer Kinder massiv positiv mitgestalten. Ein wichtiger Aspekt davon ist die Modernisierung und Digitalisierung des Bildungsbereiches. Ich möchte dazu beitragen, dass auch unsere Kinder die gleichen Chancen vorfinden, wie ich sie hatte. Hier ist viel zu tun, auch im öffentlichen Bereich.“ Dabei geht Hermann Erlach ebenfalls mit gutem Beispiel voran. Ein mehr als unterstützenswerter Vorsatz, finden Sie nicht auch?

RNF

ZUR PERSON

Aus der Beratung in die IT

Hermann Erlach ist seit 2015 Mitglied der Geschäftsleitung bei Microsoft Österreich und stieg als Leiter des Geschäftsbereiches Enterprise Services ein. Zuletzt war er COO, Digital Transformation Lead sowie Sprecher für Innovationsthemen. Vor seiner Tätigkeit bei Microsoft war Erlach in zahlreichen Managementpositionen internationaler Unternehmensberatungen wie etwa bei Capgemini Consulting oder Booz & Company beschäftigt. 2008 wechselte er zu SAP, wo er sowohl auf regionaler/internationaler als auch auf lokaler Ebene strategisch wichtige Führungsfunktionen einnahm. Seinen Diplomingenieur in Engineering and Industrial Management absolvierte der gebürtige Osttiroler am Joanneum in Graz. Nach einigen Jahren als Information Technology Consultant bei der Plaut AG begann er 2003 berufsbegleitend mit dem Master in Business Administration an der Donau Universität Krems.



Radrennprofi ist er nicht geworden, dafür General Manager von Microsoft Österreich. Privat zieht es den Familienvater trotzdem immer noch auf zwei Rädern pedalisierend in die Berge.

12 Fragen an Hermann Erlach.



Was wollten Sie als Kind werden?

Eigentlich immer Radrennfahrer und später Berater – im Sinne von „Lehrer“.

Was bedeutet Glück für Sie?

Dass meine Lieben gesund sind, ich Dinge positiv verändern kann und das Vertrauen zu engen Freunden.

Welches Buch haben Sie zuletzt gelesen?

Das neue Buch von Bill Gates: „Wie wir die Klimakatastrophe verhindern“.

Welche Persönlichkeit inspiriert Sie?

Eigentlich hauptsächlich Sportler, zum Beispiel Valentino Rossi und die Dauer seiner Karriere, aber auch Satya Nadella und seine Art, ein riesiges Unternehmen zu führen und zu gestalten.

Gibt es ein Lebensmotto, das Sie verfolgen?

Einstein hat einmal gesagt: „Die Fragen mögen die gleichen sein, aber die Antworten sind anders.“ Das kommt meinem Lebensmotto schon sehr nahe.

Mit wem würden Sie gerne einen Tag lang tauschen?

Mit meiner Tochter. Ich würde gerne nochmal in die Gedankenwelt eines Kindes eintauchen – vieles haben wir vergessen, aber manchmal sollten wir wieder so denken, ohne die ganze „Sozialisierung“.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?

Beruflich sicherlich die Übernahme der derzeitigen Verantwortung. Es ist nicht leicht, das von „intern“ zu schaffen – seit 16 Jahren kam kein General Manager von Microsoft Österreich mehr aus der eigenen Mannschaft. Ich bin stolz auf alle Mitarbeiter:innen und Partner, welche dies ermöglicht haben.

Was ist das Verrückteste, das Sie je getan haben?

Da gibt es viele Dinge. Ich denke, ich bin ein sehr risiko-

bereiter Mensch. Mit so großer Leidenschaft in einem Konzern zu arbeiten – das ist für viele schon verrückt. Und sie könnten Recht haben, wenn der Plan nicht aufgeht.

Worüber haben Sie zuletzt gelacht?

Ich lache jeden Tag. Viel. Am meisten über mich und über manche Gedankengänge.

Gibt es etwas, das Sie schon immer ausprobieren wollten, sich bisher aber nicht getraut haben?

Ja. Ich würde gerne im Sommer von Wien nach Lienz fahren – mit dem Rad. Es gibt schönere Strecken, aber das ist ein Ziel von mir.

Was motiviert Sie, tagtäglich aufzustehen?

Die Möglichkeit zu gestalten.

Wenn Sie ein Tier wären, welches wären Sie dann und warum?

Mich faszinieren die Eleganz und Geschmeidigkeit eines schwarzen Panthers. Aber ich denke, die sind mittlerweile auch sehr gefährdet, also überlege ich mir bis zum nächsten Interview eine Alternative. ■



Hermann Erlach mit seiner Tochter, die für ihn an erster Stelle steht.

New Work hat Tourismus und Hotellerie eine neue Zielgruppe beschert: Mobile Arbeitskräfte, die ihr Tagewerk mit einem Tapetenwechsel kombinieren. Viele Anhänger der sogenannten „Workation“ zieht es in typische Urlaubsregionen, doch immer mehr Städter packen ihre Koffer für ein Landleben auf Zeit.

TEXT BETTINA OSTERMANN • FOTO ADOBE STOCK/ZARYA MAXIM

Das Büro im



Handgepäck.

Kaum aus den Federn, sitzt man am Schreibtisch. Für Mitarbeiter- und Kundengespräche reicht ein Klick auf den Zoom-Link im Posteingang. Ein paar Schritte Richtung Küche haben den Spaziergang zum ausgedehnten Business-Lunch abgelöst. Zwischendurch gönnt man sich ab und zu eine kleine Runde durchs Grätzl und schon ist man „back to work“. In letzter Zeit ist unsere Arbeitswelt recht klein geworden und die Sehnsucht nach einem Tapetenwechsel wächst vielen Berufstätigen mittlerweile über den Kopf. Die gute Nachricht: Dass

Space oder Strandcafé von Pattaya oder Palma de Mallorca. Dies galt bis dato vor allem für selbständige Akademiker der „Generation Z“, also die Geburtsjahrgänge um 2000, die im Extremfall als digitale Nomaden ohne festen Wohnsitz ihre Work-Life-Balance auf Reisen rund um den Globus ausloten. Sie erstellen Websites, schreiben Blogs, entwickeln Software, halten Remote-Vorträge, arbeiten als Fotografen, Übersetzer oder im Online-marketing. Doch mittlerweile ist ortsunabhängiges Arbeiten nicht mehr nur das Privileg von Mittzwanzigern, die ein Telefon mit Wählscheibe ausschließlich aus Erzählungen ihrer Eltern kennen. Auch älteren Arbeitnehmern eröffnen sich durch die pandemiebedingten Verschiebungen des Bürostandorts neue Chancen, wie zum Beispiel „Workation“ und „Bleisure Travel“. Die dahintersteckenden Konzepte, klingen wie aufgeblasene Schlagworte aus einem Marketingratgeber, meinen aber beide dasselbe: dort arbeiten, wo andere Urlaub machen.

Von der Projektarbeit im Ausland bis zur ausgedehnten Dienstreise

Mit Workation – zusammengesetzt aus „work“ (Arbeit) und „vacation“ (Urlaub) – werden Arbeitsaufenthalte in typischen Urlaubsgebieten bezeichnet. Der Vorteil: Im Gegensatz zu einem Leben als digitaler Nomade, der kontinuierlich von verschiedenen Orten der Welt arbeitet, ist eine Workation zeitlich begrenzt und kein gravierender Einschnitt in die berufliche wie private Lebensplanung, sondern vielmehr eine bereichernde Abwechslung vom Daily Business. Ein Trend, dem auch Corona neuen Schwung verliehen hat. Zum einen reagiert die Hotelbranche auf die finanziellen Einbußen der Pandemie, indem sie ihre Räumlichkeiten für Freiberufler zur Verfügung stellt. Zum anderen bieten auch Unternehmen ihren Mitarbeitern immer häufiger Workations an. „Teams, die morgens gemeinsame Firmenprojekte entwickeln und anschließend zusammen Ski-



Die veränderte Arbeitswelt schafft neue touristische Angebote.

wir uns so viele Monate ins Homeoffice zurückgezogen haben, könnte dazu führen, dass wir unseren Arbeitsplatz künftig in immer weitere Ferne verlegen. „Ein Laptop mit der notwendigen Software, ein Smartphone und eine stabile Internetverbindung sind in der Regel alles, was Büroarbeiter heutzutage benötigen“, ist der Geschäftsführer der Initiative Auslandszeit Frank Möller überzeugt. Derart ausgestattet, lassen sich Jobs zu Hause erledigen, aber ebenso in einem Coworking-

kurse belegen, arbeiten auch in der Heimat enger zusammen“, sagt Möller.

Bleisure Travel kombiniert die englischen Wörter „business“ (Geschäft), „leisure“ (Freizeit) und „travel“ (Reisen) und wird häufig als Synonym für Workation genutzt. Ein schwammiger Begriff, der dem modernen Berufsleben aber durchaus Rechnung trägt. Denn wer dank mobilen Internets immer und überall erreichbar ist und sein Privatleben in sozialen Netzwerken mit der Öffent-



2

lichkeit teilt, kann ebenso gut selbst bestimmen, wo er seiner Arbeit nachgeht – also auch ein paar Tage nach der eigentlichen Dienstreise in der Hotellobby oder vorher, im Zug dorthin. Mittlerweile begegnen auch Reiseveranstalter diesem Trend mit speziellen Bleisure-Travel-Paketen: Hotelzimmer mit Vollpension plus Arbeitsplatz in einem nahegelegenen Coworking-Space. Entspannung in der Sonne und Abstand vom Alltag, Büro inklusive.

Einverständnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer als Entscheidungsgrundlage

In Anbetracht dieser Vorstellung ist eine Entscheidung pro Workation oder Bleisure schnell getroffen – sollte man meinen. Doch viele Arbeitnehmer hegen erhebliche Zweifel. Denn wenn es um Geschäftsreisen oder die temporäre Verlagerung des Homeoffice geht, spielen Haltung und Richtlinien des Arbeitgebers in der Praxis eine wichtige Rolle. Laut einer Studie des Travel-Management-Unternehmens Egencia haben 20 Prozent der Reisenden weltweit ihre Pläne, eine Geschäfts- und Privatreise zu kombinieren, schon einmal verworfen – aus Bedenken, wie dies auf den Arbeitgeber wirken könnte. Mit 32 Prozent sorgen sich die Reisende in Asien-Pazifik am meisten um die Außenwirkung. An Platz zwei und drei stehen Nordamerikaner (20 Prozent) und Europäer (15 Prozent). „Die Erkenntnis, dass viele Geschäftsreisende aufgrund der Wahrnehmung durch ihren Arbeitgeber von einer ‚Bleisure‘-Reise Abstand nehmen, birgt eine Chance im Wettlauf um die besten Talente“, analysiert Wendy White, Vice President Marketing von Egencia. „Da immer mehr Unternehmen eine ausgewogene Work-Life-Balance propagieren, ist es vielleicht an der Zeit, die Verlängerung von Geschäfts- zu Privatreisen in die Reiserichtlinien aufzunehmen. So investieren Unternehmen in ihre Mitarbeiter und ermutigen sie, jede Reise so anzugehen, dass sie zählt.“ Ein Unternehmen, das diese Empfehlung bereits in die Tat umsetzt, ist Storyclash. Bis zu zwei Monate im Jahr sollen Mitarbeiter des Linzer Start-ups künftig von



3

überall auf der Welt aus arbeiten können. Mit dem neuen Benefit planen die Co-Founder Andreas Gutzelnig und Philip Penner gerade für die Zeit nach der Pandemie. „Das letzte Jahr hat uns gezeigt, wie gut remote working für uns funktioniert. Dass wir diese Erkenntnis auch mit in die Zukunft nehmen wollen, ist für uns ein natürlicher nächster Schritt“, so Gutzelnig. Schon in der Vergangenheit hatte das Start-up mit der Einführung zusätzlicher Urlaubstage in den Sommermonaten, den „Sunny Fridays“, auf sich aufmerksam gemacht. Mit dem Launch des Workation-Benefits soll Mitarbeitern längerfristiges Reisen ermöglicht und ein wichtiger Beitrag zur Work-Life Balance geleistet werden. „Natürlich erfordert die aktuelle Situation noch etwas Geduld“, weiß Gutzelnig. „Aber gerade jetzt freuen sich viele schon darauf, wenn sie wieder mehr reisen können. Genau diesem Wunsch wollen wir mit der Workation entgegen kommen.“

Das Beste aus beiden Welten und wo man es findet

Auf die Bedürfnisse abwechslungsreicher Geschäftsleute hat die Hotellerie vereinzelt bereits mit der Entwicklung sogenannter Coworking-Hotels reagiert. Diese Häuser unterscheiden sich insofern von klassischen Businesshotels, als dass sie neben den richtigen Arbeitsbedingungen auch eine entspannte und gesellige Atmosphäre bieten. Viele Coworking-Hotels halten regelmäßig Veranstaltungen wie Livekonzerte, Fitnesskurse, aber auch Business-Keynotes, Netzwerktreffen und Podiumsdiskussionen ab. „Coworking-Hotels bieten einerseits die besten Bedingungen für konzentriertes Arbeiten und stärken gleichzeitig die Vernetzung unter den Coworkern. Oftmals bringen die Coworking-Spaces nicht nur Hotelgäste, sondern auch Besucher von außerhalb zusammen – zum Beispiel lokal ansässige Selbstständige und kleine Firmen, die sich keine eigene Infrastruktur anschaffen möchten“, sagt Torsten Richter, Global Chief Editor der HolidayPirates Group, die seit ihrer Gründung im Jahr 2012 zu einer der größten Online-Reisecommunities herangewachsen ist.

Vereinzelt haben Hotels Coworking-Spaces bereits in ihr Hotelkonzept integriert, wie z. B. das Volkshotel in Amsterdam.



Auch ländliche Regionen entwickeln sich zu vielversprechenden Workation-Destinationen.

Laut den Reiseexperten von HolidayPirates haben sich vor allem südostasiatische Länder aufgrund der niedrigen Lebenshaltungskosten bei einer guten digitalen Infrastruktur in den letzten Jahren zu einem beliebten Workation-Ziel entwickelt. Das Co-Living- und Coworking-Hotel Dojo im balinesischen Canggu bietet neben privaten Arbeitsplätzen auch Business-Visa, SIM-Karten für Highspeed-Internet und Surfstunden an. In Lateinamerika ist die Selina Group mit ihren Coworking-Hostels in Panama, Costa Rica, Mexiko, Nicaragua, Ecuador und Kolumbien stark vertreten. Von Hängematten und Zelten über Schlafsäle bis hin zu Suiten ist für jedes Preisniveau etwas dabei. Auch verschiedene Optionen für die Nutzung der Coworking-Spaces gibt es zur Auswahl. So kann man zum Beispiel zwischen einem monatlichen „Hot Desk“, also einem frei wählbaren Arbeitsplatz, und einem täglich fest zugewiesenen Stammplatz wählen.

In Europa gilt das Hotel Schani in Wien als Pionier der Coworking-Hotellerie. Es kombiniert die Wiener Kaffeehausstradition mit einem Coworking-Space in der Lobby, der neben den Hotelgästen auch ausdrücklich örtliche Kreative, Freelancer und Selbständige ansprechen soll. Das Volkshotel in Amsterdam setzt dagegen auf unkonventionellen Stil. Das in einem ehemaligen Redaktionsgebäude untergebrachte Hotel vermittelt mit seinem Innendesign den produktiven Vibe einer Zeitungsredaktion.

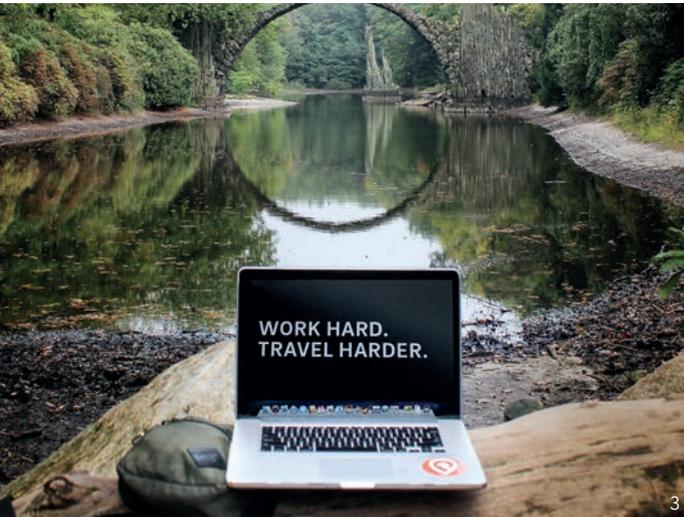
Kreative Freiräume abseits von Großstadtlärm und Massentourismus

Um in den Genuss einer Workation-Erfahrung zu kommen, wird es jedoch immer weniger nötig, exotische oder urbane Tourismus-Hotspots aufzusuchen. Denn während manche Regionen unter Over-Tourism leiden, Städte immer voller und teurer werden und dabei die kreativen Freiräume verschwinden, entstehen auch auf dem Land Coworking-Spaces, neuartige Unternehmens-

netzwerke und Start-ups, digitale Kreativorte sowie gemeinschaftliche Wohnprojekte. So locken selbst in entlegene, touristisch kaum erschlossene Alpendörfer die Gemeinschaftsbüros des vereinsbasierten Netzwerks CoworkationALPS Stadtflüchtige in die Berge. Im strukturschwachen Nordhessen beispielsweise haben sich innovative Unternehmer und Gründer zum Netzwerk Homeberger zusammengeschlossen und werben mit neuen digitalen Chancen für ihre Region. Und im Project Bay auf der Insel Rügen können Städter temporäres Wohnen und Arbeiten mit Meerblick kombinieren und das Landleben erproben. „Insbesondere für entlegene Regionen ist das eine Chance, Menschen zurückzugewinnen, die in den letzten Jahrzehnten in die Ballungsräume gezogen sind, oder sogar bislang überzeugte Städter anzuziehen“, prophezeit die Direktorin des Berlin-Instituts für Bevölkerung und Entwicklung, Catherina Hinz. „Den Zuzug brauchen viele ländliche Regionen dringend, um dem demografischen Wandel etwas entgegenzusetzen.“ In den letzten eineinhalb Jahren haben das Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung und die Wüstenrot Stiftung insgesamt 56 solcher Projekte, Initiativen und Netzwerke sowie deren Wirkung untersucht und in der Studie „Digital aufs Land“ beschrieben.

Neue Impulse auf dem Land

Die neuartigen Orte und Initiativen sind inspiriert von der Stadt, kopieren aber nicht die dortigen Modelle, sondern orientieren sich an den aktuellen Herausforderungen ländlicher Regionen. Während in der Stadt Coworking-Spaces vor allem von digitalen Freiberuflerinnen und Gründern genutzt werden, reicht die Bandbreite der ländlichen Coworker vom klassischen Digitalarbeiter, dem Angestellten eines Versicherungsunternehmens, über den Vereinsvorstand und Handwerker bis zur Wirtschaftsförderin. Auch wenn unter Städtern das Interesse am Land wächst, wollen nicht



alle dauerhaft im Dorf statt in der Stadt leben. Gerade Menschen, die in Kreativ- und Wissensberufen tätig sind, schätzen die Vorteile aus beiden Welten: Angebote wie Workation, Co-Living oder auch das Landleben auf Zeit.

Gemeinschaftliche Wohnprojekte sind Beispiele dafür, wie in Leerstand oder auf Brachflächen neues Leben einziehen kann. In alten Vierseithöfen oder Industrieruinen, aber auch mit Neubauten im Miniaturformat, sogenannten Tiny Houses, bauen sich Gleichgesinnte ein gemeinschaftliches Lebensumfeld auf. Engagierte Macher starten Angebote, die sie selbst in den Dörfern und Kleinstädten vermissen, und bereichern damit das Landleben auch für andere.

In sogenannten Kreativorten eröffnen sie Hightech-Werkstätten für Kinder, organisieren Festivals oder schaffen Räume für Workshops, Konzerte und Treffen aller Art. Inzwischen wagen es auch Gründer, ihre innovativen Geschäftsideen auf dem Land zu verwirklichen. Damit bringen sie nicht nur die wirtschaftliche Entwicklung ländlicher Räume voran, sondern schaffen auch neue Arbeitsmöglichkeiten sowohl für Einheimische, die auf der Suche nach einem Job sonst wegziehen würden, als auch für potenzielle neue Landbewohner. „Ländlich ist eine neue Art von cool“, drückte es einer der Interviewpartner aus. Voraussetzung hierfür ist ein leistungsstarker Internetanschluss. Zum einen bietet es hochqualifizierten Arbeitskräften die Chance, ortsunabhängig von ihrem städtischen Büro auch auf dem Land ihrem Broterwerb nachgehen zu können. Zum anderen entstehen ländliche Orte und Projekte, die das Leben auf dem Land in eine vielversprechende Zukunft katapultieren.

Co-kreatives Arbeiten in den Salzburger Bergen

Ein solcher Zukunftsort ist auch das idyllische St. Koloman, ein Bergdorf auf 850 Metern mit knapp 2.000 Einwohnern, 30 Minuten von Salzburg entfernt. Im

Ortskern befindet sich mit der Tauglerei eines der ältesten Gebäude der Gemeinde. Seit dem 14. Jahrhundert kamen in dem meist als Wirtshaus geführten Haus die „Taugler“ zusammen, um sich auszutauschen, zu feiern und wichtige Themen zu besprechen. Heute ist das Haus im Besitz des Unternehmensberaters, Therapeuten und ehemaligen Verlegers Patrick Sellier und seiner Frau Sara. Der gebürtige Münchner und die Berlinerin waren bereits zuvor beruflich eng mit St. Koloman verbunden. Ihre Liebe zum Ort und seinen Bewohnern ist über die Jahre kontinuierlich gewachsen, weshalb sie sich schlussendlich entschlossen, hier sesshaft zu werden. Die beiden haben aus dem historischen Gebäudekomplex am Dorfplatz ein Zentrum der Begegnungen, Kreativität, des Ausgleichs und der Entwicklung gezaubert. Im ersten Stock werden Ayurveda-Anwendungen angeboten. Der ehemalige Tanzsaal kann als Seminarraum gebucht werden. Im zweiten Stock stehen fünf gemütliche Apartments für Übernachtungen zur Verfügung. Und in der alten Großküche gibt es seit 2019 mit der „Zammworkerei“ auch einen Coworking-Space, der von selbstständigen Städtern gerne als Arbeitsplatz auf Zeit genutzt wird. Einen gesunden Ausgleich zur Arbeit am Computer bieten die unbelastete Natur, sportliche Aktivitäten und ein ganzheitliches Angebot für Körper und Geist. Außerdem trifft man in einem Bergdorf wie St. Koloman Menschen, denen man in einer Großstadt niemals begegnet wäre. Menschen, die inspirieren und neue Perspektiven eröffnen. Der vielseitige Patrick Sellier, das lebendige Beispiel einer gelungenen „Staycation“, ist nur einer davon. „Ich werde oft gefragt, was ich eigentlich bin – Wirt, Berater, Ayurveda-Therapeut? Die Antwort ist, dass meine Frau und ich uns in der Tauglerei mit allen Facetten des Lebens beschäftigen. Wir möchten die Menschen zusammenbringen und sie dabei unterstützen, ihr Potenzial zu erkennen. Und das individuell – gesundheitlich, geschäftlich oder gesellschaftlich bei einem guten Essen und vielleicht auch bei ein paar Bieren.“ **BO**

INFO-BOX

Tauglerei Remote Experience

- 5 Nächte in einer individuell eingerichteten Ferienwohnung mit getrenntem Schlaf- und Wohnraum und eigener Arbeitsmöglichkeit
- einen Arbeitsplatz im Coworking-Space „Zammworkerei“
- zwei persönliche QiGong-Stunden
- eine auf den Besucher abgestimmte ayurvedische Massage
- Frühstück und Mittagessen
- eine geführte themenbezogene Wanderung in der Natur
- ein Meet-up mit lokalen Coworkern und Entrepreneuren
- Pauschalpreis 1.200 Euro

www.tauglerei.at, www.zammworkerei.com

Innovationsmanagerin Annabell Pehlivan hat bereits viele Unternehmen durch Krisen begleitet. Ihre Erfahrung: Verpasste Chancen sind manchmal schmerzhafter als gescheiterte Versuche.

„Wer rastet, der rostet.“



Innovationsmanagerin Annabell Pehlivan hat zahlreiche Unternehmen bei Innovationsprozessen begleitet. Ganz aktuell hat sie das Start-up „Turnaround-Innovation“ gegründet, das Unternehmen mit frischen Ideen und Geschäftsmodellen unterstützt.

F

rau Pehlivan, wie sagt man so schön: Not macht erfinderisch. Würden Sie dies aus aktuellem Anlass bestätigen?

Ja, das gelingt zumindest einigen Unternehmen – frei nach dem Motto: „Hunger ist der beste Koch!“ In zahlreichen Gesprächen, die ich im Rahmen des Buchprojekts: „Lernen aus der Krise“ führen durfte, habe ich von intuitiven Entscheidungen gehört. Wenn also „altbewährte“ Lösungen plötzlich nicht mehr funktionieren und man nicht auf einen Erfahrungsschatz zurückgreifen kann – genau dort beginnt Kreativität und es entsteht ein Raum für echte Innovation! Es war sehr erfreulich zu sehen, wie rasch und unkompliziert es einige Unternehmen geschafft haben, neue Produkte und sogar Geschäftsmodelle zu entwickeln und rasend schnell auf geänderte Bedürfnisse am Markt zu reagieren. Das hat mich fasziniert.

Was waren Ihre ersten Gedanken und Gefühle, als der erste Lockdown im März 2020 von der Bundesregierung verkündet wurde?

Mein erster Gedanken war, dass die Infizierten den Virus bestmöglich überstehen und das Gesundheitspersonal nicht überlastet wird. Außerdem hoffte ich, dass die Mehrzahl der Betriebe der Intensität dieser Krise standhalten können. Da ich schon einige Jahre speziell Unternehmen in der Krise und im Insolvenzumfeld begleite, weiß ich, wie schnell geänderte Marktbedingungen einzelne Unternehmen oder eine ganze Branche in Schieflage versetzen können und wie wichtig dann rasches Handeln ist.

Und Ihre erste Reaktion?

Als eine meiner ersten Handlungen wurde ich zu einem Unternehmen in einer extremen Krisensituation gerufen. Von einem Tag auf den anderen hatten die rund 500 Angestellten in der Produktion keine Aufträge mehr. Dort galt es dann, sehr rasch neue Geschäftsmodelle, basierend auf den Kernkompetenzen, zu erarbeiten und schnell Auslastung für die Mitarbeiter mit neuen Produkten zu schaffen.

Welche Lehren haben Sie persönlich aus der Krise gezogen und inwiefern haben diese Ihr Leben und Ihre Arbeit verändert?

Die Wichtigkeit meines Berufs der Innovationsmanagerin ist mir eindrücklich vor Augen geführt worden. Ein schnelles, unkompliziertes Handeln und die Fähigkeit, in einer Krise Motivation und Hoffnung zu geben, sind in einer Sondersituation unabdingbar. Mir wurde zudem bewusst, dass manchmal das Verpassen von Chancen schmerzhafter ist als gescheiterte Versuche.

Würden Sie sagen, dass Sie im Laufe des vergangenen Jahres krisenresistenter geworden sind?

Ich denke, dass es mir vergleichsweise leichtfällt, mit Unsicherheit umzugehen. Innovative Produkte zu entwickeln, neue Märkte zu erobern, gepaart mit hohem Budget- und Erfolgsdruck, sind das tägliche Brot im Innovationsmanagement.

Um krisenresistenter zu werden, braucht man unter anderem Mut zum Scheitern und zum Überschreiten von Grenzen. Die Frage: „Was könnte im schlimmsten Fall passieren, wenn ich diesen Schritt nun wage?“, hat mir persönlich geholfen, mit Kunden und auch privat immer wieder Neuland zu betreten.

Als Innovationsexpertin der Initiative #lernenausderkrise möchten Sie andere Unternehmen dabei unterstützen, auf zukünftige Krisen besser vorbereitet zu sein. Was sind Ihre konkreten Handlungsempfehlungen und wie lassen sich diese in der Praxis umsetzen?

Kurz gesagt – meine Oma hatte recht: „Wer rastet, der rostet.“ Interessanterweise ist das größte Risiko häufig der unternehmerische Erfolg. Ich durfte einige Unternehmen begleiten, die jahrzehntelang Marktführer auf ihrem Gebiet und unglaublich erfolgreich waren. Die Notwendigkeit, sich neu zu erfinden, wurde häufig erst zu spät erkannt, einige Unternehmen hielten sogar kurz vor der Insolvenz noch krampfhaft am „Weiter so wie früher“ fest. Häufig bewegten sich die Unternehmen erst, als es bereits neue Marktteilnehmer gab, die das Ohr nah an die Schienen legten, das Marktrauschen neu übersetzten und die Unternehmen so in Zugzwang brachten. Ein Hemmnis ist, dass zu wenig Ressourcen für Innovation im Unternehmen freigesetzt werden. Oder es wird nicht genug Wert auf den „Spirit“ gelegt, der für Innovation unabdinglich ist. Dazu braucht es klare Zuständigkeiten, finanzielle Ausstattung und die Rückendeckung der Geschäftsführung – den Mitarbeitern muss der Raum für kreatives Denken, Ausprobieren und Scheitern gegeben werden. Dadurch entsteht eine Kultur der Veränderung, und dann kann mit wenig Aufwand Großes erzielt werden. Auch oder gerade mitten in einer Krise. **BO**

INFO-BOX I

Über #lernenausderkrise

Im Frühjahr 2020 haben Katharina Sigl, Thomas Dorner und Margit Berner – drei EPUs aus Niederösterreich – die Corona Deep Dive Learning Initiative #lernenausderkrise ins Leben gerufen, um die Corona-bedingten Veränderungen in österreichischen Unternehmen zu erforschen. Die Initiative greift aktuelle Entwicklungen auf, reflektiert die wirtschaftlichen Auswirkungen mit Fachexpert:innen aus der Wirtschaft und Wissenschaft und stellt die Forschungsergebnisse und Erkenntnisse allen österreichischen Unternehmen niederschwellig zur Verfügung. Dies geschieht in Form von Publikationen, Veranstaltungen und Einzelberatungen. Dabei legen die Initiatoren ihren Fokus auf das personale und kollektive Lernen sowie auf die Förderung der Kreativität und Stärkung der Innovationskraft in Organisationen. Mit interdisziplinär besetzten Projekten schaffen sie neue Erkenntnisse für die Unternehmensführung der Zukunft.

www.lernenausderkrise.at



Die Herausgeber:innen des Buches „Lernen aus der Krise“ zusammen mit der Verlegerin (v.l.): Katharina Sigl, Alexandra Vetrovsky-Brychta, Thomas Dorner und Margit Berner

INFO-BOX II

Über das Buch „Lernen aus der Krise“

Die Corona-Krise hat Österreichs Unternehmen stark verändert. Doch mit welchen Herausforderungen waren einzelne Unternehmensbereiche konkret konfrontiert? Im neuen Praxisbuch „Lernen aus der Krise“ werfen 25 Autor:innen einen einzigartigen 360-Grad-Blick auf die verschiedenen Fachbereiche von Unternehmen. Auf der Suche nach den Corona-bedingten Veränderungen in Unternehmen haben die Fachexpert:innen über einen Zeitraum von zwei Monaten Einzelinterviews mit 250 Fach- und Führungskräften aus ganz Österreich über ihre Erfahrungen in der Krise geführt. Daraus entstand ein umfangreicher Praxisratgeber mit Beispielen, Handlungsanleitungen und zahlreichen Tipps für ein erfolgreiches Krisenmanagement.

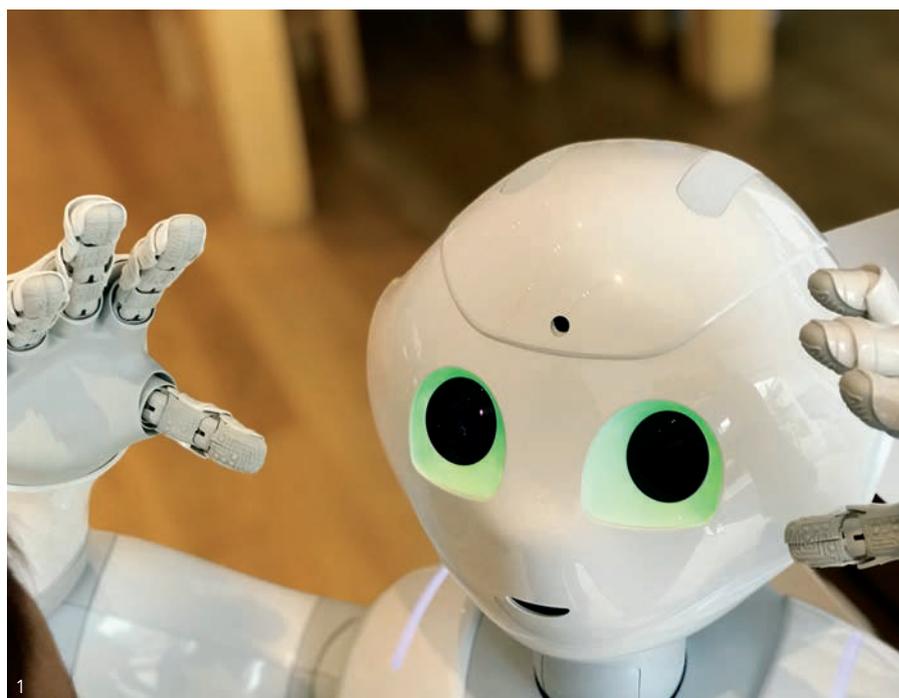
www.buchlernenausderkrise.at



Die Nutzung von Künstlicher Intelligenz ist ein bislang noch unterschätzter Wirtschaftsfaktor. Der Constantinus-Gewinner Hex.ai zeigt ein innovatives und konkretes Anwendungsbeispiel.

KI: Potenziale nutzen und Anwendung vorantreiben.

Die Covid-19-Krise trifft zahlreiche Menschen und Betriebe weiterhin schwer und zeigt auch 2021 deutlich, wie sehr der Digitalisierungsgrad eines Landes dessen Krisenfestigkeit beeinflusst. Spätestens seit der Umstellung auf Homeoffice ist klar, wie wichtig digitale Lösungen zur Sicherung und Optimierung betrieblicher Prozesse sein können – ausgestattet mit künstlicher Intelligenz. Doch was die konkrete Anwendung von KI betrifft, hinkt Österreich im internationalen Vergleich deutlich hinterher. So kam künstliche Intelligenz 2018 bei nur zwölf Prozent der österreichischen Betriebe zur konkreten Anwendung, wie eine Studie der Boston Consulting Group (BCG) herausgefunden hat. „Was die österreichische Wirtschaft jetzt braucht, sind neue Impulse, die zunehmend aus den Bereichen der Cutting-Edge-Technologien, wie künstliche Intelligenz, kommen werden. Durch konkrete Anwendungsfälle von KI, können wir die Wirtschaft stärken und krisensicherer werden“, zeigt sich Alfred Harl, Obmann des Fachverbands Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT)



der Wirtschaftskammer Österreich, überzeugt.

Künstliche Intelligenz als fixer Bestandteil der Wirtschaft

Die Automatisierung und Optimierung von Betriebsprozessen oder Informati-

onsbeschaffung bietet in Betrieben viel Potenzial zur Produktions- und Effizienzsteigerung. So rechnet die BCG-Studie mit fünf Milliarden Euro zusätzlicher Wertschöpfung durch den Einsatz von KI in der heimischen Industrie. Laut „Artificial Intelligence Mission Austria 2030“-Report des Infrastruktur- und des Wirtschaftsministeriums kann bis 2035 allein in der Warenerzeugung ein Wertschöpfungswachstum von 2,3 Prozent gerechnet werden, gefolgt von der Land- und Forstwirtschaft (+2,1 %) und dem Finanz- und Versicherungsdienstleistungssektor (+2,0 %). „Künstliche Intelligenz ist schon lange nicht mehr nur etwas, das wir aus der Sciene-Fiction kennen; sie wird sehr bald ein fixer und wesent-



Wirtschaft stärken mit KI

»Was die österreichische Wirtschaft jetzt braucht, sind neue Impulse, die zunehmend aus den Bereichen der Cutting-Edge-Technologien, wie künstliche Intelligenz, kommen werden.«

Alfred Harl, Obmann UBIT



Die Constantinus-Sieger der Kategorie Digitalisierung, Internet of Things: Hex GmbH

licher Bestandteil der globalen Wirtschaft sein. Wichtig ist, hier dranzubleiben und sich im starken internationalen Umfeld nicht abhängen zu lassen“, betont Harl. Tatsächlich ist Österreich ein guter Standort für die Weiterentwicklung von KI-Anwendungen. Harl: „Österreichische Unternehmen profitieren hier von den enorm gut ausgebildeten KI- und IT-Expertinnen und -Experten sowie von einer sehr fundierten KI-Forschung.“

Hex.ai: KI-Anwendung aus Österreich

Dass KI effizient und erfolgreich für konkrete Anwendungsbeispiele genutzt werden kann, beweist die Kärntner Firma Hex GmbH mit ihrem Projekt Hex.ai, entwickelt für ihren Kunden Rail Cargo Austria AG. Um Stehzeiten und Leerfahrten sowie Umweltbelastungen zu reduzieren, entwickelte das Unternehmen Optimierungsalgorithmen für eine datenbasierte, automatisierte und intelligente Lokumlaufplanung. Bereits das Pilotprojekt zeigte große Erfolge: So werden durch die Digitalisierung der Planung deutlich weniger Triebfahrzeuge benötigt, was zu Kosteneinsparungen und zu reduzierten CO₂-Emissionen führt. Für dieses Projekt gewann die Hex GmbH den Constantinus Award in der Kategorie „Digitalisierung/Internet of Things“. Der UBIT-Obman zeigt sich überzeugt: „Es sind Projekte wie dieses, die zeigen, was mit KI alles erzielt werden kann. Und es ist erst der Anfang.“

Preisgekrönte Beratung aus Österreich

Seit 2003 zeichnet der Constantinus Award jedes Jahr die besten Beratungsprojekte Österreichs in acht Kategorien aus und hebt somit die besten Innovationen, die Österreichs Unternehmensberater:innen, Buchhalter:innen und IT-Dienstleister:innen zu bieten haben, hervor. Seit dem 8. März 2021 läuft die Einreichphase für den Constantinus Award 2021. Einreichfrist für Beratungsprojekte ist der 17. Mai 2021. VM

www.constantinus.net



**Inkasso-Rechtsschutz
für offene Forderungen**

Ihr Kunde zahlt die offene Rechnung nicht?

Ausstehende Rechnungen können die Liquidität Ihres Unternehmens gefährden. Mithilfe unserer D.A.S. Juristen kommen Sie bei unbestrittenen Forderungen rasch zu Ihrem Geld.

D.A.S. Rechtsschutz AG

0800 386 300

www.das.at



**DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ**

Ein Unternehmen der ERGO Group



Eine neue Bain-Studie nimmt Fusionen und Übernahmen in der Automobilindustrie unter die Lupe und zeigt Stellhebel auf, die das volle Potenzial von M&A-Transaktionen heben können.

M&A wird zur strategischen Kernkompetenz.

Elektromobilität, Digitalisierung der Fahrzeuge und der Trend hin zum autonomen Fahren stellen Hersteller und Zulieferer in der Automobilindustrie vor nie gekannte Herausforderungen. Zunehmend nutzt die Branche nun Zukäufe, um diesen disruptiven Wandel zu bewältigen. Auch deshalb ist das Volumen strategischer M&A-Deals im Automobilsektor innerhalb von fünf Jahren auf 75 Milliarden US-Dollar gestiegen und hat sich damit mehr als verdoppelt. In ihrer Studie „M&A: Die unterschätzte Kernkompetenz im Automobilgeschäft“ analysiert die internationale Unternehmensberatung Bain & Company das weltweite Fusions- und

Übernahmegeschehen und zeigt auf, wie Hersteller und Zulieferer das volle Potenzial von Zukäufen heben können.

Scope-Deals nehmen deutlich zu

Von 2015 bis 2019 ist die Zahl der Deals mit einem Volumen von mehr als 100 Millionen US-Dollar laut Bain-Analyse um 40 Prozent auf 54 gestiegen. Im selben Zeitraum erhöhte sich das durchschnittliche Transaktionsvolumen um rund 50 Prozent auf 1,4 Milliarden US-Dollar. Das Corona-Jahr 2020 hat die Branche zwischenzeitlich gebremst, untätig aber blieb sie nicht: Es kam zu 35 Deals in einer Größenordnung von insgesamt 25,8 Milliarden US-Dollar. Drei Viertel davon entfielen auf soge-

nannte Scope-Deals, bei denen Käufer ihr Portfolio erweitern, Kompetenzen erwerben oder in neue Geschäftsfelder einsteigen. Die restlichen M&A-Transaktionen waren Scale-Deals und zielten damit primär auf Skalen- und Kostenvorteile ab. Deren Anteil hatte vier Jahre zuvor noch bei zwei Dritteln gelegen. „Die 2020er-Jahre werden für die Automobilindustrie ganz im Zeichen der disruptiven Veränderungen stehen“, erklärt Klaus Stricker, Bain-Partner und Co-Leiter der globalen Praxisgruppe Automobilindustrie und Mobilität. „Für Hersteller wie Zulieferer sind Zukäufe eine Möglichkeit, die Innovationsgeschwindigkeit zu erhöhen und Hard- sowie Softwarekompetenzen zügig zu



erweitern.“ Doch auch Scale-Deals blieben auf der Agenda. „Die Konsolidierung der Automobilindustrie wird zweifelsohne weitergehen“, so Stricker.

Übernahmepotenzial noch nicht ausgereizt

Gemessen an anderen Branchen nehmen sich die M&A-Aktivitäten des Automobilsektors allerdings noch eher bescheiden aus. Die Gesundheitsbranche verzeichnete in den Jahren 2015 bis 2019 fast viermal so viele Fusionen und Übernahmen, die Computer- und Elektronikindustrie kam sogar auf das Sechsfache. Gerade die schnelllebige Hightech-Branche kann Fahrzeugherstellern und Zulieferern als Vorbild dienen – zumal sich die Geschäftsmodelle aufgrund des zunehmenden Hard- und Softwareeinsatzes in der Automobilindustrie angleichen.

Disruptive Veränderungen

»Für Hersteller wie Zulieferer sind Zukäufe eine Möglichkeit, die Innovationsgeschwindigkeit zu erhöhen und Hard- sowie Softwarekompetenzen zügig zu erweitern.«

Dr. Klaus Stricker, Bain-Partner

Für kapitalkräftige Unternehmen könnten die Voraussetzungen derzeit kaum besser sein, um vermehrt zu akquirieren. Denn Krisenzeiten dämpfen in der Regel die Erwartungen von Verkäufern. Zudem ist vielerorts die Kapitaldecke angespannt. Von Mitte 2019 bis Mitte 2020 sank beispielsweise die Eigenkapitalquote europäischer Zulieferer um 9 Prozentpunkte und die der US-Wettbewerber sogar um 16 Prozentpunkte.

Vor diesem Hintergrund stellt Dominik Foucar, Associate Partner bei Bain und Leiter der Praxisgruppe Automobilzulieferer für die DACH-Region, fest: „Im Jahr 2021 dürfte es vermehrt zu kleineren Übernahmen kommen. Deshalb wird die Zahl der M&A-Deals auch sicher wieder steigen – so wie es vor der Coronapandemie war.“

M&A-Kompetenz zügig ausbauen

Automobilhersteller und Zulieferer können ihre Chancen am Markt nur nutzen, wenn sie über die passenden Strukturen und Prozesse verfügen. Im Rahmen der Bain-Studie werden die fünf entscheidenden Stellhebel aufgezeigt, mit denen sich das volle Potenzial von M&A-Transaktionen heben lässt:

■ Strategische Einbettung von M&A:

Übernahmen und Kooperationen werden zu einem integralen Bestandteil der Unternehmensstrategie und entsprechend in der Organisation verankert.

■ Schnelle M&A-Prozesse:

Geschwindigkeit tut not, wollen Automobilhersteller und Zulieferer vielversprechende Kandidaten der Hightech-Branche an Bord holen und Übernahmen rasch zum Erfolg führen.

■ Erweiterter Dealfokus:

Angesichts des disruptiven Wandels in der Automobil- und Mobilitätsbranche ist es unerlässlich, sich mit Unternehmen jenseits des bisherigen Kerngeschäfts zu beschäftigen.

■ Verbesserte Post-Merger-Integration:

Gerade bei der Übernahme von Technologiespezialisten ist Fingerspitzengefühl gefragt, was auch bedeuten kann, dass zugekaufte Firmen zunächst unabhängig bleiben.

■ Monetarisierung des Mehrwerts:

Ansatzpunkte hierfür können sich über das jeweilige Produkt hinaus bei der Vermarktung des geistigen Eigentums oder durch die Nutzung des Geschäftsmodells des akquirierten Unternehmens ergeben.

„Automobilhersteller und Zulieferer sollten ihr Know-how in puncto M&A unverzüglich ausbauen, denn nur so können sie eine aktive Rolle bei der Konsolidierung übernehmen, in ihrem Kerngeschäft expandieren und in neue Geschäftsfelder vorstoßen“, resümiert Stricker. „Wurde die Bedeutung von Fusionen und Übernahmen in der Vergangenheit auch unterschätzt, jetzt werden M&As zur strategischen Kernkompetenz, um im Wettbewerb vorne dabei sein zu können.“ VM

Scope-Deals im Automobilsektor haben Vorrang

Strategische Deals mit einem Umfang von mehr als 100 Millionen US-Dollar



Studie „M&A: Die unterschätzte Kernkompetenz im Automobilgeschäft“, 2021, Bain & Company



1

EcoAustria empfiehlt: Für die Zeit nach den restriktiven Kontaktbeschränkungen sollte die Kurzarbeit zurückgefahren bzw. von günstigeren und effektiveren Instrumenten abgelöst werden.

Was der Staat nun für den Arbeitsmarkt tun kann.

Das Wirtschaftsforschungsinstitut EcoAustria hat in seiner aktuellen „Policy Note“ die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie 2020/2021 auf den österreichischen Arbeitsmarkt untersucht. Dabei wurde die Frage diskutiert, ob Einstellungsförderungen, also die Subventionierung von neu geschaffenen Arbeitsplätzen, ein richtiges Ins-

trument sein können, um den Arbeitsmarkt möglichst schnell und effektiv auf den Weg zum Vorkrisenniveau zurückzubringen.

Österreichs Wirtschaft brach im Jahr 2020 um 7,4 Prozent ein. Im Februar 2021 waren mehr als 500.000 Personen als arbeitslos registriert oder in Schulung. Der Sommer des vergangenen Jahres hat während einer kurzen Phase der Öff-

nungen in Österreich aber auch gezeigt, dass der Arbeitsmarkt grundsätzlich weiterhin funktioniert. Die Möglichkeit, durch Kurzarbeit Arbeitsplätze zu erhalten, wurde 2020 intensiv genutzt. Für die Zeit nach den restriktiven Kontaktbeschränkungen sollte die Kurzarbeit aber zurückgefahren bzw. von günstigeren und effektiveren Instrumenten abgelöst werden. Als die beiden primären Ziele



Kurzarbeit wirkt längerfristig strukturkonservierend

Solange Schließungen und restriktive Maßnahmen der Kontaktreduzierung im Zuge der Covid-19-Pandemie aufrechtbleiben, wird die Kurzarbeit in Österreich weiterhin ein wichtiges Instrument sein. Können diese Maßnahmen jedoch zurückgenommen werden, sollte die Kurzarbeit schrittweise zurückgefahren und durch andere Instrumente ergänzt oder ersetzt werden. Denn dann wird aus der zunächst zu Recht eingesetzten Hilfe für Unternehmen und Arbeitnehmer:innen ein vergleichsweise kostenintensives Instrument, das kaum mehr Anreiz bietet, den Arbeitsumfang wieder zurück auf „Normalmaß“ zu heben. Die Kurzarbeit wirkt dann zudem strukturkonservierend, wenn sie weiterhin Arbeitsplätze schützt, die auch mittel- und längerfristig nicht mehr sinnvoll aufrechterhalten werden können.

Die vorliegende Analyse zeigt, dass sich der Arbeitsmarkt im Sommer 2020, als sich die pandemische Situation verbessert hatte und viele harte Restriktionen zurückgenommen wurden, spürbar erholt hat. Die Zahl der Arbeitslosen hat in den Sommermonaten u. a. durch zusätzliche Neu- und Wiedereinstellungen abgenommen und auch die Inanspruchnahme der Kurzarbeit ist deutlich zurückgegangen. Dies gibt Anlass zu der Hoffnung, dass der Arbeitsmarkt in größeren Teilen weiterhin funktionsfähig ist und sich die Lage teilweise wieder entspannen wird, wenn die gesundheitliche Gefährdung weitgehend gebannt ist. Dies allein wird jedoch nicht ausrei-

sind hier die rasche Schaffung von neuen Arbeitsplätzen und die positive Gestaltung des Strukturwandels in Österreich zu nennen. Die vorliegende Policy Note beschreibt die vielfältigen internationalen Erfahrungen mit gezielten Einstellungsförderungen durch die öffentliche Hand und diskutiert bzw. liefert Hinweise, wie Subventionen für Neueinstellungen in Österreich ableitbar sind.

Einstellungsförderungen als geeignetes Instrument zur weiteren Gestaltung des Arbeitsmarkts

Die Analyse von EcoAustria zeigt, dass Einstellungsförderungen ein geeignetes Instrument zur weiteren Gestaltung des Arbeitsmarkts sein können. Die konkrete Ausgestaltung wird dabei über ihren tatsächlichen Erfolg in der Praxis entscheiden. „Um bestmöglich zu wirken

und unerwünschte Nebenwirkungen zu vermeiden, bedarf es eines sehr gezielten Vorgehens und sorgfältiger Abwägung. So legen internationale Erfahrungen nahe, dass Einstellungsförderungen dann effektiver sind, wenn sie zeitlich befristet sind und die Zielgruppe der Maßnahme nicht zu sehr eingeschränkt, sondern tendenziell breiter gefasst ist“, betont EcoAustria-Direktorin Monika Köppl-Turyana.

Subventionierte Neueinstellungen

»Einstellungsförderungen subventionieren Neueinstellungen. Beispielsweise durch eine zeitlich befristete – vollumfängliche oder auch nur teilweise – Befreiung von Lohnnebenkosten.«

Monika Köppl-Turyana, Direktorin EcoAustria



2



chen, um den Arbeitsmarkt wieder in den Vorkrisenmodus zu bringen. Unter anderem deshalb, weil die Nachfrage in einigen Bereichen weiterhin gedämpft sein wird und Unternehmen mit den Folgen der Krise zu kämpfen haben.

Einstellungsförderungen subventionieren Neueinstellungen durch Befreiung von Lohnnebenkosten

Relativ zu normalen Zeiten wird es dann noch entscheidender sein, die Beschäftigungsaufnahme zu stärken und so eine Verfestigung der Arbeitslosigkeit zu dämpfen. „Einstellungsförderungen subventionieren Neueinstellungen. Beispielsweise durch eine zeitlich befristete – vollumfängliche oder auch nur teilweise - Befreiung von Lohnnebenkosten. Internationale Erfahrungen legen nahe, dass mit Bedacht gewählte Einstellungsförderungen dazu beitragen können, den Beschäftigungsaufschwung unmittelbar nach einem wirtschaftlichen Einbruch und damit in Zeiten hoher Arbeitslosenzahlen zu steigern“, so Köppl-Turyna.

Manche Formen dürften positiver wirken

Zum einen sollte das Instrument zeitlich

befristet aufgesetzt sein, weil das die Kosteneffektivität erhöht. Zum anderen empfiehlt es sich, die Zielgruppe der Maßnahme nicht zu sehr (etwa auf besonders beeinträchtigte Personen) zu beschränken, sondern auf breiterer Basis (etwa alle Arbeitslosen) zu fördern, weil dann allfällige Stigmatisierungseffekte eine geringere Rolle spielen. In Bezug auf die Restriktivität der Kriterien gilt es, das richtige Maß zu finden.

Zu strenge Kriterien können die administrativen Kosten für Unternehmen und die öffentliche Hand erhöhen und damit die Inanspruchnahme des Instruments stark beeinträchtigen. Allzu frei gestaltete Kriterien hingegen können unerwünschte Mitnahme- oder Verdrängungseffekte erhöhen.

Zeitpunkt der Umsetzung entscheidend für ihren Erfolg

Eine zu späte Umsetzung erhöht die Gefahr, dass sich die Arbeitslosigkeit verfestigt. Eine zu frühe Umsetzung wiederum impliziert, dass viele Neueinstellungen gefördert werden, die auch ohne die Maßnahme stattfinden würden, die Mitnahmeeffekte also höher sind. Die Maßnahme sollte deshalb erst kurz vor ihrem Inkrafttreten beschlossen und

bekanntgegeben werden. Wenn nämlich Unternehmen die Einführung antizipieren, werden manche vielleicht längst geplante Einstellungen noch zurückgehalten oder wieder zurückgefahren und erst dann umgesetzt, wenn das Unternehmen auch eine Subvention dafür erwarten darf. Dies würde nur die Kosten, nicht aber die positiven Beschäftigungseffekte der Maßnahme erhöhen.

Vergleichsweise kosteneffektiv

„Insgesamt legen die Erfahrungen nahe, dass Einstellungsförderungen vergleichsweise kosteneffektiv sein können. Zwar treten auch hier Mitnahmeeffekte auf, sie sind aber oft geringer als bei anderen Maßnahmen“, resümiert Köppl-Turyna. Die Kosten der Maßnahme fallen außerdem netto geringer aus, weil die zusätzlichen Beschäftigungseffekte die öffentlichen Einnahmen (etwa aus Sozialversicherungsbeiträgen und der Einkommensteuer) erhöhen und eine Reduktion der Arbeitslosigkeit die Ausgaben für Arbeitslosenunterstützung reduziert. Damit kann sich die Maßnahme zum Teil selbst finanzieren.

Duale Aus- bzw. Weiterbildung für Menschen im Haupterwerbsalter

Einstellungsförderungen können den Beschäftigungsaufbau also unterstützen, aber auch andere Instrumente sollten nicht aus dem Blickfeld geraten: Manche Arbeitsplätze werden wohl auch nach Überwindung der Corona-Pandemie nicht mehr sinnvoll aufrechterhalten werden können. In anderen Bereichen hingegen wird die Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften hoch sein. Zu diskutieren ist daher auch, inwieweit bereits bestehende Formen der dualen Aus- bzw. Weiterbildung ausgebaut und erweitert werden können – gerade auch für Menschen im Haupterwerbsalter. In einer mittel- und längerfristigen Betrachtung sollten zudem weitere Maßnahmen gesetzt werden, um die hohe Abgabenbelastung des Faktors Arbeit zu reduzieren und auf diese Weise Arbeitsangebot und -nachfrage sowie die Entwicklung der Einkommen der privaten Haushalte zu stärken. **BO**



SERVICE statt KOSTEN!

**Geschäftliche „Hygiene“
für Ihren Erfolg!**



**Erfolgreich und empfehlenswert
– schon mehr als 30 Jahre!**

Besonderes - aber nur für besondere Kunden!

Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Dies ist geprägt von Individualität, Kompetenz, Persönlichkeit und Seriosität. Ihr Gewinn dadurch: die sofortigen Kostenreduktion im Unternehmen! Gerade Sie sind es uns Wert auf unsere einzigartigen Dienste hinzuweisen und diese zu offerieren.



Wieso gerade zwischen Lockdowns und neuem Normal in betriebliche Gesundheitsförderung investiert werden sollte, weiß Business- und Stresscoach Brigitte Zadrobilek.

Gute Mitarbeitende sind kostbar. Gesunde erst recht!



Die Rahmenbedingungen für das Arbeiten zwischen Lockdowns, Kurzarbeit, strengen Sicherheitsauflagen und Homeoffice stellen für alle Beteiligten eine große Herausforderung und emotionale Belastung dar. In unserer durchgebeutelten Arbeitswelt wird der Belegschaft seit Ausbruch der Pandemie besonders viel abverlangt und Menschen befinden sich in einem dauerhaften Stressmodus. Businesscoach Brigitte Zadrobilek appelliert an die Entscheidungstragenden im Unternehmen, das Investment in die Weiterbildung nicht auf bessere Zeiten zu verschieben und gerade in der Krise in Schulungen der MitarbeiterInnengesundheit zu investieren.

Gesunde MitarbeiterInnen als Voraussetzung für resiliente Unternehmen

Der jährlich am 7. April stattfindende Weltgesundheitstag stand heuer unter dem Motto „Eine gerechte und gesündere Welt schaffen“. Ein erklärtes Ziel in der betrieblichen Gesundheitsförderung ist unter anderem, die psychosozialen Belastungen wie arbeitsbedingten Stress zu reduzieren und eine gesunde Präventionskultur in den Unternehmen zu etablieren. Gesundheit und Wohlbefinden am Arbeitsplatz sind eine wesentliche Voraussetzung für resiliente Unternehmen. Mitarbeitende, die sich wohlfühlen, sind motivierter, belastbarer und leistungsfähiger – vor allem und gerade in Spitzenzeiten. Sie bringen mehr Bereitschaft für positiven Umgang mit Unsicherheit, Veränderung, Flexibilität und Anpassung sowie den Auswirkungen der New Work mit. Und das sind Ressourcen, die die Unternehmen gera-

de in Krisenzeiten dringend benötigen. Wer nach der Krise als Player wieder ganz vorne mit dabei sein möchte, muss jetzt in die Weiterbildung seiner Mitarbeitenden investieren und diese in ihrer Selbstführung, ihren Skills und sozialkompetenten Fähigkeiten stärken.

Moderne Führungskultur: Zwischen Selbstfürsorge und Fürsorgepflicht

Führungskräfte nehmen eine zentrale Stellung bei der Schaffung und Erhaltung von gesunden Arbeitsbedingungen ein. Sozialkompetentes Führen in sich rasch verändernden, neuen Arbeitswelten stellt weit höhere Ansprüche an die Kompetenzen von Vorgesetzten als klassische Führungs- und Persönlichkeitskonzepte. Führungskräfte sind täglich gefordert, mit den Ambivalenzen zwischen betriebswirtschaftlichem Leistungsdenken und menschlichen Erwartungen positiv und lösungsorientiert umgehen zu können. „Positives Führen, achtsamer Umgang mit Belastung, resilientes Handeln und die Vorbildwirkung von Vorgesetzten werden als Multiplikator und Ressource im betrieblichen Gesundheitsmanagement immer wichtiger“, betont Businesscoach Brigitte Zadrobilek. Zwischen Lockdowns und neuem Normal sind Fähigkeiten gefordert, sich neuen, unsicheren und instabilen Situationen rasch anzupassen, dabei gelassen zu reagieren und den Mitarbeitenden Sicherheit und Stabilität zu vermitteln. Kompetenzen der Selbstregulierung, Resilienz, Reflexions- und Empathiefähigkeit sind weitere notwendige Skills, die das Führungsspektrum ergänzen.

Gut für die Bilanz: Return on investment

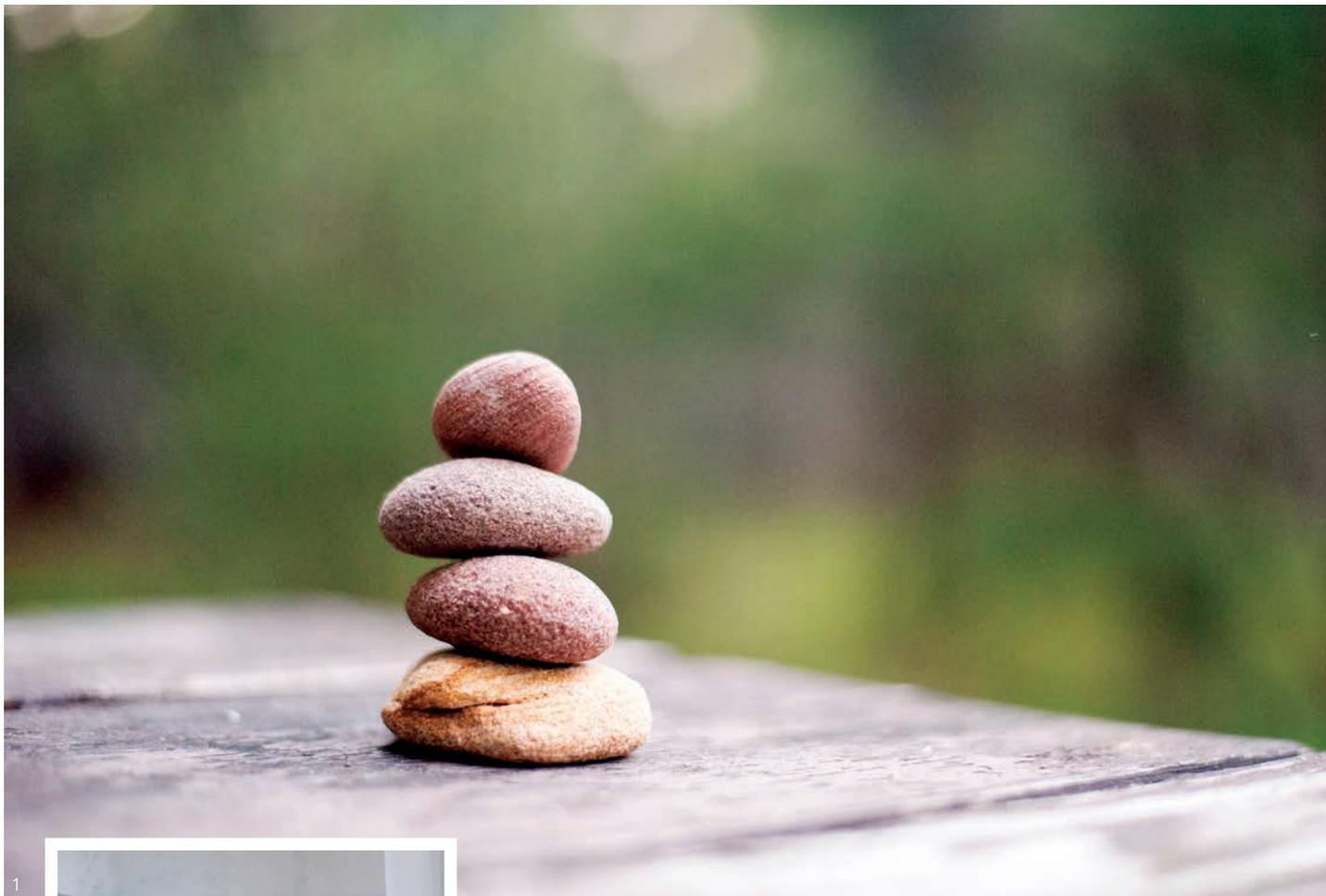
Gesundheitsmanagement (BGM), lebensphasenorientiertes Arbeiten und Health-&-Age-Management sind heute elementare Bestandteile einer modernen Personalpolitik und Führungspraxis. Gesunde Unternehmen sind belastbar, überlebensfähig, besitzen die Fähigkeit, mit Störungen intelligent umzugehen, und verfügen damit über organisationale Resilienz. Investitionen in BGM-



Ansprüche an die moderne Führung

»Positives Führen, achtsamer Umgang mit Belastung, resilientes Handeln und die Vorbildwirkung von Vorgesetzten werden als Multiplikator und Ressource im betrieblichen Gesundheitsmanagement immer wichtiger.«

Businesscoach Brigitte Zadrobilek



Prozesse machen sich bezahlt, denn die gesetzten Maßnahmen erreichen einen return on investment (ROI) zwischen 1:3 und 1:6. Die monetäre Kosten-Nutzen-Analyse zeigt, dass jeder investierte Euro drei- bis sechsfach zurückkommt. Unternehmen, die neben monetären Anreizen gezielt auf Gesundheit und

Wohlbefinden ihrer Mitarbeitenden achten, haben die Nase vorn, wenn es um Produktivität, Wachstum und Zielerreichung geht. „Mit überforderten, erschöpften oder demotivierten Mitarbeitenden können Unternehmen Krisen, Veränderungen, Kraftakte und Wachstum nicht stemmen“, betont Stresscoach Zadrobilek. „Daher ist es elementar, gerade in Krisenzeiten Führungskräften und Mitarbeitenden das notwendige Rüstzeug für Mindset, Stresskompetenz, Selbstregulation und resilientes Handeln mitzugeben und Weiterbildung nicht aufzuschieben“, ergänzt die Expertin.

Mini-Learnings to go

Wie jeder Mitarbeitende seine persönliche Stresskompetenz, Gelassenheit und Resilienz für den Arbeitsplatz und das Homeoffice fördern kann, wird in kompakten interaktiven Online-Miniformaten zu zwei Stunden mit cleveren Tools und praktischen Übungen mit den

Teilnehmenden umgesetzt. Smarte Titel wie Anti-Stress-Kit, Positives Denken, Feelgood-Management, Mikropausen, Stärken stärken, Brain-Workout oder Mentales Stressmanagement machen Lust auf Lernen. Online-Livetrainings eignen sich besonders gut, krisensicher auch während einer Pandemie wichtige Signale für betriebliche Gesundheitsförderung und Mitarbeiterbindung zu setzen. **VM**

INFO-BOX

Über Stresscoach Brigitte Zadrobilek

Brigitte Zadrobilek gründete 2004 das Beratungsunternehmen stresscoach.at. Als Businessstrainerin und Coach für Stress- und Burnout-Prävention begleitet sie sowohl kleine und mittelständische Betriebe als auch große Unternehmen.

www.stresscoach.at

Wer bei der D.A.S. tätig ist, profitiert von umfangreichen Sozialleistungen. Seit 65 Jahren investiert der Rechtsschutzspezialist in Weiterbildung, Gesundheit sowie ein positives Arbeitsumfeld.

Zum Wohle der Mitarbeiter.

Dass man nicht nur fordern, sondern seinen Mitarbeitern auch etwas bieten muss, davon ist man in der D.A.S. Rechtsschutz AG überzeugt. Darum profitieren ihre Angestellten von Leistungen wie z. B. dem Sozialbudget für Betriebsabende und Betriebsausflüge, einem Hochzeitszuschuss, Geschenken zum Pensionsantritt, dem Härtefonds des Betriebsrats, Impfkostenzuschüssen, dem Geburtengeld und einer Kollektivunfallversicherung. „Ein besonderes Schmankerl ist auch, dass wir sowohl unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Innendienst als auch im Außendienst ein Firmenpensionsmodell anbieten“, erklärt Johannes Loinger, Vorsitzender des D.A.S.-Vorstandes.

Psychische und körperliche Gesundheit im Fokus

Neben den genannten Sozialleistungen spielt für den Rechtsschutzspezialisten auch die Mitarbeitergesundheit eine zentrale Rolle. „Wir investieren seit Jahren in gesundheitsfördernde Maßnahmen und haben zu diesem Zweck die Initia-



tive ‚Fit 4 D.A.S.‘ und unsere Gesundheitszirkel gegründet“, so Loinger. D.A.S.-Mitarbeiter können z. B. an Bewegungspausen, Workshops zur Raucherentwöhnung, Thementagen zu Gesundheitsfragen und Vorträgen teilnehmen. Außerdem stellt die D.A.S. auf Firmenkosten einen wöchentlichen Vitalkorb mit frischem Obst und Gemüse bereit. Für ihre Bemühungen und Initiativen rund um die Gesundheit und das Wohlbefinden ihrer Belegschaft wurde der D.A.S. zum wiederholten Mal das Gütesiegel für Betriebliche Gesundheitsförderung vom Fonds Gesundes Österreich verliehen.

Auszeichnung zum Best Recruiter

Wie ein Unternehmen nach außen hin wahrgenommen wird, hängt auch davon ab, wie mit potenziellen Mitarbeitern umgegangen wird. Darum setzt die D.A.S. alles daran, ihren Bewerbungsprozess so angenehm wie möglich zu machen. Dass dieses Ziel umgesetzt werden konnte, zeigt die Auszeichnung mit dem „Best Recruiter Siegel“ in Silber. Für die Wahl zum Best Recruiter wurden die Onlinestellenanzeigen, der Umgang mit den Bewerbern und die persönlichen Erfahrungen der Kandidaten von einer unabhängigen Jury unter die Lupe genommen. **BO**



Ein besonderes Schmankerl

»Ein besonderes Schmankerl ist auch, dass wir sowohl unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Innendienst als auch im Außendienst ein Firmenpensionsmodell anbieten.«

Johannes Loinger, Vorstandsvorsitzender D.A.S. Rechtsschutz AG

INFO-BOX

Überzeugen Sie sich selbst!

Wer selbst einmal ausprobieren möchte, wie es ist, beim Original im Rechtsschutz zu arbeiten, findet alle Informationen und Stellenausschreibungen unter www.das.at/Karriere

NEWS RUND UMS AUTO

Autotuning kann teuer werden

Im Frühling steigt die Anzahl von getunten Fahrzeugen. Ohne ordnungsgemäße Typisierung und Genehmigung können Fahrzeugveränderungen teuer kommen. Die D.A.S. Rechtsschutzversicherung informiert, dass Haftpflichtversicherungen die



Zahlung verweigern können, wenn ein nicht entsprechend genehmigtes Fahrzeug in einen Unfall verwickelt ist. Tieferlegen des Fahrzeuges, vom Typenschein abweichende

Felgen oder die Steigerung der Motorleistung sind im Regelfall genehmigungspflichtig. Beim Anbringen von Scheibenfolien empfiehlt die D.A.S., sich vorab zu informieren, welche Folien für den Straßenverkehr zugelassen sind. Die Unkenntlichmachung einer Automarke (Emblem-Clearing) ist grundsätzlich ebenfalls verboten. Die Verkehrs- und die Betriebssicherheit sind bei allen Veränderungen die oberste Prämisse und zu jedem Zeitpunkt zu gewährleisten. Andernfalls drohen schwere Konsequenzen – angefangen von empfindlichen Strafen bis hin zum Verlust des Versicherungsschutzes. ■

Smarter Rückspiegel

Viele Fahrer von Nutzfahrzeugen müssen sich auf ihre Seitenspiegel verlassen – denn fensterlose Trennwände, die das Cockpit vom Laderaum abgrenzen, und/oder auch fensterlose Hecktüren machen Rückspiegel



im Inneren des Fahrzeuges weitgehend nutzlos. Um die Fahrzeugsicherheit zu verbessern, hat Ford als Nachrüstlösung nun einen Innenspiegel mit Vollbildanzeige entwickelt. Dieses

neue System sieht wie ein konventioneller Rückspiegel aus – ist aber tatsächlich ein hochauflösender Bildschirm, der einen Panoramablick auf den rückwärtigen Straßenverkehr ermöglicht. Dies hilft dem Fahrer, Fußgänger und Radfahrer, aber auch Autos und andere Verkehrsteilnehmer, die sich hinter dem eigenen Nutzfahrzeug befinden, rechtzeitig zu erkennen. ■

Erstes ŠKODA-Serienmodell auf Basis des modularen Elektrifizierungsbaukastens.

Das neue Elektro-Flaggschiff.



Mit dem ersten rein batterieelektrischen SUV von ŠKODA macht der tschechische Automobilhersteller den bislang größten Schritt bei der Umsetzung seiner Elektromobilitäts-Strategie. Der neue ENYAQ iV basiert als erstes ŠKODA-Serienmodell auf dem Modularen Elektrifizierungsbaukasten (MEB) aus dem Volkswagen-Konzern. Er entsteht im ŠKODA-Stammwerk in Mladá Boleslav und wird damit als einziges MEB-Modell in Europa außerhalb von Deutschland gefertigt. Das neue Flaggschiff der bietet markentypisch großzügige Platzverhältnisse und elektrisiert auch optisch auf den ersten Blick. Eine übersichtliche neue

Angebotsstruktur ermöglicht die Konfiguration des Wunschfahrzeugs mit nur wenigen Klicks.

Breite Antriebspalette mit drei Batteriegrößen und fünf Leistungsstufen

Die im Unterboden platzierte Batterie ist in drei Größen erhältlich, ein oder zwei Elektromotoren decken ein Leistungsspektrum von 109 kW bis 220 kW ab. Die Kraft wird je nach Modell an der Hinterachse oder per Allradantrieb übertragen, die Reichweite liegt bei mehr als 520 Kilometern* im WLTP-Zyklus. So erfüllt der elektrische SUV verschiedene Anforderungen, vom geräumigen und wen-

Fotos: ilham mustakim/Pixabay, Ford-Werke GmbH

digen Stadtfahrzeug für Familien bis zum passenden Begleiter für Vielfahrer auf der Langstrecke. Mit der optionalen Anhängerkupplung darf der SUV außerdem Anhänger mit einem Gewicht von bis zu 1.400 Kilogramm ziehen.



Viel Platz, emotionales Design und Frontgrill im LED-Crystal-Design

Das Design des ENYAQ iV prägen ausgewogene Proportionen, es ist emotional, kraftvoll und dynamisch. Der neue SUV bietet den Passagieren äußerst großzügige Platzverhältnisse. Das Kofferraumvolumen beläuft sich auf 585 Liter. Highlight ist der optionale Frontgrill im LED-Crystal-Design: 131 LEDs illuminieren die vertikalen Rippen des markanten ŠKODA-Grills, eine horizontale Lichtleiste rundet den optischen Eindruck ab. Zusammen mit der Tagfahrlichtleiste und den LED-Modulen der Voll-LED-Matrix-Scheinwerfer für Abblend- und Fernlicht sorgt der beleuchtete Grill für einen Welcome-Effekt. Die optische Präsenz des ENYAQ iV unterstreichen die großen Räder mit einem Durchmesser von 18 bis 21 Zoll. Bei der Founders Edition zählen der Frontgrill im LED-Crystal-Design und 21-Zoll-Räder zur umfangreichen Serienausstattung. Diese Sonderedition ist auf 1.895 Exemplare limitiert – eine Hommage an das Jahr der Unternehmensgründung durch Václav Laurin und Václav Klement.

Neues Innenraumkonzept mit Design Selections und großem 13-Zoll-Display

Im Innenraum ersetzt ŠKODA die klassischen Ausstattungslinien durch die Design Selections. Im Stil moderner Wohnwelten bietet jede Design Selection geschmackvoll aufeinander abgestimm-

te Farben und Materialien. Dabei kommen auch natürliche, nachhaltig verarbeitete und recycelte Materialien zum Einsatz. Eine übersichtliche neue Angebotsstruktur erleichtert zudem die individuelle Konfiguration des ENYAQ iV: Clever zusammengestellte Pakete für elf Themenbereiche und ausgewählte Einzelooptionen lassen sich in wenigen Schritten konfigurieren. Das zentrale Display mit einer Bildschirmdiagonalen von 13 Zoll ist das größte in einem ŠKODA-Modell. Das neue Virtual Cockpit misst 5,3 Zoll, zusätzlich ist ein Head-up-Display optional. Hier nutzt ŠKODA erstmals Augmented Reality, um den Fahrer noch gezielter zu informieren, ohne dass dieser seinen Blick von der Straße abwenden muss. Der ŠKODA ENYAQ iV ist außerdem immer online und clever vernetzt. Ladevorgänge der Batterie sowie die Vorklimatisierung des Innenraums lassen sich über die MyŠKODA-App bequem aus der Ferne steuern. Neue Simply-Clever-Details erleichtern den alltäglichen Umgang mit dem Fahrzeug im Zeitalter der Elektromobilität: Neben einem Ladekabel-Reiniger ist auch eine eigene Tasche für das Kabel verfügbar und eine Abdeckung schützt die Ladedose während des Ladevorgangs. Mit dem ŠKODA-Eiskratzer steht auch der Simply-Clever-Klassiker wieder auf der Liste der markentypischen Features und findet seinen Platz im ENYAQ iV nun innen in der Heckklappe. **BO**

DER ŠKODA ENYAQ iV IM DETAIL

Die Qual der Wahl

Der ENYAQ iV verfügt über Heck- oder Allradantrieb, zudem stehen fünf Leistungsstufen und drei Batteriegrößen zur Wahl.



Platz für Kind und Kegel

Der neue SUV bietet den Passagieren großzügige Platzverhältnisse. Das Kofferraumvolumen beläuft sich auf 585 Liter.



Ein imposanter Anblick

Beim optionalen Frontgrill im LED-Crystal-Design illuminieren 131 LEDs die vertikalen Rippen des markanten ŠKODA-Grills.



Alles auf dem Schirm

Das zentrale Display mit einer Bildschirmdiagonalen von 13 Zoll ist das größte in einem ŠKODA-Modell.



Fotos: ŠKODA/Porsche



KRITIK

Start-up Branche zeigt Unverständnis

Die heimischen Start-ups fühlen sich in der Corona-Krise alleingelassen und zeigen Unverständnis darüber, dass der Covid-Start-up-Hilfsfonds nicht aufgestockt wird: Hansi Hansmann, Präsident der Austrian Angel Investor Association (aaia), meint: „Ohne Geld keine Start-ups. Der Covid-Startup-Hilfsfonds ist in der Geschichte der Start-ups in Österreich das bisher beste (staatliche) Instrument. Es wird privates Kapital angestoßen und gleichzeitig ist das Risiko für die öffentliche Hand ziemlich gering.“ Zusammen mit weiteren Vertreter:innen der Start-up-Szene veröffentlichen die AVCO, JW, WKÖ und die aaia daher ein Forderungspapier an die Politik im Rahmen der Vienna Up 21, die von 27. April bis 12. Mai in Wien stattfindet. ■

AFRESHED

Ein Herz für Außenseiter-Gemüse

1,3 Mrd. Tonnen Lebensmittel werden weltweit jährlich weggeworfen, das sind 179 kg Verschwendung pro Kopf und Jahr. Gründe dafür sind unter anderem Lebensmittel, die nicht dem Schönheitsideal entsprechen, oder Händler, die in übergroßen Mengen kaufen, um den Preis zu drücken. Maximilian Welzenbach, Lukas Forsthuber



und Bernhard Bocksrucker möchten dieser Umweltsünde ein Ende setzen und Lebensmittel ein „zweites Leben“ ermöglichen. Dafür

haben die drei Studenten direkt nach der Matura das Start-up afreshed gegründet, das Gemüseboxen mit gutem Obst und Gemüse in Bioqualität anbietet, das sonst weggeschmissen werden würde. ■

www.afreshed.at

Smarte Locker ermöglichen kontaktlose Übergabemöglichkeiten rund um die Uhr. Im Netz der Schließfächer.



Die MYFLEXBOX ist ein von der Salzburg AG entwickeltes Netzwerk von smarten Abholstationen, das durch vielfältige Vorteile für Paketdienstleister, Wohnbauträger, Immobilienentwickler, lokale Händler und Privatpersonen überzeugt. In die intelligenten Schließfächer kann man sich rund um die Uhr, kontaktlos und bequem Pakete liefern lassen. Ebenso ist es möglich, Gegenstände, Wertsachen sowie Produkte zeitunabhängig an Dritte zu übergeben oder sie sicher aufzubewahren. „In der Paketzustellung und Smart-City-Logistik gibt es großen Bedarf an neuen, innovativen Lösungen für die Zustellung, die Zeit und Stress vermeiden. Unser Antrieb war, eine zu finden, die auch nachhaltig ist“, erklärt Jonathan Grothaus, Head of Product and Strategy von MYFLEXBOX.

Technologieführer am Markt

Das ist mit dem Konzept von MYFLEXBOX geglückt. Die intelligenten Schließfächer sind kleine Mikrologistik-Hubs, die mit einer einzigartigen Softwarelösung überzeugen: „Unser System ist offen für alle Nutzerinnen und Nutzer. Damit sind wir Technologieführer am Markt, was mittlerweile auch Anfragen aus dem Ausland bestätigen“, freut sich Lukas Wieser, Head of Partnerships and Sales. Gerade in Zeiten der Coronapandemie zeigt sich, wie wichtig kontaktlose Übergabemöglichkeiten sind. Gleichzeitig trägt MYFLEXBOX zum Klimaschutz bei, indem unnötige Wege eingespart werden. Die smarten Locker sind damit wichtige Bausteine von Smart-City-Strategien und erhöhen die Lebensqualität ganzer Wohnviertel. Dass der eingeschlagene Weg stimmt,

Fotos: Hansi Hansmann (1), afreshed (2), MYFLEXBOX/Marco Riebler (3+4)



4

beweist die große Nachfrage: „Seit dem Start im Jahr 2018 hat sich viel getan. Aktuell haben wir fast 5.000 Schließfächer bei unseren Smart Lockern, die an Standorten in Wien, Linz, Wels, Graz, Salzburg und Klagenfurt stehen. Innsbruck folgt bis Ende 2021“, so Lukas Wieser.

Service rund um die Uhr

Für Wohnbauträger oder im Facility

Management ergeben sich noch weitere Vorteile. „Die Zukunft des Facility Managements ist digital. Wir bieten eine ideale, für Standortpartner kostenlose Smart-Locker-Management-Solution für den Wohnraum. Der Paketempfang, Retouren oder Versendungen, aber auch Schlüsselübergaben und Dokument hinterlegungen sind mit

Nachhaltig & innovativ

»In der Paketzustellung und Smart-City-Logistik gibt es großen Bedarf an neuen, innovativen Lösungen für die Zustellung, die Zeit und Stress vermeiden. Unser Antrieb war, eine zu finden, die auch nachhaltig ist.«

Jonathan Grothaus, Head of Product and Strategy von MYFLEXBOX

MYFLEXBOX einfach, rund um die Uhr und ohne operativen Aufwand möglich“, freut sich Jonathan Grothaus. Das wiederum steigert die Standortattraktivität und wertet Immobilien auf. Die Vision des Start-ups ist damit klar: MYFLEXBOX will das größte anbieter-unabhängige Smart-Locker-Netzwerk in Österreich etablieren. Der gelbe Zettel im Briefkasten soll damit langfristig Geschichte sein. **VM**



6

GEMEINSAME SACHE

Branchenexperte als strategischer Partner

Natürliche Materialien, präzise verarbeitet zu hochwertigen Designleuchten. Das ist ALMUT von Wildheim. 2017 gegründet, war es an der Zeit für das Innsbrucker Start-up, mit einem strategischen Partner die Zukunft neu zu gestalten und zu wachsen. Und dafür hat man sich das renommierte Tiroler Technologieunternehmen für hochwertige Leuchten & Lichtsysteme PLANLICHT ausgesucht. Das Ergebnis: Innovative Produktentwicklung mit neuester LED-Technik für weitere Designlinien, Nutzung effizienter Produktions- und Logistikprozesse, Internationalisierung und verstärkter B2B-Vertrieb sowie ein eigener Showroom für die Leuchten von ALMUT bei PLANLICHT vor Ort. Der gemeinsame Standort wird bei PLANLICHT in Vomp sein. **■**

ENERGIE

Start-up entwickelt intelligentes Stromoptimierungstool

Das Wiener Start-up Watt Analytics hat es sich zur Aufgabe gemacht, mittels Künstlicher Intelligenz Stromverbräuche einzelner Geräte genau zu analysieren und effizient zu steuern. Die Einsatzmöglichkeiten sind dabei vielfältig: vom Service der Energieversorger für ihre Kund:innen über Früherkennung von Wartungsbedarf und Defekten bei Geräten und Anlagen bis hin zur zeitlichen Optimierung von Verbraucherschaltungen. Das Ergebnis: Kostenersparnis und Ressourcenschonung. Das Kernstück des Tools bildet ein Messgerät, das direkt mit der Stromzuleitung verbunden wird und Stromverbrauch in „Echtzeit“ misst. Die Datenbasis lernt mit jedem Kunden von Watt Analytics. **■**



7

FOUNDERS IN EUROPE

Neuer Accelerator gibt GründerInnen Rüstzeug für erfolgreichen Start-up-Aufbau

„90 % aller Start-ups scheitern, vorrangig weil ihnen das richtige Mindset, die Skills und die Erfahrung fehlen, die es dafür braucht. Wir möchten mit Founders in Europe denjenigen Gründer:innen helfen, die zu den 10 % zählen wollen, die den Weg zum Erfolg schaffen“, erläutern NoCode-Pionier Michael Ionita und WeAreDevelopers-Gründer Benjamin Ruschin das Konzept hinter „Founders in Europe“, der neuen Acceleration-Community für Start-ups. Teilnehmer:innen absolvieren mit Start August 2021 ein 12-wöchiges Start-up-Training, erhalten Zugriff auf die E-Learning-Plattform und nehmen jede Woche per Videokonferenz an Live-Learning-Sessions teil. **■**

www.foundersineurope.com



5



ÜBERNAHME

Neuer Eigentümer für TPS Personalservice

Das große Lebenswerk des ehemaligen TPS-Personalservice-Inhabers und -Geschäftsführers, Günther Leupert, wandert in neue Hände. Nach einem nervenaufreibenden Übergabe-Procedere erfreut sich ZELLNER Personal Lösungen GmbH als neue 100%ige Eigentümerin, die Geschäfte der TPS Personalservice zu übernehmen. Mitte April fand das Closing statt. Inhaber Ernst Zellner übernimmt die Rolle des Geschäftsführers der TPS Personalservice. Das interne Team der TPS Personalservice bleibt unverändert bestehen. Doppelgeschäftsführer Zellner wird künftig die Unternehmen mit einer Zwei-Marken-Strategie führen. TPS ist bekannt für die hohe Spezialisierung in Gewerbe und Industrie, ausgeprägte fachliche Kompetenz und starke Kundenbindung. ■

AUFWIND

PORR: Größter Auftragsbestand

Der österreichische Baukonzern PORR erreichte im Jahr 2020 eine Produktionsleistung von 5,2 Mrd. Euro in neun Ländern. Massive Einschränkungen durch die Covid-19-Pandemie und Neubewertungen von Projekten führten zu einem erwarteten negativen Ergebnis vor Steuern von

51 Mio. Euro. Der bereinigte Auftragsbestand liegt bei 7,1 Mrd. Euro und ist mit einem Plus von 12,2 % auf einem All-Time-High. „Das vergangene Geschäftsjahr war für uns alle in jeder Hinsicht eine Herausforderung“, sagt Karl-Heinz

Strauss, CEO der PORR. „Mit dem Zukunftsprogramm PORR 2025 sind bereits konkrete Fortschritte in puncto Organisation, Kosten und Effizienz sichtbar. So starten wir in ein positives Jahr 2021.“ ■

In Niederösterreich werden Algen in einem Glasröhrensystem produziert.

Das grüne Kraftpaket.



43.000 Glasröhren sorgen in Bruck an der Leitha dafür, dass das vitaminreiche Superfood, geschützt vor äußeren Einflüssen, schonend wachsen kann. Denn Algen bieten zwar eine Vielzahl an wertvollen Nährstoffen, haben aber die Eigenschaft, Schadstoffe aus ihrer Umgebung aufzunehmen. Deshalb hat das innovative Unternehmen Jongerius ecoduna GmbH in den letzten 15 Jahren ein System entwickelt, um Algen schonend und nachhaltig in Glasröhren zu produzieren. Dabei geht es aber nicht um die meterlangen Algen, die man vom Sushi kennt – sondern um mikroskopisch kleine Mikroalgen, die voller Nährstoffe stecken und mit freiem Auge nicht erkennbar sind.

Aber wofür genau verwendet man nun diese sogenannten Mikroalgen?

Sie lassen sich wunderbar fürs Kochen und Backen einsetzen, um unseren Speiseplan mit wichtigen Nährstoffen und einzigartigen Grüntönen aufzupeppen oder als natürliche Nahrungsergänzung

verwenden. Die beiden Sorten Spirulina und Chlorella werden aber auch für Kosmetik, Tierfutter oder als natürlicher Dünger für den Garten eingesetzt. Mit regionalen Partnern werden unterschiedlichste Produkte mit Algen geboten, wie z. B.: Snacks, Getränke, Kochzutaten, aber auch Seifen, Badebomben und vieles mehr. Das innovative Unternehmen arbeitet auch laufend an der Entwicklung neuer Produkte und lädt interessierte Betriebe ein, sich bei Interesse zu melden. „An algae a day keeps the doctor away“, sagt uns Sales-&Marketing-Managerin Lisa Dormayer auf die Frage, was Algen so können. „Vitamin K sorgt für die Gesunderhaltung unserer Knochen, Vitamin B12 liefert unserem Körper Energie und die Antioxidantien unterstützen uns beim natürlichen Zellschutz – um nur einen kleinen Auszug zu nennen. Algen sind wahre Alleskönner“, sagt uns die Niederösterreicherin, die im Brucker Algenparadies seit Anfang 2015 für den Verkauf der grünen Kraftpakete zuständig ist. Spirulina – die blaugrüne Nährstoffbom-





4

be wurde schon von den Azteken als Energielieferant eingesetzt und 1974 von der WHO als „Bestes Nahrungsmittel der Zukunft“ bezeichnet. Vor allem in der Sportszene wird Spirulina als natürlicher Lieferant für Vitamin K, Antioxidantien, Protein und Magnesium geschätzt. In den letzten Jahren wird sie immer mehr in der Gastronomie eingesetzt, um mit blaugrünen Kreationen für Abwechslung zu sorgen.

Chlorella ist vor allem für Entgiftungskuren bekannt und bietet unserem Körper ein breites Spektrum an Vitaminen und Mineralstoffen, wie z. B. Eisen, Folsäure und Vitamin B12. Vor allem für Vegetarier und Veganer ist Chlorella eine willkommene Alternative zu synthetischen Vitamin-B12-Präparaten. Sie bietet den höchsten Chlorophyllgehalt aller Pflanzen und unterstützt so unseren Körper vor oxidativem Stress.

Einzigartige Produktion

Für die Produktion werden in dem einzigartigen System aus Glas ausschließlich Trinkwasser, Sonnenlicht, biogenes CO₂ und ausgewählte Nährsalze für höchste Qualität eingesetzt. In der Entwicklung der Technologie wurde vor allem auf ressourcenschonendes Arbeiten Wert gelegt, so konnte das Unternehmen in puncto Qualität und Nachhaltigkeit weltweit neue Maßstäbe setzen.

Vom Treibstoff zum Lebensmittel

Ursprünglich hieß das Unternehmen ecoduna AG und startete mit dem Gedanken, Bio-Treibstoff zu erzeugen oder Abwasser zu reinigen, bis man die wertvollen Inhaltsstoffe für Lebensmittel erkannte. Nach Jahren der Forschung und Entwicklung wurde die Technologie optimiert, um den hochwertigen Rohstoff auch in industriellen Größen erzeugen zu können. Im November 2020 wurde das ein Hektar große Algenparadies von einem Privatunternehmer nach einer Insolvenz übernommen und startet 2021 unter dem Namen „Jongierius ecoduna GmbH“ neu durch. Es wird sowohl hochwertiges Algenpulver als Rohstoff für weiterverarbeitende Betriebe geboten als auch Produkte für Privatkunden im Onlineshop, in ausgewählten Apotheken sowie Bioläden & Co. **VM**
www.jongierius-ecoduna.at



6

AUF SCHIENE

Knorr-Bremse modernisiert Güterwagen

Knorr-Bremse RailServices Mödling erhielt vor Kurzem einen Auftrag für die Modernisierung von rund 300 Güterwagen der internationalen Schienenfahrzeug-Vermietgesellschaft GATX Rail Austria GmbH. Die dabei eingesetzten modernen Bremssohlen zeichnen sich durch eine reduzierte Geräuschemission im täglichen Betrieb aus. Die Lieferungen für GATX sollen bis Ende nächsten Jahres abgeschlossen werden. Die zu modernisierenden Drehgestellflachwagen werden vor allem in Österreich und Ungarn im Güterverkehr eingesetzt und aufgrund aktueller europäischer Eisenbahn-Vorschriften zum Einbau von lärmarmen Bremssohlen umgerüstet. Zudem werden die Voraussetzungen für einen späteren raschen Umbau auf eine höhere Geschwindigkeit geschaffen. ■

PARTNERSCHAFT

KUKA unterzeichnet Großauftrag mit deutschem Automobilhersteller

Der Automobilkonzern Daimler und der Augsburgener Automatisierungsspezialist KUKA haben einen neuen Rahmenvertrag für die kommenden Jahre unterzeichnet. Damit knüpfen die Unternehmen an eine langjährige Partnerschaft an, die in den 1920er-Jahren begann. Der Auftrag umfasst Roboter und Lineareinheiten im vierstelligen Bereich sowie weitere KUKA-Technologien wie Software und Steuerungen. Dazu gehören der Schwerlastroboter KR FORTEC sowie die neue Generation des KR QUANTEC. KUKA-Lineareinheiten wiederum fügen eine weitere Achse zum Roboter hinzu und vergrößern so den Arbeitsraum des Roboters erheblich. ■



7

STATEMENT LEITBETRIEB

Leisten- und Profilverhersteller FN Neuhofner als österreichischer Leitbetrieb zertifiziert

Die Verwendung des Gütesiegels „Leitbetrieb Österreich“ ist ausschließlich Unternehmen vorbehalten, die sich unter anderem durch ausgezeichnete Kundenbetreuung vom Wettbewerb abheben und sich zu nachhaltigem Unternehmenserfolg, Innovation und gesellschaftlicher Verantwortung bekennen. Als österreichisches Familienunternehmen mit 370 Jahren Firmengeschichte ist FN Neuhofner ein hervorragendes Beispiel dafür. „Wir sind stolz darauf, das Zertifikat ‚Österreichischer Leitbetrieb‘ führen zu dürfen. Dies bestärkt uns, auf unserem eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Denn größtmögliche Kundenzufriedenheit durch gelebte Servicequalität sowie die Entwicklung innovativer Produkte sind unsere obersten Ziele“, so der Geschäftsführer Franz Neuhofner. ■

www.leitbetrieb.com



5



HYGIENE

Virenfreie Räume in zehn Minuten

Die Newtec Umwelttechnik GmbH aus Berlin hat Ende April auf einer Pressekonferenz ein weltweit neues Verfahren im Kampf gegen das Corona-Virus vorgestellt. Mit AVISNA® (Aktiver Virenschutz mit Naturverfahren) können geschlossene Räume binnen weniger Minuten komplett desinfiziert werden. Damit wird die Gefahr durch infektiöse Aerosole im Innenbereich von Gebäuden komplett gebannt. Bei AVISNA kommen HEPA-Filter sowie Vernebler zum Einsatz, die desinfizierende Mikropartikel erzeugen. Neu ist die problemlose Anwendung in Anwesenheit von Menschen im Raum, denn das innovative Verfahren basiert auf körpereigenen Hygienemechanismen. Mit den größeren Geräten ist es möglich, Sport- und Konzerthallen in kurzer Zeit zu vernebeln. ■

WARNUNG

Grünfärberei von Finanzprodukten

Österreichs Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) warnt Konsument:innen in der neuen Ausgabe ihrer Verbraucherinformationsreihe „Reden wir über Geld“ vor „Greenwashing“. „Greenwashing“ bedeutet, dass ein Finanzprodukt als umweltfreundlich, grün oder nachhaltig beworben – also grün

gefärbt – wird, obwohl es diese Standards tatsächlich nicht erfüllt. Potenzielle Investor:innen sollen so dazu verleitet werden, Investments zu tätigen, die sie in Kenntnis der tatsächlichen Auswirkungen des Finanzprodukts nicht oder nur zu einem anderen Preis getätigt hätten. Nachhaltigkeit ist auch einer der Aufsichts- und Prüfschwerpunkte der FMA im Jahr 2021. ■

<https://redenwiruebergeld.fma.gv.at/greenwashing/>

■

Unternehmen reagieren oft nur auf Krisen, statt wirklich aus ihnen zu lernen.

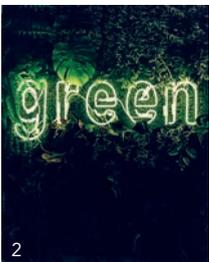
Wie man wettbewerbsfähig bleibt.



Viele Branchen in Deutschland sind davon überzeugt, die Folgen der Corona-Pandemie gut zu bewältigen: Mehr als jedes zweite Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe geht etwa davon aus, sogar gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Die Verantwortlichen im Finanzdienstleistungssektor sowie in der öffentlichen Verwaltung zeigen sich ebenfalls zuversichtlich. Das Problem: Die operativen Sofortmaßnahmen greifen zwar kurzfristig, die langfristige Widerstandsfähigkeit wird allerdings vernachlässigt. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Potenzialanalyse Resilienz“ des führenden europäischen Management- und Technologieberaters Sopra Steria in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut.

Anpassung dank Digitalisierung

„Die nicht unmittelbar von Schließungen betroffenen Branchen konnten sich überwiegend schnell an die neue Situation anpassen, zeigt unsere Studie“, sagt Urs M. Krämer, CEO der Management- und Technologieberatung Sopra Steria. „Hieran haben auch die Investitionen der vergangenen Jahre in die Digitalisierung ihren Anteil, und zwar nicht nur in Remote-Arbeitsplätze, sondern beispielsweise in Geschäftsmodelle wie Pay-per-Use in der Industrie, um Maschinenkapazitäten schnell drosseln und erweitern zu können.“ Zudem verfügen die Unternehmen über immer bessere Frühwarnsysteme, um Bedrohungen rechtzeitig zu erkennen, so die „Potenzialanalyse Resilienz“.



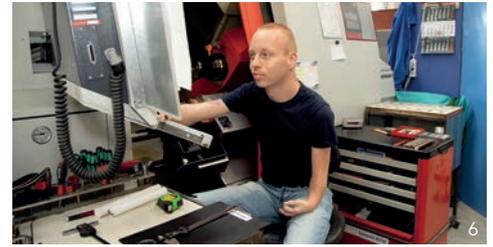
2

Strategische Wettbewerbsvorteile machen widerstandsfähig

Die Euphorie über die positiven Erfahrungen mit Homeoffice, Videocalls und Co. hat aber in vielen Unternehmen häufig dazu geführt, es bei den operati-

werden. In der öffentlichen Verwaltung und bei Versorgungsunternehmen sind es im Schnitt elf Prozent.

„Resilienz darf nicht in Risikoaversion enden, die nur darauf aus ist, Konzepte, Ideen und Systeme nach allen Seiten



INKLUSION

Mehr Jobs für Menschen mit Behinderung

300 zusätzliche Arbeitsplätze werden in den nächsten Jahren für Menschen mit Behinderung in Integrativen Betrieben geschaffen – mit voller Entlohnung nach geltendem Kollektivvertrag und auf Vollzeitbasis. Im Vergleich zur Beschäftigung in einer Tagesstruktur erhalten Mitarbeitende in einem Integrativen Betrieb kein „Taschengeld“, sondern ein reguläres Gehalt. Das ermöglicht über 2.000 Menschen mit Behinderungen echte Teilhabe am Arbeits- und Sozialleben. Zur Unterstützung gibt es Förderungen vom Sozialministerium – dadurch sollen jene Nachteile ausgeglichen werden, die durch die Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen gegenüber anderen Betrieben entstehen, die sich ebenso im freien Wettbewerb behaupten müssen. ■

DIGITALE TRANSFORMATION

RHI Magnesita partnert mit Microsoft

RHI Magnesita, Technologieführer für Feuerfestprodukte, -systeme und -lösungen, geht eine strategische Partnerschaft mit Microsoft ein. Der Schwerpunkt der Zusammenarbeit liegt auf der digitalen Transformation des Feuerfestunternehmens. RHI Magnesita wird dadurch in der Lage sein, rascher und effektiver auf Kundenanfragen sowie sich ändernde Marktanforderungen zu reagieren. Bei der Entwicklung digitaler Lösungen setzt RHI Magnesita auf die Stärke der Microsoft Services in den Bereichen Cloud, künstliche Intelligenz und Internet of Things. Lieferketten werden optimiert, Services vor Ort erleichtert und Entscheidungen über hochsensible Wartungsarbeiten werden durch künstliche Intelligenz unterstützt. ■



Nicht nur absichern!

»Resilienz darf nicht in Risikoaversion enden, die nur darauf aus ist, Konzepte, Ideen und Systeme nach allen Seiten abzusichern, ohne innovativ zu denken. Gerade Krisen bieten die Chance, sich auf seine Stärken zu besinnen und diese nach Möglichkeit auszubauen.«

Urs M. Krämer, Sopra-Steria-CEO

abzusichern, ohne innovativ zu denken. Gerade Krisen bieten die Chance, sich auf seine Stärken zu besinnen und diese nach Möglichkeit auszubauen“, rät Sopra-Steria-CEO Krämer. „Dass man es geschafft hat, ‚den Laden am Laufen zu halten‘, ist wichtig, hebt einen aber noch nicht vom Wettbewerb ab. Hier muss die Analyse deutlich tiefer gehen und zusätzlich hinterfragen, ob die aktuellen Stärken künftig überhaupt noch relevant sein werden. Denn gerade die so ermittelten strategischen Wettbewerbsvorteile machen Organisationen langfristig widerstandsfähig.“ VM

ven Sofortmaßnahmen zu belassen. Im Durchschnitt stellen nur 23 Prozent ihr Geschäftsmodell auf den Prüfstand. Nur 25 Prozent der an der Studie beteiligten Unternehmen und Behörden haben die aktuelle Situation dazu genutzt, ihre strategisch relevanten Wettbewerbsvorteile und Kernaufgaben herauszuarbeiten. Vorreiter ist die Industrie: 44 Prozent der befragten Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe schärfen ihr Stärkenprofil, um widerstandsfähiger zu

ELEKTROMOBILITÄT

KEBA zählt zu Europas größten Wallbox-Herstellern

Anfang 2021 wurde die Marke von 250.000 verkauften Wallboxen geknackt – damit entwickelt sich KEBA zu einem der größten Hersteller für Ladelösungen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge. „Mit der Herstellung von intelligenten und langlebigen Ladestationen ist KEBA der Experte in einer prosperierenden Branche“, freut sich Christoph Knogler, CEO KEBA Energy Automation. Im Geschäftsfeld Energy Automation hat sich der österreichische Automatisierungsexperte KEBA AG auf Ladestationen und Heizungssteuerung spezialisiert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen in dieser Branche erfolgreich tätig und hat maßgeblich Pionierarbeit in Sachen Ladeinfrastruktur für Hybrid- und Elektrofahrzeuge geleistet. ■





Der Weg ist das Ziel

Ein Businessroman über den Weg zur persönlichen Erfüllung. Robin ist unzufrieden mit sich selbst und seinem Berufsleben. Insgeheim ist er schon lange auf der Suche nach seiner persönlichen Erfüllung, die er aber nicht in Worte fassen kann. Eines Tages kommt es an einem See zu einer Begegnung, die seine Fantasie bei Weitem übersteigt. Sie wird zum langersehnten Wendepunkt in seinem Leben. Eine Begegnung, die ihm die Augen öffnet und offenbart, was ihm fehlt und was er eigentlich möchte. Inspiriert macht er sich auf den Weg in die Selbstständigkeit – als Mensch und als Unternehmer. Robins Erlebnis zeigt, dass nichts unmöglich und das eigene Leben nur der Spiegel unserer Gedanken ist. Geh deinen Weg ist ein unterhaltend und lebendig geschriebenes Buch, das eindrucksvoll veranschaulicht, wie wir unsere Träume verwirklichen und die Reise zu uns selbst antreten.

Der Autor

Bernd F. Goldschmidt ist Vortragsredner, Businesscoach und Mentor für selbstständige Unternehmerinnen und Unternehmer, die mehr erreichen wollen. Sein Motto: „Jeder erfolgreiche Weg beginnt mit einem Gedanken.“

Bernd F. Goldschmidt

Geh deinen Weg

Die Begegnung mit dir selbst

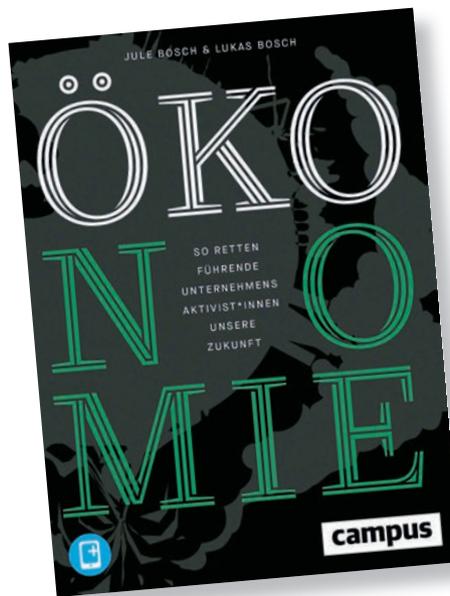
BusinessVillage

186 Seiten, 17,95 Euro

ISBN 978-3-86980-480-4

Jule und Lukas Bosch lüften die Erfolgsgeheimnisse grüner Geschäftsmodelle.

Business as usual is over.



Ökologisch sinnvoll zu handeln und gleichzeitig ökonomisch erfolgreich zu wirtschaften, muss kein Widerspruch sein. Längst gibt es Unternehmen, die Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit in ihren Geschäftsmodellen miteinander in Einklang bringen. Denn zaudern und auf politische Vorgaben warten gilt nicht: Wer heute schon die Weichen für ein nachhaltiges Wirtschaften von morgen stellen will, muss selbst aktiv werden. Jule und Lukas Bosch zeigen am Beispiel zahlreicher Unternehmensaktivist:innen, wie ein verantwortungsvoller Umgang mit unserem Planeten ein rentables Erlösmodell wird, sodass aus Ökologie und Ökonomie endlich eins wird: ÖKonomie!

Die Autoren verdeutlichen, dass eine innovative Ökonomie schon heute an Fahrt aufnimmt. Dass es bereits Unternehmen gibt, die in ihrem eigenen Wachstum als Katalysatoren für Ökowiedachstum fungieren. Die Wirtschaft

und Natur in einer positiven Rückkoppelung (wieder) aneinanderbinden, sodass mehr Wachstum im ökonomischen System zu mehr Wachstum im ökologischen System führt. Mit mehr als 20 Unternehmer:innen und Expert:innen aus unterschiedlichsten Branchen haben sie für ihr Buch gesprochen – von Fashion über Food bis in die Finanzwirtschaft, von Luftfahrt bis Landwirtschaft, von Sanitärversorgung zu Software und von Technologie zu Chemie. Dabei haben sie herausgefunden, wie die Gründer:innen ihre Unternehmen als Vehikel für positive Veränderung nutzen. Und sie zeigen an vielen praktischen Beispielen, was sie konkret tun, welche Erfolgsprinzipien sie anwenden, wie ihre Geschäftsmodelle aufgebaut sind und welche Strategien sie verfolgen, um Veränderungen voranzutreiben.

Die Unternehmer:innen, die Jule und Lukas Bosch vorstellen – darunter u. a. Anna Alex (Planetly), Jürg Knoll (Followfood) und Ryan Gellert (Patagonia) –, liefern die Inspiration und den Ansporn, eine neue Form des Wirtschaftens zu finden. Wer sich diesen Vorreiter:innen der ÖKonomischen Revolution anschließt, eröffnet dem eigenen Unternehmen die Möglichkeit, die notwendige Veränderung als Potenzial zu nutzen und Zukunft früh mitzugestalten, bevor es für alle zu spät gewesen sein wird. Business as usual is over – es ist Zeit für unusual Business. **BO**

Jule Bosch, Lukas Bosch

ÖKonomie

Erfolgsstrategien aus der Praxis

campus Verlag

280 Seiten, 34,95 Euro

ISBN 978-3-593-51364-5



20 Jahre nach 9/11

Was ist eigentlich schiefgelaufen? Warum ist der Zweifel zu einer dominierenden Emotion unserer Zeit geworden? Europa hat mit ungläubigem Kopfschütteln über den Atlantik geblickt, als die USA Donald Trump zum Präsidenten gewählt haben, noch mehr, als ein rechter Mob in den letzten Tagen seiner Präsidentschaft das Kapitol stürmte. Kann Joe Biden die Erwartungen, die Europa in ihn setzt, erfüllen? Wo steht Europa selbst? Erodierende Demokratien, Pressefreiheit unter Beschuss und Missachtung von Menschenrechten, all das ist dies- und jenseits des Atlantik zu beobachten.

Welche Auswirkungen hat der Zustand des Zweifels auf Kernthemen unserer Gesellschaft? Zwei Jahrzehnte nach 9/11, dem Ur-Infarkt des 21. Jahrhunderts, betrachten Hannelore Veit und Peter Fritz politische wie gesellschaftliche Entwicklungen und sezieren dabei eine zuletzt strapazierte transatlantische Freundschaft im Wandel der Zeit.

Peter Fritz, Hannelore Veit

Zeit des Zweifels

Die USA und Europa 20 Jahre nach 9/11

Kremayr & Scheriau

224 Seiten, 24 Euro

978-3-218-01294-2



Facettenreiches Porträt

Der Onlineriese Amazon hat es geschafft, von Seattle aus jeden Haushalt der Welt zu erreichen. Zunächst mit einem unschlagbaren Onlineshopping-Angebot, dann durch eine gnadenlose Expansion in sämtliche Bereiche des alltäglichen Lebens: Smart-Home-Angebote, Cloud-Computing-Lösungen, Logistikdienstleistungen, Lebensmittellieferungen. Sogar das Fernsehprogramm stellt Amazon mit einem Lächeln bereit. Was hat dieses Unternehmen vor, das in den vergangenen zehn Jahren seine Mitarbeiterzahl verfünffacht und seinen Unternehmenswert auf über eine Billion US-Dollar geschraubt hat? Was treibt Jeff Bezos an, den Wirtschaftsführer, der weltweit ebenso respektiert wie gefürchtet ist? Wie nutzte er die weltweite Pandemie zu seinen Gunsten und was bewegte ihn nun dazu, seinen Posten als Geschäftsführer aufzugeben? Bloomberg-Journalist und New-York-Times-Bestseller-Autor Brad Stone zeichnet in Amazon unaufhaltsam das facettenreiche Porträt des Mannes und seines weltumspannenden Unternehmens, ohne das wir uns unser Leben gar nicht mehr vorstellen können. Gestützt durch brisante Hintergrundinformationen, die er von aktuellen und ehemaligen Führungskräften, Mitarbeitern, Aufsichtsbehörden und Kritikern Amazons erhielt, zeigt Stone, wie seismische Veränderungen innerhalb des Unternehmens in den letzten zehn Jahren zu Innovationen führten.

Brad Stone

Amazon unaufhaltsam

Wie Jeff Bezos das mächtigste Unternehmen der Welt erschafft

ARISTON

544 Seiten, 26,80 Euro

ISBN 978-3-424-20225-0



Zivilisation 3.0

In diesem Buch eröffnet uns Parag Khanna, indisch-amerikanischer Politikwissenschaftler und in Singapur lebender Vordenker, einen anderen, neuen Blick auf die Welt. Er bringt Geschichte, Politik und die natürlichen Lebensbedingungen des Menschen, die sich gerade rasant verändern, zusammen und leitet daraus Voraussagen für die Zukunft ab. Seine Grundthese: Die Menschheit wird sich in den nächsten Jahrzehnten neu auf der Erde verteilen (müssen). Gebiete, die bislang von der Natur bevorzugt wurden, drohen, unbewohnbar zu werden; alte Industrieregionen, die Millionen von Menschen angezogen haben, werden veröden, neue Zentren entstehen. All dies wird nicht auf ein Land beschränkt sein, sondern zum weltweiten Phänomen. Die Gründe, die Khanna für riesige Migrationsströme über die Kontinente hinweg sieht, sind vielfältig: von demografischen Schiefhlagen und unterschiedlichen Modernisierungsgeschwindigkeiten über Klimaveränderungen bis zu sich neu verteilenden Arbeitsmöglichkeiten. Die Menschen werden, ob aus Zwang oder freiwillig, in kaum vorstellbarer Weise „on the move“ sein. Faktenreich, mit anschaulichen Beispielen und überzeugendem Zahlenmaterial entwirft Khanna die „Zivilisation 3.0“, in der Mobilität unser aller Schicksal, ja die Signatur der Zeit sein wird.

Parag Khanna

Move

Das Zeitalter der Migration

Rowohlt Berlin

448 Seiten, 24 Euro

ISBN 978-3-7371-0115-8



REISEN

Themenrouten für Entdecker

Mit der App Mappo wurde in Tel Aviv eine Technologie entwickelt, die weltweit ortsbezogene Inhalte aus Büchern, Musik und Videos mit digitalem Kartenmaterial verbindet. Während viele existierende Reise-Apps vor allem freie Parkplätze oder die Öffnungszeiten eines Restaurants anzeigen, bietet Mappo einen anderen Blick auf die Welt – denn Sehenswürdigkeiten werden nicht bloß auf einer Karte dargestellt, sondern mit ortsbezogenen Erzählungen und unterhaltsamen Informationen lebendig geschildert – unterstützt durch Audio-Inhalte von Historikern, Autoren und Musikern. Die App, die mit iOS- und Android-Geräten kompatibel ist, enthält Themenrouten und kann dank einer Crowd-Sourcing-Funktion von Anwendern auf der ganzen Welt beliebig erweitert werden. ■

MUSIK

Operettengala in Kittsee

Das Sommerfestival Kittsee trotzt auch heuer der Pandemie und plant von 1. bis 17. Juli 2021 einen Streifzug durch die wichtigsten und schönsten Operetten und deren Höhepunkte – von Lehár über J. Strauß Sohn bis Kálmán. Das Solistenensemble, bestehend aus den Sopranistinnen Nathalie Peña-Comas und Juliette Khalil sowie dem



Tenor Roman Pichler und dem Bariton Alexandre Beuchat, wird vom Orchester auf der Bühne begleitet, während das Ballett die Szenerie umspielen wird. Einmal mehr sind Regisseur Dominik am Zehnhoff-Söns und sein „Pro Artes“-Team für

die Gestaltung der Produktion verantwortlich, während Chefdirigent Joji Hattori (Bild) als musikalischer Leiter seine treue Gefolgschaft in Kittsee erfreut. ■

Urbane Freifläche neben der Marx-Halle wird zum sommerlichen Kulturhotspot.

„Wir pfeifen auf den Winter!“



St. Marx, 4.500 Quadratmeter freie Fläche. Auf dem großen Platz zwischen der Marx-Halle und dem markanten Magenta-Telekom-Gebäude, dort, wo bisher die Künstler:innen nach ihrem Auftritt im GLOBE WIEN backstage verabschiedet wurden, werden diese in Kürze ihr Publikum begrüßen. Von Ende Juni bis September rücken Scheinwerfer hier auf einer neuen Wiener Open-Air-Arena endlich wieder die Stars ins Licht: Das „GLOBE WIEN OPEN AIR“ setzt mit ganz viel Musik und auch Humor und Satire ein luftiges Zeichen für einen lebendigen Kultursommer mitten in Wien. „Wir machen die Türen vom GLOBE WIEN weit auf. Dort unter freiem Himmel, vielleicht sogar unter Sternen, freuen wir uns auf ein kulturelles Miteinander. Wir pfeifen auf den Winter und freuen uns auf den Sommer!“, so das Motto von Michael Niavarani und Georg

Hoanzl, die hier mit ihrem Team ihren Weg ins Freie fortsetzen. Schon vergangenen Sommer hat ihr THEATER IM PARK am Belvedere (aktuelles Programm auf www.theaterimpark.at) mit über 90.000 Besucherinnen und Besuchern gezeigt, wie Kultur unbeschwert und sicher in einem Open-Air-Rahmen live und zur Freude aller stattfinden kann.

Programmschwerpunkte Konzerte plus Kabarett und Comedy

Der urbane Standort des GLOBE WIEN OPEN AIR wird der Musikszene von Pop, Rap, Indie bis zum Wienerlied eine neue Spielwiese bieten. Wir freuen uns auf Künstler:innen wie Ina Regen, Leyya, Julian Le Play, My Ugly Clementine, Avec, DAME, Kreiml & Samurai, folkshilfe, Voodoo Jürgens, Ernst Molden & Der Nino aus Wien. Für eine feine Akustik

und gute Sicht auf die Künstler:innen sorgen die stimmige Tontechnik und eine große Publikumstribüne.

Zahlreiche Kabarett- und Comedy-Stars, die man schon aus dem GLOBE Wien kennt, sind ebenfalls mit dabei. Omar Sarsam, Alex Kristan, Klaus Eckel, Gery Seidl, Thomas Stipsits, Martina Schwarzmann, Dieter Nuhr, Torsten Sträter oder Michael Mittermeier brauchen dann nur mehr die Garderobentür in Richtung der neugestalteten angrenzenden Open-Air-Arena zu öffnen. Viele bereits zu einem früheren Zeitpunkt erworbene und nach wie vor gültige Eintrittskarten können nun bei diesen Terminen auch eingelöst werden.

The place to be

„Dieser wunderbar geeignete große Platz, der im städtebaulichen, über 100-jährigen Spannungsbogen zwischen der denkmalgeschützten Marx-Halle, 1881 von Rudolf Frey als erste Wiener Schmiedeeisenkonstruktion entworfen, und dem markanten, mehrfach preisgekrönten Magenta-Telekom-Gebäude von Günther Domenig platziert ist, ermöglicht uns dieses notwendige Projekt“, freut sich Georg Hoanzl. „Hier möchten wir uns besonders bei der Marx-Halle und ihrem Team sowie unserem unmittelbaren Nachbarn, der Magenta Telekom, für ihr Wohlwollen dem Projekt gegenüber bedanken und freuen uns auch nach jeder Vorstellung über die schön schimmernde, 34.000 m² große LED-Fassade des Magenta-Telekom-Gebäudes vis-à-vis, die uns den Weg gut heimleuchtet.“ **BO**

GLOBE WIEN OPEN AIR * Facts

- Open-Air-Gelände zwischen Marx-Halle (GLOBE-WIEN-Seite), Magenta-Telekom-Gebäude und Robert-Hochner-Park, Eingang Karl-Farkas-Gasse 19 (Marx-Halle)
- Ende Juni bis Ende September 2021
- 500 bis maximal 1.500 Sitzplätze (Parkett und Tribüne)
- Bewährtes Outdoor-Sicherheitskonzept mit großzügigen Reihenabständen; Beistelltische zwischen Besuchergruppen
- Getränkebestellung vorab möglich

RELAUNCH

Neues Weinsortiment von Elisabeth Rücker

Elisabeth Rücker ist bereit: Sie hat die Zeit der Verlangsamung bestens genutzt und sich als Winzerin von Kopf bis Fuß einem Relaunch unterzogen – mit neu strukturierter Sortiment, noch profunderer Weingartenphilosophie und einem Design, das ihre vertiefte Erdung als Winzerin in einer korrespondierenden Farbenwelt reflektiert. Das neue, auf drei Linien aufgebaute Sortiment besteht ab dem Jahrgang 2020 ausschließlich aus Lagenweinen – vom Leichtwein bis zum komplexen Charakterwein und mit einer kleinen „Spielwiese“ als Ausnahme. Nach dem Motto „Alles braucht seine Zeit“ bleiben die Weine nun auch noch länger im Fass und kommen frühestens ab Mai des auf die Ernte folgenden Jahres auf den Markt. ■



4

DESIGN

„Fantastic Plastic“ im Designmonat Graz

Gleichzeitig mit dem Designmonat Graz 2021 wird die Ausstellung „Fantastic Plastic“ im „Spitzhaus“ in der Herrengasse eröffnet. Die Kreislaufwirtschaft steht bei dieser vom „Moscow Design Museum“ in Kooperation mit der Creative Industries Styria kuratierten Schau im Fokus und zeigt kreative Möglichkeiten der wiederverwertbaren Ressource. 70 Objekte von 30 europäischen Designstudios begeistern mit unterschiedlichsten Zugängen. Darunter finden sich Kindermöbel von EcoBirdy, „Freitag“-Taschen, Mode von Galina Larina sowie der „Linz Hocker“ von Thomas Feichtner. Die Ausstellung ist bis 6. Juni täglich von 10 bis 19 Uhr geöffnet. ■



5

FITNESS

Outdoor-Krafttraining auf 200 Quadratmetern

Auf rund 200 Quadratmetern wurde in 1120 Wien (Hervicusgasse) ein neues Outdoor-Krafttraining eingerichtet. Eine Reihe an Cardiogeräten, fixen Kraftgeräten und Hanteln stehen – großteils überdacht – sportinteressierten Personen für das individuelle Training zur Verfügung. „Wir wollen die Menschen unterstützen, gesund zu bleiben und sie in Bewegung halten“, so Markus Dittrich, Präsident der Fitness Union Wien. Bereits wenige Tage nach dem Start halten sich Sportinteressierte aus ganz Wien auf der Anlage fit. Die Anmeldung zu den Trainingseinheiten erfolgt online (www.fitnessunion.at) oder telefonisch mit eigenen Zeit-Slots. So wird sichergestellt, dass die maximale Auslastung an Sportlern nicht überschritten wird. ■



6



HIGH-TECH-BEAUTY

Neues Kompetenzzentrum in Wien

Wenn es um jugendliches Aussehen geht, wird vermehrt auf nichtinvasive Behandlungen gesetzt. „High-Tech-Beauty“ entpuppt sich auch in Österreich als Markt mit Potenzial. In diesem Umfeld positioniert sich nun ein neuer Player, AYA Aesthetics. Durch eine exklusive Partnerschaft mit Lutronic, dem Weltmarktführer auf dem Gebiet der ästhetischen Lasermedizin, sollen bisher unerreichte technische Qualitätsstandards geboten werden. Zusätzlich wartet die Location im 15. Stock des „The Icon Vienna“ mit mondäner Club-Lounge-Atmosphäre auf. Der Markteintritt von AYA Aesthetics wird von einer Crowdfunding-Kampagne auf Conda begleitet, bei der binnen weniger Tage mehr als 100.000 Euro eingesammelt wurden. ■

www.aya-aesthetics.com

GREEN FASHION

Kollektion aus recycelten PET-Flaschen

Das Modelabel RAFFAUF hat eine neue Sommerkollektion aus recycelten PET-Flaschen entworfen. Aus ihnen entstehen hauchdünne Polyesterfasern, die zu Fäden gesponnen, schwermetallfrei gefärbt und schließlich zu einem neuen Stoff verwebt werden. Das Endresultat ist ein vollständig recyceltes Gewebe, aus dem RAFFAUF

transparente Jacken und Mäntel herstellt. Bei den Modellen handelt es sich um schmale Parkas mit Kapuzen und weite Trenchcoats mit großen Schalkragen in hellem Beige oder dunklem Navyblau. Die fertigen Kleidungsstücke sind

weich, wind- und wasserabweisend und vegan. Außerdem sind sie besonders leicht und können klein zusammengerollt und in der Tasche verstaut werden. ■



Glamping im historischen Zirkuswagen, Baumhaushotel oder Campingfass.

Extravaganter Outdoor-Urlaub.



Campingurlaub spaltet die Gemüter. Während die Fans Natur, Freiheit und Mobilität genießen, argumentiert das Gegenlager mit wenig Komfort, Wetterabhängigkeit und Instantkaffee. Die luxuriösere Lager versöhnen. Die Nordsee GmbH erklärt den Trend und hält für Outdoor-affine Urlauber innovative Glamping-Unterkünfte an der niedersächsischen Nordseeküste bereit. Glamping ist eine Wortneuschöpfung, die sich aus den englischen Begriffen „glamorous“ und „Camping“ zusammensetzt. Der Name ist Programm: Beim Glamping übernachten die Urlauberinnen und Urlauber in komfortablen Unterkünften. Zum Teil wird die gesamte Ausstattung auf dem Glamping-Platz bereitgestellt. Die Corona-Pandemie hat sowohl dem Camping als auch dem

Glamping zu einem Schub verholfen. Denn was beide eint, ist die Möglichkeit, Abstand zu anderen Reisenden zu halten.

Maritimer Zirkuswagen am Strand von Dornumersiel

Dornumersiel liegt im Nordwesten Niedersachsens gegenüber den ostfriesischen Inseln Baltrum und Langeoog. Auf dem Campingplatz am Nordseestrand stehen Glamper:innen sieben der sogenannten Pipowagen zur Verfügung. Die maritimen Wagen sind historischen Zirkuswagen nachempfunden. Sie verfügen über einen modernen Wohnraum mit bequemer Schlafkoje, Kleiderschrank, WC und einen vollausgestatteten Küchenblock. Urlauberinnen und Urlauber können von der überdachten Veranda einen endlosen Blick über die Salzwiesen genießen.

Campingfässer im Nordseebad

Otterndorf

Direkt hinter dem Deich, in einem idyllischen Wasser- und Landschaftspark gelegen, befinden sich die vier Campingfässer des Campingplatzes „See Achtern Diek“ in Otterndorf. Die gemütlichen Fässer bieten Platz für zwei oder für vier Personen und sind mit Doppelbetten, Tisch und Bänken ausgestattet. Zum Kochen steht den Campingfass-Gästen die großzügige Gästeküche des Campingplatzes zur Verfügung.

Klimaschonend übernachten im Green Tiny House

Auf dem Campingplatz Hooksiel im Wangerland können Urlaubende auf 22 Quadratmetern „Grünes Wohnen“ mit Blick auf das UNESCO-Weltnaturerbe genießen. Das Tiny Green House macht seinem Namen alle Ehre: Unbehandeltes Seegrass sorgt für eine effiziente Dämmung des Hauses, eine eingebaute Astronautendusche bereitet Wasser in Echtzeit auf und spart dabei bis zu 90 Prozent Wasser sowie 80 Prozent Energie, ein Pflanzensystem mit Bogenhanf sorgt für gesunde Raumluft und ein Osmose-Umkehr-Wasserfilter liefert sauberes Trinkwasser. Wer immer noch glaubt, Nachhaltigkeit und Komfort lassen sich nicht vereinen, wird hier durch den skandinavischen Kaminofen, Holzterrasse und Lounge mit Panoramafenster eines Besseren belehrt.

Baumhaus mit Ausblick auf Nordsee und Elbe

Das Baumhaushotel Otterndorf bietet eine besonders aufregende Form von Glamping: Reisende schlafen in einem Baumhaus und können von dort, umgeben von den Baumkronen, das Treiben der Schiffe beobachten. Denn Otterndorf liegt an einem Seengebiet in der Nähe des Deiches, hinter dem die Elbe in die Nordsee mündet. Jedes der Baumhäuser bietet auf 30 Quadratmetern einen gemütlichen Schlafbereich, Couchecke, Essbereich, Pantry-Küche, Bad sowie eine große Terrasse. Außerdem können die Gäste die hoteleigenen Kanus und den Bootsanleger nutzen. **BO**

GESCHMACKSEXPLOSION

Schoko-Fudge-Zauber von Veganista

Kokos ist und bleibt ein Klassiker in der Eisswelt. Die vegane Neuinterpretation der Veganista-Gründerinnen Cecilia Havmöller und Susanna Paller ist jedoch alles andere als klassisch. Bei der himmlisch guten Sorte namens „Fudge Off“ aus der Veganista-SPAR-Kooperation trifft bestes Hafer-Kokos-Creme-Eis auf verführerische Schoko-Fudge-Sauce. Garniert wird der Eiszauber mit gehackten Haselnüssen für den Extra-Crunch. Da alle Eissorten aus dem Hause Veganista zu 100% vegan sind, müssen auch Menschen mit Laktoseintoleranz nicht mehr auf den cremigen Genussmoment verzichten. Auch bei der Verpackung haben Susanna und Cecilia einen Schritt weitergedacht, denn die Eisbox ist biologisch abbaubar! **■**



4

STANDING OVATIONS

Ein Stehschreibtisch, ein Aufsatz, eine Erleichterung

Ein Aufsatz mit Vorsatz: Das ist der Standsome. Er verwandelt jeden Tisch in einen individuell höhenverstellbaren Steharbeitsplatz und soll dabei helfen, den Arbeitsalltag aller gesünder und nachhaltiger zu gestalten. Stabile Arbeitsflächen ermöglichen eine perfekt ergonomische Standposition, per Steckprinzip ist der Standsome in Sekundenschnelle aufgebaut. Er wird aus FSC-zertifiziertem Birkenholz in Deutschland gefertigt und plastikfrei und klimaneutral verschickt. Für jeden verkauften Standsome pflanzt das Unternehmen gemeinsam mit dem Life-Giving Forest e.V. einen Baum im philippinischen Regenwald. **■**



5

GARTELN AUF BALKONIEN

Bio Greens erschafft urbane Frucht-Oasen

City Gardening avanciert zum Trend: Gewachsen aus eigener Hände Arbeit schmecken Gemüse und Kräuter doppelt so gut. Damit sich Stadtbewohner nicht nur von Supermarktware ernähren, hat Bio Green eine platzsparende Oase entwickelt. City Jungle Heidelberg heißt die innovative Kombination aus Kleingarten und Hochbeet. Die Pflanzkiste steht auf 80 cm hohen Beinen und ermöglicht das Hegen und Pflegen ohne Bücken. In der Erde des 34 l fassenden Kübels findet das Wurzelwerk genügend Platz für umtriebige Ausbreitung. Darunter schlummert ein neun Liter umfassendes Wasserreservoir, das dem Boden Feuchtigkeit liefert. Dank des Speichers dürfen sich Balkongärtner sogar einige Tage Abwesenheit gönnen. **■**





Als ein mit viel Herzblut geführter und stilvoller Rückzugsort, bietet die HOCHKÖNIGIN einen optimalen Ausgangspunkt für Aktivitäten in den majestätischen Salzburger Bergen.

Ein Hoch auf die Königin.

Mitten im wunderschönen Salzburger Land, rund fünf Kilometer von Saalfelden, eingebettet in die imposante Gebirgskette Steinernes Meer und den Pinzgauer Grasbergen, liegt Maria Alm. Zu jeder Jahreszeit zieht der idyllische Ort kraftsuchende Gäste in seinen Bann, die in der HOCHKÖNIGIN ein bezauberndes Zuhause auf Zeit finden. Beim Betreten der weitläufigen Lobby, die mit der Hotelbar zusammen das Atrium bildet, fallen sofort die freien Sichtachsen ins Auge, die den Blick auf Maria Alm und die umliegende Berglandschaft freigeben. Gastgeberfamilie Hörl legt

viel Wert auf ein modernes, puristisches Designkonzept und die Verwendung von heimischen Materialien. So bestehen Türen und Decken aus hochwertigem Eichenholz aus der Region, die in der Hotelbar mit edlen schwarzen Steinflächen geschmackvoll kombiniert werden.

Ein königliches Verwöhnprogramm

Mit Abschluss der Modernisierungsmaßnahmen im Mai 2021 hält die HOCHKÖNIGIN insgesamt 76 Zimmer und Suiten in neun Kategorien bereit. Wer die liebevoll eingerichteten und luxuriös ausgestatteten Gemächer verlässt, kommt in den Genuss eines umfangrei-

chen Wellness- und Fitnessangebots. Denn die stattlichen 2.000 Quadratmeter des NATURE SPA lassen keine Wünsche offen. Im oberen Stockwerk schwimmen die Gäste im Innenpool, bestaunen das malerische Alpenpanorama vom 17 Meter langen Outdoor-Infinitypool oder vom Whirlpool aus und entspannen auf den Liegen der Ruheräume. Abends kann der Infinitypool von 20.00 bis 21.30 Uhr inklusive einer Flasche HOCHKÖNIGIN ROSÈ gegen Gebühr exklusiv gemietet werden. Das untere Stockwerk ist als Adults-only-Spa ausschließlich Personen ab dem 16. Lebensjahr vorbehalten. Hier finden sich diverse Saunen, Anwen-



dungsräume sowie weitere gemütliche Rückzugsmöglichkeiten. Mit dem FAMILY SPA in der RESIDENCE verfügt das Resort über einen zweiten Wellnessbereich, in dem Kinder viel Platz zum Baden und Plantschen finden. Zwei Saunen und ein mildes Dampfbad runden das Angebot des FAMILY SPA ab. Im Fitnessraum mit hochmodernen Cardio-Geräten können sich Gäste sportlich auspowern und dabei die Bergkulisse bewundern. Wer möchte, bringt seine Fitness bei einer exklusiven Stunde mit Personal Trainer Markus Steiner auf ein neues Level oder kommt unter professioneller Anleitung bei Yoga-Übungen zur inneren Ruhe.

Natur pur

Ein Besuch in der HOCHKÖNIGIN ist aber auch mit einem abwechslungsreichen Outdoor-Programm verbunden. Die Gipfel von Breithorn, Schönfeldspitze und Hochkönig sind ein Paradies für Wanderer. Zu den Startpunkten in der Region gelangen die Gäste bequem mit einem Wanderbus. Dieser steht ihnen

mit der Hochkönig Card, die sie bei der Ankunft im Resort kostenlos erhalten, zur Verfügung. Weitere Vorteile der Hochkönig Card sind die uneingeschränkte Nutzung der Sommerbahnen und der Besuch des Freibades und der Tennisplätze in Maria Alm. Der Pinzgau lässt sich zudem ideal mit dem Mountainbike erkunden. 20 abwechslungsreiche Touren bieten für jeden Schwierigkeitsgrad den passenden Pfad. Auch beim Klettern kommen die Gäste auf ihre Kosten. Das benachbarte Weissbach ist bekannt für seine vielfältigen Klettersteige, die sich sowohl für Anfänger als auch für Fortgeschrittene eignen. Golfer finden mit dem GC Urslautal eine der schönsten Golfanlagen des Salzburger Lands in unmittelbarer Umgebung. Am Fuße des Hochkönigs verspricht die 18-Loch-Golfanlage eine malerische Kulisse. Auch Familien fühlen sich in der Region um Maria Alm wohl. Gesonderte Wanderwege, wie der Murmeltierweg, sind besonders familienfreundlich. Ein Highlight ist die Kinderkräuterwanderung, bei der die Kleinen

einiges über die heimischen Kräuter lernen und diese selbst verarbeiten. Streichelzoos und Bauernhöfe befinden sich ebenfalls in der Nähe.

Genießen mit allen Sinnen

Vom ausgiebigen Frühstück über den Late Lunch bis zum Sechs-Gang-Gourmet-Menü als krönendem Tagesabschluss – Für das leibliche Wohl seiner Gäste setzen Juniorchef Thomas Hörl und sein Team auf hochwertige Produkte aus der Region. Wo möglich, stammen die Zutaten vom eigenen Bio-Bauernhof EBENGUT, den Familie Hörl seit 1980 selbst ökologisch betreibt und den Sohn Sepp Hörl verantwortlich führt. Das EBENGUT liegt nur dreieinhalb Kilometer von dem Resort entfernt. **BO**

KONTAKT

die HOCHKÖNIGIN – Mountain Resort

5761 Maria Alm, Hochkönigstraße 27

Tel.: +43/6584/74 47

urlaub@hochkoenigin.com

www.hochkoenigin.com

Es ist erstaunlich, wie gut es der Menschheit „gelingt“, sich über Erkenntnisse der Wissenschaft, des „Hausverstands“ und persönliche Erfahrungen hinwegzusetzen.

Lernen fürs Leben?

Schon lange zählt es zum gesicherten Wissensstand der Wirkungsforschung, dass der Effekt einer Botschaft auf drei Kanälen entsteht: Den Worten, der Stimme und der Körpersprache. Und – wenig überraschend: Der Einfluss der Worte auf die kommunikative Gesamtwirkung beschränkt sich auf bescheidene 10 Prozent. Die Stimme trägt immerhin schon 30 Prozent bei („Stimme macht Stimmung“). Und die Anwesenheit in 3D mit den Chancen auf körpersprachliche Effekte macht stolze 60 Prozent der gesamten kommunikativen Wirkung aus. Das heißt: Mit E-Mails, die ja üblicherweise wesentlich aus Worten bestehen (plus allenfalls aus Emojis, wie man jüngst erfahren konnte), schaffe ich grade einmal eine Wirkungschance von 10 Prozent. Und doch wundern sich viele, dass sie auf diesem Kanal so wenig bewirken. Oder auch zu viel. Denn die Wahrscheinlichkeit, auf dieser Ebene einen handfesten Konflikt zu entzünden, ist wegen der hohen Wahrscheinlichkeit eines Missverständnisses außerordentlich hoch.

Dazu noch ein paar weitere Blitzlichter.

Vor einigen Jahren haben durchaus profitable Unternehmen eine Meeting-Kernzeit definiert. Meetings zwischen 10 und 16 Uhr. Davor/danach keine, damit auch mal das erledigt werden kann, wovon in den Meetings geredet wurde. Diese profitablen Unternehmen blieben profitabel. Der Change hat funktioniert, hat sich aber nicht durchgesetzt.

Plus: Die „Aussicht“ auf Fehler durch Verschiebung essenzieller Arbeit in die Abendstunden (wo dann wenigstens kein Telefon mehr läutet und keine Mails mehr kommen) ist bei 75 Prozent der Menschen in unseren Breiten sehr wahrscheinlich. Diese Fehler kosten dann Mühe im Korrigieren oder Geld, wenn sie nicht rechtzeitig bemerkt werden. (Aus der Forschung der Arbeitsmedizin. Wie es den zuständigen Entscheidern gelungen ist, diese Erkenntnisse bei der Einführung der 60-Stunden-Woche zu ignorieren, bleibt offen.)

Im Silicon Valley haben einige große Unternehmen beschlossen, an einem Halbtage pro Woche keine Mails zu lesen und keine zu schreiben.

Die Produktivität dieser Unternehmen ist bis zu 75 Prozent gestiegen. Der Change hat funktioniert, hat sich aber nicht durchgesetzt.

Es ist ja durchaus faszinierend, wie es die Menschheit schaffen konnte, ohne E-Mail über Jahrtausende auch nur einen logischen Gedanken zu spinnen und ohne Computer bauliche Wunderwerke der Geometrie und der Statik in die Höhe zu ziehen. (Der Raketentrip zum Mond erfolgte mit einem Rechner auf dem Level eines Commodore 64...)

Nun gibt es ein neues Wort nach den epidemisch ausgebreiteten Video-Konferenzen in der Pandemie: Zoom-Fatigue. Die Erschöpfung nach den Dauer-Video-Calls. Experten raten, 1 Tag pro Woche ohne Video-Calls zu verbringen. Würde sicher funktionieren ...

www.drsonnberger.com



DR. HANNES SONNBERGER, DR. SONNBERGER BUSINESS COACHING

Hannes Sonnberger war viele Jahre in führenden Positionen in Werbeagenturen tätig. Seit 2005 arbeitet er als zertifizierter Business-Coach mit den Schwerpunkten Führung, Konfliktmanagement, Burnout-Prophylaxe und Teamarbeit. Aktuell erschienen: „Tool Box – das beinahe ultimative Universal-Handbuch für Führungskräfte“.

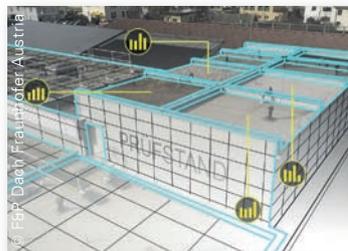
NEW BUSINESS



INNOVATIONS



© Siemens AG



© H&P Dach Fraunhofer Austria

- **Land am Strome:** Bedeutende Schritte in eine nachhaltige Energiezukunft
- **Klimaneutralität:** Siemens entwickelt fluorgasfreie Ringkabelschaltanlage
- **Langes Leben:** Künstliche Intelligenz soll Nutzungsdauer von Dächern verlängern



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

der 4. Mai ist der „Tag der Abhängigkeit von Öl, Kohle und Erdgas“. Wieso ausgerechnet der 4. Mai? Weil bis zum 3. Mai die in Österreich benötigte Energie aus Wasser, Sonne, Wind und Wald erzeugt wird – danach beginnt rechnerisch die Abhängigkeit von Öl, Kohle und Erdgas. „Es ist unser Ziel, in Österreich bis spätestens 2040 die Klimaneutralität zu erreichen – also das ganze Jahr über so zu leben und

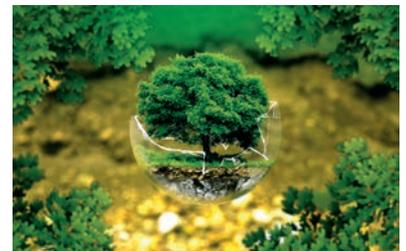
zu wirtschaften, dass das Klima nicht beeinflusst wird. Derzeit kommen wir in Österreich allerdings erst 123 Tage mit Energie aus natürlichen Ressourcen wie Wasser, Sonne, Wind und Wald sowie Erdwärme aus“, sagt Peter Traupmann, Geschäftsführer der Österreichischen Energieagentur. Neben dem Ausbau erneuerbarer Energie braucht es vor allem auch den Fokus auf Energieeffizienz,

um diesen Tag weiter ans Ende des Jahres zu verschieben – oder bestenfalls aus dem Kalender zu streichen. In der vorliegenden Ausgabe des NEW BUSINESS INNOVATIONS finden Sie viele Ideen und zukunftsweisende Projekte, damit genau das gelingen kann.

So startet etwa der Dämmstoffspezialist Austrotherm mit Österreichs erstem klimaneutralem Abholservice für XPS-Baustellenverschnitte ein zukunftsorientiertes Kreislaufprojekt, das sowohl Entsorgungskosten als auch Ressourcen spart (ab Seite 54). Fraunhofer Austria und die FP-Unternehmensgruppe forschen gemeinsam an Methoden, mittels künstlicher Intelligenz die Nutzungsdauer von Dächern wesentlich zu verlängern – die Ergebnisse ab Seite 60. Mit welchen Konzepten zur Wasserstoffproduktion das dänische Unternehmen Nel Hydrogen die umweltfreundliche Mobilität entscheidend voranbringen will und was Beckhoff damit zu tun hat, erfahren Sie ab Seite 68. Viel Spaß beim Lesen!

IT-KOLLOQUIUM 2021

Was die Digitalisierung dafür tun kann, dass Österreich die Klimaziele möglichst schnell erreichen kann.



Digitalisierung als wesentlicher Faktor für das Erreichen der Klimaziele ist das zentrale Thema des Informationstechnischen Kolloquiums am 18. Mai 2021. Hochkarätige Vortragende aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik stellen Lösungswege vor und werfen einen Blick in die Zukunft. Wie können moderne Technologien das Erreichen der Klimaziele unterstützen? Was kann die Informationstechnik zur Energiewende beitragen? Wie beeinflusst sie die Mobilitätswende? Diese und weitere Fragen stellen die Expertinnen und Experten in den Mittelpunkt ihrer Vorträge. Fest steht: Die Digitalisierung kann maßgeblich zum Erreichen der Klimaziele beitragen. Sie löst außerdem einen Innovationsschub aus und macht damit auch neue Jobs und wirtschaftliche Renditen absehbar.

KOSTENFREIE VERANSTALTUNG FÜR FACHPUBLIKUM

Das Informationstechnische Kolloquium ist eine Veranstaltung des OVE Österreichischer Verband für Elektrotechnik in Kooperation mit dem AIT Austrian Institute of Technology und der Technischen Universität Wien. Die Veranstaltung richtet sich an Interessierte aus dem Umfeld der Informations- und Kommunikationstechnik. Nach den Vorträgen wird es jeweils auch die Möglichkeit zur Diskussion geben. Vortragende sind u. a. Herbert Pairitsch, Infineon Technologies Austria AG, Thomas Zapf, VERBUND Services GmbH, und Friederich Kupzog, AIT Austrian Institute of Technology.

Das IT-Kolloquium findet am 18. Mai 2021 von 9.00 bis 13.30 Uhr als Onlineveranstaltung statt. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung ist aber erforderlich. Information und Anmeldung: www.ove.at. VM

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/ 235 13 66-0, Fax-DW: -999 • Geschäftsführer: Lorin Polak • Sekretariat: Sylvia Polak • Chefredaktion: Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • Redaktion: Rudolf N. Felser, Barbara Sawka • Artdirektion: Gabriele Sonnberger • Coverfoto: Adobe Stock/lasedesignen • Lektorat: Caroline Klima • Druck: Hofeneder & Partner GmbH

E-MOBILITÄT WIRD ALLTAGSFIT

Sieben heimische Energieversorger bündeln ihre Kräfte im Bereich E-Mobilität und gründen die E-VO eMobility GmbH. Durch die Weiterentwicklung der erforderlichen IT-Systeme soll das Ladenetz effizienter, stabiler und sicherer werden.



bilität in Österreich“, betont Ute Teufelberger, kaufmännische Geschäftsführerin der E-VO eMobility GmbH.

Um einen Beitrag zu den österreichischen Klimaschutzzielen bis 2030 zu leisten, muss in zehn Jahren ein Drittel der Fahrzeuge elektrisch angetrieben werden. Neben der Verfügbarkeit von E-Autos ist eine weitere Voraussetzung zur Erreichung dieses Zieles ein attraktives und faires Ladeangebot. Grundsteine dafür sind ein leistungsfähiges Ladestellenmanagement-System und damit verbundene Dienstleistungen für Ladestellenbetreiber. Hier geht es um Last- und Ladestellenmanagement-Systeme für Wohnhausanlagen, Gewerbebetriebe und für die öffentliche Infrastruktur. Ein Fokus liegt auf skalierbaren, mandantenfähigen Abrechnungssystemen und Tools, die das Laden so einfach und bequem wie möglich machen sollen.

Mit der Gründung der E-VO eMobility GmbH ziehen die Energieversorger Energie Graz, Energie Steiermark, EVN, illwerke vkw, Innsbrucker Kommunalbetriebe AG, Kelag und Linz AG an einem Strang, um die Elektromobilität für Kund:innen noch ansprechender zu machen. Bereits in der Vergangenheit investierte jedes der sieben Unternehmen, die alle Mitglieder des Bundesverbands Elektromobilität Österreich (BEÖ) sind, massiv in den Ausbau und in den Betrieb von Ladeinfrastruktur. Sie zählen zu den Baumeistern des größten öffentlichen Ladesystems in Österreich, dem BEÖ-Ladenetz, mit rund 5.000 Ladepunkten.

LEISTUNGSFÄHIGES LADEMANAGEMENT

Weil immer mehr E-Fahrzeuge auf den Straßen unterwegs sind und die Zahlen weiterhin stark steigen, müssen nun die erforderlichen Dienstleistungen und Systeme massenmarktauglich gemacht werden. „Wir benötigen stabile und günstig zu betreibende Ladesysteme. Sie sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg der E-Mo-

E-MOBILE KUND:INNEN SOLLEN PROFITIEREN

Normal ändert sich für die Fahrer:innen von E-Autos nichts: Das eigenständige Geschäft der sieben Partner als Betreiber von Ladestationen und die Ausgabe von Ladekarten wird von der Zusammenarbeit nicht berührt. „Das Laden und die damit verbundenen Dienstleistungen sollen in Zukunft noch besser und bequemer funktionieren als bisher“, sagt Christian Eugster, technischer Geschäftsführer der E-VO eMobility GmbH. „Durch die verstärkte Zusammenarbeit profitieren Partnerunternehmen und Kunden gleichermaßen von den Vorteilen der E-VO eMobility GmbH.“

INFRASTRUKTUR ALS VORAUSSETZUNG

»Wir benötigen stabile und günstig zu betreibende Ladesysteme. Sie sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg der E-Mobilität in Österreich.«

Ute Teufelberger, kaufmännische Geschäftsführerin der E-VO eMobility GmbH





EINE RUNDE SACHE

Mit Österreichs erstem klimaneutralen Abholservice für XPS-Baustellenverschnitte startet der Dämmstoffspezialist Austrotherm ein zukunftsorientiertes Kreislaufprojekt, das sowohl Entsorgungskosten als auch Ressourcen spart.



Die Austrotherm GmbH, ihres Zeichens führender Anbieter im Bereich klimaschützender Wärmedämmung in Mittel- und Osteuropa, verfolgt seit vielen Jahren einen konsequenten Nachhaltigkeitskurs. Im März 2021 wurde mit einem österreichweiten klimaneutralen Abholservice für saubere XPS-Baustellenverschnitte gestartet und damit der Grundstein für eine zukunftsorientierte Kreislaufwirtschaft gelegt. „Seit Jahrzehnten verfolgen wir von Austrotherm das Ziel, unser Leben und unser

Klima durch die Herstellung hocheffizienter Dämmstoffe zu verbessern. Sie sparen Energie und verringern somit CO₂-Emissionen – und das ein Häuser-Leben lang. Mit dem österreichweiten XPS-Recyclingservice starten wir als erstes Unternehmen klimaneutral in eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft“, erklärt Vertriebs-Geschäftsführer Robert Novak. Mit der kostenlosen Abholung und Rücknahme von Austrotherm-XPS-Baustellenverschnitten sparen sich Kunden auf einfache Weise Entsorgungskosten und schonen im Sinne von Umwelt- und Klimaschutz wertvolle Ressourcen. Konkret

NACHHALTIGE KREISLAUFWIRTSCHAFT

»Mit dem österreichweiten XPS-Recycling-Service starten wir als erstes Unternehmen klimaneutral in eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft.«

Mag. Robert Novak,
Vertriebs-Geschäftsführer der Austrotherm Österreich.

recycelt Austrotherm saubere Austrotherm-XPS-Baustellenverschnitte aus aktueller Produktion, die beim Zuschneiden und Einpassen der Platten auf der Baustelle anfallen. Sauber bedeutet, ohne Fremdmaterialien wie Kleber, Erde oder sonstige Verunreinigungen. Nicht übernommen wird XPS-Material, das von Abbruchbaustellen stammt.

SO FUNKTIONIERT DAS RECYCLINGSERVICE

Die Abholung von Austrotherm-XPS-Baustellenverschnitten erfolgt in Austrotherm-Recycling-Säcken, die online unter austrotherm.at/recycling bestellt werden können, oder in eigenen transparenten Säcken. Die Mindestabholmenge beträgt zehn Säcke oder 5 m³. Es können aber auch während der Öffnungszeiten die vollen Recycling-Säcke in das Austrotherm-Werk nach Purbach gebracht werden.

Fotos: Freepik (1), Austrotherm/Pepo Schuster (2+3), Austrotherm (4)



AUSTROTHERM-RECYCLING-SERVICE ALS „KLIMANEUTRALE DIENSTLEISTUNG“

In Zusammenarbeit mit dem Klimaschutzexperten ClimatePartner hat Austrotherm eine umfassende CO₂-Bilanz erstellt. Dabei werden die CO₂-Emissionen der Logistik, der Wiederaufbereitung und der thermischen Verwertung der verschmutzten Abfälle berücksichtigt und mit der herkömmlichen thermischen Verwertung der Baustellenverschnitte verglichen. „Die CO₂-Emissionen werden durch Recycling reduziert. Die verbleibenden nicht vermeidbaren Emissionen wie beispielsweise für den Transport werden durch Klimaschutzprojekte kompensiert. Der Austrotherm-Abholservice ist somit klimaneutral“, freut sich Heimo Pascher über die Kooperation mit ClimatePartner.

Für den Ausgleich der verbliebenen CO₂-Emissionen unterstützt Austrotherm ein

anerkanntes und nach internationalen Standards zertifiziertes Klimaschutzprojekt der Alpenschutzkommission CIPRA: „Regionale Projekte in Österreich, nachhaltige Entwicklung im Alpenraum“. Darüber hinaus gibt es zusätzlich eine internationale Zusammenarbeit zum Schutz des Regenwaldes im Amazonasgebiet.

BO

RECYCLING STATT THERMISCHER VERWERTUNG HALBIERT CO₂-AUSSTOSS

Nachdem ein regionaler Pilotversuch im Vorjahr von den Kunden sehr gut angenommen worden ist, entschied Austrotherm, diesen Recyclingservice gemeinsam mit Logistikpartnern für die heimische Baubranche österreichweit auszurollen. „Unsere XPS-Platten eignen sich hervorragend für Recycling und können dem Produktionsprozess wieder zugeführt werden – dadurch können wir CO₂-Emissionen und den Ressourcenverbrauch reduzieren. Wir leisten damit einen wichtigen Schritt in Richtung Kreislaufwirtschaft,“ so Heimo Pascher, technischer Geschäftsführer der Austrotherm Österreich.

Die hochwertigen XPS-Baustellenverschnitte werden nicht wie bisher der thermischen Verwertung zugeführt, sondern wie produktionsbedingte Verschnitte im Werk Purbach in einem Brecher zerkleinert, gemahlen und aufbereitet. Das Granulat wird somit wieder zu hochqualitativem, klimaschonendem XPS-Dämmstoff verarbeitet. Dadurch wird nicht nur neuer Rohstoff eingespart, sondern es werden auch CO₂-Emissionen vermieden, die bei der thermischen Verwertung entstehen würden. „Wir haben den Einsparungseffekt genau analysiert. Durch das Recycling reduzieren wir den CO₂-Ausstoß in der Entsorgung von Baustellenverschnitten um mindestens 50 Prozent. Durch jede Tonne XPS, die wir rückführen, können 1,8 Tonnen CO₂ eingespart werden. Oder eindrucksvoller formuliert, spart jede Tonne XPS, die wir von Baustellen recyceln, so viel CO₂ ein, wie rd. 148 Buchen pro Jahr binden“, sagt Pascher.

FÜR RECYCLING HERVORRAGEND GEEIGNET

»Unsere XPS-Platten eignen sich hervorragend für Recycling und können dem Produktionsprozess wieder zugeführt werden – dadurch können wir CO₂-Emissionen und den Ressourcenverbrauch reduzieren.«

Dr. techn. Heimo Pascher,
technischer Geschäftsführer Austrotherm Österreich



INFO-BOX

Über Austrotherm

Die Austrotherm-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von 343 Millionen Euro und beschäftigte per 31.12.2020 in Summe 1.100 Mitarbeiter. Die sich in österreichischem Familienbesitz befindliche Austrotherm-Gruppe verfügt nun aktuell in elf Ländern über insgesamt 23 Produktionsstandorte für Dämmstoffe. Neben der Zentrale in Wopfing und den Werken in Pinkafeld und Purbach ist der Dämmstoffpionier mit Unternehmen in Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Deutschland, Kroatien, Polen, Rumänien, Serbien, Slowakei, Ungarn und der Türkei vertreten.

VERBUND ENERGY4BUSINESS GMBH

Vor dem Hintergrund des tiefgreifenden Wandels des europäischen Energiemarktes hat sich VERBUND zum Ziel gesetzt, den Vertriebsbereich für die Chancen im österreichischen und deutschen Energiemarkt zukunftsfähig und innovativ aufzustellen.

Der Energiepartner für Großkunden

■ Die VERBUND-Tochter VERBUND Energy4Business GmbH umfasst den Handels- und Großkundenbereich. Neben dem Stromhandel und der Vermarktung der Wasserkraftwerke setzt die Gesellschaft das Vertriebsgeschäft für Industriekunden, Weiterverteiler und Stadtwerke in Österreich und Deutschland um.

Das erklärte Ziel ist, Großkunden auf ihrem Weg in die Energiezukunft optimal zu unterstützen. Dafür bietet VERBUND alles aus einer Hand – von der Stromlieferung und Grünstrom-Zertifikaten über Businesslösungen für Photovoltaik, Batteriespeicher und grünen Wasserstoff bis zum Kooperationsmanagement. Die zentralen Aufgaben der Gesellschaft liegen im Tradinggeschäft und der Kraftwerksvermarktung. Das energie-wirtschaftliche Know-how wird genutzt, um das wachsende Interesse der Großkunden für handelsnahe Produkte im Bereich der Flexibilitätsvermarktung optimal zu bedienen.

In Beteiligungsstrukturen wie dem E-Mobility-Provider SMATRICS treibt VERBUND schon seit zehn Jahren die Elektromobilität aktiv voran. Darüber hinaus baut VERBUND Investitionen in dezentrale Anlagen massiv aus, die direkt bei Businesskunden installiert werden, z. B. im Photovoltaiksektor.

Photovoltaik-Lösungen für die Industrie

Der Ausbau von Photovoltaik ist ein Schlüssel für die Energiezukunft. VERBUND produziert rund 30 TWh pro Jahr aus Wasserkraft und hat sich das Ziel gesetzt, 20–25 Prozent



Die Photovoltaikanlage bei OMV in Schönkirchen spart 10.000 t CO₂/Jahr.



Die Geschäftsführer der VERBUND Energy4Business GmbH, Robert Slovaček und Martin Wagner, freuen sich, zukünftig Großkunden noch besser servieren zu können.

der Gesamtstromerzeugung künftig zusätzlich aus PV und Wind zu erzeugen. „Besonders stolz sind wir auf eine der größten Photovoltaikanlagen Österreichs. VERBUND errichtet diese in Schönkirchen auf einer OMV-eigenen Gesamtfläche von 13,3 Hektar (133.200 m²). Mit einer Gesamtleistung von 14,85 MW_p bei einer Erzeugung von 14,25 GWh, was gesamt dem Jahresstromverbrauch von 4.400 Haushalten entspricht, werden gesamt über 10.000 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart“, freut sich Geschäftsführer Martin Wagner.

E-Mobility & Batteriespeicher (Sektorkopplung)

SYNERG-E: Das von der Europäischen Union kofinanzierte Projekt greift die Herausforderungen von Ultra-Schnellladestationen hinsichtlich Errichtung und Betrieb von Hochleistungs-Ladeinfrastruktur auf. Um das Stromnetz zu entlasten, erneuerbare Energie für Elektromobilität zu speichern und netzdienliche Services zur Verfügung zu stellen, wurden bis Ende 2020 an Ultra-Schnellladestationen in Österreich und Deutschland acht lokale Pufferspeicher errichtet.

Grüner Wasserstoff

Gemeinsam mit europäischen Industrie- und Forschungspartnern wurde am Standort der voestalpine in Linz eine 6-MW-Protonen-Austausch-Membran-Elektrolyseanlage errichtet, die bereits erfolgreich grünen Wasserstoff produziert. Dieser wird primär für den Einsatz in der Stahlproduktion produziert und die Anlage für netzdienliche Services genutzt. In dem von der Europäischen Kommission geförderten Projekt H2FUTURE werden weitere Einsatzmöglichkeiten von grünem Wasserstoff in Sektoren wie der chemischen Industrie oder der Düngemittelherstellung geprüft.

Verbund

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

VERBUND Energy4Business GmbH

1010 Wien, Am Hof 6a

Tel.: +43/0/503 13-0

service@verbund.at

www.verbund.com/gross-pv



DIGITAL UND ENERGIEEFFIZIENT

Auch der Serviceanbieter Techem spürt den Digitalisierungsboom, der durch die Pandemie ausgelöst wurde, und setzt auf Prozessoptimierung und smarte Technologien, um das Ziel eines klimaneutralen Gebäudebestands zu erreichen.

Bei Techem, einem führenden Serviceanbieter für smarte und nachhaltige Gebäude, stehen Energiemanagement und Ressourcenschutz im Vordergrund. Durch die Pandemie wurde die Digitalisierung, die wiederum Grundvoraussetzung ist, um dem EU-Ziel eines nahezu klimaneutralen Gebäudebestands bis 2050 näher zu kommen, weiter beschleunigt. Techem Österreich setzt dabei klar auf Prozessoptimierung und smarte Technologien.

CORONA-KRISE HAT DIGITALISIERUNG BESCHLEUNIGT
In der Immobilienwirtschaft hat das Corona-Jahr zu einem

wahren Digitalisierungsschub geführt. Auch beim österreichischen Serviceanbieter Techem wurden deutliche Sprünge verzeichnet. Waren Anfang 2020 noch 60 Prozent der rund drei Millionen Erfassungsgeräte des Wärme-, Kälte- und Wasserverbrauchs in Gebäuden in Funkausführung, so sind es aktuell bereits rund 70 Prozent. „Auch die kontaktlose Online-Selbstablesung und digitale Lösungskonzepte wie Smart Reader zur Datenübertragung wurden weit schneller umgesetzt, als ursprünglich geplant – und werden auch in Zukunft gefragt sein“, so Techem-Österreich-Geschäftsführer Karl Moll.



MIT SMARTEN TECHNOLOGIEN EFFIZIENZPOTENZIALE AUSSCHÖPFEN

Der Gebäudesektor ist für 40 Prozent des europäischen Energieverbrauchs verantwortlich. Durch eine Steigerung der Energieeffizienz in Gebäuden können die gesamten CO₂-Emissionen EU-weit um rund 5 Prozent verringert werden. Um dem Ziel eines klimaneutralen Gebäudebestands näher zu kommen, setzt man beim Serviceanbieter Techem auf smarte Technologien rund um Heizungsanlagen und Wassertechnik. Ziel ist es, durch eine höhere Energieeffizienz im Wärmeverbrauch und eine regenerative, sektorübergreifende Wärmeerzeugung den ökologischen Fußabdruck merklich zu verringern.

IMMOBILIENUNTERNEHMEN HABEN ES IN DER HAND

Immobilienverwalter können mit dem Umrüsten auf digitale Lösungen einen für alle lohnenden Beitrag leisten. „Anstatt teurer Sanierungsmaßnahmen sollte die Pandemie als Chance genutzt werden, um die vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung auszuschöpfen“, so Karl Moll. Mit dem Einsatz digitaler Produkte und digitaler Lösungen – von Onlineabrechnung bis hin zu Smart Heating – unterstützt Techem seine Kunden, um sie nachhaltig für die Zukunft zu

rüsten. Das Unternehmen setzt dabei stets auf einen ganzheitlichen Ansatz, der sowohl die Steigerung der Effizienz in Erzeugung und Verteilung, Energieeinsparungen durch Verbraucher als auch die Dekarbonisierung des Systems umfasst. Neueste Entwicklungen betreffen beispielsweise die E-Mobilität: Gebäude in Österreich sollen mit E-Ladestationen ausgestattet werden – ein Thema, mit dem sich auch Techem intensiv auseinandersetzt.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT IM WANDEL

„Generell sollte man den Energiemarkt der Zukunft gesamtheitlicher, vernetzter und transparenter denken“, sagt Karl Moll. So könne die Digitalisierung ein ganzheitliches Flächenmanagement anstatt konventioneller Gebäudedienstleistungen ermöglichen, wobei intelligente Smart-Metering-Systeme zum Einsatz kommen, die den Energieverbrauch in Gebäuden laufend analysieren, damit Kunden so energieeffizient wie möglich haushalten. Zugleich wird die Sektorenkopplung vorangetrieben, wobei unterschiedliche Bereiche wie Strom, Wärme und Verkehr miteinander vernetzt werden und der Energieverbrauch optimiert wird. Moll: „Die Immobilienbranche ist im Wandel, alle am Prozess Beteiligten – vom Verwalter über den Eigentümer bis zum Mieter – werden davon profitieren können.“

VM

PLÄDOYER FÜR DIGITALE LÖSUNGEN

»Anstatt teurer Sanierungsmaßnahmen sollte die Pandemie als Chance genutzt werden, um die vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung auszuschöpfen.«

Karl Moll, Techem-Österreich-Geschäftsführer



INFO-BOX

Über Techem

Techem ist ein führender Serviceanbieter für smarte und nachhaltige Gebäude. Die Leistungen decken die Themen Energiemanagement und Ressourcenschutz, Wohngesundheit und Prozesseffizienz in Immobilien ab. Techem wurde 1952 gegründet und ist heute mit 3.750 Mitarbeitern in rund 20 Ländern aktiv. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Eschborn bei Frankfurt am Main setzt dabei konsequent auf Digitalisierung und Klimaschutz. 1957 entstand die erste österreichische Tochtergesellschaft. Nach dem Aufbau von Standorten in ganz Österreich, erfolgte 1979 die Errichtung des noch heutigen Unternehmenssitzes der Techem Messtechnik GmbH in Innsbruck. Die Techem Wassertechnik GmbH mit Sitz in Wels wurde 1996 gegründet und ergänzt das Lösungsportfolio rund um die Trink- und Heizwasserqualität in Immobilien.

www.techem.at



MIT KI ZU LANGLEBIGEN DÄCHERN

Fraunhofer Austria und die FP-Unternehmensgruppe forschen gemeinsam an digitalen Methoden, die Feuchte in Dächern zu messen, die Daten online zu bewerten und damit die Nutzungsdauer wesentlich zu verlängern.



Christof Surtmann (RPM), Horst Scheifflinger (PVI), Eva Eggeling (KI4LIFE), Otmar Petschnig (Fleischmann & Petschnig) am Dach des Standorts in Klagenfurt, wo ein Prüfstand eingerichtet ist, in dem verschiedenste Dachkonstruktionen einem permanenten Monitoring unterworfen werden.

Es ist der Alptraum aller Hausbesitzer: schleichend undicht gewordene Dächer, durchfeuchtete Dämmstoffe und verfallende Balken. Zu den Kosten für das neue Dach kommt noch der gewaltige Aufwand für die Abtragung des alten, außerdem die Entsorgung des Sondermülls. Denn ob die Gefahr eines Schadens besteht, war bisher meist erst zu spät sichtbar. Ein Forschungsteam des Fraunhofer Austria Innovationszentrums KI4LIFE in Klagenfurt und der Kärntner Spezialist für Gebäude-Außenhüllen, die FP-Unternehmensgruppe, kombinieren nun moderne Sensorik mit Methoden der künstlichen Intelligenz zu einem innovativen Diagnosetool. Dieses bewertet die Situation eines Daches automatisch und warnt rechtzeitig vor möglichen Schäden. Das „digitale Dach“ bringt nicht nur Sicherheit für Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer, sondern schont auch die Umwelt durch die Vermeidung von unnötigem Bauschutt und verlängert die Lebensdauer dazu.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ERLAUBT PROGNOSE

Viele Faktoren beeinflussen, wann die Feuchtigkeit unter dem Dach kritisch wird: Flachdächer reagieren anders auf die Witterung als Steildächer, begrünte Dächer anders als nicht begrünte, Dächer mit Photovoltaikanlagen anders als Dächer ohne solche Anlagen. Durch kontinuierliche Messungen auf ihrem Prüfstand und unter realen Bedingungen via 2.000 Messpunkte in allen relevanten Bereichen unterschiedlichster Dachtypen

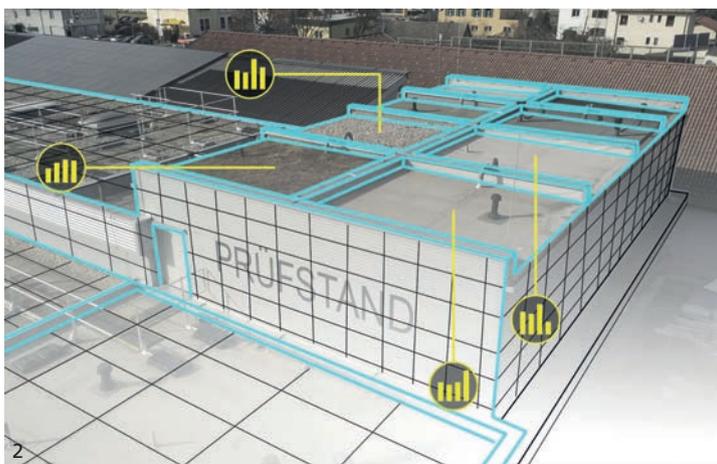
THEMATIK MIT RELEVANZ

»Für uns ist nicht nur die Thematik an sich sehr interessant, sondern das Projekt beweist für mich auch, dass Methoden der künstlichen Intelligenz für mittelständische Unternehmen höchst relevant sein können.«

Eva Eggeling, Leiterin des Fraunhofer Austria Innovationszentrum KI4LIFE



Fotos: senivetro/freepik (1), Gilbert Waldner (2), Fraunhofer Austria (3)



Die Daten des Prüfstandes werden mittels künstlicher Intelligenz zur Diagnose und Prognose verwendet.

hat die FP-Unternehmensgruppe in den vergangenen Jahren einen großen Schatz an Erfahrung und Messdaten gesammelt. Diese Daten werden nun systematisch durch die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler bei Fraunhofer Austria analysiert und mittels künstlicher Intelligenz zur Diagnose und Prognose verwendet. Ziel ist eine verlässliche Bewertung und eine kontinuierliche Überwachung des Zustands, um entscheiden zu können, ob die Feuchtigkeit unter einem Dach schon den kritischen Punkt überschritten hat oder die Dachkonstruktion noch – wie Experten sagen – „rücktrocknen“ kann. Davon hängt dann letztlich ab, ob und wann Sanierungsmaßnahmen nötig sind oder gar ein Abriss des alten Dachs droht. „Bauen ist immer ein Kampf gegen das Wasser“, erklärt Otmar Petschnig, Geschäftsführer der FP-Unternehmensgruppe. „Im Zweifelsfall hat man bisher immer für den Abriss entschieden, wenn der Verdacht bestand, dass die Feuchtigkeit den Kampf gewonnen haben könnte. Das ist eine unglaubliche Verschwendung. Der Bau ist mittlerweile die Branche, die den meisten Müll erzeugt. Im Fall von Dachkonstruktionen wird leider oft abgerissen, weil man keine objektive Beurteilung kritischer Größen der Feuchtigkeit hatte. In unserem Forschungsprojekt haben wir diese kritischen Größen für alle Dämmmaterialien bestimmt. Sie bilden die Grundlage zu einer messtechnischen

und nicht bloß gefühlten Beurteilung des Zustands der Dachkonstruktion sowie ihrer Fähigkeit zur Rücktrocknung. Das spart also nicht nur Kosten, es nützt auch der Umwelt.“

PHOTOVOLTAIK OHNE RISIKO

Für all jene, die über die Errichtung einer Photovoltaikanlage nachdenken oder diese bereits installiert haben, sind die Ergebnisse ebenfalls höchst relevant. „In unserem Vorlauforschungsprojekt hat sich gezeigt, dass auch die Verschattung von Dächern ein großes Problem darstellt. Photovoltaikanlagen führen zu Schatten und dieser zu einem anderen Temperaturverlauf, sodass ein an sich dichtes Dach plötzlich Probleme bekommen kann“, erklärt Otmar Petschnig. Führt die Verschattung nun dazu, dass ein Dach mehrfach erneuert werden muss, macht dies in der CO₂-Bilanz den positiven Nutzen der Photovoltaikanlage zunichte. Das Prognosetool wird daher auch eine „PV-Readiness“ Überprüfung beinhalten, die Hausbesitzern Auskunft darüber gibt, ob die Errichtung einer Photovoltaikanlage ohne Risiko möglich ist.

Eva Eggeling, Leiterin des Fraunhofer Austria Innovationszentrums KI4LIFE, zeigt noch einen weiteren Aspekt auf: „Für uns ist nicht nur die Thematik an sich sehr interessant, sondern das Projekt beweist für mich auch, dass Methoden der künstlichen Intelligenz für mittelständische Unternehmen höchst relevant sein können. Es ist ein Irrglaube, wenn man denkt, dass nur große Konzerne davon profitieren können. Wir bei KI4LIFE wollen KMU aktiv dabei unterstützen, diese Methoden anzuwenden, und es ist eine Freude zu sehen, was für einen großen Nutzen das den Unternehmen, der Gesellschaft und auch der Umwelt bringt.“

BO

INFO-BOX

Über die FP-Unternehmensgruppe

Die FP-Unternehmensgruppe ist ein Firmenverbund, der sich mit der Außenhülle von Gebäuden beschäftigt. Ursprung ist die vor mehr als 125 Jahren gegründete Fleischmann & Petschnig Dachdeckungs-Gesellschaft mit Sitz in Klagenfurt, Graz, Neumarkt/Steiermark und Wien. Dazu kommt Eder Blechbau in Völkermarkt/Kärnten als Spezialist für Metallbau und Engineering bei Fassade, Lüftung und Solarsystemen und reicher Erfahrung bei Großprojekten von London bis St. Petersburg. Die PVI (seit 2011) ist in Klagenfurt ansässig, errichtet und betreibt Photovoltaikanlagen (mit einer Leistung von mindestens 50 kW) unter Einbeziehung des Objekts und seines Daches. Ein hoher Anteil der Anlagen entsteht in Südosteuropa, in Österreich ist man Marktführer. Die RPM Gebäudemonitoring (seit 2015), in Völkermarkt beheimatet, beschäftigt sich als jüngstes Unternehmen der Gruppe mit dem Feuchtemonitoring der Gebäudehülle, einem gemeinsam mit der TU Graz und der FH Kärnten entwickelten Tool, das bereits in mehr als 100 Gebäuden im Einsatz ist. Die FP-Unternehmensgruppe beschäftigt derzeit an allen Standorten 270 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

PRI:LOGY SYSTEMS GMBH

Eine sichere Stromversorgung hat in der digitalisierten Welt von heute oberste Priorität. Mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen Messtechnik, Netzschutztechnik sowie Energietechnik wird der österreichische Systemanbieter PRI:LOGY selbst höchsten Anforderungen in vielsprechenden Wachstumsbranchen gerecht.

Elektrifizierende Sicherheitslösungen

■ Pri:Logy hat sich in den Bereichen Energie-, Funk-, Installations-, Mess- und Netzschutztechnik als erfolgreicher Systemanbieter etabliert. Zum Kernprogramm gehört die Netzschutztechnik mit Schwerpunkt normgerechte Stromversorgungs- und Überwachungssysteme für medizinisch genutzte Bereiche wie Krankenhäuser, Sanatorien oder ambulante Kliniken sowie spezielle Überwachungssysteme zur Früherkennung von Isolationsverschlechterungen in Industrieanlagen, Kraftwerken und Rechenzentren.

Die Zusammenarbeit mit zertifizierten Herstellern, welche über Produktionsanlagen verfügen, die aufgrund neuester Technik auch die höchste Qualität garantieren können, liegt dem Unternehmen besonders am Herzen. Kunden können sich sicher sein, sowohl umfassendes Know-how als auch innovative, maßgeschneiderte, sichere und wirtschaftliche Lösungen angeboten zu bekommen. Außerdem garantiert das Hauptlager mit mehr als 2.000 Artikeln eine schnelle Verfügbarkeit für die Kunden.



Das Pri:Logy-Firmengebäude in Pasching.

Sichere Infrastruktur für E-Mobility

Während die Corona-Krise den Markt für Benzin- und Dieselfahrzeuge hart getroffen hat, ist die Begeisterung für elektrisch angetriebene Fahrzeuge ungebrochen und die Nachfrage hoch. Auch in diesem Wachstumsmarkt hat sich das Unternehmen aus Pasching einen hervorragenden Ruf erarbeitet, denn Sicherheit sowohl im Elektrofahrzeug selbst als auch in der Ladeinfrastruktur genießt einen hohen Stellenwert. Damit Elektrofahrzeuge gefahrlos aufgeladen werden können versorgt Pri:Logy Systems seine Kunden bereits seit einiger Zeit mit Überwachungsgeräten für Elektrofahrzeuge oder Ladestationen. Ein Novum im kontinuierlich wachsenden Angebot ist die Ladesäule LS22-2. Diese ist für den privaten, halböffentlichen und öffentlichen Bereich geeignet und dank des individuell wählbaren Back-End-Managementsystems universell einsetzbar.

Dynamisches Ladecontrolling

Die Anforderung an den Ladecontroller steigt. Die Ladesäule ist deshalb schon heute auf dieses Szenario vorbereitet. Der verbaute

Laderegler beinhaltet ein dynamisches Lastmanagementsystem, das unabhängig von einer Back-End-Anbindung nutzbar ist. Es erkennt, auf welcher Phase mit welchem Ladestrom geladen wird, und vermeidet so das Auftreten von Lastspitzen und Schiefast. Die maximale Anzahl an Ladepunkten in einem Netzwerk beträgt 250 Stück.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

PRI:LOGY Systems GmbH

4061 Pasching, Neuhauserweg 12

Tel.: +43/7229/902 01

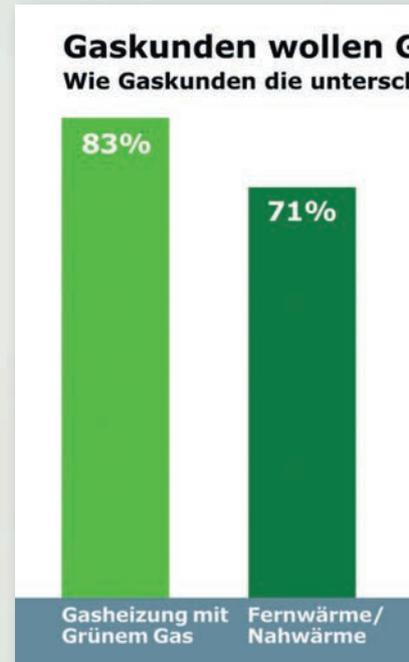
Fax: +43/7229/902 51

office@prilogy-systems.at

www.prilogy-systems.at



Die Ladesäule LS22-2 verfügt über eine Ladeleistung von bis zu 22 Kilowatt.



GRÜNES GAS IST HEISS BEGEHRT

Österreichs Gaskunden sind bereit, für Grünes Gas tiefer in die Tasche zu greifen. Außerdem zeigt eine Umfrage, dass Heizwärme aus Grünem Gas auf Platz 2 der Beliebtheitsskala heimischer Privathaushalte rangiert – bei Gaskunden auf Platz 1.

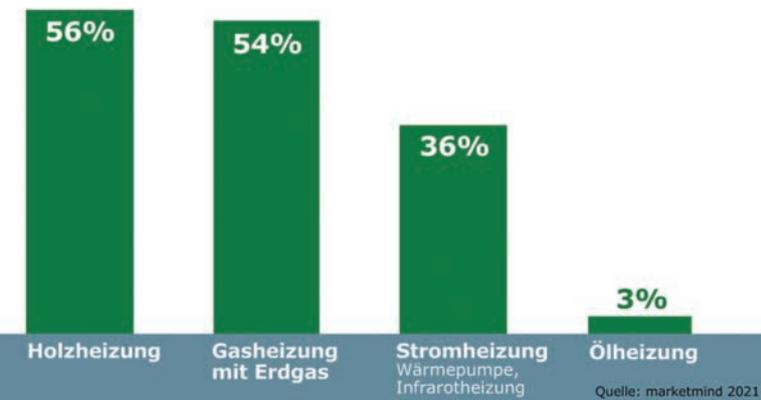
Gaskunden wollen Grünes Gas. Das zeigt eine aktuelle Umfrage des unabhängigen Meinungsforschungsinstituts marketmind. Befragt wurden Privathaushalte, die mit Gas heizen, und auch solche, die andere Heizenergieformen nutzen. Das Ergebnis: 71 Prozent aller befragten Verbraucher beurteilen Grünes Gas als „sehr positiv“ oder „positiv“. Damit rangiert die mit Grünem Gas betriebene Gasheizung in der Beliebtheit bei Herrn und

Frau Österreicher knapp hinter der Fernwärme (74 Prozent). Bei den Gaskunden liegt Grünes Gas mit 83 Prozent sogar auf Platz eins der Beliebtheitsskala gängiger Heizformen. „Das zeigt deutlich, dass die Nachfrage nach Grünem Gas groß ist und sich insbesondere die Gaskunden die Umstellung auf klimaneutrales, erneuerbares Gas wünschen“, sagt Peter Weinel, Obmann des Fachverbands Gas Wärme und stellvertretender Generaldirektor der Wiener Stadtwerke.

Grünes Gas

verschiedlichen Heizformen beurteilen

Prozent der befragten Gaskunden, die die jeweilige Heizform sehr positiv bzw. positiv beurteilen



Die Beliebtheit von grünem Gas wächst stetig in der österreichischen Bevölkerung.

ZUKUNFT GRÜNES GAS

Das Meinungsforschungsinstitut hat auch das Wissen der Auskunftspersonen zu Grünem Gas abgeklöpft: Bereits 42 Prozent können mit dem Begriff Grünes Gas etwas anfangen. Es wird hauptsächlich mit Biogas aus landwirtschaftlichen Abfällen assoziiert, nur ein Befragter nannte grünen Wasserstoff aus Wind- und Sonnenenergie. Beide Antworten sind richtig. Grünes Gas ist Biogas aus landwirtschaftlichen Reststoffen oder klimaneutraler Wasserstoff aus überschüssigem Ökostrom. Jeder vierte österreichische Haushalt heizt mit Gas. Österreichs Gaswirtschaft bereitet die Umstellung der Versorgung von fossilem auf Grünes Gas vor. Diese Umstellung ist machbar und kann einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der heimischen Klimaziele leisten, sie macht das Energiesystem der Zukunft weiters versorgungssicher und erschwinglich.

KEINE HALBEN SACHEN

Aktuell steht die Zukunft von Grünem Gas auf dem Spiel. Denn ausgerechnet das Erneuerbaren Ausbau Gesetz (EAG), das kürzlich den Ministerrat passierte und nun ins Parlament geht, bremst die Dekarbonisierungspläne der Gaswirtschaft. „Das EAG ist eine Ökostromnovelle. Die Themen Grünes Gas und Wärme fehlen. Zum Gelingen der Energiewende werden wir aber nicht nur Grünen Strom, sondern vor allem reichlich Grünes Gas und Grüne Wärme benötigen“, sagt Weinelt abschließend.

VM

Fotos: Alena Koval/Pexels (1), marketmind (2), Wr. Stadtwerke (3)

GRÜNES GAS IST KUNDEN MEHR WERT

„Für Grünes Gas sind 59 Prozent der Gaskunden bereit, mehr zu bezahlen“, heißt es in der marketmind-Studie weiter. Konkret: Ein Fünftel der Gaskunden ist bereit, zwischen zehn und 20 Prozent mehr für Grünes Gas zu bezahlen. Weitere 39 Prozent sind bereit, bis zu zehn Prozent mehr für Grünes Gas zu berappen.

Gleichzeitig hebt Grünes Gas das gute Image der Gasheizung weiter, zumal es in Sachen Klima und Nachhaltigkeit, Modernität und Sympathie noch positiver wahrgenommen wird als herkömmliches Gas. Ein weiterer Aspekt, der für Grünes Gas in der Heizung spricht: Gaskunden ersparen sich durch den Einsatz von Grünem Gas einen kostspieligen Tausch des Heizsystems. Die klassische Gasheizung punktet in der marketmind-Umfrage vor allem mit Zuverlässigkeit und komfortabler Handhabung.

PLATZ 1 FÜR NACHHALTIGE OPTION

»Die Umfrage zeigt deutlich, dass die Nachfrage nach Grünem Gas groß ist und sich insbesondere die Gaskunden die Umstellung auf klimaneutrales, erneuerbares Gas wünschen.«

DI Peter Weinelt, Obmann des Fachverbands Gas Wärme



INFO-BOX

Über Gas

Gas nimmt in der umweltbewussten Energieversorgung eine Schlüsselrolle ein: Die Energie der Zukunft lässt sich effizient und komfortabel fürs Heizen, die Warmwasserbereitung, Kälte- und Stromerzeugung und als Kraftstoff für Automobile einsetzen. Gas verbrennt ohne Feinstaub und Partikel und ist damit der emissionsärmste fossile Energieträger. Mit Biomethan aus biogenen Reststoffen, synthetischem Methan (SNG) aus erneuerbaren Stromquellen und Wasserstoff bietet Gas auch grüne Alternativen.

GRÜNE ENERGIEZUKUNFT

Gas Connect Austria verfolgt konkrete Pläne, wie sie künftig grünes Gas in ihren Leitungen transportieren kann. Welche Rolle die grüne Energieform für die Energiewende hat und welche Vorteile ein europaweites Wasserstoffnetz auch für Österreichs Wirtschaft hätte, erläutert Geschäftsführer Stefan Wagenhofer im Interview.

HERR WAGENHOFER, WELCHE ROLLE SPIELN GRÜNE GASE IN DER ENERGIEWENDE?

Aus unserer Sicht eine sehr große, da grüne Gase wie Biogas aus Reststoffen, Wasserstoff und die daraus hergestellten synthetischen Gase und E-Fuels aus überschüssigem Grünstrom, genau wie Erdgas, vielfältig einsetzbar sind. Angefangen bei der Industrie, im Schwerverkehr, aber auch in der Raumwärme oder im maritimen Bereich sind die Einsatzgebiete nahezu uneingeschränkt. Das Potenzial an Emissionseinsparungen ist enorm und rasch umsetzbar.

WELCHE VORTEILE BIETEN GRÜNE GASE NEBEN DEM KLIMA- UND UMWELTSCHUTZ?

Der Vorteil ist, dass grüne Gase in der vorhandenen Infrastruktur transportiert und gespeichert werden können. Das erspart große Neubauten und damit Kosten für die Bevölkerung. Als Ergänzung zu volatilem, erneuerbarem Strom sind grüne Gase lange speicherbar und somit jederzeit verfügbar. So kann grünes Gas für Stabilität im Stromnetz sorgen, dessen Ausbaulast abfangen und die Versorgung sichern.

ÜBERZEUGENDE ARGUMENTE

»Der Vorteil ist, dass grüne Gase in der vorhandenen Infrastruktur transportiert und gespeichert werden können. Das erspart große Neubauten und damit Kosten für die Bevölkerung.«

Stefan Wagenhofer, Geschäftsführer Gas Connect Austria

SEIT WANN BESCHÄFTIGT SICH GAS CONNECT AUSTRIA MIT GRÜNEN GASEN UND WELCHE PLÄNE VERFOLGEN SIE?

Schon 2014 haben wir mit „Wind2Hydrogen“ in Auersthal erfolgreich getestet, wie wir aus überschüssigem und damit abzuregelndem Windstrom umgewandelten Wasserstoff im Gasnetz transportieren können. Beim Projekt „HylyPure“ entwickelten wir gemeinsam mit der TU Wien ein Verfahren, das wiederum die effiziente Entnahme hochreinen Wasserstoffs

aus dem Gasnetz ermöglicht. Parallel dazu forschen wir technologieutral an der Power-to-Gas-Technologie (z. B.: Elektrolyse, Pyrolyse usw.), die für die notwendige Verschränkung von Strom- und Gasnetzen aus Gründen der Netzstabilität entscheidend ist. Die Pläne, wie unser Netz in Zukunft schritt-



weise für den Wasserstofftransport genutzt werden könnte, haben wir mit dem Projekt „H2EART“ als IPCEI (Important Project of Common European Interest) beim BMK eingereicht. In Österreich haben wir bei der Entwicklung der Wasserstoffstrategie mitgearbeitet und sind auf EU-Ebene in verschiedenen Gremien wie Hydrogen Europe und Clean Hydrogen Alliance vertreten. Wir sind auch Mitglied der European Hydrogen Backbone Initiative, die kürzlich ihre Idee für ein europaweites Wasserstoffnetz vorgestellt hat.

WAS BRAUCHT ES, DAMIT SICH EIN WASSERSTOFF-MARKT IN EUROPA ETABLIEREN KANN?

Damit sich ein integrierter Wasserstoffmarkt in ganz Europa etablieren kann, ist es notwendig, dass die entstehenden Wasserstoff-Cluster aus Produzenten und Abnehmern in nationalen und internationalen Leitungssystemen verbunden sind. Für so ein European Hydrogen Backbone braucht es einheitliche Standards und die entsprechenden politischen Rahmenbedingungen. Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung im Transport gasförmiger Energie bringen wir unsere Expertise in den Prozess für den Aufbau eines Wasserstoffnetzes und damit Wasserstoffmarktes ein.

WIE PROFITIERT ÖSTERREICH VON EINEM EUROPaweITEN WASSERSTOFFNETZ?

Der Import grüner Energie hilft, einerseits die nationalen Klimaziele zu erreichen und andererseits hätten die österreichische Industrie, Betriebe und Haushalte Zugang zu ausreichender und günstig produzierter grüner Energie. Wir sehen auch heute schon, dass die enormen Mengen an grüner Energie, die für die ambitionierten Klimaziele benötigt werden, weder national noch EU-weit produziert werden können. Das hat

auch Deutschland erkannt und schließt daher bereits heute schon Importverträge mit Ländern wie Marokko, der Ukraine oder Chile ab. Dies hat nicht nur geopolitische Vorteile, es hilft auch global, das Klima zu schonen, indem wir auch unsere Importe grüner machen. BO

INFO-BOX

Gas Connect Austria GmbH

Gas Connect Austria ist ein Gasfernleitungs- und -verteilernetzbetreiber mit Hauptsitz in Wien. Mit 280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreibt Gas Connect Austria ein modernes und leistungsstarkes Hochdrucknetz mit Verbindungen nach Deutschland, der Slowakei, Slowenien und Ungarn sowie zu Speicher- und Produktionsanlagen. Als kundenorientierter Logistikdienstleister entwickelt das Unternehmen seine Produkte und Dienstleistungen entsprechend den Bedürfnissen des Marktes laufend weiter. Gas Connect Austria setzt sich auf nationaler und europäischer Ebene intensiv mit den Themen rund um die Energiewende auseinander und arbeitet aktiv an Lösungen zur Dekarbonisierung mit.

www.gasconnect.at



ENERGIE FÜR MORGEN BRAUCHT ...
... ein europäisches Miteinander.

Energie darf keine Grenzen kennen, denn oft wird sie nicht dort gebraucht, wo sie günstig produziert wird. Damit auch morgen Industrie und Haushalte zuverlässig und kostengünstig mit grüner Energie versorgt werden können, brauchen wir länderübergreifende Netze mit einheitlichen Standards. Gas Connect Austria hat sich der europäischen Initiative zur Planung eines europaweiten Wasserstoffnetzes angeschlossen, denn nur gemeinsam können wir die Herausforderungen der Energiewende bewältigen. www.gasconnect.at





Michael Stefan, Senior Director Product Management, Nel Hydrogen Fueling (I.) und Jacob Svendsen, Vice President, Technology & Development, Nel Hydrogen Fueling, sind für die Entwicklung der Wasserstofftankstellen bei Nel Hydrogen verantwortlich.

ZUKUNFTSFÄHIGE MOBILITÄT

Mit seinen Konzepten zur Wasserstoffproduktion will Nel Hydrogen die umweltfreundliche Mobilität entscheidend voranbringen. Dafür setzt das dänische Unternehmen auf Technologie aus dem Hause Beckhoff. Die nachhaltigen Synergien erläutert Søren Mørk, Sales Engineer bei Beckhoff Automation, im folgenden Beitrag.

Wasserstoff gilt als Energieträger der Zukunft, er ist Bestandteil des Wassers und somit beinahe aller organischen Verbindungen. Das heißt, gebundener Wasserstoff kommt in sämtlichen lebenden Organismen vor. Als Energieträger verursacht er kein Kohlendioxid, wenn er mit erneuerbaren Energieträgern wie Wind- oder Solarenergie gewonnen wird. Seit 2003 arbeitet das Technologieunternehmen Nel Hydrogen mit Sitz im dänischen Herning zielstrebig an der Entwicklung

von Wasserstofftankstellen. Ein Markt, für den Wirtschaft, Wissenschaft und Politik in den nächsten Jahren ein rasantes Wachstum erwarten. Grund dafür ist das verstärkte Streben nach Nachhaltigkeit in allen Lebensbereichen. Wasserstoff ist ein Gas, das sich leicht speichern und aus Strom erzeugen lässt. Die Energieumwandlung von Wasserstoff als Kraftstoffquelle ist zwei- bis dreimal effizienter als bei herkömmlichen Motoren, d. h., mit weniger Kraftstoff legen wasserstoffbetriebene Fahrzeuge eine weitere Strecke zurück als konventionell angetrie-



Nel Hydrogen gestaltet die Tankstellen so komfortabel wie Benzin- oder Dieselzapfsäulen. So lässt sich ein Auto in drei Minuten vollständig betanken.

bene. Dabei emittieren sie kein CO₂ oder andere schädliche Gase wie Kohlenmonoxid oder Stickoxide. Als Abfallprodukt entsteht lediglich Wasser. Heute produziert und verkauft Nel Hydrogen mehr als 30 Stationen pro Jahr, bald schon sollen es 300 sein. Das Betanken eines Wasserstoffautos dauert nur drei Minuten und eine Tankfüllung reicht für 600 – und in naher Zukunft für 1.000 Kilometer.

DIE AUTOMOBILINDUSTRIE DENKT UM

„Wir erkennen einen Strategiewechsel bei den Automobilherstellern der Welt. Ein erheblicher Teil unserer Tankstellen wird nach Korea verkauft. Asiatische Automobilhersteller verfolgen bei den emissionsfreien Fahrzeugen eine aggressive Strategie. In den USA, vor allem in Kalifornien, gibt es attraktive Leasingangebote für Wasserstoffautos. Die USA hat den weltgrößten Automarkt, hier besteht eine hohe Nachfrage nach emissionsfreien Autos. Wir haben alle Voraussetzungen für einen schnellen Ausbau unserer Produktionskapazitäten geschaffen, sodass wir die Bedürfnisse des Marktes erfüllen können. Marktprognosen zufolge werden bis 2030 weltweit 20.000 bis 30.000 Wasserstoffzapfsäulen benötigt“, sagt Michael Stefan, Senior Director of Product Management bei Nel Hydrogen.

EIN REIFENDER MARKT

Um seinen aktuellen Wettbewerbsvorsprung zu sichern, setzt Nel Hydrogen auf Beckhoff-Technologie. Die Herausforderung besteht darin, in einem relativ unausgereiften Markt zu agieren und Technologien und Lösungen bereitzustellen, die Endkunden beim Tanken von Wasserstoff das gleiche Tankerlebnis wie beim Tanken von Benzin bieten können. Das Tanken muss einfach und bei in der Regel nur einer Wasserstoffzapfsäule pro Tankstelle rund um die Uhr möglich sein.

„Wir nehmen bei der Entwicklung dieses Marktes eine Vorreiterrolle ein und wollen Wasserstoff als erfolgreiche Alternative zu Benzin und Diesel etablieren. Nicht nur aus Umweltsicht, sondern auch ganz praktisch. Wir nutzen Steuerungslösungen von Beckhoff Automation und man kann eindeutig sagen, dass die Beckhoff-Strategie einer offenen Plattform unser Geschäftsmodell unterstützt“, erklärt Michael Stefan.

ECHTZEIT IST ENTSCHEIDEND

TwinCAT PLCs und der EtherCAT-Feldbus von Beckhoff steuern den gesamten Tankvorgang. Komponentendaten wie Druck, Temperatur, Durchfluss, Gasdetektion und der Zustand des Fahrzeugtanks werden erfasst und alle Daten in die Cloud übertragen. In Echtzeit werden alle Prozesse und Parameter genau überwacht; dies ermöglicht eine vorausschauende Wartung und gegebenenfalls schnelles Eingreifen.

„Wir brauchen leistungsstarke PLCs und eine schnelle Signalverarbeitung, um unsere Anlagen genauso ausgereift zu machen wie Benzintankstellen. Seit 2003 die erste Wasserstofftankstelle entwickelt wurde, sind die Tankstellen komplexer geworden. Daher brauchen wir Lösungen, die uns die besten Optionen auf dem Markt verschaffen. Echtzeitdaten sind extrem wichtig. Die Erfassung der Daten und ihre Übertragung in die Cloud – bis das globale Überwachungssystem reagieren kann – ist eine Sache von Millisekunden. Das ist die Stärke der Beckhoff-

INFO-BOX

Über Nel Hydrogen

Das 1927 gegründete Unternehmen Nel Hydrogen ist heute ein weltweit führendes, reines Wasserstofftechnologie-Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von 3,4 Mrd. US-Dollar. Ursprünglich engagierte sich Nel Hydrogen ausschließlich im Bereich der Wasserelektrolyse. Heute ist das Unternehmen der größte Anbieter von Elektrolyseuren und vertreibt sowohl Alkali- als auch PEM-Elektrolyseure. Durch die Übernahme des dänischen Unternehmens H2 Logic im Jahr 2015 erwarb Nel Hydrogen das Know-how für schlüsselfertige, standardisierte Wasserstofftankstellen mit Zapfsäulen für PKW, Busse, LKW und Gabelstapler. Das Unternehmen beschäftigt heute mehr als 300 Mitarbeiter und ist seit 2014 an der Osloer Börse gelistet. Bisher hat Nel Hydrogen 80 Tankstellen in Europa, den USA und Korea verkauft.

www.nelhydrogen.com



Michael Stefan zeigt die Wasserstofftankstelle von Nel Hydrogen. Schon bald will das Unternehmen 300 Stück pro Jahr herstellen. Mit Wasserstoff fahren Autos, Busse und LKW CO₂-neutral und umweltfreundlich.

Komponenten. In Bezug auf die Geschwindigkeit gibt es kaum Einschränkungen und dank offener Standards werden alle Anschlussmöglichkeiten unterstützt. Offene Standards, Echtzeitgeschwindigkeit und Flexibilität sind für uns entscheidend“, sagt Jacob Svendsen, Leiter Technologie und Entwicklung bei Nel Hydrogen.

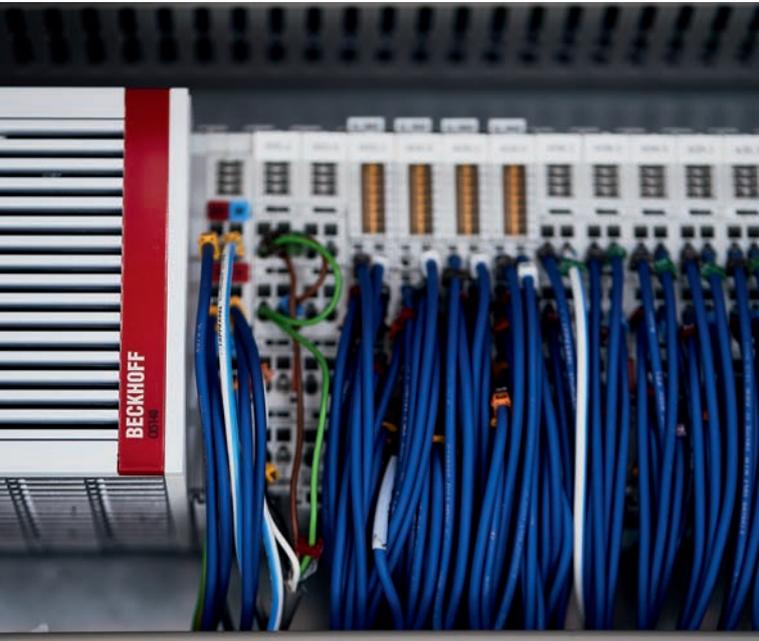
Nel Hydrogen ist einer von wenigen Tankstellenherstellern, der über eine eigene Softwareentwicklung verfügt. Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass sich stärker softwareorientierte statt hardwarebasierte Lösungen als Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens herausstellen werden.

„Indem wir die Softwarelösungen selbst entwickeln und realisieren, gewinnen wir wertvolle Erkenntnisse und Erfahrungen. Beckhoff unterstützt uns dabei. Dank der Implementierung der TwinCAT-Umgebung in Visual Studio und der Möglichkeit zu objektorientierter Programmierung ist das Programmieren ein Kinderspiel. Wir können Codes von verschiedenen PLCs und Codes in verschiedenen CPU-Skalierungen wiederverwenden und sparen dadurch Zeit und Ressourcen. Wir profitieren von schnellen Abstraten, um Regelungen, Diagnosen, Reporting und sichere Shutdowns bei Leckagen besser zu steuern. Gleichzeitig können wir den Energieverbrauch jeder

Fotos: Beckhoff

Das Gebäude der Zukunft kann auch so aussehen

Ideal für Modernisierungen: Die offene, PC-basierte Gebäudeautomation von Beckhoff



Ein Embedded-PC CX5140 von Beckhoff sorgt für schnelle Signalverarbeitung und macht die Wasserstofftankstelle genauso komfortabel wie eine Benzinzapfsäule.

einzelnen Komponente reduzieren. Wir sind in der Lage, sowohl die Funktionalität als auch den Energieverbrauch jeder Komponente zu optimieren; das kommt den Endverbrauchern und der Umwelt gleichermaßen zugute“, so Jacob Svendsen weiter. „Heute kann eine Zapfsäule 40 bis 80 Autos am Tag versorgen, doch schon in naher Zukunft sollten unsere Tankstellen in der Lage sein, mindestens die zehnfache Anzahl pro Tag zu bewältigen. Wir brauchen Lösungen, die es uns nicht nur ermöglichen, mit den Marktentwicklungen Schritt zu halten, sondern die uns helfen, den Markt zu gestalten“, sagt Michael Stefan und fährt fort: „Für uns ist Beckhoff der ideale Partner, denn ihr Fokus liegt auf innovativen Lösungen. Genau darauf kommt es in unserer Branche an. Zum Glück sind die Wege zur Beckhoff-Entwicklungsabteilung in Deutschland und zum Support in Dänemark sehr kurz.“

SM

www.beckhoff.com/ethercat

INFO-BOX

Warum Wasserstoff für die Mobilität?

Um den Klimawandel und die Erderwärmung zu verlangsamen, braucht die Welt einen neuen Energieträger als Ersatz für Öl und Gas. Wasserstoff ist das Element mit der höchsten Energiedichte und kann mittels Elektrolyse aus Wasser unter Einsatz von erneuerbaren Energien hergestellt werden. Ein weiterer Vorteil des Wasserstoffs besteht darin, dass er sich leicht speichern und in Strom umwandeln oder sich aus Strom gewinnen lässt. Unregelmäßig verfügbare erneuerbare Energiequellen wie Wind und Sonne allein würden die Energienetze an ihre Grenzen bringen, sofern es nicht gelingt, die Energie ebenfalls zu speichern



www.beckhoff.com/building

So wird wertvolle Bausubstanz nicht nur erhalten, sondern zukunftsfit gemacht: Mit der integralen Gebäudeautomation von Beckhoff implementieren Sie alle Möglichkeiten der Kommunikations- und Steuerungstechnik – angepasst an die individuellen Bedürfnisse der Immobilie. Alle Gewerke werden von einer einheitlichen Hard- und Softwareplattform gesteuert: Ganz gleich, ob es um die nutzungsgerechte Beleuchtung, die komfortable Raumautomation oder die hocheffiziente HLK-Regelung geht. Für alle Gewerke stehen vordefinierte Softwarebausteine zur Verfügung, die das Engineering enorm vereinfachen. Funktionserweiterungen oder -änderungen sind jederzeit möglich. Das Ergebnis: Durch die optimale Abstimmung aller Gewerke werden die Energieeinsparpotenziale voll ausgeschöpft und die Effizienz der Bewirtschaftung deutlich erhöht.

Die ganzheitliche Automatisierungslösung von Beckhoff:



Flexible Visualisierung/Bedienung

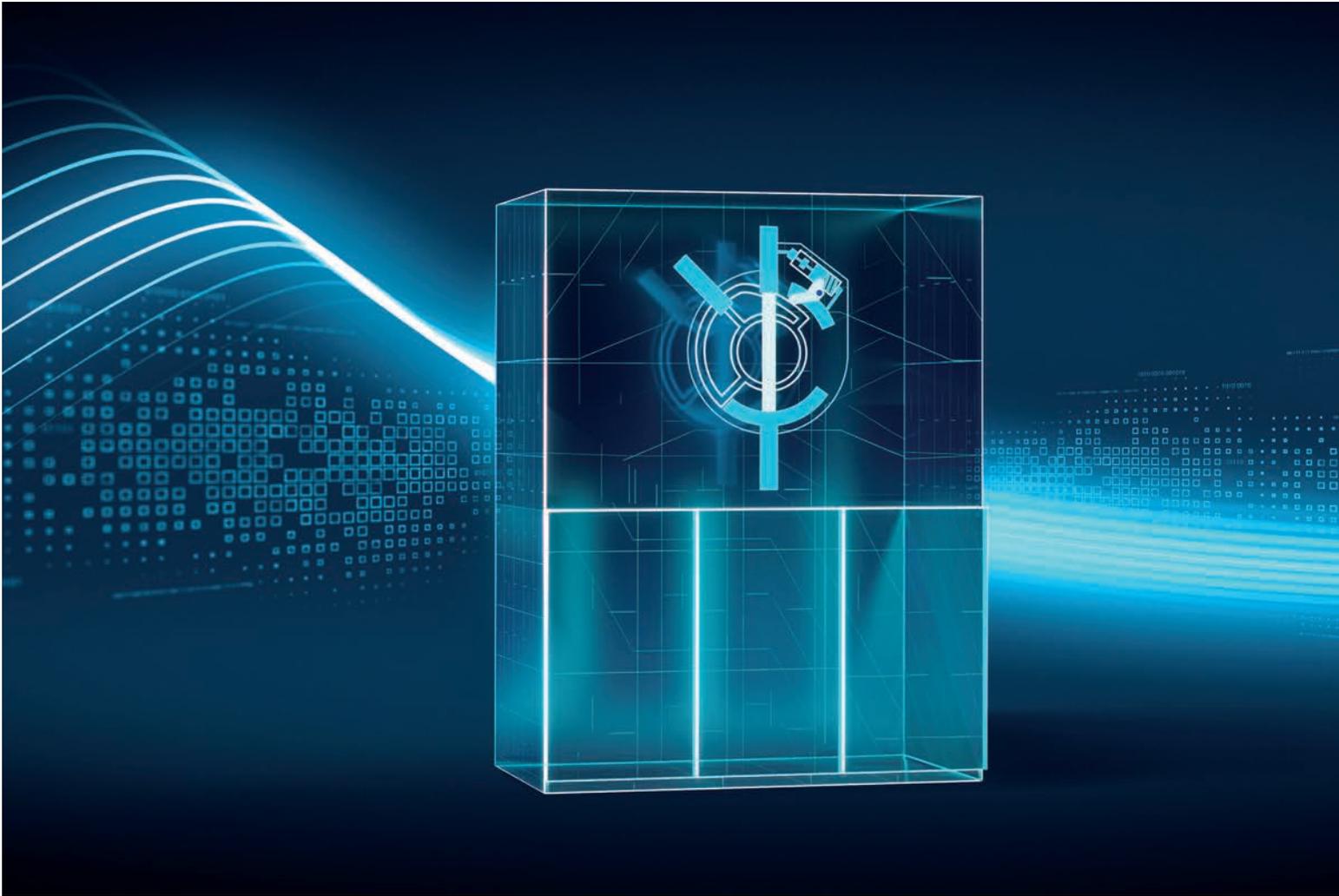


Skalierbare Steuerungstechnik, modulare I/O-Busklemmen



Modulare Software-Bibliotheken

New Automation Technology **BECKHOFF**



DIE SPANNUNG STEIGT

Mit der Ringkabelschaltanlage 8DJH 24 setzt Siemens neue Maßstäbe für die umweltfreundliche Energieverteilung. Diese verzichtet auf sämtliche Isoliergase mit Fluor und setzt stattdessen auf ein vollständig klimaneutrales Isoliermedium.

Siemens Smart Infrastructure bringt mit dem Typ 8DJH 24 eine vollständig fluorgasfreie Ringkabelschaltanlage (RMU) für Netzspannungen bis zu 24 Kilovolt (kV) auf den Markt. Die Mittelspannungsschaltanlage für die sekundäre elektrische Verteilung hat im Vergleich zur Variante mit Schwefelhexafluorid (SF₆) die gleichen kompakten Abmessungen und nutzt das klimaneutrale Isoliermedium „Clean Air“, das ausschließlich aus natürlichen Bestandteilen der Umgebungsluft besteht.

INNOVATIVES SCHALTPRINZIP

Herzstück der Anlage ist ein Dreistellungs-Lasttrennschalter mit Vakuumschaltröhre im Nebenstrompfad (Blue Switch). Bei allen Schaltvorgängen, zum Beispiel beim Ausschalten der Mittelspannungssysteme für Wartungsarbeiten, entstehen Schaltlichtbögen, die innerhalb kürzester Zeit gelöscht werden müssen. Siemens setzt bei seinen F-Gas-freien Mittelspannungssystemen auf die millionenfach bewährte Vakuumschalttechnik, bei der diese Löschung in einer gekapselten Vakuum-



Die neue F-Gas-freie Ringkabelschaltanlage 8DJH 24 ist seit Herbst 2020 im Rahmen einer Entwicklungskooperation mit Netze BW in einer Ortsnetzstation im Oberallgäu, Deutschland, im Einsatz.



Die neue F-Gas-freie Clean-Air-Ringkabelschaltanlage 8DJH 24 erweitert das Siemens-blue-GIS-Portfolio um die Spannungsebene 24 kV.

schaltröhre vorgenommen wird. Diese grundlegende Technologie wird bei hochwertigen Vakuum-Leistungsschaltern bereits seit 40 Jahren eingesetzt. Bei Systemen der sekundären Verteilnetzebene, die Energie im lokalen Netz weiter verteilen und meist nur Lastschaltaufgaben erfüllen, sind konventionelle Leistungsschalter für diese Aufgabe jedoch meist überdimensioniert und kostenintensiv.

Bei dem neuartigen, innovativen Lasttrennschalter haben die Vakuumschaltröhren die Aufgabe, den Lichtbogen innerhalb weniger Millisekunden zu löschen. Dafür sind sie in einen eigenen Strompfad integriert und können besonders kompakt gehalten werden. Weiterhin wurde ein neuer Lasttrennschalter entwickelt, der ein echter Dreistellungsschalter ist. Das bewährte Prinzip der Ausschalt-, Trenn- und Erdungsfunktion aus der Anwendung in SF₆-Lastschaltanlagen wird fortgeführt. Die sichere Bedienung bleibt dadurch für den Nutzer auch bei den Siemens F-Gas-freien Anlagen erhalten.

NACHHALTIGE UND ZUKUNFTSSICHERE ENERGIEVERTEILUNG

Bei der technologischen Neuentwicklung wurde nicht nur auf SF₆ als Isoliermedium, sondern auf jegliche Gasgemische, die

auf Fluor basieren (F-Gase). Die neue Lastschaltanlage verringert damit den CO₂-Fußabdruck auch bei den Netzbetreibern. Weitere Vorteile sind die einfache und sichere Handhabung beim Umgang mit der Schaltanlage und deren unkompliziertes Recycling am Ende der Lebensdauer. Eine erste Anlage dieser Neuentwicklung ist seit Herbst 2020 im Rahmen einer Entwicklungskooperation mit Netze BW in einer Ortsnetzstation im Oberallgäu, Deutschland, im Einsatz.

„Wir setzen neue Maßstäbe, indem wir eine vollständig fluorogasfreie Ringkabelschaltanlage für Spannungen bis zu 24 kV anbieten. Diese Neuentwicklung ermöglicht unseren Kunden eine nachhaltige und gleichzeitig zukunftssichere Energieverteilung“, sagt Stephan May, CEO der Business Unit Distribution Systems bei Siemens Smart Infrastructure. „Bei Siemens sind wir davon überzeugt, dass der einzig richtige technologische Ansatz darin besteht, Fluorgase vollständig zu ersetzen. Deshalb verzichten wir nicht nur auf das Klimagas SF₆, sondern auf sämtliche F-Gase und chemische Zusätze.“

ANFORDERUNGEN DEZENTRALER NETZE IM FOKUS

Die Ringkabelschaltanlage wurde für den Einsatz in öffentlichen und industriellen Energienetzen der sekundären Verteilungsebene entwickelt. Zu den Anwendungsgebieten gehören Ortsnetz-, Übergabe- und Schaltstationen von Energieversorgungsunternehmen ebenso wie Industrie- und Infrastruktureinrichtungen.

Mit der Neuentwicklung wird eine umweltfreundliche und zukunftssichere Energieverteilung für den breiten Markt möglich. Lastschaltanlagen der sekundären Verteilungsebene mit Netzspannung bis zu 24 kV machen dort rund 80 Prozent der Anlagen in Europa aus. Der Trend zu dezentralen Energiesystemen führt gleichzeitig zu einem steigenden Bedarf, die Verteilnetze optimal zu steuern, zu überwachen und auszulasten. Ergänzend zur hohen Umweltverträglichkeit ermöglichen es digitale Anwendungen, die neue Lastschaltanlage zukunftssicher und kosteneffizient für die Anforderungen der dezentralen Netze zu konfigurieren. Die Ringkabelschaltanlage ist fernsteuerbar, kommunikationsfähig und kann an IoT-Plattformen wie MindSphere, das Cloud-basierte, offene IoT-Betriebssystem von Siemens, und andere Systeme angebunden werden.

FLUORGASFREIES MITTELSPANNUNGSPORTFOLIO WÄCHST WEITER

Die erste Schaltanlage für die Primärtechnik für Netzspannungen bis zu 12 kV brachte Siemens im Jahr 2018 als Typ 8DAB 12 auf den Markt. Im Frühjahr 2019 folgte der Typ 8DJH 12 für die sekundäre Verteilungsebene. Die Anlage NXPLUS C 24 mit einer Bemessungsspannung von 24 kV folgte im Frühjahr 2020. Siemens plant als nächsten Schritt, sein fluorgasfreies Mittelspannungsportfolio mit Produkten bis zur Spannungsebene von 36 kV zu komplettieren. Auch diese Neuentwicklungen werden technologisch mit Clean-Air-Isolation, Vakuumtechnologie sowie allen bewährten Vorteilen von gasisolierten Schaltanlagen umgesetzt.

BO



1.100 m² PV-Module liefern bis zu 202 kW_p Strom in den Batteriespeicher.

SMART GRID FÜR ASFINAG

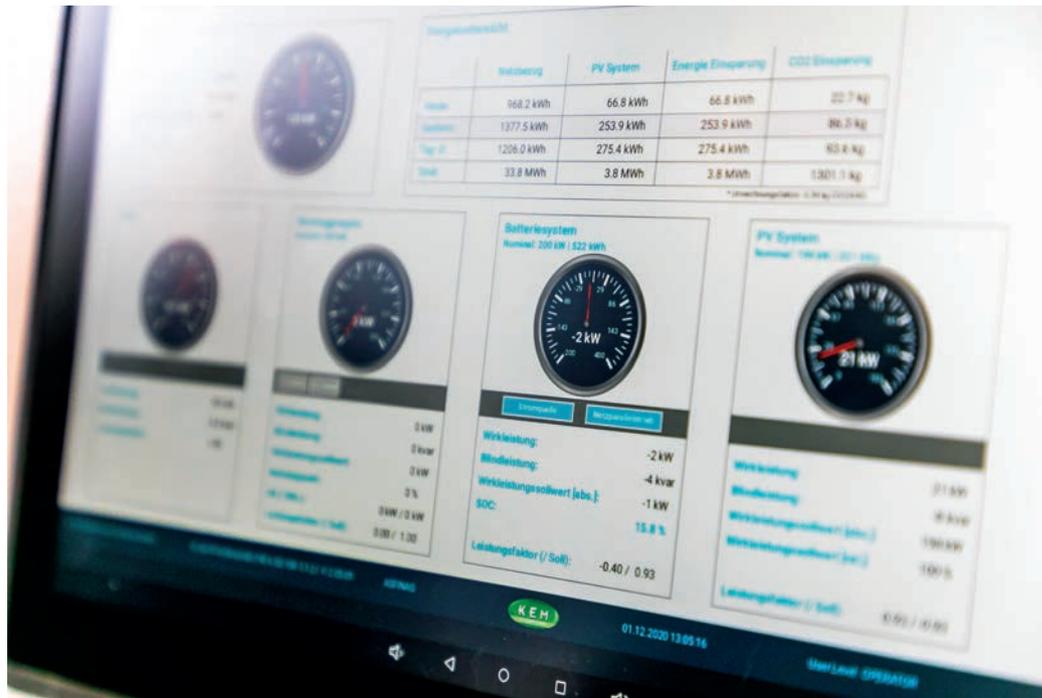
Im Rahmen des Klimaschutzprogramms der Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-Aktiengesellschaft ASFINAG realisierte die K.E.M. Montage GmbH als Generalauftragnehmer gemeinsam mit seinem internationalen Systempartner DHYBRID das erste Smart Grid in einer österreichischen Autobahnmeisterei.

Die Autobahnmeisterei Klagenfurt ist einer der strategisch wichtigen Standorte der ASFINAG. Von hier aus erfolgt nicht nur die Wartung der Autobahnen A2 und A10, sondern auch die Überwachung der zahlreichen Tunnel durch die Verkehrsmanagementzentrale. Im Zuge des ASFINAG-Klimaschutzprogramms wurde hier bereits 2020 eine Photovoltaikanlage mit 702 PV-Modulen auf einer Fläche von 1.100 Quadratmetern und einer Spitzenleistung von 220 kW_p in Betrieb genommen. Um den so erzeugten „grünen“ Strom auch nachts oder bei Ausfall des öffentlichen Netzes nutzen zu können, wurde die Anlage um ein „hybrides Smart Grid“ erweitert. So werden lokale, intelligente Stromnetze bezeichnet, die zwar mit dem öffentlichen Versorgungsnetz verbunden sind, jedoch sich bei Bedarf davon abtrennen und eigenständig versorgen können.

UNTERBRECHUNGSFREIE ENERGIEVERSORGUNG ZU JEDER ZEIT

Zur Realisierung des Smart Grid in Klagenfurt wurde die Photovoltaikanlage von K.E.M. Montage GmbH um zusätzliche Stromquellen wie einen Batteriespeicher und ein Notstromaggregat erweitert. Das Herzstück des Konzeptes ist das Energiemanagementsystem (EMS) von DHYBRID. Hierbei erkennt die intelligente Steuerung, aus welcher Stromquelle der benötigte Strom bezogen werden kann. Unterbrechungsfrei schaltet die Steuerung zwischen PV-Anlage, Batteriespeicher, Notstromaggregat oder öffentlichem Netz um. Fällt Letzteres aus – etwa bei einem Blackout – übernimmt der Lithium-Ionen Batteriespeicher mit einer Kapazität von 550 kWh die Funktion als Spannungsquelle für den Wechselrichter. Damit kann genügend Strom für die Autobahnmeisterei, die Verkehrsmanagementzen-

Fotos: K.E.M. Montage GmbH, privat



Der Batteriespeicher verfügt über eine Kapazität von 550 kWh. Das Energiemanagementsystem (EMS) visualisiert den Status der Energiequellen.

trale und die drei jeweils bis zu 70 kW starken Ladestationen für Elektrofahrzeuge geliefert werden. Ist die Kapazität des Energiespeichers bei einem anhaltenden Stromausfall ausgeschöpft, schaltet das Energiemanagement vollautomatisiert auf einen Backup-Dieselmotor um. Nach Wiederherstellung der öffentlichen Netzversorgung misst die EMS die nötigen Parameter und sorgt für die unterbrechungsfreie Rücksynchonisierung in den Netzparallelbetrieb.

KNOW-HOW UND KOMPETENZ ERFOLGREICH GEBÜNDELT

Ursprünglich für den Einsatz auf Inseln in Übersee mit schlechter oder unstabiler Energieversorgung entwickelt, kommen derartige Energiespeicherlösungen durch den Ausbau alternativer Energiequellen in Europa immer häufiger zur Anwendung. Auf Basis dieser Erfahrungen von DHYBRID und der langjährigen Kompetenz von K.E.M. Montage im Elektroanlagenbau konnte das Projekt im laufenden Betrieb der Autobahnmeisterei und in nur drei Monaten zur vollsten Zufriedenheit der ASFINAG umgesetzt werden. René List, der zuständige Abteilungsleiter für Elektrotechnische und Maschinelle Ausrüstung bei der ASFINAG: „Für uns war der energieautarke Ausbau der Autobahnmeisterei Klagenfurt ein wichtiger Schritt in unserer ASFINAG-Nachhaltigkeitsstrategie. Mit der K.E.M. Montage GmbH wurde das Projekt durch ein Unternehmen mit langjähriger Erfahrung realisiert, was im Sinne einer qualitativ hochwer-

tigen Lösung sehr wichtig war. Es beeindruckte mich, dass im neu geschaffenen K.E.M.-Geschäftsbereich zu nachhaltigen Energielösungen bereits sehr gutes Know-how aufgebaut und erfahrene Partnerfirmen gefunden wurden.“

ZUKUNFTSSICHERE LÖSUNG FÜR ALLE BRANCHEN

K.E.M.-Geschäftsführer Augustin Scheer resümiert: „Dass wir mit diesem Projekt nachhaltig zur Versorgungssicherheit und Energiewende in Österreich beitragen durften, bestätigt unseren Einsatz für nachhaltige Technologien, der unser unternehmerisches Handeln auch zukünftig bestimmen wird.“ Mit innovativen Lösungen wie dieser kann die K.E.M. Montage GmbH maßgeschneiderte und zukunftssichere Stromversorgungen auch für Kommunen, Gewerbe- und Industriebetriebe umsetzen.

BO

EINSATZ FÜR NACHHALTIGE TECHNOLOGIEN

»Dass wir mit diesem Projekt nachhaltig zur Versorgungssicherheit und Energiewende in Österreich beitragen durften, bestätigt unseren Einsatz für nachhaltige Technologien, der unser unternehmerisches Handeln auch zukünftig bestimmen wird.«

Dipl.-Bw. Augustin Scheer, MBA,
Geschäftsführer K.E.M. Montage GmbH





XL-SYSTEME FÜR NORDEUROPA

Wienerberger möchte zu einem Vollanbieter von System- und Infrastrukturlösungen im Energie- und Wassermanagementbereich in Nordeuropa werden. Mit größeren Produkten und mehr Produktionskapazität soll das Ziel bis 2023 erreicht werden.

Wienerberger möchte die Wettbewerbsposition der Business Unit Wienerberger Piping Solutions in den nordischen Märkten stärken: Neben dem Ausbau und der Optimierung bestehender Produktionseinheiten und der Errichtung eines hochmodernen Flaggschiff-Werks werden smarte Lösungen aus einer Hand und maßgeschneiderte Spezialprodukte Wiener-

berger noch näher an seine Kunden heranführen und die Position des Unternehmens als lokaler und nachhaltiger Partner stärken. Im Fokus der Wienerberger Strategie 2023 steht, Mehrwert für die Kunden zu schaffen und zu einem Vollanbieter von Systemlösungen im Energie- und Wassermanagementbereich zu werden. Um diese Ziele zu erreichen, setzt der Anbieter von Baustoff- und Infrastrukturlösungen auf Innovation, Operational Excellence, M&A und Erweiterungen des Produktportfolios.

Umwelt- und Sozialaspekte sowie die Grundsätze guter Unternehmensführung stehen dabei stets im Vordergrund. „Wir sind seit Jahrzehnten in Nordeuropa im Bereich Kunststoffrohre für die Wasser- und Energieinfrastruktur Marktführer. Um unseren Markt auszuweiten und um die Anfor-



STRATEGIE 2023

»Wir sind seit Jahrzehnten in Nordeuropa im Bereich Kunststoffrohre für die Wasser- und Energieinfrastruktur Marktführer. Um unseren Markt auszuweiten und um die Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden noch besser erfüllen zu können, bauen wir die Produktionsstätte für Kunststoffrohre im schwedischen Ljung zum größten Werk in den nordischen Ländern aus.«

Heimo Scheuch, Vorstandsvorsitzender Wienerberger AG



Fotos: Pipelife Schweden (1), Pipelife Norwegen (2), Pipelife Finnland (3), Uwe-Strasser (4)

derungen und Bedürfnisse unserer Kunden noch besser erfüllen zu können, bauen wir die Produktionsstätte für Kunststoffrohre im schwedischen Ljung zum größten Werk in den nordischen Ländern aus“, erklärt Heimo Scheuch, Vorstandsvorsitzender der Wienerberger AG.

GRÖßERE PRODUKTE UND MEHR PRODUKTIONSKAPAZITÄT

Durch den Ausbau der Produktionsstätte in Schweden verstärkt Wienerberger sein regionales Rohrproduktionsnetz. Mehr als doppelt so groß und mit dreifacher Produktionskapazität wird das neue Flaggschiff-Werk in Ljung nach der Fertigstellung Mitte 2023 die größte Rohrfabrik in der Region sein. Dank seiner Lage im Herzen der nordischen Länder wird Pipelife 75 Prozent der Bevölkerung von Norwegen, Schweden und Dänemark innerhalb eines Umkreises von 300-400 km erreichen. Ausgestattet mit modernster Produktionstechnologie wird Pipelife in der Lage sein, den steigenden Bedarf an Rohrsystemen für die Infrastruktur städtischer Gebiete, wie Stockholm, Göteborg, Kopenhagen und Oslo, zu decken. Durch die Investition in Produktionsanlagen zur Herstellung von Rohren mit extragroßen Durchmessern von bis zu 3,6 Meter können dann auch die buchstäblich größten Anforderungen erfüllt werden.

Immer mehr Städte und Gemeinden investieren in Maßnahmen zur Anpassung an die Auswirkungen des Klimawandels. Der Schutz vor Überlastung der Kanalisation durch Starkregen hat mittlerweile seinen festen Platz in städtebaulichen Entwicklungsprojekten. „Um Menschen und Sachwerte langfristig vor durch den Klimawandel bedingten Schäden

zu bewahren, brauchen unsere Kunden eine Infrastruktur, die auf große Wassermengen ausgelegt und Starkregenereignissen gewachsen ist. Mit einem erweiterten Angebot an XL-Systemen, noch größeren Rohrdurchmessern und größeren Rückstaukanälen sowie fernüberwachten Pumpstationen können wir ganzheitliche Lösungen bereitstellen, die genau auf die Bedürfnisse zukunftsorientierter Städte und Gemeinden zugeschnitten sind“, stellt Heimo Scheuch fest.

Um der wachsenden Nachfrage nach extragroßen Speziallösungen in den nordischen Ländern zu entsprechen, investiert Wienerberger auch erheblich in ein neues Produktionswerk für Spezialprodukte in Vantaa in Finnland. Das neue Werk in der Nähe von Helsinki fertigt maßgeschneiderte Produkte an, wie zum Beispiel Pumpstationen, Schächte und Tanks mit einem Durchmesser von bis zu 3,6 Meter.

MARKTPOTENZIAL: ENTWICKLUNG VON SMARTEN LÖSUNGEN

In der Entwicklung ganzheitlicher, smarter Lösungen liegt ein weiteres Marktpotenzial, das Wienerberger nutzen will. „Wasserversorger und Stadtverwaltungen kämpfen mit der zunehmenden Komplexität im Bereich Digitalisierung und beim Management ihrer Infrastrukturnetze, ebenso wie mit der Tatsache, dass sie kaum von einem einzigen Anbieter eine Komplettlösung erhalten“, bemerkt Scheuch. „Dank der erfolgreichen Integration von Inter Act in unseren nordischen Märkten sind wir bereits jetzt in der Lage, Gesamtlösungen anzubieten, die nicht nur die Infrastruktur selbst, sondern auch die Technologie, die Software und die entsprechenden Cloud-Services umfassen.“

VM

PRODUKTIVE NEUHEITEN

Von smarterer Unterstützung bei manuellen Tätigkeiten über drahtlose, protokoll-unabhängige und latenzfreie Ethernet-Kommunikation bis zum intelligenten Wegmesssystem für Hydraulikzylinder – die Produkt-Highlights im Mai.



Scharniere aus SUPER-Thermoplast

Elesa+Ganter ist bereits seit Langem führend in der Entwicklung und Konzeption von Standard- und Normteilen aus SUPER-Thermoplast. Vor allem in jenen Bereichen, wo aufgrund hoher Belastungen oder spezieller Umgebungen traditionellerweise Normteile aus Metall zum Einsatz kommen, sind Normteile aus SUPER-Thermoplast eine mehr als würdige Alternative. Neu aus glasfaserverstärktem SUPER-Thermoplast sind die CFM-TR-Scharniere für Gehäuse und Paneele sowie die CFM-TR-G-Scharniere zur Montage an Glasscheiben und Platten. Bei den CFM-TR-Scharnieren führen die drei Durchlöcher je Seite in der Ausführung A bzw. die insgesamt fünf Durchlöcher der Ausführung B zu mehr Stabilität und dadurch zu höherer mechanischer Belastbarkeit. CFM-TR-G-Scharniere zeichnen sich durch ein einzelnes Durchloch auf der Türseite aus. Das minimiert das Risiko des Glasbruchs bei der Montage. Die Stufenscheibe, mit der die Unterlegscheibe vom Glas getrennt wird, wird aus für die Lebensmittelproduktion geeignetem FDA-konformem Material produziert. Der Zentrierrand auf der Rückseite des Scharniers trennt die Schraube vom Glas.

www.elesa-ganter.at

den Wireless Access Point JetWave 2460(E), einen industriellen 802.11a/b/g/n Wireless Client für das 2.4G/5G-Funkband. Das innovative JetWave-Smart-Management(JSM)-System bietet großen Bedienkomfort. Damit können alle AP- und Client-Geräte effizient eingerichtet und verwaltet werden sowie mit nur wenigen Klicks der Verbindungsstatus aller AP/Clients oder die Paketverlustrate überprüft werden. Mit der JetWave Smart Remote App (JSR) wird der Wireless AP/Client mit dem Telefon verbunden, das dann wie ein kleines Managementsystem auf der Hand funktioniert und automatisch alle in der Nähe befindlichen AP- und Client-Geräte erkennt. Mit der neuen Generation der 802.11n-MIMO(Multiple-Input-Multiple-Output)-Technologie bietet der JetWave 2460(E) eine hohe Datenrate von bis zu 300 Mbps und damit auch flexible Wireless-Backbone-Einsatzoptionen. Der Einsatz im industriellen Umfeld wird durch den 24V/48V-PoE-Stromeingang und die Betriebstemperatur von -40 °C bis +70 °C sowie durch den IP67-Schutz ermöglicht.

www.spectra-austria.at

Red Dot Award für ABB-Cobot GoFa™

ABB wurde für ihren Cobot GoFa™ mit dem renommierten Red Dot Design Award „Best of the Best“ ausgezeichnet. Die Juroren würdigten das einzigartige Designkonzept des neuen Roboters, das ihn für Anwender ansprechend und zugänglich zugleich macht. GoFa™ ist der schnellste Cobot seiner Klasse und dafür konzipiert, bei vielen Aufgaben Seite an Seite mit Menschen zusammenzuarbeiten – ganz ohne Zäune oder Umhausungen.



Industrieller Wireless Access Point

Bei Anwendungen in der Automatisierung sind Zuverlässigkeit und Leistungsstärke zwei wichtige Faktoren bei der Auswahl des richtigen Wireless Access Points (AP). Speziell hierfür empfehlen die Experten von Spectra



Fotos: Elesa+Ganter, Spectra, ABB

Fortschrittliche Sicherheitsfunktionen ermöglichen dabei eine sichere und direkte Kollaboration. Dazu zählen unter anderem intelligente Sensoren in jedem Gelenk, die den Roboter binnen Millisekunden zum Stillstand bringen, sobald er eine unerwartete Berührung wahrnimmt. „Roboter zugänglicher, einfacher bedienbar und intuitiver zu gestalten, ist ein Schlüsselement, das klar auf unsere Vision einzahlt: Roboter am Arbeitsplatz vorzufinden soll so normal werden, wie es ein Laptop heute schon ist“, betont Sami Atiya, Leiter des ABB-Geschäftsbereichs Robotik und Fertigungsautomation. „Mit einem zugänglichen Design können Roboter auch an Arbeitsplätzen außerhalb traditioneller Fabrikumgebungen eingesetzt werden. Dies wiederum hilft uns, die Automatisierung für neue Anwender und neue Branchen auf der ganzen Welt zu erschließen.“

<https://new.abb.com/>

Rammsysteme für mittelgroße Solarparks

Der international agierende Hersteller von PV-Montagesystemen AEROCOMPACT präsentiert die neue Produktreihe CompactGROUND RAM-X für Solarparks ab 500 kW_p Leistung. Neben der hohen Energiedichte hat das Unternehmen bei der



seit April weltweit verfügbaren Lösung ein besonderes Augenmerk auf die schnelle Montage und die maximale Raumnutzung gelegt. Mit Erfolg: Dank des modularen Aufbaus mit nur drei Hauptkomponenten kann das System in sehr kurzer Zeit montiert werden. Dabei ist CompactGROUND RAM-X dank seiner durchdachten Montagemöglichkeiten sehr „geländegängig“ und überzeugt in den ersten Projekten bereits durch seine hohe Anpassungsfähigkeit. Das Zwei-Fuß-System RAM-X2.1 für Süd- und Ost/West-Anlagen ist in drei Standardkonfigurationen für 6x4, 5x4 bzw. 4x4 Module mit Neigungen von 10 bis 25 Grad erhältlich. Das Ein-Fuß-System RAM-X1.1 und das Zwei-Fuß-System RAM-X2.2 eignen sich für Tischlängen bis zu 30 Metern und Modulneigungen von 0 bis 30 Grad. Zusätzlich ist die Modulanordnung beim RAM-X1.1 in Portrait- als auch in Landscape-Montage problemlos möglich. Diese Vielfalt erhöht die Einsatzmöglichkeiten und senkt die Anlagenkosten.

www.aerocompact.com

Versorgungssicherheit für Stromnetze

Siemens Smart Infrastructure hat den neuen Sentron-NH-Sicherungseinsatz 3NA COM mit integrierter Kommunikations- und Messfunktion auf den Markt gebracht. Das kompakte Gerät ist für Niederspannungsnetze bis zu 400 Volt ausgelegt und kann



unter anderem in Ortsnetzstationen und Industrieanlagen eingesetzt werden. Der NH-Sicherungseinsatz schützt Netze und Anlagen bei Kurzschluss und Überlast und ist zugleich in der Lage, Strom zu messen. Die erfassten Daten werden drahtlos an den neuen Datentransceiver 7KN Powercenter 1000 gesendet und können dort abgerufen werden. Zudem lassen sie sich in lokale oder Cloud-basierte Netz- und Energiemanagementsysteme übertragen. Sie geben unter anderem Aufschluss über die aktuelle Netzauslastung, die Phasensymmetrie sowie etwaige Unregelmäßigkeiten. Damit lassen sich unter anderem die Versorgungssicherheit erhöhen sowie Wartung und Service optimieren. Dank einer schnelleren Fehlererkennung und -ortung lässt sich beispielsweise die Dauer von Stromausfällen signifikant senken.

www.siemens.at

Werker-Assistenzsystem für Handarbeitsplätze

Das auf der digitalen Hannover Messe 2021 präsentierte Assistenzsystem ifm mate unterstützt Werker bei manuellen Tätigkeiten in der Produktion oder an Verpackungsarbeitsplätzen. Mit einer optischen 2D/3D-Kamera identifiziert es die Hände des Werkers und erkennt so, ob beispielsweise in eine Box gegriffen wurde. Die Erkennung der Hand, die auf leistungsfähiger Deep-Learning-Technologie basiert, ist zentraler Bestandteil des Systems. Ob der Werker Rechts- oder Linkshänder ist, spielt für die



Erkennung ebenso wenig eine Rolle wie die Haltung der Hand. Das Assistenzsystem besteht aus einem Rechner mit Touchmonitor, der Software und einem optischen Sensor, der sowohl ein 2D-Videobild als auch ein 3D-Bild aufnimmt. Das Werker-Assistenzsystem kommt durch die Handerkennung im 2D-Kamerabild ohne zusätzliche Hilfsmittel wie VR-Brillen oder Tracker am Handgelenk aus. Ein typisches Einsatzgebiet für ifm mate sind Handarbeitsplätze in der Verpackung, an denen etwa immer ein Sensor zusammen mit einem Kabel und einer Bedienungsanleitung in eine Kartonverpackung gepackt werden muss. Die Qualitätssicherung bei solchen manuellen Arbeitsschritten ist im Vergleich zu digitalisierten Prozessen bisher schwierig. Mit dem neuen Werker-Assistenzsystem gelingt dies sehr einfach. Kostspielige Reklamationen werden so wirkungsvoll vermieden.
www.ifm.com

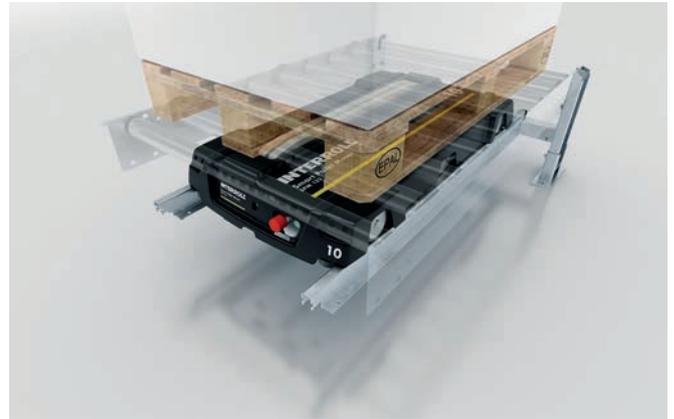
Kontaktlose Energie- und Datenübertragung

Mit NearFi bringt Phoenix Contact eine neue, innovative Technologie zur kontaktlosen Energie- und Datenübertragung im Nahfeldbereich auf den Markt. Die Technologie ermöglicht erstmals eine drahtlose, protokollunabhängige und latenzfreie Ethernet-Kommunikation bis 100 Mbit/s über einen Luftspalt bis



zu 10 mm. Einen ersten Einsatz erfährt die Technologie in den neuen NearFi-Kopplern, mit denen verschleißanfällige Steckverbindungen oder Schleifringe in industriellen Anwendungen ersetzt werden. Dies bietet sich insbesondere dort an, wo diese aufgrund von Verschmutzung, Vibration oder häufigem Kontaktieren an ihre Grenzen stoßen. Durch die universellen Montagemöglichkeiten lassen sich die Koppler einfach und flexibel montieren. Sie können aus beliebigen Richtungen oder auch rotierend zueinander geführt werden und müssen sich nicht exakt übereinander befinden. Die umlaufende optische Signalisierung mit leuchtstarken LEDs zeigt die Betriebsbereitschaft der Koppelstrecke aus jedem Raumwinkel an. Dank robustem IP65-Gehäuse mit M12-Anschlüssen für Ethernet und Spannung sind NearFi-Koppler auch in anspruchsvollen Umgebungen einsetzbar.

www.phoenixcontact.com



Ergänzung für fahrerlose Transportsysteme

Nicht die Leistung moderner Produktionsmaschinen, sondern deren Materialversorgung verspricht heute das größte Potenzial für weitere Produktivitätssteigerungen in Industriebetrieben. Mit dem neuen Smart Pallet Mover (SPM) hat Interroll eine bereits zweifach ausgezeichnete Lösung auf den Markt gebracht, die als flexibles und modulares Paletten-Managementsystem bedarfsgerecht an unterschiedlichste Anforderungen beim Materialfluss in Industrieunternehmen angepasst werden kann. Der SPM ist dafür ausgelegt, Boxen oder Paletten mit einem Gewicht von bis zu 1.000 Kilogramm zu transportieren, zu sortieren und zu puffern. Er stellt ein mobiles und autonom agierendes Materialflusssystem dar, das zum Beispiel als kosteneffiziente Ergänzung oder Substitution von Gabelstaplern oder fahrerlosen Transportsystemen, also etwa von sogenannten AGVs (Automated Guided Vehicles), verwendet werden kann.
www.interroll.com

LiView-Wegmesssystem in neuer Raupengeneration

In mobilen Arbeitsmaschinen entlasten Assistenzsysteme den Fahrer und können zu einer deutlichen Effizienzsteigerung führen. Wenn dabei Hydraulikzylinder involviert sind, erfordert die Umsetzung von Assistenzsystemen präzise Messdaten zur genauen Position des Zylinders. In der neuen Raupe LR 636 G8 von Liebherr liefert das Wegmesssystem LiView präzise Messdaten zum Kipp- und Hubzylinder. Basierend auf diesen Messdaten kann der Fahrer unter anderem die Hubautomatik und



Senkautomatik der Schaufel aktivieren. Diese Funktion ist für Ladearbeiten vorgesehen, bei denen das Hubgerüst wiederholt auf eine bestimmte Höhe gehoben oder gesenkt werden soll. Sobald die eingestellte Position erreicht ist, stoppt die Hub- oder Senkbewegung automatisch.

www.liebherr.com

Drosselrückschlagventil mit hohem Durchfluss

Pneumatikanwendungen, deren Zylinder entweder über ein großes Volumen verfügen oder besonders schnell bewegt werden müssen, sind auf einen hohen Durchfluss bei der Druckluftregelung angewiesen.



Gleichzeitig sollte der Installationsaufwand möglichst gering sein, um nicht nur schnell arbeiten zu können, sondern ebenso zügig einsatzbereit zu sein. SMC hat daher seine Drosselrückschlagventile der Serie AS um die Serie AS-X778 erweitert, die einen besonders großen Durchfluss ermöglicht. Im Vergleich zum Vorgängermodell ist der Öffnungsdurchmesser von 3 auf 6,4 mm vergrößert worden.

Damit ist bei einem Schlauch-Außendurchmesser von 8 bzw. 10 mm und einem Eingangsdruck von 0,5 MPa ein maximaler Durchfluss von 1.000 l/min (ANR) möglich – das entspricht dem rund 3,8-fachen des Vorläufers (AS-2201-F). Setzen Anwender auf einen angeschlossenen Schlauch mit einem Außendurchmesser von 6 mm, erreicht der maximale Durchfluss bei gleichem Eingangsdruck von 0,5 MPa einen Wert von 700 l/m (ANR). Dank der Steuerung als Abluftdrossel wird der Geschwindigkeitsverlust bei der Bewegung des Kolbens zusätzlich verringert, was besonders vorteilhaft bei Hochgeschwindigkeitsanwendungen ist.

www.smc.de

Miniatormotor auf Revolutionskurs

Klein, leicht und einfach zu integrieren: Mit LiNK will PiezoMotor den Markt der medizintechnischen Anwendungen und der Laborautomatisierung revolutionieren. Das schwedische Unternehmen ist Spezialist für Motoren mit piezoelektrischer Funktionsweise, die viele Elemente eines klassischen Elektromotors redundant machen und sich deswegen hervorragend zur Miniaturisierung eignet. Der Motor ist nicht nur in seiner Größe einzigartig, sondern auch im Gewicht: Er ist kaum größer als ein Daumnagel und wiegt mit drei Gramm gerade mal so

viel wie eine kleine Münze. Überall dort, wo auf engstem Raum lineare Bewegungen gefragt sind, kann LiNK seine ganze Stärke ausspielen. Als linearer Direktantrieb arbeitet der Aktor ohne Getriebe und Spindel, was zusätzlich Platz und Gewicht spart und die Konstruktion nahezu verschleißfrei und wartungsarm macht. Dadurch bietet er sich beispielsweise für komplexe Dosieraufgaben wie die einer Insulinpumpe oder eines Medikamenteninjektors an. Hier sind energieeffiziente Lösungen gefragt, die zuverlässig und gut kontrollierbar sind. Auch in Mikromanipulatoren, bei der patientennahen Diagnostik oder auch bei Mikrofluidik-Anwendungen wird sich LiNK als Beschleuniger von Innovationen etablieren: Er lässt die Anwendungen leichter, unkomplizierter und günstiger werden. Sein einfaches Handling hilft, die Entwicklungszeit neuer bedeutsamer Medizintechnik zu beschleunigen.

www.piezomotor.com



E-Mobility-Anschlussleitung

E-Mobility erfordert im Bereich der HV-Messtechnik am Bauteil- oder Fahrzeugprüfstand geeignete Anschluss- und Verbindungstechnik. Die hohen Spannungsklassen für diverse Bauteile und Leistungselektronik erfordern speziell auf die Bedürfnisse der Prüfengeure abgestimmte Leitungen. Zur Adaptierung der Prüflinge an die Prüfstandstechnik hat SAB Bröckskes eine hochflexible Leitung B 110 C vorgestellt. Das Kupferseil kann als Zuleitung zwischen Generatoren auf Baumaschinen oder als Zuleitung an großen Elektromotoren eingesetzt werden. Außerdem kann die Einzelader überall dort eingesetzt werden, wo hohe Ströme übertragen werden müssen und hohe Leistungen abgerufen werden. Durch den Litzenaufbau und die Verwendung von Silikon als Isolationsmaterial ist die Einzelader besonders einfach verlegbar. Selbst bei engeren Biegeradien ist die Haptik optimal und die Leitung „schmiegt“ sich an die Umgebung an.

www.sab-kabel.de



Gemeinsam schaffen wir die Energiewende.

Sie haben
das Dach?

Wir die
PV-Anlage!



Risikofrei und ohne Investitionskosten
installieren wir eine auf Ihren Verbrauch
optimierte Photovoltaik-Anlage auf Ihre
Dachflächen. So profitieren Sie nachhaltig
mit Sonnenenergie.

Steigen Sie jetzt auf erneuerbare Energie um!
verbund.com/gross-pv

Verbund
Die Kraft der Wende

NEW BUSINESS



WIEN



© BY Media Group GmbH



© HEY-U Mediagroup

- Siemens Mobility investiert 12 Mio. Euro in den Produktionsstandort Simmering
- 9Y zu einem der am schnellsten wachsenden Unternehmen Europas gekürt
- Neue IT-Infrastruktur macht die 140 Jahre alte Marx Halle fit für die Zukunft



Bereits in einem Jahr soll der Bau der neuen Inbetriebnahmehalle abgeschlossen sein

Siemens Mobility Austria investiert zwölf Millionen Euro in weitere Modernisierungs- und Umweltschutzmaßnahmen am traditionsreichen Produktionsstandort in Wien-Simmering.

Innovation auf Schiene.



Der Siemens-Standort in der Leberstraße blickt auf eine lange Geschichte zurück. 1831 begann hier die Produktion von so genannten Dezimalbrückenwaagen. 1899 verließ bereits der 40.000ste Eisenbahnwaggon das Werk Simmering. 1941 entstand die Simmering



Graz Pauker AG, die 1946 in den Besitz der Republik Österreich überging. Zwischen 1992 und 2001 übernahm Siemens 100 Prozent der Anteile – die Siemens Transportation Systems GmbH entstand. Heute ist Wien-Simmering das Kompetenzzentrum für Metrofahrzeuge, Reisezugwagen und Straßenbahnen. Im Siemens-Mobility-Werk werden zum Beispiel die neuen Nachtreisezüge für die ÖBB oder U-Bahn-Züge für Wien, München, Riad oder Bangkok gebaut. Auch die beliebten Railjets der ÖBB wurden hier gefertigt.

Spatenstich für ein wegweisendes Bauvorhaben

An dem mehr als 180-jährigen Siemens-Standort wird nun weiterhin in eine erfolgreiche Zukunft investiert. Gemeinsam mit Wiens Wirtschaftsstadtrat Peter Hanke erfolgte am 1. März 2021 der Spatenstich für ein wegweisendes Bauvorhaben. Die Schwerpunkte der zwölf Millionen Euro schweren Investition liegen auf dem Bau einer neuen Zug-Inbetriebsetzungshalle, der Erweiterung der digitalisierten Produktion sowie in der Optimierung der Fertigungsabläufe. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts weiter gesteigert sowie lokale Arbeitsplätze und heimische Wertschöpfung abgesichert. „Der Ausbau des

Siemens Produktionsstandortes in Wien ist für mich ein wichtiges Signal und eine besonders positive Nachricht, die es gerade in diesen schwierigen Zeiten dringend braucht“, erklärte Hanke im Rahmen des feierlichen Spatenstichs. „Investitionen in Wien bedeuten Wertschöpfung und Arbeitsplätze am Standort Wien. Sie bedeuten aber auch internationalen Ruf. Die Züge, die hier in Wien gebaut werden, fahren auf der ganzen Welt und sind damit eine effektvolle Visitenkarte für jene Leistungen, auf die wir in Wien stolz sein können.“ Arnulf Wolfram, CEO von Siemens Mobility Austria, ergänzt: „Mit unseren modernen Fahrzeugen aus Wien kann Mobilität auf die umweltfreundliche Schiene verlagert und der Klimawandel eingedämmt werden. Die aktuellen Investitionen sorgen dafür, dass unser traditionsreicher, 180 Jahre alter Standort in Wien-Simmering weiterhin wettbewerbsfähige Antworten auf höchstem Niveau für die Herausforderungen der Zukunft geben kann.“

Verbesserte Produktion für internationale U-Bahnen

Schon heute setzt Siemens Mobility in Wien zahlreiche innovative Produktionstechnologien ein. Zum Beispiel stellt die im Schienenfahrzeugbereich mo-

dernste roboterisierte Lackieranlage Europas sicher, dass Wagenkästen qualitativ hochwertig lackiert und dabei zugleich auch Umweltschutzziele erreicht werden. Nun wird weiter in den digitalen Fortschritt investiert: Kern ist der Bau einer neuen, technisch am neuesten Stand ausgestatteten Halle. Um die U-Bahn-Produktionsmöglichkeiten für internationale Metropolen zu verbessern, wird eine funktionelle Halle mit Anschluss an das ÖBB-Netz errichtet. Hier werden in Zukunft einzelne Wagen zu Zügen zusammengesetzt und statisch getestet, um sie dann anschließend direkt auf der Schiene zur dynamischen Inbetriebsetzung an andere Standorte zu überführen.

Der Bau der Halle soll in einem Jahr abgeschlossen sein. Generalunternehmer für die Zug-Inbetriebsetzungshalle und die Gleisanlagen ist das Bauunternehmen Leyrer+Graf.

Digitalisierungsoffensive geht voran

Auch der Maschinenpark soll sich weiterhin am Puls der Zeit bewegen und wird in Zukunft digital vernetzt sein. Möglich wird das durch ein stark erweitertes IT-Produktionsnetzwerk, das sich über den gesamten Standort erstrecken soll. Dies erleichtert das Zusammenspiel von Computersimulationen und der konkreten Fertigung der Fahrzeuge.



V. l.: Arnulf Wolfram (Siemens), Peter Hanke (Stadt Wien) und Gernot Baumgartner (Leyrer+Graf) beim feierlichen Spatenstich in Wien Simmering.

Zusätzlich erhöht diese Maßnahme die Effizienz der Produktion, da Maschinenzustände permanent auf dem Zentralserver überwacht und Ausfälle kurzfristig via Fernwartung behoben werden können. Im Laufe des Jahres wird ein zusätzlicher Schweißroboter für den Prozess des Vorbauschweißens in Betrieb gehen. Hier wird ein MIG-Schweißverfahren eingesetzt und damit der Automatisierungsgrad erhöht. Programmiert werden die Roboter offline.

Entlastung für Facharbeiter und optimierte Wartung

Bereits seit letztem Jahr ist eine Friction-Stir-Welding-Anlage in Betrieb – sie ist dank Größe und Technologie in der Branche einzigartig. FSW oder Friction Stir Welding ist ein Rührreibschweißverfahren, das auch sehr spezielle Fahrzeugkonstruktionen ermöglicht. Die bereits vorhandene moderne Lackieranlage wird durch einen Schleifroboter ergänzt, der das Abschleifen der Wagenkästen vor dem Lackieren vollautomatisch übernimmt. Im Zusammenspiel übernehmen die beiden Maschinen bisher körperlich äußerst herausfordernde Tätigkeiten und entlasten die Facharbeiter, deren Aufgabe verstärkt in der Steuerung und Überwachung der Maschinen liegen wird.

Die Wartung von Schienenfahrzeugen wird künftig durch den Bau einer zweiten Gleisharfe weiter optimiert. Sie erleichtert die werksinterne Logistik, indem Fahrzeuge dadurch schneller von einem Arbeitsstand zum nächsten verschoben werden können. Außerdem wird die Anbindung zum öffentlichen Schienennetz deutlich leistungsfähiger. Die Wartungshalle wird ebenfalls direkt mit der Inbetriebnahmehalle verbunden sein.





- abgesetzt

Nennweite 1/2" ... 2"
30 ml/min ... 750 l/min
T_{max}: 140 °C
bis zu 20 m Kabel

Nennweite 1/2" ... 1"
30 ml/min ... 100 l/min
T_{max}: 70 °C

Nennweite 2"
1,5 ... 750 l/min
T_{max}: 70 °C

Nennweite ≥ 3"
kundenspezifisch konfigurierbar

MIM

Magnetisch Induktiver Durchflussmesser

2 konfigurierbare Ausgänge

Ausgang 1	Ausgang 2
Analogausgang 0(2) - 10 V _{DC}	Analogausgang 0(2) - 10 V _{DC}
Analogausgang 0(4) - 20 mA	Analogausgang 0(4) - 20 mA
Schaltausgang NPN/PNP/PP	Schaltausgang NPN/PNP/PP
Pulsausgang PP	Pulsausgang PP
Frequenzausgang PP	Frequenzausgang PP
Kommunikationsmodus KofiCom	
Kommunikationsmodus IO-Link	
Steuereingang	
Steuereingang Start/Stop/ Reset Dosierfunktion	Dosierfunktion Schaltausgang/PP

Umfangreiches Funktionspaket:

- Durchflussmessung
- Duale Zählerfunktion
- Dosierfunktion
- Alarm
- Hotkeys Funktion

Elektronik C3T:

- IO-Link
- Handschuh-bediener
- Drehbare Anzeige
- Bedienungsfreundlich



KOBOLD Holding Gesellschaft m.b.H.
Hütteldorferstraße 63-65 Top8,
A-1150 Wien
+43 1 786 5353
info.at@kobold.com



WWW.KOBOLD.COM

» Maßnahmenbündel für bessere Umweltbilanz

Seit etwa fünf Jahren setzt Siemens Mobility auch unterschiedliche Maßnahmen für mehr Nachhaltigkeit am Standort. Verglichen mit 2016 wurden die CO₂-Emissionen um 3.500 Tonnen pro Jahr gesenkt. Der Verbrauch fossiler Treibstoffe ist heute um 13.000 Liter pro Jahr und der Stromverbrauch um etwa



22.000 kWh pro Jahr geringer als damals. Seit dem Vorjahr werden etwa 7.000 m² der Werkshallen mit LED-Technologie beleuchtet. Nach einer intensiven Testphase konnte im Februar 2021 nun auch eine 500-kWp-Photovoltaikanlage in Dauerbetrieb genommen. Diese konnte seit Sommer 2020 bereits 94.870 kWh grüne Energie für das Werk produzieren.



V. l. n. r.: Klimaschutzministerin Leonore Gewessler, Siemens-Mobility-CEO Michael Peter und Österreich-Geschäftsleiter Arnulf Wolfram bei der Besichtigung der 500-kWp-Photovoltaikanlage.

Über ein volles Jahr gerechnet entspricht das dem Jahresverbrauch von 110 Haushalten oder 240 E-Autos.

Eine weitere wichtige Säule der Umweltaktivitäten ist E-Mobilität in der Werkslogistik, die beispielsweise mit Elektro-Lieferfahrzeugen, Elektro-Gabelstaplern sowie einem sogenannten Umsetzer, mit dem Wagenkästen von Reisezugwagen und U-Bahnen von einer Halle in die andere befördert werden. Auch Mitarbeiter und Kunden können ihre elektri-

schon PKW oder Fahrräder seit 2017 komfortabel am Standort aufladen.

„Im Siemens-Mobility-Werk Wien erzeugen wir Züge und U-Bahnen, mit denen Menschen weltweit umweltfreundlich ohne CO₂ Emissionen unterwegs sein können. Umweltschutz beginnt aber nicht erst am Bahnhof: Schon in der Produktion an diesem großen Industriestandort vereinen wir mehr Nachhaltigkeit mit größerer Wirtschaftlichkeit“, so Arnulf Wolfram. **BO**

INFO-BOX

Über Siemens Mobility

Siemens Mobility ist ein eigenständig geführtes Unternehmen der Siemens AG. Siemens Mobility ist seit über 160 Jahren ein führender Anbieter im Bereich Transportlösungen und entwickelt sein Portfolio durch Innovationen ständig weiter. Zum Kerngeschäft gehören Schienenfahrzeuge, Bahnautomatisierungs- und Elektrifizierungslösungen, schlüsselfertige Systeme, intelligente Straßenverkehrstechnik sowie die dazugehörigen Serviceleistungen. Mit der Digitalisierung ermöglicht Siemens Mobility Mobilitätsbetreibern auf der ganzen Welt, ihre Infrastruktur intelligent zu machen, eine nachhaltige Wertsteigerung über den gesamten Lebenszyklus sicherzustellen, den Fahrgastkomfort zu verbessern sowie Verfügbarkeit zu garantieren. Im Geschäftsjahr 2020, das am 30. September 2020 endete, hat Siemens Mobility einen Umsatz von 9,1 Milliarden Euro ausgewiesen und rund 38.500 Mitarbeiter weltweit beschäftigt.

www.mobility.siemens.com

CRIF GMBH

Viele Unternehmen haben bislang von den Corona-Staatshilfen profitiert, doch nun droht der Wirtschaft eine Insolvenzwelle. Schützen Sie Ihr Unternehmen davor, mitgerissen zu werden.

Rette sich, wer kann!

■ Die Zombies sind mitten unter uns – doch man erkennt sie oft erst dann, wenn es bereits zu spät ist. Nein, die Rede ist natürlich nicht von jenen blutleeren und ihrer Seele beraubten Gestalten, die man aus Serien wie „The Walking Dead“ kennt, sondern von Zombie-Unternehmen. Hoch verschuldet, mit unprofitablem Geschäftsmodell und kaum mehr in der Lage, ihre Außenstände zu begleichen, versetzen sie die Wirtschaftswelt in Angst und Schrecken.

Aufgeschobene Marktberreinigung

Unter normalen Umständen hätten diese Zombiefirmen schon längst Insolvenz anmelden müssen und damit selbst für eine notwendige Marktberreinigung gesorgt. Doch was ist schon normal in Zeiten der Pandemie?

Umso mehr überrascht die aktuelle Insolvenzstatistik des Alpenländischen Kreditorenverbandes (AKV). Denn trotz wiederkehrender Lockdowns, die seit einem Jahr vor allem Handel, Gastronomie und Tourismus finanziell schwer zu schaffen machen, gingen Insolvenzen um 41,4 Prozent zurück und erreichten damit einen historischen Tiefstand. Möglich machte das ein eilig geschnürtes Paket aus Corona-Staatshilfen: Mietstundungen, Umsatzersatz, Kurzarbeit und der Verzicht auf Insolvenzforderungen durch die öffentliche Hand bewahrte viele Unternehmen vor der Pleite – vorerst.

Mehr Insolvenzen

Diese Staatshilfen können die drohenden Insolvenzen jedoch nicht nachhaltig abwenden, sondern sie werden lediglich ver-



schleppt. Allein die Gesamtverbindlichkeiten heimischer Unternehmen stiegen seit März vergangenen Jahres laut AKV von 2,2 auf 5,2 Milliarden Euro. Noch bis Ende Juni ist die Insolvenzantragspflicht für Unternehmen bei Überschuldung ausgesetzt, doch ab dem zweiten Halbjahr und mit Auslaufen der Staatshilfen erwarten Experten eine massive Insolvenzwelle, die auch gesunde Unternehmen mitzureißen droht. Denn wenn sich ein Zulieferer als Zombiefirma entpuppt oder bislang zuverlässige Geschäftspartner angesichts der Krise ins Trudeln kommen, können auch gesunde Unternehmen unver schuldet in finanzielle Schiefelage geraten.

Vertrauen ist gut

Umso wichtiger, dass Unternehmen in diesen turbulenten Zeiten vorausschauend agieren und ihre Risiken minimieren. Je früher man entsprechende Warnsignale erkennt, desto eher lässt sich die eigene Existenz nachhaltig absichern. Eine Portfolioanalyse hilft Unternehmen dabei, das aktuelle Risiko bei ihren Bestandskunden und Partnern richtig

einzuschätzen. Laufendes Monitoring sorgt zusätzlich dafür, Veränderungen von Geschäftspartnern frühzeitig zu erkennen, sodass rasch und proaktiv gegengesteuert werden kann.

Kontrolle ist besser

Dafür braucht es Informationen, auf die man sich verlassen kann: schnell, punktgenau, vernetzt und am besten aus einer Hand. Der Technologieanbieter und Datenspezialist CRIF ist marktführend bei Wirtschaftsinformationen B2C und B2B, national wie auch international, und somit ein wichtiger Partner der österreichischen Wirtschaft. Neben besser qualitativer und quantitativer Information punktet CRIF mit eigener Technologie auf höchstem Innovationslevel, die ein effektives Risikomanagement ermöglicht. Für Unternehmen bringt das einen enormen Wissensvorsprung, der sie dabei unterstützt, Risiken rechtzeitig zu erkennen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und so sicher durch die Krise zu kommen.

www.crif.at



Agil arbeiten wie ein Start-up: Die Wiener Innovationsagentur TheVentury öffnet ihren erfolgreichen Start-up Accelerator „ELEVATE“ nun erstmals auch für etablierte Unternehmen.

Corporates welcome!



Seit 2016 führt die Wiener Innovationsagentur TheVentury junge Unternehmen mit ihrem erfolgreichen Accelerator-Programm ELEVATE durch den entscheidenden ersten Innovations- und Wachstumsprozess. Das bisher ausschließlich für ausgewählte heimische und internationale Start-ups zugängliche Programm ist seit März nun auch für Corporates geöffnet. So sollen zukünftig auch ausgewählte Intrapreneur-Teams großer Unternehmen, also

unternehmerisch handelnde und innovationsorientierte Mitarbeiter:innen in Organisationen, ressourcenschonend dabei unterstützt werden, in einem inspirierenden Start-up-Umfeld mithilfe von agilen Prozessen und externem Know-how neue technologische Lösungen zu entwickeln.

Bereits zum Start ist mit der Raiffeisen Bank International (RBI) ein namhafter Teilnehmer im neuen Programm vertreten. „Für große, etablierte Unternehmen können neue externe Impulse oftmals

besonders bedeutend sein, um Innovationen weiter voranzutreiben. Mit der Öffnung unseres Accelerator-Programms ELEVATE bieten wir ihnen fortan ein agiles und inspirierendes Umfeld, um Seite an Seite mit jungen Start-ups an zukunftsweisenden Ideen und Geschäftsmodellen zu arbeiten. Dabei werden sie von unseren Expert:innen durch den gesamten Innovationsprozess begleitet und mit dem nötigen Know-how in allen Bereichen operativ unterstützt. Wir freuen uns natürlich sehr darüber,



Durchgemischt

»Für große, etablierte Unternehmen können neue externe Impulse oftmals besonders bedeutend sein, um Innovationen weiter voranzutreiben.«

Katharina Binder, Head of Accelerator, TheVentury



Fotos: Adobe Stock/tiero (1), RBI (2)

TheVentury und Raiffeisen Bank International zum Start des Accelerator-Programms. V.l.n.r.: Maximilian Unger, Partner bei TheVentury, Nicole Stroj, Head of Organisational Innovation bei Raiffeisen Bank International AG, Aleksandra Petkov-Georgieva, Senior Innovation Manager bei Raiffeisen Bank International AG, und Katharina Binder, Head of Accelerator bei TheVentury.



dass wir bereits zum Start mit der Raiffeisen Bank International einen namhaften und innovationsgetriebenen Player von unserem Konzept überzeugen konnten“, erklärt Katharina Binder, Head of Accelerator, TheVentury.

Eine innovative Finanzlösung aus dem Bootcamp

Die Raiffeisen Bank International ist ein entscheidender Treiber der Digitalisierung im Bankwesen. Im Sinne ihrer Mission „We transform continuous innovation into superior customer experience“ setzt die RBI für neue innovative Impulse nun auch auf die Zusammenarbeit mit TheVentury. Die ersten Weichenstellungen passierten dazu bereits im Vorfeld des ELEVATE-Programms: Innerhalb von wenigen Monaten wurde in einem gemeinsamen Auswahlprozess ein RBI-Innovationsteam

aufgestellt, das im Anschluss mit den Expert:innen von TheVentury an der Problemvalidierung und Risikominimierung rund um eine neue Finanzlösung im Landwirtschaftsbereich arbeitete. Im viermonatigen Accelerator-Programm geht es nun darum, die entstandene Produktidee zu einem marktfähigen Prototyp weiterzuentwickeln – und das in einem durchaus ungewohnten Setting. Zusammen mit drei Start-ups wird das Team in Wien fünf mehrtägige

Bootcamps durchlaufen und begleitend dazu mit Unterstützung der Spezialist:innen von TheVentury und zahlreichen externen Mentor:innen intensiv an ihrem Projekt arbeiten.

Nicole Stroj, Leiterin der Abteilung Organisational Innovation bei der RBI, erklärt: „Wir freuen uns, gemeinsam mit unserem Partner TheVentury unsere Innovationsbestrebungen weiter voranzutreiben. Innovation ist ein essenzieller Bestandteil unserer Strategie, und >>>

De-Risking Innovation

»Innovation ist im Kern risikobehaftet, ungewiss und unterliegt Hypothesen, die unterschiedlich fundiert sind. Im Sinne von ‚De-Risking Innovation‘ helfen wir Unternehmen dabei, konkrete Fakten aus Annahmen des Geschäftsmodells abzuleiten.«

Maximilian Unger, Partner bei TheVentury



SkillsCampus



CLOSING THE GAP

Gemeinsam gegen den IT-Fachkräftemangel

RECRUITING & AUSBILDUNG

- ✓ Digitalisierung aktiv mitgestalten: Mit **Recruiting und Ausbildung** aus einer Hand für Ihr Unternehmen.
- ✓ **Microsoft, epunkt und ETC** haben sich zu einer exklusiven Kooperation zusammengeschlossen: Skills Campus ist **unsere Lösung für mehr IT-Fachkräfte**.
- ✓ Moderne, duale Ausbildung in **gefragten IT-Jobs**.
Online und mit international anerkanntem Abschluss.

JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



Mehr Infos unter: www.skills-campus.at



» soll die RBI dabei unterstützen, die Customer Experience stetig und nachhaltig zu verbessern und zu optimieren. Die Zusammenarbeit mit TheVentury ergänzt unsere zahlreichen, gruppenweiten Initiativen im Bereich Innovation, wie beispielsweise unser sehr erfolgreiches Fintech-Partnerschaftsprogramm ‚Elevator Lab‘, das größte in Zentral- und Osteuropa, oder auch unser Intrapreneurship-Programm ‚Innovation Garden‘. All diese Maßnahmen unterstützen uns dabei, der am meisten empfohlene Finanzdienstleister in unseren Märkten zu werden.“

RBI Seite an Seite mit drei jungen Start-ups

Gemeinsam mit der Raiffeisen Bank International nehmen drei ausgewählte Tech-Start-ups am aktuellen ELEVATE-Programm teil:

■ **WeDress, Österreich:**

WeDress Collective ist eine Peer-to-Peer-Modevermietungsplattform, die es Mitgliedern sicher und schnell ermöglicht, Kleidung und Accessoires zu teilen. Sozusagen das neue Airbnb der Mode.

■ **Lella, Polen/Kanada:**

Lella ist eine smarte Self-Care-Concierge-App, die Mütter weltweit mit Expert:innen und passenden Produkthanbietern aus den Bereichen Erziehung, Gesundheit und Beauty zusammenbringt.

■ **PT Semantics, Österreich:**

Topx, entwickelt vom Wiener Legal Tech Start-up „PT Semantics“, ist eine Retrieval-Software für juristische Dokumente auf dem Dateiserver der eigenen Kanzlei oder Rechtsabteilung. Damit wird insbesondere der Zugriff auf Verträge und Klauseln wesentlich vereinfacht.

„De-Risking Innovation“

Der ELEVATE Accelerator von TheVentury ist als viermonatiges Programm mit Bootcamps und laufender operativer Betreuung konzipiert. Innovationsteams von etablierten Unternehmen und junge Start-ups arbeiten dabei Seite an Seite, um ihre Ideen und Geschäftsmodelle zu einem marktreifen Produkt oder einer Dienstleistung weiterzuentwickeln. In dieser Konstellation profitieren sowohl Start-ups als auch Corporates, um voneinander zu lernen und sich gegenseitig zu beflügeln. Begleitet werden sie in diesem intensiven Innovationsprozess durch Coaching und operative Unterstützung von Expert:innen aus den Bereichen Softwareentwicklung, Data Science, Design und datengetriebenes Marketing. Zudem stellt die Innovationsagentur im passenden Setting auch die nötige Infrastruktur mit IT-Ressourcen und Arbeitsplätzen in Wien zur Verfügung.

Gearbeitet wird dabei mit einem „Lean Start-up“-Ansatz, also ein sehr agiles und ressourcenschonendes Arbeiten, bei dem auch laufend nächste Schritte und Maßnahmen offen evaluiert werden. Im Mittelpunkt von ELEVATE steht zudem die Leitidee der Innovationsagentur

TheVentury: „De-Risking Innovation“. „Innovation ist im Kern risikobehaftet, ungewiss und unterliegt Hypothesen, die unterschiedlich fundiert sind. Im Sinne von ‚De-Risking Innovation‘ helfen wir Unternehmen dabei, konkrete Fakten aus Annahmen des Geschäftsmodells abzuleiten. Mithilfe von unterschiedlichen Erhebungen in potenziellen Zielgruppen und Märkten können so Folgeinvestitionen auf einem soliden Wissensfundament aufbauen und das Risiko aus der Umsetzung von Innovationsprojekten reduziert werden“, so Maximilian Unger, Partner bei TheVentury.

Nächster ELEVATE-Batch für Unternehmen startet im September

Der nächste Batch des ELEVATE-Accelerator-Programms startet im September 2021. Die zweite Runde steht dabei ab sofort für drei Corporates und sechs Start-ups offen. **VM**

Alle Informationen zu ELEVATE und zur Anmeldung zum zweiten Batch unter: **www.elevate.theventury.com**

INFO-BOX

Über TheVentury

Von der ersten Vision über die Validierung bis hin zur erfolgreichen Marktskalierung: Die Wiener Innovationsagentur TheVentury unterstützt Start-ups und etablierte Unternehmen im Einsatz neuer technologischer Lösungen und begleitet sie durch den gesamten Innovationsprozess. Dabei setzt das 2016 gegründete Unternehmen neben externer Beratung sehr stark auf die interne Umsetzung der Projekte durch ihre Serviceleistungen in den Bereichen Growth Marketing, Daten- und Softwareentwicklung. Das eigene Accelerator-Programm ELEVATE führt Intra- & Entrepreneurre ressourcenschonend durch den entscheidenden ersten Innovations- und Wachstumsprozess neuer Geschäftsmodelle.

www.theventury.com



SICHERHEIT

... AUF SCHIENE BEI ALLEN GESCHWINDIGKEITEN UND WITTERUNGSVERHÄLTNISSEN.

Komplette Bremssysteme für alle Arten von Schienenfahrzeugen, Klimasysteme, Diagnosesysteme, Sandungssysteme und Scheibenwischwaschsysteme von Knorr-Bremse, Einstiegssysteme von IFE, Klimasysteme von Merak und Eisenbahnsicherungssysteme von Zelisko: Qualität aus Österreich weltweit im Einsatz.

| rail.knorr-bremse.com/de/at | www.ife-doors.com | www.zelisko.at |

 **ZELISKO**

 **IFE**

 **MERAK**

 **KNORR-BREMSE**



WK-Wien-Umfrage zeigt: Infrastruktur und Lebensqualität sind für Industriebetriebe wichtig. Abschaffung der Kommunalsteuer für Lehrlinge und des Valorisierungsgesetzes gefordert.

Industriestandort Wien: Womit er punktet, wo es hakt.



Infrastruktur und Lebensqualität als Vorteile, hohe Kosten als Schwäche des Industriestandorts Wien: Das ist das Ergebnis einer im Zweijahresrhythmus durchgeführten Standortumfrage der Sparte Industrie. Das Gallup-Institut hat dafür Ende des Vorjahres 172 Wiener Industriebetriebe befragt – knapp ein Drittel des Sektors.

Nähe zu Ostmärkten sinkt in der Bedeutung

Wie 2018 führt bei den Standortvorteilen Wiens internationale Erreichbarkeit über den Flughafen, gefolgt von der allgemeinen Verkehrsinfrastruktur und der Wiener Lebensqualität, die jeder zweite Industriemanager als Standortvorteil sieht (2018: 38 %). „Immer mehr unserer Betriebe sehen auch in der Nähe zu Forschungs- und Ausbildungszentren und im breiten Angebot an industrienahen Dienstleistungen in Wien wesentliche

Standortvorteile“, so Stefan Ehrlich-Adàm, Obmann der Sparte Industrie. Dagegen verliert die Hauptstadtfunktion Wiens an Bedeutung, und auch die Wertigkeit der Funktion als „Tor zum Osten“ nimmt weiter ab: Nur noch vier von zehn Industriebetrieben sehen Wiens Nähe zu den östlichen EU-Ländern als Vorteil, nur zwei von zehn die Nähe zu anderen Ostmärkten (2018: 52 und 28 %). Stadt und Wirtschaft müssen die historisch gewachsenen Beziehungen zu den Ostmärkten weiter pflegen, meint Ehrlich-Adàm, „etwa über gemeinsame Wirtschaftsmissionen“. Mit dazu gehöre auch der Ausbau der Verkehrsverbindungen mit besonderem Augenmerk auf die verfügbaren Flugverbindungen.

Forderung zeigt Wirkung: Verbesserungen beim Punkt Bürokratie

Bei den Standortnachteilen stehen hohe Lohnkosten sowie hohe Grundstücks- und Mietpreise ganz oben, gefolgt von mangelndem Verständnis der Behörden für Industriebetriebe, das vier von zehn Betrieben beklagen. Der Punkt „Anrainerprobleme“ legte in der Umfrage um zehn Prozentpunkte auf 29 Prozent zu – „ein Zeichen, dass das Nebeneinander von Leben und Wirtschaften in einer Großstadt eine beständige Herausforderung ist“, so Ehrlich-Adàm.

Wesentliche Standortvorteile

»Immer mehr unserer Betriebe sehen auch in der Nähe zu Forschungs- und Ausbildungszentren und im breiten Angebot an industrienahen Dienstleistungen in Wien wesentliche Standortvorteile.«

Stefan Ehrlich-Adàm, WKW-Obmann der Sparte Industrie



Verbesserungen gab es dagegen beim Punkt „Bürokratie“. Sie wird von 39 Prozent der Industriebetriebe als Standortnachteil genannt – ein deutlicher Rückgang zu 2018 (48 %). Auch die Abwanderungstendenzen gehen zurück: Ein Achtel der Industriebetriebe denkt laut Umfrage über die Verlagerung von Firmenteilen nach – weniger als in den letzten Jahren. „Unsere Forderungen haben hier Wirkung gezeigt“, so Ehrlich-



Adám. Das gemeinsame Bemühen von Wirtschaft und Stadt Wien, die Verwaltung unternehmerfreundlicher zu machen und der produzierenden Wirtschaft Betriebsflächen zu sichern, mache sich bezahlt. „Man darf sich aber darauf nicht ausruhen. Die Standortumfrage zeigt auf, an welchen Schrauben wir drehen müssen, damit der Industriestandort



Wien weiter gestärkt wird“, so der Spartenobmann.

Investitionen bleiben stabil, Lehrlinge werden gesucht

Trotz Corona und wirtschaftlicher Unsicherheit gab ein Viertel der Industriebetriebe zum Befragungszeitpunkt an, seine Investitionen gegenüber dem Vorjahr steigern zu wollen. Weitere 47 Prozent wollen gleich viel investieren. „Das zeigt, dass unsere Betriebe gut aufgestellt sind und mit Umsicht und Optimismus ihre Zukunft planen“, sagt Ehrlich-Adám. Investitionspläne gibt es vor allem für technische Anlagen und Maschinen. Auch das Thema Fachkräfte bleibt im Fokus: Zwei Drittel der Industriebetriebe wollen die Lehrlingsausbildung verstärken. Und dabei handelt es sich nicht nur um ein Lippenbekenntnis: Mit Ende März gab es in der Wiener Industrie um 7,7 Prozent mehr Lehrlinge als im März 2020, auch die Zahl der Lehraufgänger ist gestiegen. „Eine Lehrausbildung in einem Industriebetrieb ist die beste berufliche Basis: eine fundierte Ausbildung von Anfang an und Türöffner für eine Top-Karriere danach“, betont der Spartenobmann. Aktuell läuft eine Lehrlingskampagne der Sparte, mit der Nachwuchs für den Herbst 2021 gesucht wird (www.erfolgslehre.at).

Industrie kritisiert Kommunalsteuer für Lehrlinge und Valorisierungsgesetz

Als kontraproduktiv bezeichnet Ehrlich-Adám die Kommunalsteuer für Lehrlinge. Er fordert die Stadt Wien auf, auf deren Einhebung zu verzichten. „Ausbildungsbetriebe brauchen gerade jetzt Unterstützung und Anerkennung. Dieser Schritt wäre ein positives Signal.“ Kritik übt der Spartenobmann auch am Wiener Valorisierungsgesetz: Dieses mache weite Bereiche des Gebühren- und Abgabewesens intransparent. Er fordert stattdessen eine nachvollziehbare und transparente Kostenrechnung in allen Bereichen: „Damit könnten Gebühren und Abgaben künftig realistisch und nachvollziehbar bemessen werden.“ **BO**

INFO-BOX

Über die Wiener Industrie

Die 600 Wiener Industriebetriebe sind in 16 Bereichen tätig – von der Elektro- über die Lebensmittel- und Bauindustrie bis zur Metalltechnik, Fahrzeug- und Chemischen Industrie. Sie beschäftigen rund 55.000 Mitarbeiter und bilden mehr als 900 Lehrlinge aus. Insgesamt sichert die Industrie – direkt und indirekt – 120.000 Arbeitsplätze in der Stadt und produziert jährlich Waren im Wert von 22 Milliarden Euro.

Die größten Fehler auf der Suche nach dem optimalen Geschäftsprozess – und wie Sie sie vermeiden.

6 Tipps für erfolgreiches Process Mining



■ Process Mining hat riesiges Potenzial: Denn es macht sichtbar, was tatsächlich in einem Betrieb abläuft. Damit Sie aus der IT-gestützten Bestandsaufnahme wirksame Verbesserungsschritte ableiten, müssen Sie einiges beachten. Der Softwarehersteller proALPHA verrät, worauf es bei der Software-basierten Prozessoptimierung ankommt.

Machen Sie Daten verfügbar und vergleichbar!

Wer mit dem Process Mining beginnt, muss zunächst sicherstellen, dass Log-Dateien zugänglich sind und einwandfrei ausgegeben werden. Hinzu kommt: Datenangaben in unterschiedlichen Einheiten, z.B. Celsius und Fahrenheit, machen eine direkte Verarbeitung fehleranfällig. Vor einer Auswertung steht meist eine Harmonisierung der Daten an.

Sorgen Sie für einen durchgehend digitalen Prozess!

Process Mining deckt mögliche Schwachstellen und Engpässe auf, doch dafür brau-

chen Sie durchgängige Daten. Die zu analysierenden Prozesse dürfen daher keine manuellen Arbeitsschritte enthalten. Außerdem sollten Sie Ihre Prozesse möglichst ganzheitlich angehen. Denn: Beschleunigung an einer Stelle kann andernorts zu einem Rückstau führen – mit dem Risiko, dass der Gesamtprozess sogar langsamer wird.

Stellen Sie die Qualität der Auswertungen sicher!

Wer nur einen Teil der Daten betrachtet, läuft Gefahr, falsche Rückschlüsse zu ziehen. Untersuchen Sie etwa für Bestellprozesse im E-Commerce nur das Verhalten jüngerer User, sieht das Ergebnis eventuell ganz anders aus als bei über 65-Jährigen. Um richtige Entscheidungen zu treffen, ist die Auswahl und die Menge der zu analysierenden Daten daher entscheidend.

Binden Sie Ihre Mitarbeiter ein!

Die Ergebnisse aus dem Process Mining können auch die Leistung einzelner Mitarbeiter sichtbar machen. Ist das nicht ge-

wünscht, können Sie Daten pseudonymisieren. Technische Metriken allein sagen kaum etwas über die echte Performance aus. Die zentrale Frage des Process Mining lautet daher nicht „Wer macht Fehler?“, sondern „Warum macht jemand Fehler?“. Das wissen Ihre Mitarbeiter:innen in der Regel am besten.

Vermeiden Sie Perfektionismus!

Ebenfalls sollten Sie bedenken, dass ein Prozess niemals perfekt sein wird. Mit einer gesunden Portion Pragmatismus erfüllen Sie bereits die wesentlichen Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf. Wer versucht, auch die kleinste Ausnahme abzubilden, verschwendet viel Geld und Zeit ohne wesentlichen Mehrwert.

Setzen Sie auf Kontinuität!

Unternehmensumfeld und Kundenanforderungen sind heute dynamischer denn je. Es lohnt sich, einen Ablauf in regelmäßigen Abständen zu überprüfen und nachzusteuern. Ein einmaliges Process Mining ist daher nur der erste Schritt auf Ihrem Weg zu einer langfristigen Effizienzsteigerung.

Process Mining hilft Ihnen, verborgenes Prozesswissen greifbar zu machen. So lassen sich nicht nur bekannte Abläufe überprüfen und verbessern. Richtig aufgesetzt, bringen Sie auch unbekannte Prozesse ans Licht. Ein wesentlicher Schritt, um Ihre Effizienz nachhaltig zu steigern.



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

proALPHA Software Austria GmbH
1100 Wien, Wienerbergstr. 11, Turm A
Tel.: +43/5/79 97 0
info@proalpha.com
www.proalpha.com

Seit 1. April 2021 fungiert Ex-Borealis-CEO Alfred Stern als Leiter des neu geschaffenen Bereichs Chemicals & Materials der OMV und übergibt seinen vorigen Führungsposten an Thomas Gangl. In leitenden Positionen.



Thomas Gangl tritt die Nachfolge von Alfred Stern als CEO von Borealis an.

Die weltweite Nachfrage nach Monomeren und Polymeren wächst rasant. Um diesen Wachstumsmarkt noch besser bedienen zu können, hat sich die OMV im vergangenen Jahr eine Kontrollmehrheit von 75 Prozent an seiner Tochtergesellschaft Borealis gesichert. Zudem wurde eine Neuorganisation der Unternehmensgruppe beschlossen, die

eine Teilung und Erweiterung des bisherigen Bereichs Refining & Petrochemical Operations in Refining und Chemicals & Materials vorsieht. Diese Strukturänderung trägt der Vorwärtsintegration in den Chemiesektor Rechnung, die mit der Übernahme der Mehrheitsanteile an Borealis eingeleitet wurde. Damit ist die OMV organisatorisch konsequent entlang der gesamten erweiterten Wertschöpfungskette aufgestellt und kann alle relevanten Verantwortlichkeiten für den Petrochemie- und Chemiebereich in einem Ressort bündeln.

Zwei erfahrene Führungskräfte widmen sich neuen Aufgaben

Mit der Leitung des neu geschaffenen Unternehmensbereichs Chemicals & Materials wurde der nunmehr ehemalige Borealis-CEO Alfred Stern beauftragt. Mit ihm gewinnt die OMV einen Manager mit großer internationaler Erfahrung in der chemischen Industrie. Stern stieß im Jahr 2008 nach seinem Abgang von E. I. DuPont de Nemours, als Senior Vice President Innovation & Technology zu Borealis. Im Juli 2012 wurde er in den Vorstand und 2018 zum CEO bestellt. Mark Garrett, Vorsitzender des Aufsichtsrates der OMV: „Die neue Unternehmensstruktur wird die Integration der Borealis in den OMV-Konzern und den Ausbau des Chemiegeschäfts deutlich voranbringen. Ich freue mich, dass wir mit Alfred Stern einen Manager mit großer internationaler Erfahrung in der chemischen Industrie für diese neue Vorstandsfunktion gewinnen konnten. Er hat mit seinem Team in den vergangenen Jahren nicht nur das Polyolefin-Business von Borealis exzellent im Markt

positioniert, sondern das Unternehmen auch in Richtung Kreislaufwirtschaft weiterentwickelt.“

Die Führung von Borealis wurde indes an Thomas Gangl übergeben, der mehr als 20 Jahre Erfahrung in der OMV mitbringt. Er hat nicht nur den Raffinerie- und Petrochemie-Bereich bei der OMV maßgeblich mitgestaltet, sondern auch das chemische Recycling im OMV Konzern etabliert, und war damit ebenfalls maßgeblich an der Kreislaufwirtschaftsstrategie der OMV beteiligt. **BO**



Alfred Stern ist neuer Vorstand für den OMV-Bereich Chemicals & Materials.



**APPLIKATIONSSPEZIALIST
FÜR FERTIGUNGSMESSTECHNIK – WELTWEIT**

Die global operierende Mahr-Gruppe ist weltweit einer der größten Hersteller im Bereich der Fertigungsmesstechnik. Mahr bietet messtechnische Lösungen für kleinste Längen-, Form-, Kontur- und Oberflächenabweichungen.

In nahezu allen Bereichen der Investitions- und Produktionsgüterindustrie sind messtechnische Innovationen von Mahr wegberreitend für den weiteren technischen und wirtschaftlichen Fortschritt.

MAHR – FERTIGUNGSMESSTECHNIK

Dass Sie 360° erhalten, damit Sie sich 100 % auf Genauigkeit verlassen können.

Das bedeutet für uns **EXACTLY.**

- 0 +



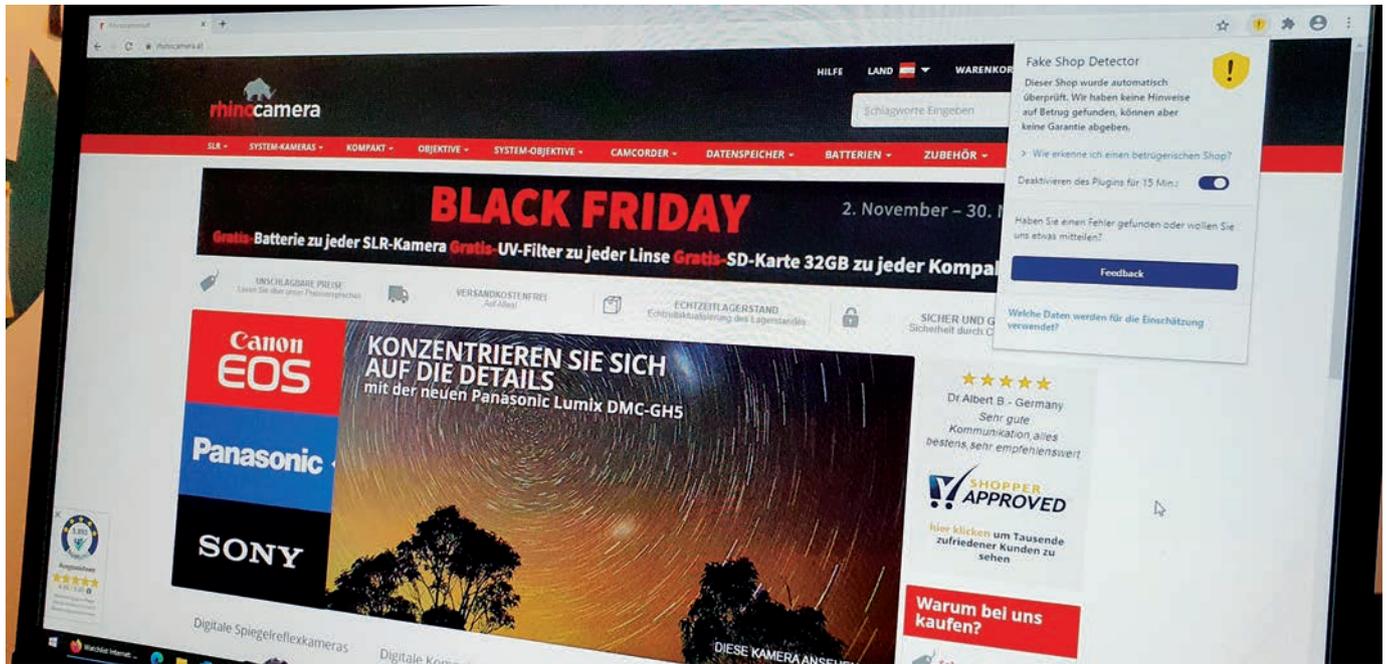
EXACTLY



www.mahr.de

Das AIT Austrian Institute of Technology sagt dem Internetbetrug und Fake News den Kampf an. Dabei erweisen sich die Fähigkeiten von künstlicher Intelligenz als wirksam – und zielsicher.

Kampf dem Fake im Cyberspace



Fake Shops im Internet haben gerade in der Pandemiezeit Hochsaison.

■ Desinformation hat viele Facetten. Eine davon betrifft den Cybersecurity-Sektor, wenn es um das Einkaufen in Onlineshops geht. Mit Beginn der Covid-19-Pandemie kam es auf diesem Gebiet zu einer gewaltigen Zunahme betrügerischer Onlineanbieter. Sogenannte Fake Shops sehen oftmals täuschend echt aus und versprechen KonsumentInnen tolle Markenprodukte zu sagenhaft günstigen Preisen. Eines haben sie jedoch alle gemeinsam: Das Geld ist weg. Geliefert wird entweder extrem minderwertige Ware oder aber in den meisten Fällen wird überhaupt nichts auf den Postweg

gebracht. Rund 12.000 Betrugsfälle in Bezug auf Onlineshops wurden 2020 in Österreich gemeldet. Die Dunkelziffer liegt vermutlich deutlich höher.

KI gegen Fake Shops

Die Forschung macht indes Fortschritte, um die unkontrollierte Verbreitung von Desinformationen unter Einhaltung sozialer, kultureller und rechtlicher Normen zu bekämpfen. Mit neuen, auf künstlicher Intelligenz (KI) basierenden Methoden sowie mit der Zusammenführung von Informationen aus unterschiedlichen Quellen soll es möglich werden, den Wahrheitsgehalt von Nachrichten zu testen sowie die Echtheit von Onlineshops in Echtzeit zu überprüfen und vor betrügerischen „Fake Shops“ automatisch zu warnen.

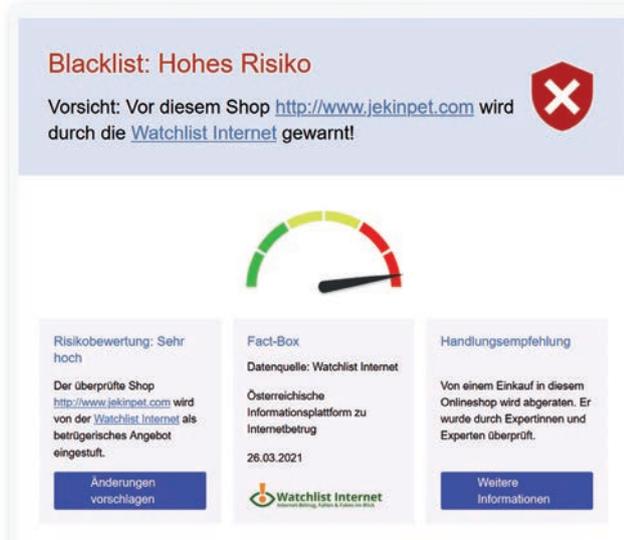
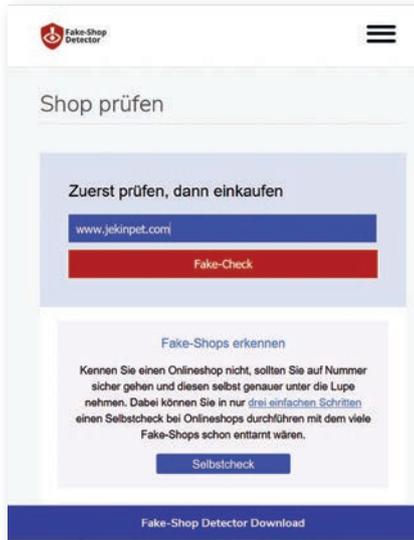
Diesbezüglich hat das AIT Austrian Institute of Technology eine erste Lösung für KonsumentInnen – den Fake-Shop Detector – entwickelt. Die Data-Science-ExpertInnen Andrew Lindley und Olivia Dinica forschen seit 2018 an der Entwicklung von KI-Model-

len, die den Quellcode von Onlineshops durchleuchten und auf Basis der extrahierten Merkmale die Ähnlichkeit zu bereits bekannten Fake Shops erlernen.

Olivia Dinica erklärt die Funktion des Detektors im Detail: „Viele Fake-Shop-Betreiber kopieren Teile des Aufbaus ihrer Seiten. Diese sehen zwar für den Konsumenten/die Konsumentin gänzlich anders aus, sind aber im Hintergrund in der Programmierung teilweise ähnlich gestrickt. Die Aufgabe der KI ist es nun, aus dem Zusammenspiel unterschiedlicher Merkmale klare Muster zur Unterscheidung von Fake Shops zu erlernen. Trainiert wurde der Detector auf über 6.000 Onlineshops. Um ein Beispiel für diese Komplexität zu geben: Vergleiche ich etwa händisch Daten einer Website, erkenne ich manuell auf den ersten Blick höchstens optisch wiederkehrende Muster, wie etwa simple Rechtschreibfehler oder wenn das Impressum und Bilder kopiert wurden. Die KI-gestützte Einschätzung kann ExpertInnen der Kriminalitätsprävention somit eine gänz-



Andrew Ledley, Projektleiter des Fake-Shop Detectors am Center for Digital Safety & Security am AIT.



Der Fake-Shop Detector warnt vor betrügerischen Onlineanbietern und ist einfach zu installieren. Details unter www.fakeshop.at

lich andere Sichtweise auf unbewusst enthaltene Merkmale einer Webseite bieten. Wie häufig werden etwa dieselben Bibliotheken genutzt, existieren wiederkehrende Muster im Code, aber auch das Nichtvorhandensein von Merkmalen kann wesentlichen Einfluss auf die Entscheidungsfindung der KI haben.“

Andrew Lindley zur Robustheit des KI-Ansatzes: „Wird eine unbekannte Seite somit auf ihre Ähnlichkeit zu bekannten Bedrohungen untersucht, stehen zur Risikobewertung dieses Onlineshops über 20.000 Faktoren zur Verfügung. In der Praxis hat sich gezeigt, dass gerade die Kombination dieser Vielzahl von Einzelfaktoren zu einer sehr genauen und robusten Gesamteinschätzung der KI-Modelle beiträgt.“

Wenn man den Fake-Shop Detector als Browser-Plugin installiert, bedeutet das nicht nur, dass man vor Tausenden bereits bekannten betrügerischen Onlineshops beim Surfen gewarnt wird, sondern auch, dass neu auftretende Bedrohungen KI-basiert erkannt und diese sofort zur Qualitätssiche-



Olivia Dinica entwickelte KI-Detektionsmodelle.

rung an die ExpertInnen der Cybercrime-Prävention weitergeleitet werden. Von Juli 2020 bis April 2021 bewertete das hinter den Entwicklungen stehende und vom BMLRT geförderte KIRAS-Projekt SINBAD („Sicherheit und Prävention vor organisiertem Internet-Bestellbetrug für Anwender durch Maßnahmen der Digitalen Forensik“) über 23.000 Webseiten und erreichte dabei eine Treffsicherheit von 90 Prozent korrekter Einschätzungen im Praxiseinsatz.

Das für den Endverbraucher konzipierte Plugin, das in Zusammenarbeit mit dem Österreichischen Institut für angewandte Telekommunikation (ÖIAT) und dem IT-Dienstleister X-Net Services GmbH entstanden ist, kann unter www.fakeshop.at sowie über die App-Stores der Browser Google Chrome, Firefox und Microsoft Edge kostenlos installiert werden.

Neben der erhöhten Cybersicherheit hält Lindley noch einen weiteren Faktor für entscheidend: „Durch den Community-Effekt des Fake-Shop Detectors trägt jeder automatisch dazu bei, dass betrügerische Angebote rascher gefunden werden. Man schützt somit nicht nur sich selbst passiv beim Surfen, sondern hilft aktiv dabei, auch andere zu schützen.“ Besonders stolz ist das Projekt auf die Zusammenarbeit mit einer Vielzahl an Kooperationspartnern, wie etwa dem Österreichischen Buchhandel, dem E-Commerce-Gütezeichen und weiteren Partnern, über welche vor allem regionale Unternehmen eine stärkere Sichtbarkeit erhalten.

Automatisierter Faktencheck

Wie eingangs erwähnt, ist es wichtig, neue Werkzeuge zu schaffen, die den handelnden Akteuren (KonsumentInnen, aber auch Handel, Medienunternehmen, Behörden etc.) wieder die Fähigkeit zurückgeben, im Information-Overload Faktenchecks durchführen zu können. Im KIRAS-Projekt defalsif-AI werden medienforensische Werkzeuge entwickelt, die AnwenderInnen eine erste Einschätzung der Glaubwürdigkeit von Text-, Bild-, Video- oder Audiomaterial im Internet erlauben. Zum Einsatz kommt dabei ebenfalls künstliche Intelligenz.

Das von AIT-Experte Martin Boyer geleitete Projekt fokussiert insbesondere auf politisch motivierte Desinformation und eine teilautomatisierte Erkennung dieser zur Unterstützung der NutzerInnen. Wird eine Meldung positiv aufgenommen? Entbrennt eine Kontroverse? Gibt es ausgeprägte Echo-kammern? Und grundsätzlich: Wie verbreiten sich Fake News in sozialen Netzen? In Experimenten am AIT konnten damit Fake News in Artikeln zu rund 85 Prozent korrekt klassifiziert werden.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Mag. (FH) Michael W. Mürling
Marketing and Communications,
Center for Digital Safety & Security, AIT
michael.muering@ait.ac.at
www.ait.ac.at/dss

Trotz des herausfordernden Corona-Jahres 2020 konnte die techbold technology group weiter wachsen, neue Kunden gewinnen und einen weiteren IT-Dienstleister übernehmen.

Ein außergewöhnliches Jubiläumsjahr.

Im zarten Alter von 23 Jahren gründete Damian Izdebski gemeinsam mit seiner Frau Aleksandra die Firma DiTech, die sich innerhalb von 15 Jahren zum größten Onlinehändler für Elektronik in Österreich entwickelte: Kumuliert über die Jahre hat DiTech mehr als eine Milliarde Euro Umsatz erwirtschaftet und über eine Million Onlinebestellungen abgewickelt. Noch 2013 erhielt DiTech den Österreichischen Staatspreis für besondere wirtschaftliche Leistungen – im März 2014 musste das Unternehmen Insolvenz anmelden. Doch Izdebski ließ sich von seinem Scheitern nicht entmutigen – im Gegenteil.

Mit Beteiligung der namhaften Business Angels Stefan Kalteis, Michael Altrichter und Hansi Hansmann gründete er bereits 2015 ein neues Unternehmen – die techbold technology group. Später kamen neben der Compass-Gruppe und startup300 noch weitere prominente Investoren an Bord. Unter der Dachmarke techbold sind aktuell zwei Unternehmen tätig: techbold network solutions GmbH und techbold hardware services GmbH.



Erfolgskonzept: Erschwingliche IT-Lösungen und individuelle Hardware

Die techbold network solutions GmbH wurde mit dem Ziel gegründet, alle Leistungen der führenden Full-Service-Systemhäuser auch für kleine und mittlere Unternehmen erschwinglich zu machen. techbold bietet IT-Lösungen und Digitalisierungsstrategien für KMU von 10 bis 100 Computerarbeitsplätzen, die sowohl IT-Lösungen als auch alle IT-Dienstleis-

tungen und Services aus einer Hand beziehen möchten. Das Leistungsportfolio reicht von der Planung und Installation von Computernetzwerken über IT-Security und Serverlösungen bis hin zu laufendem IT-Support und IT-Outsourcing-Lösungen. Mittlerweile betreut techbold rund 300 Kunden aus 23 Branchen in vier europäischen Ländern. Das 60-köpfige techbold-Team verbindet die Routine und das Wissen erfahrener IT-Pioniere mit der Dynamik und Flexibilität eines jungen Unternehmens.

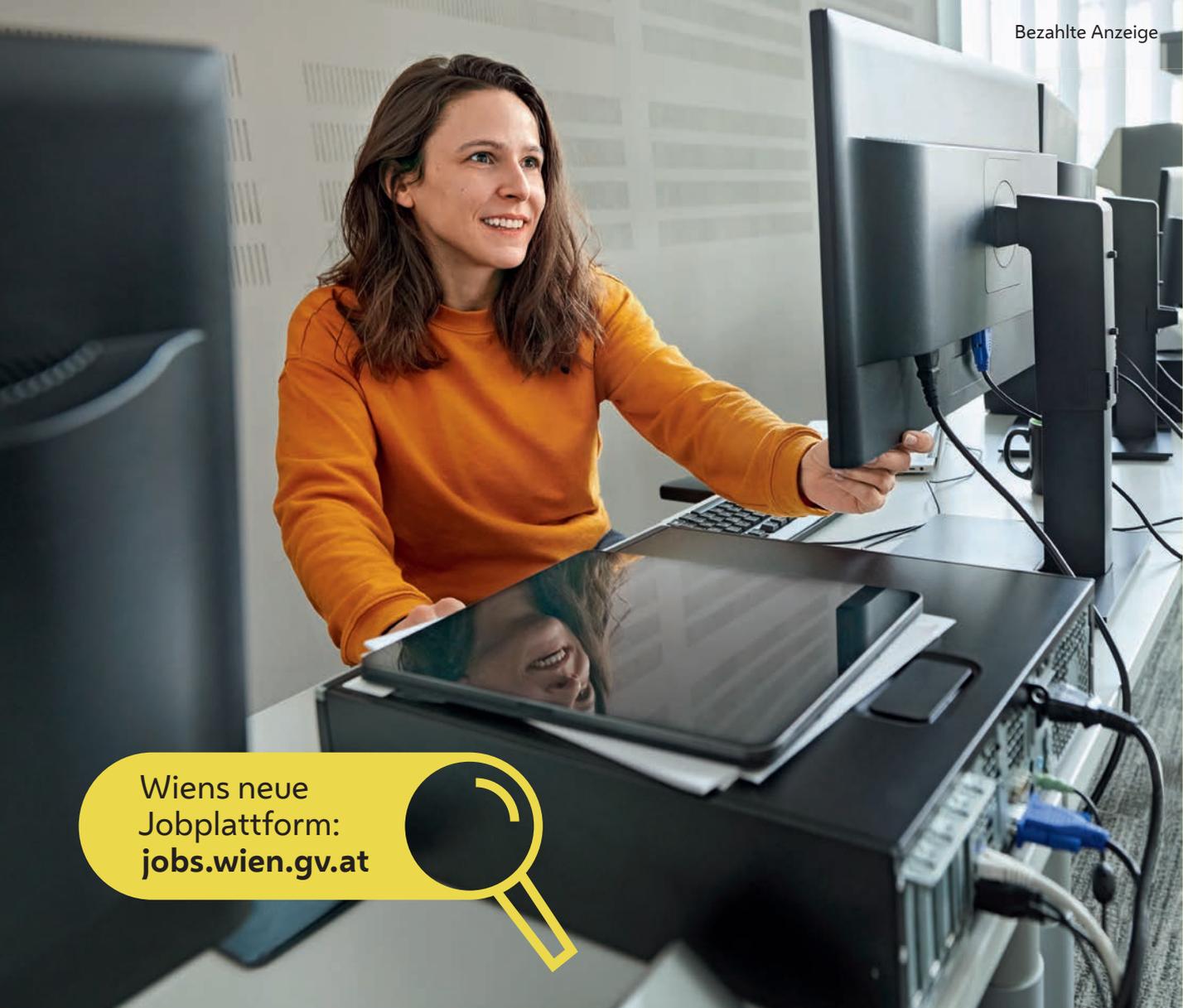
Die techbold hardware services GmbH fertigt individuelle PC-Systeme, Server und Gaming-PCs nach Kundenwunsch. Jeder Computer wird auf die jeweilige Anwendung maßgeschneidert. Die Spezialisierung liegt auf Workstations für die Bearbeitung von 3D-Renderings, Bild- und Videodaten sowie auf Rechnern für technisch-wissenschaftliche Zwecke und Gaming PCs. >>>



Kein einfaches Jahr

»Es war für viele Unternehmen wirklich kein einfaches Jahr, auch für uns nicht. Aber unser Ergebnis kann sich sehen lassen und wir blicken erwartungsvoll auf 2021 und freuen uns, wenn wir unsere 5-Jahresfeier mit unseren Kunden und dem Team nachholen können.«

Damian Izdebski, Gründer und CEO von techbold



Wiens neue
Jobplattform:
jobs.wien.gv.at



Jobs zum Netzwerken!

Bewirb dich jetzt!

Für eine funktionierende Stadt braucht es moderne Technik und Digitalisierung. Für die Mitwirkung an neuen innovativen Lösungen sucht Wien daher IT-ExpertInnen, Digital Natives und BerufseinsteigerInnen in Bereichen wie Service- und Applikationsmanagement, Software-Development und System Engineering.

Bewirb dich jetzt für einen der zahlreichen IT-Jobs auf der neuen Jobplattform, unser Bot unterstützt dich dabei!

#ArbeitenfürWien

**Stadt
Wien**

jobs.wien.gv.at

» Wachstum in der Krise: Steigerung bei Cloud, IT-Security und Homeoffice

Selbst die Corona-Krise konnte den stabilen Erfolgskurs des Unternehmens nicht aufhalten. techbold freute sich im Jahr 2020 über volle Auftragsbücher und will auch 2021 seine Strategie des organischen Wachstums weiter fortsetzen. Die Wachstumsfelder im Jahr 2020 lagen vor allem bei österreichischen Cloud Services, IT-Securitylösungen sowie IT-Infrastruktur-Projekten. Darüber hinaus kam es coronabedingt zu einer verstärkten Nachfrage nach Homeoffice-Lösungen, die zu einem Umsatzpeak im März und Oktober führten.

Gerald Reitmayr, COO und Vorstand von techbold, lobt das Team: „Für unsere Mitarbeiter war die Krise eine enorme Herausforderung – vor allem weil die Nachfrage nach Homeoffice-Arbeitsplätzen zu Beginn des ersten Lockdowns sprichwörtlich von einem Tag auf den anderen massiv anstieg. Ihnen gilt ein großes Dankeschön, weil sie sich mit Zielstrebigkeit und Selbstverantwortung auf die sich permanent ändernden Umstände eingestellt haben.“

Neukunde: Intelligente Vernetzung für Kleider-Bauer-Standorte

Außerdem konnte im November das österreichische Modeunternehmen Kleider Bauer als Neukunde gewonnen werden. techbold sorgt im Rahmen der Zusammenarbeit für die intelligente Vernetzung aller 40 Standorte und Filialen. Mit dem österreichweiten Rollout wurde eine zeitgemäße, leistungsfähige IT-Infrastruktur mit SD-WAN-Technologie implementiert.



V.l.: Damian Izdebski, Gründer und CEO techbold; Günther Fucik, Eigentümer EDV Solutions G. Fucik Dienstleistungs GmbH; Gerald Reitmayr, Vorstand techbold

„Es ist großartig, dass wir die österreichische Traditionsmarke Kleider Bauer jetzt zu unseren Kunden zählen dürfen und wir freuen uns auf die Zusammenarbeit“, zeigt sich CEO Damian Izdebski, sehr zufrieden.

Übernahme der IT-Firma G. Fucik EDV Solutions

Mit Anfang Jänner 2021 wurde eine weitere Akquise eines IT-Dienstleisters vollzogen. Es handelt sich dabei um die Wiener IT-Firma „EDV Solutions G. Fucik Dienstleistungs GmbH“. Dabei wurden alle Mitarbeiter inklusive Geschäftsführer Günther Fucik, alle Kunden sowie die gesamte IT-Infrastruktur übernommen. Im Jahr 2019 hat techbold bereits drei IT-Dienstleister übernommen und konnte sowohl Kunden als auch Mitarbeiter von den Vorteilen eines Full-Service-IT-Anbieters überzeugen.

Weitere Firmenübernahmen für österreichweites Wachstum geplant

techbold bietet derzeit seine IT-Lösungen und IT-Dienstleistungen in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland an. Um österreichweit stärker wachsen zu können, sind für 2021 weitere Unternehmenszukäufe geplant. Gespräche mit aussichtsreichen Kandidaten sind bereits im Lauf. Damian Izdebski resümiert: „Es war für viele Unternehmen wirklich kein einfaches Jahr, auch für uns nicht. Aber unser Ergebnis kann sich sehen lassen und wir blicken erwartungsvoll auf 2021 und freuen uns, wenn wir unsere 5-Jahresfeier mit unseren Kunden und dem Team nachholen können.“ **BO**

BUCH-TIPP

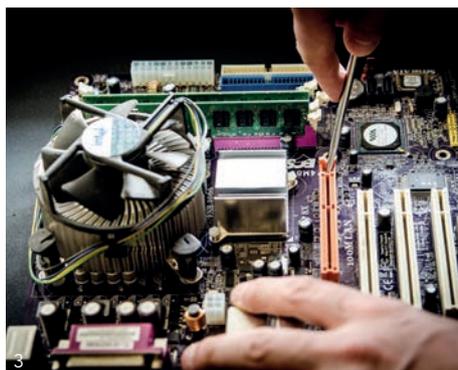
MEINE BESTEN FEHLER #startupagain

In diesem Ratgeber hat Damian Izdebski die Geschichte seines Erfolges, seines Scheiterns und seine besten Fehler zusammengefasst. Für alle, die unternehmerisch denken und handeln. Für alle, die Unternehmer waren und sind. Für alle, die Mut und Risikobereitschaft zeigen und die sich von notorischen Unterlassern nicht davon abhalten lassen sollten, ihre unternehmerischen Ideen in die Tat umzusetzen.

Erschienen im Steinverlag

116 Seiten, 12,90 Euro

ISBN 978-3-901392-55-9



Praktisch ist auch theoretisch am besten.

Die führende Fachhochschule für Management & Kommunikation

verbindet Wirtschaft und Wissenschaft auf einzigartige Weise.
Mit Lehrenden aus der Praxis bieten wir eine exzellente
akademische Ausbildung, die optimal auf eine erfolgreiche
Karriere vorbereitet. Mehr zu unseren Bachelor- und Master-
Studiengängen sowie zu unseren Weiterbildungs-Studien
finden Sie hier: www.fh-wien.ac.at

DIE PRAXIS STUDIERN.

Fachhochschule für
Management & Kommunikation



Mit einem neuen Kompetenzcenter bündelt die HYPO NOE ihr Wissen in Sachen Finanzierung für Klein- und Mittelunternehmen. Leiter Manfred Plaschka kennt die Vorteile.

„Kunden sollen von unserem Know-how profitieren.“



Jung und erfahren – ein Widerspruch? Von wegen! Das im Jänner diesen Jahres von der HYPO NOE Landesbank gegründete „Kompetenzcenter KMU, Ärzte und freie Berufe“ strotzt nur so vor Know-how und Expertise. Dafür sorgt Gründer und Leiter Manfred Plaschka, der seit stolzen 25 Jahren im Unternehmen tätig ist. Gemeinsam mit seinem sorgsam aufgebauten Team sorgt er dafür, dass Klein- und Mittelunternehmen in Sachen Finanzierung, Förderungen und Neugründung bestens betreut, beraten und begleitet werden. Dabei steht für ihn eines besonders im Vordergrund: Vertrauen. Mit NEW BUSINESS sprach er über Entwicklungen in der KMU-Welt, den Digitalisierungsboom und die Relevanz einer engen Kundinnen- und Kundenbeziehung.

Herr Plaschka, wie kam es Anfang des Jahres zur Gründung des Kompetenzcenters KMU, Ärzte und freie Berufe?

Die HYPO NOE begleitet Klein- und Mittelbetriebe sowie Ärzte und freie Berufe bereits seit Jahrzehnten, bisher allerdings auf regionaler Basis. Wir wollten das Expertenwissen bündeln, damit wir die Kompetenz auch besser nach außen tragen können. Somit haben wir am 1. Jänner 2021 das Kompetenzcenter gegründet und die Experten aus den verschiedenen Filialen in einen zentralen Standort geholt. Von hier aus wollen wir gemeinsam unsere KMU-Kundinnen und Kunden begleiten und unterstützen.

Mit welchen Anliegen können KMU sich an Sie wenden?

Klein- und Mittelbetriebe haben oft individuelle Bedürfnisse, für die es flexible Lösungen braucht. Als Kompetenzcenter wollen wir hier bestmöglich unterstützen. Von der Überbrückung kurzfristiger Engpässe bis hin zu längerfristigen Investitionen – wie etwa Betriebsausstattungen, Maschinen oder Liegenschaften – können Kundinnen und Kunden sich auf unser Know-how verlassen und sich selbst auf das Geschäft konzentrieren.

Sehen Sie Veränderungen der Investitionsbereitschaft von KMU durch die Corona-Krise?

In der derzeitigen Situation ist eine gewisse Zurückhaltung spürbar, Kundinnen und Kunden sind vorsichtiger, was Investitionen betrifft. Das gilt vor allem für stark betroffene Branchen wie die Gastronomie, die momentan sehr leidet. Im Gesundheits- und Immobilienbereich sieht es etwas anders aus. Nach anfänglicher Verunsicherung ist nun etwa bei Ärzten ein Trend in Richtung Generationenwechsel sichtbar: Wir finanzieren derzeit sehr viele Praxisübernahmen, wo wir unser Know-how sehr gezielt einsetzen können. Das spüren die „neuen“ Ärzte und bauen schnell Vertrauen zu uns auf, was uns sehr freut. Im Gesundheitsbereich wird viel in neue Geräte investiert. Auch die Immobilienbranche ist investierfreudig. Ich bin überzeugt, dass das Investitionsverhalten nach Pandemieende in allen Branchen wieder

angepasst wird und Unternehmen die kürzlich aufgestockte Investitionsprämie nutzen werden.

Weil Sie von Vertrauen sprechen: Hat das vergangene Jahr an der Kundenbeziehung etwas verändert?

Interessanterweise konnte ich beobachten, dass die Beziehung zur Kundin und zum Kunden enger geworden und das Vertrauen gewachsen ist. Wir haben sehr viel mit den Kundinnen und Kunden kommuniziert, sie durch unsichere Zeiten begleitet, und konnten sie von unserer Kompetenz im KMU-Bereich überzeugen. Sie konnten verlässlich auf unser Know-how zurückgreifen und wir haben sie nicht enttäuscht. Wir gehen die entscheidenden Schritte mit der Kundin und dem Kunden, Seite an Seite. Und das spüren sie.

Wie unterstützen Sie Ihre Kundinnen und Kunden konkret in Sachen Förderungen und Investitionen?

Am Anfang steht meistens die Beratung. Auffällig ist, dass Kundinnen und Kunden immer besser informiert zu uns kommen – vermutlich durch vorherige Gespräche mit Steuer- und Unternehmensberatern. Viele kommen bereits mit konkreten Investitionsplänen zu uns, wo sogar die Prämien berücksichtigt sind. Das ist aber keine Voraussetzung, wir sind auch gerne erste Anlaufstelle! Wir setzen uns jedenfalls mit den Kundinnen und Kunden zusammen, gehen die Ideen durch, überprüfen Konzepte auch hinsichtlich der Förderbarkeit, nehmen Änderungen vor, wenn das nötig ist, und stellen unsere Expertise zur Verfügung.

Auf welche Kriterien legen Sie besonderen Wert bei Investitionsplänen?

Das ist sehr branchenabhängig. Was ich allgemein sagen kann: Investitionen sollen nachhaltig sein und das Unternehmen gut in die Zukunft führen. Da schauen wir stark drauf! Es soll ja einen Sinn machen. Und diesbezüglich begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden sehr gut.

Stehen Förderungen durch die Pandemie mehr im Mittelpunkt?

Ja, das hat sich stark intensiviert. Wir hatten schon vorher eine gute und enge Zusammenarbeit mit den Förderstellen, so konnten unsere Förderexperten die Kundinnen und Kunden immer mit den passenden Informationen versorgen. Im Zuge der Pandemie wurden nun digitale Zugänge geschaffen, was die Abwicklung und Kommunikation nochmals schlagartig verbessert hat.

Sie nehmen also einen gewissen Digitalisierungsschub wahr?

Eindeutig! Sowohl bei den Förderstellen, bei Kundinnen und Kunden als auch bei uns im Haus. Auf Kundensei-

te sehe ich, dass jene Unternehmen, die bereits digital gut aufgestellt waren, auch schneller im Behörden-dschungel zurechtkommen. Wobei ich den schon gar nicht mehr so nennen möchte, weil sich hier so viel – vor allem durch die Digitalisierung – verbessert hat. Interessant ist auch die Entwicklung in der Akzeptanz und Nutzung unserer Onlinedienste: Wir bieten schon lange Onlinebanking an, vor allem seit Beginn der Krise werden unsere Onlineangebote viel mehr genutzt.

Wie sieht Ihre Unterstützung bei der Unternehmensgründung aus?

Auch hier spielen Förderungen und Förderanträge eine große Rolle. Wir helfen der Kundin und dem Kunden, sich gut zurechtzufinden. Für Neugründer, die keinen Förderanspruch haben oder keine Förderung in Anspruch nehmen wollen, bieten wir maßgeschneiderte und individuelle Lösungen an. Wir sind auch gerne erste Anlaufstelle, wenn man noch nicht informiert ist, und freuen uns über alle Kundinnen und Kunden, die wir bei ihren Zukunftsplänen unterstützen können. Derzeit nehme ich wahr, dass Neugründer ihre Konzepte genauer prüfen und ein wenig abwarten, wie sich die Situation entwickelt. Im Börsejargon würde ich hier von einer Seitwärtsentwicklung sprechen. Ideen sind da, aber mit dem Schritt in die Selbstständigkeit wird noch abgewartet. Ich bin aber sicher, dass, sobald Licht am Ende des Tunnels zu erkennen ist, eine Steigerung bemerkbar sein wird. Jetzt gibt es eine Zurückhaltung, aber mit Blick in die Zukunft.

Wie blicken Sie in die Zukunft?

Ich denke, in vielen Bereichen werden wir uns auf Hybridlösungen einigen. Überall wo es sinnvoll ist, wird man auf Onlineangebote zurückgreifen, aber der persönliche Kontakt wird immer wichtig bleiben. Außerdem sehe ich derzeit auch die Chance, alte Muster zu hinterfragen und Dinge neu zu gestalten. Ich bin sehr gespannt auf die Zukunft und ich kann sagen, wir hier sind wirklich bis in die Haarspitzen motiviert, unsere Kundinnen und Kunden bei allen Herausforderungen zu unterstützen und zu begleiten und unser Leistungsspektrum an die Kundin und den Kunden zu bringen, damit der möglichst gut davon profitieren kann. Das ist unser Ziel! **VM**

KONTAKT

HYPONOE

Manfred Plaschka, Gebietsleiter und Leiter
Kompetenzcenter KMU, Ärzte und Freie Berufe
Tel.: +43/5/90 910-5070

manfred.plaschka@hyponoe.at

www.hyponoe.at/filialen/kmu-center

In Zeiten von Homeoffice kommt die Diskussion über die 4-Tage-Woche wieder in Schwung. Die Kreativagentur VERDINO hat das Arbeitsmodell zwei Jahre erprobt und zieht nun Bilanz.

Smart-Work-Modell nach Wiener Art.

Am 1. Mai 2019 wurde für die Mitarbeiter:innen von VERDINO vieles anders. An diesem Tag führten Béatrice und Martin Verdino in ihrer gleichnamigen Agentur ein Smart-Work-Modell ein: die 4-Tage-Woche mit 36 Stunden und einem monatlichen Innovation Friday. Die Arbeitstage von Montag bis Donnerstag dauern nun eine Stunde länger, nämlich neun Stunden. Der Freitag war dafür frei. Zumindest dann, wenn man nicht für die Bereitschaft eingeteilt war, um dringende Kundenanfragen oder Probleme zu bearbeiten. Einmal im Monat kommt das Team am Freitag zusammen, um abseits der operativen Aufgaben über Innovation in allen Bereichen nachzudenken. Das betrifft innovative Lösungen für Kunden und Projekte genauso wie das eigene Unternehmen und sogar die eigene Per-



Mag. Béatrice und DI Martin Verdino

son – dann nämlich, wenn man am Innovation Friday für sich Neuland betritt und sich weiterbildet. „Der Prozess ist in mehreren Schritten abgelaufen. Gestartet sind wir mit einer Betaphase. So hatten wir die Möglichkeit, bei Bedarf Optimierungen vorzunehmen“, erinnert sich Geschäftsführer Martin Verdino an die Einführung des Smart-Work-Modells. „Es war wichtig, unsere Arbeitsprozesse zu evaluieren und kritisch zu hinterfragen, ob wir wirklich jedes Meeting brauchen oder kürzer halten können“, ergänzt Fondatrice Béatrice Verdino.

Mittlerweile haben sich alle im Team an die 4-Tage-Woche gewöhnt und gemerkt, dass die Straffung von Abläufen und der starke Fokus auf digitale Prozesse besonders während der Corona-Pandemie viele Vorteile gebracht hat. „Wir haben generell einen Fokus auf ‚digital first‘, und durch die Einführung des Bereitschaftstags, der immer schon im Remote oder im Homeoffice stattgefunden hat, ist uns die Umstellung auf bis zu 100 Prozent Remote Work sicher leichter gefallen als anderen“, sehen sich die beiden Unternehmer:innen bestätigt.



2

Attraktiv für Arbeitnehmer:innen

Auch eine Effizienzsteigerung bei Projektarbeiten und Prozessen konnten Béatrice und Martin Verdino beobachten: „Wir arbeiten fokussierter, weil wir weniger Zeit zur Verfügung haben. Dabei sind es eigentlich nur vier Stunden, ein halber Arbeitstag. Die Zeit verplaudert man anderswo vielleicht in der Kaffeeküche oder während eines Meetings.“ Ein Freitag ohne den hektischen Agenturalltag bietet den beiden „Verdinos“ nicht nur die Möglichkeit, in Ruhe strategische Überlegungen für ihr Unternehmen anzustellen, sondern ihren Mitarbeiter:innen auch wirkliche Erholung – in Zeiten der Pandemie und der Lockdowns besonders wichtig für die mentale Gesundheit. Und innovative Arbeitszeitmodelle scheinen für Arbeitnehmer:innen eine immer größere Rolle zu spielen: Seit der Umstellung auf

Smart Work erhält die Agentur im Durchschnitt rund 70 Initiativbewerbungen pro Quartal. Heuer sind es bis April 2021 bereits über 100.

Auch die Kunden ziehen mit

Üblicherweise ist eine Agentur in der Kommunikationsbranche nahezu rund um die Uhr erreichbar. Dass es auch anders geht, beweist die Auswertung der Supportanfragen am Freitag, die regelmäßig vorgenommen wird. „Unsere Kunden tragen das Modell mittlerweile sehr gut mit. Und wenn der Hut brennt, ist unser Bereitschaftsdienst auch am Freitag erreichbar“, bestätigt Martin Verdino die Akzeptanz der 4-Tage-Woche. 2020 gab es bei insgesamt 51 Freitagen lediglich acht Supportanfragen von Kunden, wovon sechs als „Notfälle“ eingestuft und alle in weniger als zwei Stunden gelöst wurden. In einem Supportformu-



lar werden alle wesentlichen Informationen abgefragt, damit jeder Mitarbeiter:in im Bereitschaftsdienst rasch und effizient eine Lösung finden kann. „Digital first“, denken sich mittlerweile auch die Kunden: Kamen 2019 noch rund 16 Prozent der Supportanfragen per Telefon, waren es 2020 gar keine mehr. **BO**



Alle Neuerungen im Steuerrecht 2021 auf einen Blick!

tpa
STEUERBERATUNG

Bestellen Sie hier Ihr kostenloses Exemplar:
www.tpa-group.at/de/publications



Die Digitalisierungsoffensive KMU.DIGITAL wurde um weitere 15 Millionen Euro aufgestockt. Wiener IT-Dienstleister und Unternehmensberater zeigen Fördermöglichkeiten für KMU auf.

So nutzen Sie die Gunst der Stunde.

Jedes kleine und mittelgroße Unternehmen kann durch die Offensive KMU.DIGITAL bis zu 9.000 Euro an Förderungen für sein Digitalisierungsprojekt bekommen, davon bis zu 3.000 Euro für Beratung und bis zu 6.000 Euro für die Umsetzung. Vor allem klassische Handwerksbetriebe denken im ersten Moment oft gar nicht daran, wie sie den Workflow durch Digitalisierung revolutionieren können. Rüdiger Linhart, Berufsgruppensprecher der IT-Dienstleister in der Fachgruppe UBIT Wien, erklärt anhand von praktischen Beispielen, welche technischen Möglichkeiten es gibt, und zeigt zudem ein paar häufig anzutreffende Schwachstellen in der bereits vorhandenen IT-Ausstattung auf. „KMU.DIGITAL wurde vor Kurzem um weitere 15 Millionen Euro aufgestockt. Allerdings ist das Fördervolumen erfahrungsgemäß rasch ausgeschöpft. Ich appelliere daher an alle KMU aus sämtlichen Branchen, dass sie diese hervorragende Chance zur Digitalisierung möglichst zeitnah nutzen“, betont Martin Puaschitz, Obmann der Wiener Wirtschaftskammer-Fachgrup-



pe UBIT. Den Förderkriterien entsprechend sind zertifizierte IT-Dienstleister und Unternehmensberater die perfekten Ansprechpartner und können KMU individuell beraten. Rüdiger Linhart hat einige kreative Ideen und Tipps aus der Praxis:

■ Mit Onlinetermin-Tools zu Wettbewerbsvorteilen

Termine für einen neuen Haarschnitt sind derzeit ein besonders emotionales Thema. Frisöre, die ihren Kunden die Möglichkeit bieten, bequem per Internetmaske einen Termin zu buchen, werden nicht nur jetzt, sondern auch in der Post-Corona-Ära einen klaren Wettbewerbsvorteil haben. Dann gehört das zwischen Schultern und Ohr eingeklemmte Telefon für Terminvereinbarungen während des Haarschnitts endgültig der Vergangenheit an. Auch in anderen Branchen werden Terminbuchungen mittels Telefon oder E-Mail zunehmend als veraltet wahrgenommen – angefangen von der Pizzabestellung bis zum Arztbesuch. „Ein großer Vorteil



Die Chance nutzen

»KMU.DIGITAL wurde vor Kurzem um weitere 15 Millionen Euro aufgestockt. Allerdings ist das Fördervolumen erfahrungsgemäß rasch ausgeschöpft. Ich appelliere daher an alle KMU aus sämtlichen Branchen, dass sie diese hervorragende Chance zur Digitalisierung möglichst zeitnah nutzen.«

Mag. Martin Puaschitz,
Obmann der Wiener Wirtschaftskammer Fachgruppe UBIT

von sicheren Weblösungen ist auch, dass Kunden ihre Kontaktdaten nicht ständig neu eingeben müssen“, erklärt Linhart.

■ Digitale Systeme für Zeit- und Leistungserfassung einführen

Vor allem bei Handwerksbetrieben, deren Mitarbeiter Kundentermine wahrnehmen, können digitale Zeit- und Leistungserfassungssysteme wichtige Dienste leisten. „Die Mitarbeiter müssen in der Früh und am Abend nicht mehr zum Ein- und Ausstempeln in den Betrieb fahren und können zugleich die Leistungen und Anfahrtswege beim Kunden viel exakter protokollieren“, erklärt der Experte.

Dadurch sinkt die Fehleranfälligkeit enorm. Zugleich ist damit eine punktgenaue Ressourcenplanung möglich, indem beispielsweise ein Kunde in einer Onlinemaske einen fixen Termin bei

einem bestimmten Handwerker buchen kann. Eine Anbindung des Systems an das Warenwirtschaftsprogramm des Unternehmens sorgt bei der Verrechnung nochmals für eine Arbeitserleichterung.

■ Sicherheit mittels Server-Verlagerung und Zwei-Faktor-Authentifizierung schaffen

Etliche KMU mussten zu Beginn der Pandemie binnen weniger Tage behelfsmäßig Homeoffice-Lösungen aus dem Boden stampfen, um wirtschaftlich überleben zu können. Bei einigen ist die Improvisation aber mittlerweile zum Dauerzustand geworden. „Zuweilen arbeitet der Papa am Vormittag für die Firma und die Tochter macht am selben Gerät am Nachmittag ihre Hausübungen. Da braucht es sauber getrennte Lösungen. Zudem sollten die Server nicht mehr irgendwo in einem Kammerl im Betrieb stehen, sondern in ein sicheres Rechen-



3

zentrum verlagert werden, wo es unter anderem Backup-Lösungen für den Notfall gibt“, erklärt Linhart. Ganz wichtig ist auch eine Zwei-Faktor-Authentifizierung beim Login, indem man z. B. Einmalpasswörter mit biometrischen Daten kombiniert.

■ Onlineshops und Websites auf Vordermann bringen

Mittlerweile gehören zwar auch bei KMU eine eigene Website und – je nach >>



tpa

webcasts

Experten-Informationen für Ihren Vorsprung!

TPA Newsletter und Webcasts
www.tpa-group.at/de/news



» Branche – auch ein Onlineshop zum guten Ton. In der Praxis trifft man aber nicht selten auf veraltete Codes, nicht DSGVO-konforme Umsetzungen oder gar mangelnde bzw. nicht vorhandene Firewalls. Digitale Prozessoptimierung bedeutet allerdings noch viel mehr als die Behebung von offensichtlichen Mängeln. Eine Möglichkeit wäre beispielsweise die Anbindung des eigenen Onlineshops an einen Partner, der künftig die Verpackung, Auslieferung und den Versand übernimmt. Möglich ist aber auch, dass Lebensmittelhändler oder Gastronomiebetriebe den umgekehrten Weg gehen. Statt an Lieferdienste hohe Provisionen für die Auslieferung ihrer Produkte zu zahlen, könnten sie diese Dienstleistung künftig eventuell selbst erbringen und den Webshop entsprechend adaptieren.

■ An Unternehmensberater und IT-Experten wenden

„Damit Digitalisierungsprojekte gefördert werden, müssen sich KMU an IT-Dienstleister und Unternehmensberater wenden, die für das jeweilige Themengebiet eine Zertifizierung aufweisen. Eine ausgezeichnete Filterfunktion dafür bietet das UBIT Firmen A-Z“, erklärt Linhart. Zur Strategieberatung und Potenzialanalyse zum Schwerpunkt Geschäftsmodelle & Prozesse sind „Certified Digital Consultants“ berechtigt, für den Schwerpunkt IT- und Cybersecurity sogenannte „Certified Data & IT Security Experts“ und für E-Commerce & Online-Marketing kommen „Certified eCommerce & Social Media Consultants“ und „Certified eCommerce & Social Me-



Rüdiger Linhart, Berufsgruppensprecher der IT-Dienstleister in der Fachgruppe UBIT Wien

dia Experts“ infrage. Die perfekten Ansprechpartner im Bereich Digitale Verwaltung sind wiederum „Certified Digital Public Administration Experts“.

Finanzplanung und weitere Förderungen einbeziehen

Claudia Strohmaier, Berufsgruppensprecherin der Wiener UnternehmensberaterInnen, gibt abschließend noch einen anderen wichtigen Punkt zu bedenken: „KMU.DIGITAL ist eine enorm wichtige Chance für KMU, aber nicht die einzige. Vor allem in Wien gibt es ausgezeichnete Fördermöglichkeiten zu allen möglichen Spezialthemen, die unbedingt im Rahmen eines Gesamtkonzepts individuell geprüft werden sollten. Zudem braucht es ein ausgeklügeltes Finanzierungskonzept, weil die Projekte natürlich in der Regel nicht zur Gänze durch die jeweiligen Fördergeber finanziert werden.“

VM

Recherche lohnt sich

»Vor allem in Wien gibt es ausgezeichnete Fördermöglichkeiten zu allen möglichen Spezialthemen, die unbedingt im Rahmen eines Gesamtkonzepts individuell geprüft werden sollten.«

Mag. Claudia Strohmaier, Berufsgruppensprecherin der Wiener UnternehmensberaterInnen



INFO-BOX

Über KMU.DIGITAL

KMU.DIGITAL ist eine Initiative des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Österreich. Das Programm unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Österreich dabei, Digitalisierungsprojekte zu konzipieren, umzusetzen und in den Markt überzuführen. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen verbessert und es werden wichtige Wachstums- und Beschäftigungsimpulse für den Wirtschaftsstandort Österreich gesetzt. Förderungsgeber für KMU.DIGITAL ist der Bund, vertreten durch das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort. Die Beratungsförderung wird durch die WKÖ umgesetzt. Die Abwicklung der Einreichung und der Umsetzungsförderung obliegt dem aws.

www.kmudigital.at

PÖRNER INGENIEURGESELLSCHAFT MBH

Pörner liefert innovative Lösungen für den Anlagenbau. Dabei unterstützt die Gruppe nicht nur die Industrie auf dem Weg zur Klimaneutralität, sondern sorgt auch für eine intakte Wasserwirtschaft.

Technologie trifft Ökologie

Die Welt steht vor besonderen Herausforderungen. Klimawandel und Energiewende erfordern eine fundamentale Neugestaltung der Wirtschaft. Gleichzeitig muss das Augenmerk darauf gelegt werden, dass neue Technologien für Unternehmen profitabel bleiben. Um den Spagat zwischen Klimaneutralität und Wirtschaftlichkeit zu schaffen braucht es – mehr denn je – innovative Ingenieure mit Lösungskompetenz.

Green Economy

Grüne Energie hat in der Pörner-Gruppe nicht zuletzt aus diesem Grund schon lange eine Heimat gefunden. Als kompetenter Partner unterstützt der verfahrenstechnische Anlagenbauer die Industrie mit Engineering- und Technologie-Know-how dabei, ihre CO₂-Bilanz zu verbessern und den Wechsel von fossilen Energieträgern zu Power-to-X (PtX)- sowie Biomass-to-X (BtX)-Lösungen zu vollziehen.

In diesem wird dabei die gesamte Palette über die Wasserstoff-/Synthesegaserzeugung bis zur Herstellung von synthetischen Kraftstoffen sowie chemischen Grundstoffen aufgebildet, die vor allem aus erneuerbarem Strom, Biomasse und CO₂ gewonnen werden. PtX erlaubt damit eine intelligente Kopplung der Sektoren Strom, Wärme, Verkehr, Chemie und industrielle Prozesse.

Mit ihrer einzigartigen Verfahrenstechnik unterscheidet sich die Gruppe nicht nur von anderen Mitbewerbern, die Ingenieure von Pörner erschaffen damit auch hoch automa-

tisierte Anlagen, die werthaltige Produkte energiesparend produzieren und somit maßgeschneiderte Lösungen für unterschiedlichste Projekte liefern.

Pörner Water

Lösungen, die auch auf dem Sektor der Wasserwirtschaft dringend benötigt werden. Um hier das unternehmenseigene Know-how – im wahrsten Sinne – einfließen zu lassen, wurde vor gut einem Jahr das Kompetenzzentrum Pörner Water gegründet. Die Abteilung legt ihren Fokus auf hocheffektive Wassernutzung in der (petro-)chemischen wie auch der Öl- und Gasindustrie und liefert Gesamtlösungen für Offshore- und Onshore-Anlagen im Upstream als auch für den Downstream.

Pörner Water bietet vorausplanende Wartungsdienste für die fertiggestellten Anlagen in Betrieb. Ziel des so genannten „Lifecycle-Service“ ist die langfristige Erhaltung der Anlage und ihre maximale Verfügbarkeit – bei geringen Kosten. Denn eine sichere Versorgung mit sauberem Wasser zur Aufrechterhaltung hoher Anlageneffizienz beruht auf einer intakten Wasserwirtschaft.

Partner seit 50 Jahren

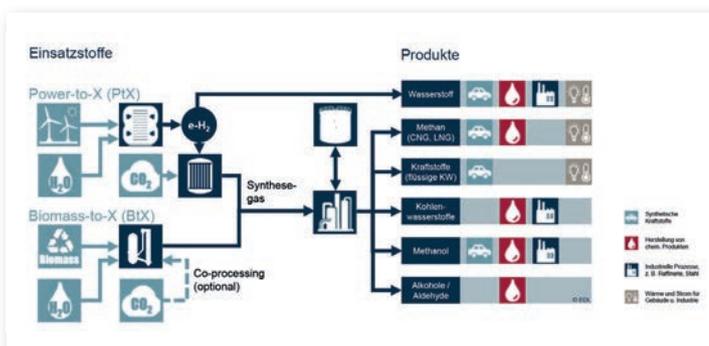
Während die Grüne Energie global noch einen weiten Weg vor sich hat, ist Pörner schon langjähriger Partner für zahlreiche Unternehmen. Geschäftsführer Andreas Pörner ist stolz: „Wir liefern Anlagen mit eigenen Technologien in die ganze Welt, sind mit Biturox® die Nummer eins für die Bitumen-



1-MW-Versuchsanlage zur Herstellung von Synthesegas aus Abfall/Gebrauchtholz mit Torrgas B.V. und Pörner als Engineering-Partner in Delfzijl / Niederlande; errichtet wird eine 25-MW-Anlage.

herstellung in Raffinerien. Daher sind wir Experten, neue Verfahren für unsere Kunden effizient und innovativ umzusetzen – bei Revamps genauso wie bei Neuanlagen.“

Tatsächlich haben sich die Wiener Anlagenbauer an zehn Standorten mit über 500 Mitarbeitern weltweit etabliert. Co-Geschäftsführer Peter Schlossnikel stößt daher ins selbe Horn: „Seit fünf Jahrzehnten planen wir nun schon weltweit Anlagen für die Industrie. Mit Gesamtplanung aus einer Hand und mit höchster Qualität begleiten wir unsere Kunden auch weiterhin auf dem Weg in die Zukunft.“



PtX- und BtX-Technologien zur Erzeugung von Wasserstoff und Synthesegas.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Pörner Ingenieurgesellschaft mbH

1050 Wien, Hamburgerstraße 9

Tel.: +43/1/589 90-0

Fax: +43/1/589 90-99

vienna@poerner.at, www.poerner.at

Das Novotel Wien Hauptbahnhof festigt seinen Ruf als umweltbewusstes, verantwortungsvolles Unternehmen und implementiert Green Meetings & Green Events für seine Konferenzkund:innen.

Grünes Tagen in Wien.

Das Novotel am Wiener Hauptbahnhof baut seine Maßnahmen in Sachen Nachhaltigkeit weiter aus. Um auch den ökologischen Fußabdruck seiner MICE-Kund:innen möglichst klein zu halten, hat sich das Vier-Sterne-Haus nun für Green Meetings & Green Events lizenzieren lassen. Dabei ist der umfangreiche Kongressbereich auf zwei Ebenen aufgeteilt: Im Erdgeschoß befindet sich ein 528 Quadratmeter großer Kongress-Saal, der Platz für bis zu 400 Personen bietet. Der 6,3 Meter hohe, säulenfreie Raum mit Tageslicht ist Kfz-befahrbar und mit einer Übersetzerkabine ausgestattet.

Themenräume wollen inspirieren

Im ersten Stock gibt es sieben zum Teil miteinander kombinierbare Tagungsräume für kleinere bis mittlere Gruppen. Die richtige Atmosphäre für kreative Veranstaltungen finden die Tagungsgäste in den INSPIRED-Meetingräumen. Die unkonventionell eingerichteten Themenräume sollen zum Nachdenken inspirieren und eine effiziente Dialogkultur fördern. Beim Catering wird bewusst auf industrielles Mineralwasser verzichtet. Der Raum „inspired by urbanity“ lädt mit einer modularen Sofalandschaft zum angeregten Austausch ein. Beinahe wie in einer grünen Gartoase fühlt man sich im Raum „inspired by nature“, der mit Paletten-Sitzmöbeln und „Livingstones“-Sitzkissen eingerichtet ist. Um dem Umweltgedanken gerecht zu werden, wird hier komplett auf Papier verzichtet – stattdessen kommt eine ganze Wand als Whiteboard zum Einsatz.



Nachhaltige Veranstaltungen mit nachhaltigen Partner:innen

Eine „Green Meetings & Green Events-Beauftragte“ schult laufend alle Mitarbeiterinnen des Hotels zum Thema Nachhaltigkeit und berät und unterstützt die umweltbewussten Kund:innen bei der Organisation einer nachhaltigen Veranstaltung. „Durch die Lizenzierung haben wir nun die Möglichkeit, für eine zertifizierte Veranstaltung ausschließlich mit Partnern zusammenzuarbeiten, die ebenfalls bereits zertifiziert sind. So können wir eine durchgängig nachhaltige Veranstaltung gewährleisten“, so Heike Fehrmann, Cluster-Manager Novotel und ibis Wien Hauptbahnhof. Der Umweltgedanke beschränkt sich aber nicht nur

auf den Tagungsbereich, der gesamte Hotelbetrieb orientiert sich am Gedanken der Nachhaltigkeit. Beispielsweise kommen ausschließlich Elektro- und Elektronikgeräte mit Energy-Star-Zertifizierung zum Einsatz. Das Hygienepapier trägt das österreichische Umweltzeichen oder ist zu 100 Prozent Recyclingpapier. Die Papierwaren im internen Gebrauch tragen alle das EU-Eco-Label und sämtliche Druckwerke des Unternehmens werden auf zertifiziertem Papier oder in Druckereien mit Umweltzertifizierung gedruckt. Dazu kommt die verkehrsgünstige Lage direkt am Wiener Hauptbahnhof, die eine einfache öffentliche Anreise der Gäste ermöglicht und so die Verkehrsbelastung verringert. **VM**

LPAD-7 Touch Panels

Control is just a touch away!



L-PAD ist die zeitgemäße, interaktive Bedienlösung für Büroräume, Konferenzräume, Hotelzimmer und Wohnungen.

- Anwendungen reichen vom kommunikativen Raumbediengerät bis hin zum vernetzten Einzelraumregler mit integrierter, intuitiver Touchbedienung
- 7-Zoll-IPS-Display erlaubt die Montage im Hoch- oder Querformat
- Glasfront in Schwarz oder Weiß
- Geringes Aufbaumaß von nur 21 mm
- Unterstützt BACnet, EnOcean, LonMark, Modbus, Bluetooth, OPC XML / DA und OPC UA
- Umfangreiche integrierte Sensoren: Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Helligkeit, TOF, Infrarot
- Geräuscherkennung für optimierte Anwesenheitserkennung
- Frei programmierbar (modellspezifisch)
- WiFi und Dual Ethernet, PoE



So kann Wien Energie die Effizienz weiter steigern und macht einen weiteren Schritt in Richtung Dekarbonisierung der Wärmeversorgung. Bereits in der nächsten Heizperiode soll das Konzept zum Einsatz kommen. Wien Energie stellt für die Entwicklung ein Budget von 120.000 Euro zur Verfügung. Dazu kommt ein weiterer Gewinn für das Projektteam: Sobald es die Corona-Situation zulässt, ermöglicht Wien Energie eine „Learning Journey“ zu den skandinavischen Start-ups, um einen weiteren Austausch zu fördern.

„Innovation ist ein fester Bestandteil der DNA von Wien Energie. Das ist aber nur möglich, weil wir immer wieder von außen kreative und innovative Ansätze ins Unternehmen holen. So können wir mit unkonventionellen Ideen den Klimaschutz vorantreiben und die Angebote für unsere Kundinnen und Kunden

Innovation Challenges als Chance

»Innovation ist ein fester Bestandteil der DNA von Wien Energie. Das ist aber nur möglich, weil wir immer wieder von außen kreative und innovative Ansätze ins Unternehmen holen.«

Michael Strebl,
Vorsitzender der Wien-Energie-Geschäftsführung



stetig verbessern“, erklärt Michael Strebl, Vorsitzender der Wien-Energie-Geschäftsführung. „Die Innovation Challenge begeistert mich jedes Mal aufs Neue. Ich gratuliere allen Gewinnerinnen und Gewinnern und bin schon auf die Umsetzung der Projekte gespannt.“

Smarte Kund:innenlösungen

Auch zwei weitere Projekte der Innovation Challenge werden weiterverfolgt.

Einerseits wird im Laufe des Jahres eine digitale und interaktive Rechnung konzipiert. Diese soll es Kund:innen ermöglichen, einfach und verständlich nachzuvollziehen, wie sich ihre Kosten zusammensetzen. Zudem wird in der kommenden Heizperiode eine Kooperationsplattform zur Vermittlung von Wohnungsservices an Installateur:innen aus ganz Wien als Pilotversuch realisiert. **VM**

INTERNATIONAL LEADERSHIP DEVELOPMENT MADE IN VIENNA

Gunther Fürstberger, CEO der MDI Management Development International, im Interview über internationale Führungskräfteentwicklung während Covid-19 und worauf es in Zukunft ankommt.

Wie hat sich Führungskräfteentwicklung seit der Pandemie verändert?

Bis zur Pandemie herrschte Blended Learning vor, also 2–3 Tage Präsenz, begleitet von z. B. E-Learnings, Coachings etc. Seit März 2020 kann das nur noch virtuell durchgeführt werden. Anfangs glaubte man nicht an die Effektivität, jedoch war kurz darauf bewiesen, dass man ähnliche Lernergebnisse erzielt. Mit den sich ständig ändernden Rahmenbedingungen haben wir uns auf die Perfektionierung von hybriden Trainings konzentriert. Investitionen in Kameras, Monitore und Internet bewirken, dass TeilnehmerInnen sowohl off- als auch online gleich stark präsent im realen und virtuellen Seminarraum sind.

Worauf müssen wir in Zukunft besonders achten?

Es gibt einen deutlichen Umkehrschwung, den wir mit Begeisterung mitgestalten: weg von Lernprogrammen, hin zu agiler Personal- und Führungskräfteentwicklung. Die Lernenden stehen selbstbestimmt im Vordergrund. Die Lernmethoden und Inhalte werden kurzfristig und iterativ angepasst, z. B. wird im 3-Monats-Abstand mit der Führungskraft festgelegt, welche Lernergebnisse anvisiert werden. Der Lernfortschritt wird kontinuierlich gemessen: So wird Lernen deutlich passgenauer und effizienter. Achtgeben sollten wir auf die Veränderungen, die sich durch diesen hohen Digitalisierungsgrad ergeben. Benötigt werden angepasste Selbstführungsfähigkeiten, um die richtige Balance zwischen digitalen und realen Tätigkeiten zu halten.

Wie bleiben L&D und Führungskräfte zukunftsfähig?

Lernen ist die Grundfähigkeit des Wandels. Wem Lernen Freude macht und wer die Lern-



Gunther Fürstberger, CEO der MDI Management Development International

ziele und -methoden immer wieder an die ständig neuen Anforderungen und Möglichkeiten anpasst, dem gehört die Zukunft.

INFO-BOX

MDI Management Development International bietet seit mehr als 50 Jahren Lösungen für die Entwicklung von Führungskräften. Die Zentrale ist in Wien auf der belebten Mariahilfer Straße. Von hier aus organisieren die Teams weltweit Führungskräfteprogramme.

www.mdi-training.com

Die Wiener Software-Agentur 9Y wurde von der Financial Times zu einem der am schnellsten wachsenden Unternehmen Europas gekürt und erlangte den imposanten 212. Platz von 1.000.

CEO lüftet Erfolgsgeheimnisse.



V.l.n.r: Luka Mirosevic, Peter Riegler, Bernd Bergler und Jackson

9

Y – vormals bekannt als 9Yards – wurde 2015 als Software-Agentur mit Fokus auf App-Entwicklung von drei jungen Developern gegründet, die das Ziel verfolgten, anspruchsvolles Design und hochwertige Softwareprodukte zu entwickeln. Die Agentur ist mittlerweile weit über die Grenzen Österreichs bekannt und arbeitet an Projekten in New York oder Singapur, und das von Wien aus. Die drei Founder, die als Entwickler ihre Agentur begonnen haben, sind mittlerweile also zu echten Businessmännern avanciert. Nun ist auch die Financial Times auf das Unternehmen aus Österreich aufmerksam geworden und hat es in ihrem neuesten Ranking der 1.000 am schnellsten wachsen-

den europäischen Unternehmen für den Zeitraum 2016 bis 2019 gelistet, wobei es nur drei Unternehmen aus Österreich in diese Liste geschafft haben. 9Y liegt mit dem 212. Platz im oberen Viertel der Liste. Seit der Gründung hat 9Y es geschafft, seine Umsätze jährlich mehr als zu verdoppeln. Trotz des Erfolgs bleiben die Gründer fokussiert und bodenständig, auch wenn sie aktuell mit den wirklich großen Namen aus dem Silicon Valley verhandeln.

Luka Mirosevic, CEO und Co-Founder, hat drei Gründe definiert, die das Team und das Unternehmen besonders erfolgreich machen. Dabei steht nicht Marketing an erster Stelle, sondern Kommunikation und menschlicher Umgang im Team und mit den Kunden.

1. Keine künstlichen Barrieren, um die Kunden zu binden

Während manche Agenturen mit allen Mitteln versuchen, Kunden an sich zu binden, wie z. B. durch die Einbehaltung von Source-Code-Rechten oder indem sie diesen so gestalten, dass nur sie selbst Änderungen vornehmen können, hat 9Y sich bewusst dafür entschieden, dem Kunden jederzeit die Möglichkeit zu geben, wieder getrennte Wege zu gehen – und das im Guten. „Wir wollen dem Kunden das Gefühl geben, dass er die Zusammenarbeit mit uns jederzeit beenden kann, ohne dass er sich dabei um teures Geld freikaufen muss, wie es bei vielen Agenturen der Fall ist. Es ist eine Partnerschaft, in der wir uns gegenseitig Vertrauen und Respekt entgegenbringen. Der Kunde vertraut uns die „Geburt“ seines Produktes an und wir wollen dem mit guter Arbeit begegnen, ohne bereits von Anfang daran denken zu müssen, dass er mit dieser unzufrieden sein könnte. Diese Einstellung führt dazu, dass unser Team wirklich mit Herzblut an den Projekten arbeitet. Wir haben gelernt, dass der Kunde, wenn er sich nicht durch diese künstlichen Barrieren eingeeengt fühlt, länger bleibt und uns sogar weiterempfehlt“, erklärt Mirosevic.

2. Offene Kommunikation und Transparenz mit dem Kunden und im Team

Viele Menschen, die schon einmal an digitalen Produkten gearbeitet haben, haben leider schlechte Erfahrungen gemacht, wenn es um das Thema Timelines oder Transparenz ging. 9Y hat es sich zum Credo gemacht, in der Unternehmens- und Kundenkommunikation stets offen und transparent zu agieren. >>

NTT LTD. IN ÖSTERREICH

Hybride Arbeitsmodelle brauchen umfangreiche und individuelle Sicherheitskonzepte – Cloud-Lösungen versprechen beste Widerstandsfähigkeit gegen Angriffe (Business Resilience).

Hackern das Scheunentor verschließen

■ Fast überfallsartig zwang der erste Lock-down die Unternehmen, auf mobiles Arbeiten umzusteigen: „Als die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ganz plötzlich ins Home Office übersiedeln mussten, war es für Unternehmen vor allem wichtig, die nötige Infrastruktur schnellstmöglich zur Verfügung zu stellen; der Sicherheitsgedanke war anfangs eher zweitrangig“, so Roman Oberauer, Vice President Go to Market & Innovation bei NTT Ltd. in Österreich. „Jetzt, wo immer deutlicher wird, dass es auch künftig viele hybride Arbeitsmodelle geben wird, ist es dringend notwendig, sich mit Security- und Cloudthemen auseinanderzusetzen. Denn nur mit standardisierten, aber individuell zugeschnittenen Lösungen, kann mein Unternehmen resilient, also widerstandsfähig gegen mögliche Angriffe, werden. Das gilt für KMU genauso wie für Großkonzerne.“

Doch wie kann diese Widerstandsfähigkeit möglichst schnell erreicht werden? Oberauer: „Jedes Unternehmen hat Services, die regelmäßig genutzt werden: Zum Beispiel Programme für Kommunikation, Verrechnung oder Warenwirtschaft. Hier ist es sinnvoll auf cloudbasierte Lösungen umzusteigen.“ Denn nur in der Cloud seien die Daten wirklich hochverfügbar: „Bei hybriden Arbeitsmodellen ist es wichtig, dass die Systeme stabil sind. Durch die cloudbasierten Lösungen habe ich keine Server-Wartungstätigkeiten inhouse und riskiere damit auch weniger Komplettausfälle, die meinem Unternehmen viel Geld kosten. Während eigene Server-Systeme im Hinblick auf die Skalierbarkeit zumeist unflexibel sind, ist die Skalierung in der Cloud unkompliziert und schnell.“ Um Datensicherheit brauche man sich in der Cloud keine Sorgen zu machen, meint der IT-Experte, wenn man einen vertrauenswürdigen Anbieter hat. Mitunter sind es gerade die Server in den Bürogebäuden der Kunden, die für Hacker offen wie ein Scheunentor sind. NTT setzt auf den „secure by design“-Ansatz, der die gesamte Kommunikationskette vom User bis hin zum



Roman Oberauer,
Vice President Go
to Market & Inno-
vation bei NTT
Ltd. in Österreich



Hier finden Sie
weitere Infos

Server umfasst. Dazu zählt im Fall von Cloud Services ein durchgängiges Verschlüsselungskonzept, das natürlich auch beim Zugriff vom Home Office greift.“

Hackerattacken sind günstig

Wichtig sei es aber auch, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht zu vergessen. Denn auch für sie ist die mobile Arbeitsweise immer noch neu und vielen sind die Sicherheitsaspekte nicht bewusst: „Um das Unternehmen widerstandsfähiger zu machen, braucht es auch eine menschliche Firewall“, erklärt der Cyber-Security-Experte. „Die umfassende Schulung des Personals ist genauso entscheidend, wie die richtige Software. Denn die Technologie ist nur so sicher, wie der User, der damit arbeitet.“ Jeder und jede Einzelne müsse wissen, was es heißt, im Home Office zu arbeiten, und was er und sie mit der zur Verfügung gestellten Hardware und Software machen kann und darf. Denn auch KMU sind nicht mehr gefeit vor Hackerangriffen und Erpressungen: „Früher war es für professionelle Cyberkriminelle nur rentabel, große Unternehmen anzugreifen. Heute zahlt es sich schon aus, von kleinen Unternehmen kleinere Summen im vierstelligen Bereich zu erpressen, weil durch Darknet und Co. die Mittel für Cyberangriffe günstig geworden sind.“

Hybride Arbeitsmodelle bleiben auch in Zukunft

Oberauer ist überzeugt, dass die Pandemie zwar ausschlaggebend für die Salonfähigkeit des hybriden Arbeitens war, es aber künftig nicht mehr wegzudenken ist: „Die Unternehmen haben jetzt begriffen, dass sie ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vertrauen können, wenn das System passt. Es braucht keine Pandemie, die mobiles Arbeiten nötig macht. Es reicht schon ein kilometerlanger Stau am Arbeitsweg. Da ist es doch klüger, wenn der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin gleich von zu Hause arbeitet und die Zeit sinnvoller nützt, als im Verkehr festzusitzen.“



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

NTT Ltd. in Österreich

1020 Wien, Jakob-Lind-Strasse 5,

Austria Campus 3, 4. OG.

Tel.: +43/5/77 33-0

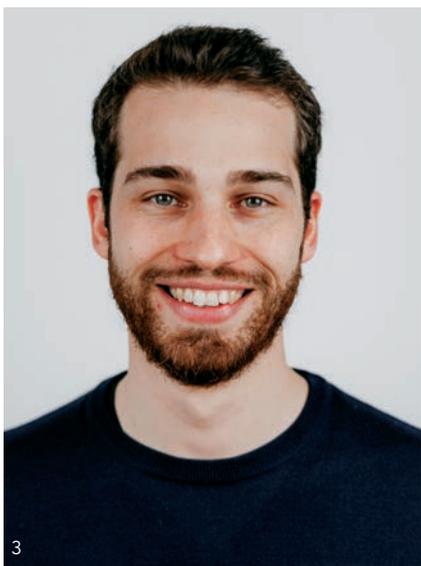
www.hello.global.ntt



» „Wir geben unseren Kunden und Mitarbeitern Zugang zu einem sogenannten Agentur Playbook, wo Arbeitsstunden, Projektrollen, Urlaube, Fortschritte, Verspätungen, Fails etc. eingetragen sind. Unsere Kunden können auch

jederzeit mit den einzelnen Entwicklern oder Designern sprechen, da manche Kunden besonders IT-affin sind und direkt mit den Entwicklern kommunizieren möchten. Genau diese Transparenz ist einer der Grundpfeiler für eine gute Partnerschaft mit dem Kunden, die sehr wertgeschätzt wird.“

jeder kaufen, bei uns dreht sich alles um den perfekten Arbeitsplatz und selbständige Arbeit, ohne dass wir uns ständig einmischen. Das Zwischenmenschliche hat bei uns Priorität. Dies ist jedoch nur möglich, weil wir von Anfang an zu uns selbst und zu unseren Kunden ehrlich waren und keine unrealistischen Deadlines und Versprechungen machen, für die unser Team 24/7 arbeiten müsste,“ erklärt der zweifache Vater. **BO**



Luka Mirosevic ist CEO und Co-Founder von 9Y. Der 32-Jährige war bereits mit 23 Jahren CTO eines asiatischen Start-ups, das 2017 erfolgreich verkauft wurde, er ist Core-Contributor von Fastlane von Felix Krause (später an Twitter und dann Google verkauft) und unterrichtet am Technikum Wien.

3. „Turbo-Gleitzzeit“, 100 % Flexibilität mit klaren Deadlines

Die neue Normalität hat Homeoffice und Remote Work in vielen Unternehmen salonfähig gemacht. 9Y hat von Anfang an auf dieses Konzept gesetzt und geht mit der „Turbo-Gleitzzeit“ noch einen Schritt weiter. „Wo und vor allem wann unsere Mitarbeiter arbeiten, ist uns grundsätzlich egal, solange die Deadlines eingehalten werden. Wir wollen auch keine verpflichtenden Daily Stand-ups, wie es in Softwareunternehmen Usus ist. Ich bin selbst Vater und weiß, dass das Leben mit Kindern oft nicht planbar ist. So kommt es vor, dass manche unserer Entwickler lieber am Wochenende oder in der Nacht arbeiten, während sie unter der Woche auf die Kinder aufpassen oder, wenn das Wetter gut ist, einen Ausflug oder Sport machen. Wir schaffen ein Klima, in dem sich Entwickler wirklich wertgeschätzt fühlen. Obstkorb und gute Kaffeemaschine kann

INFO-BOX

Über 9Y und ihre Pläne für 2021

9Y wurde 2015 als 9Yards von den drei Entwicklern Luka Mirosevic, Peter Riegler und Bernd Bergler gegründet. Heute hat das Unternehmen mit Hauptsitz in Wien und einer Dependence in Zagreb rund 30 Mitarbeiter (eine Zahl, die ständig wächst) und kann auf über 100 Projekte für Unternehmen wie Red Bull, OMV oder die Schweizerische Post zurückblicken. Auch international hat sich 9Y einen Namen gemacht und arbeitet verstärkt mit Kunden in den USA. 2021 plant das Founder-Team, neue Dependancen in UK und den USA sowie eine Designagentur in Österreich zu eröffnen.

<https://9y.co/>

MESSER AUSTRIA GMBH

Messer Austria versorgt Krankenhäuser und Kliniken seit Beginn der Pandemie mit medizinischem Sauerstoff. Um den Corona-Impfstoff von BioNTech und Pfizer lagern und transportieren zu können, hat der österreichische Industriegasespezialist genügend Trockeneis zur Verfügung.

Im Kampf gegen die Pandemie



■ Bereits im ersten, aber erst recht seit dem zweiten Lockdown mussten sich die österreichischen Krankenhäuser und Kliniken verstärkt auf eine reibungs- und nahtlose Versorgung mit medizinischen Gasen – vor allem mit flüssigem Sauerstoff (LO_x) – verlassen können. Sämtliche Mitarbeiter des Industriegasespezialisten Messer Austria waren daher mit vollem Engagement im Einsatz, um diesen zusätzlichen Gasebedarf optimal decken zu können. Und das nicht nur in Österreich, denn Messer Austria beliefert auch die Schwestergesellschaften in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Serbien und Bosnien.

„Nur wenn die medizinischen Einrichtungen zuverlässig von uns mit medizinischem Sauerstoff versorgt werden, sind sie in der Lage, ihre Mission erfolgreich zu erfüllen: so vielen schwer erkrankten Covid-19-Patienten wie möglich das Leben zu retten“, zeigt sich der Messer-Austria-Geschäftsführer Michael Holy ergriffen. „Wir alle bei Messer Austria sind uns dieser großen Verantwortung bewusst!“

Trockeneis-Produktion für Corona-Impfstoff

„Seit der Freigabe des mRNA-Impfstoffs von BioNTech und dessen US-Partner Pfizer, stehen wir alle vor einer weiteren enormen Herausforderung: dem Transport und der

Lagerung des Impfstoffs“, meint Michael Holy weiter. Beides erfordert nämlich eine Temperatur von mindestens minus 70 °C.

„Die Hersteller sprechen von einem 90-prozentigen Schutz gegen Covid-19 – ein wirklicher Durchbruch in der Corona-Pandemie also. Eine flächendeckende und optimale Versorgung mit diesem Mittel ist daher enorm wichtig. Aus diesem Grund stellen wir uns auf einen erhöhten Bedarf an Trockeneis ein. Bereitgestellt wird es in speziell isolierten und eigens dafür vorgesehenen Transportboxen, die natürlich auch in ausreichender Zahl vorhanden sind“, betont Michael Holy abschließend.

Über Messer Austria

Messer wurde 1898 gegründet und ist heute der weltweit größte familiengeführte Spezialist für Industrie-, Medizin- und Spezialgase. Unter der Marke „Messer – Gases for Life“ werden Produkte und Serviceleistungen in Europa, Asien und Amerika angeboten. Die internationalen Aktivitäten werden aus Bad Soden bei Frankfurt am Main gelenkt. Stefan Messer, Eigentümer und CEO der Messer Group GmbH, arbeitet zusammen mit weltweit rund 11.000 Mitarbeitenden nach definierten Prinzipien: Dazu gehören Kunden- und Mitarbeiterorientierung, verantwortliches Handeln, unternehmerische Verantwortung, Exzellenz sowie Vertrauen

und Respekt. Messer erwirtschaftete im Jahr 2019 einen Umsatz von 2,8 Milliarden Euro.

Von Acetylen bis Xenon bietet Messer ein Produktportfolio, das als eines der größten im Markt gilt – das Unternehmen produziert Industriegase wie Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid, Wasserstoff, Helium, Schweißschutzgase, Spezialgase, medizinische Gase und viele verschiedene Gasgemische.

In modernsten Kompetenzzentren für Forschung und Entwicklung entwickelt Messer Anwendungstechnologien für den Einsatz von Gasen in fast allen Industriebranchen, in der Lebensmittel- und Umwelttechnik, Medizin sowie Forschung und Wissenschaft.

MESSER 
Gases for Life

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Messer Austria GmbH

2352 Gumpoldskirchen

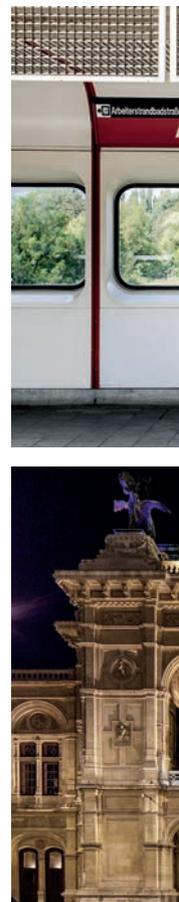
Industriestraße 5

Tel.: +43/506 03-0

Fax: +43/506 03-273

info.at@messergroup.com

www.messer.at



Infrastruktur, Einkaufsmöglichkeiten, Kultur u. v. m. Wien hat viel zu bieten. Doch wie wäre ein Ausblick auf saftige Wiesen statt Straßenschluchten oder Vogelgezwitscher statt Großstadtlärm?

Wien, Wien, nur du allein?

Das Leben am Land lockt so manchen Wiener. Was die Bewohner unserer Bundeshauptstadt hinaus aus dem Zentrum zieht, untersuchte nun das digitale Markt- und Meinungsforschungsinstitut Marketagent im Rahmen einer repräsentativen Umfrage. Das Fazit: Jene, die den Wunsch nach einem Umzug in ein anderes Bundesland hegen, wollen vor allem ab ins Grüne. Mehr Natur, frische Landluft und die Aussicht auf einen eigenen Garten sprechen für das Landleben. Konkrete Pläne schmiedet

bisher jedoch nur ein kleiner Anteil der Befragten, würde man Wien mit all seinen Angeboten und Möglichkeiten doch durchaus vermissen.

Das Leben in Wien erfüllt den Großteil seiner Bewohner mit Zufriedenheit. Drei Viertel wohnen gerne hier, nur sieben Prozent würden der Bundeshauptstadt lieber den Rücken kehren. Was so manchen Wiener trotzdem gelegentlich vom Landleben träumen lässt? In erster Linie ist das der Wunsch nach weniger Verkehr und Lärm, dafür nach mehr Grün und Platz.

Wiener Wohn(t)räume

Wer in einer Millionenstadt wie Wien lebt, bewohnt mit großer Wahrscheinlichkeit eine Wohnung. So auch rund 85 Prozent der Wiener, bei 7 von 10 ist diese gemietet. Im Gegensatz dazu sind nur 13 Prozent der Wiener in einem Haus wohnhaft. In diesem Zusammenhang ergibt sich eine deutliche Schere zwischen Wunsch und Wirklichkeit, denn: 6 von 10 würden ein Haus bevorzugen, knapp die Hälfte träumt davon, dieses auch selbst zu besitzen. Eine Mietwohnung bevorzugt hingegen nur jeder Fünfte.

Fotos: WienTourismus/Christian Stemper (1+3), Paul Bauer (2)



2



3

Durchschnittlich leben die Befragten bereits seit rund 36 Jahren in Wien. Mehr als ein Drittel verbringt dort auch den gesamten Alltag und hat kaum die Chance, aus der Großstadt herauszukommen. Indes eröffnet sich mehr als jedem Zweiten einerseits durch Verwandtschaft, andererseits durch einen Zweitwohnsitz die Möglichkeit, regelmäßig Zeit außerhalb von Wien zu verbringen. Gut ein Zehntel berichtet von anderen Mitteln und Wegen, um bei Bedarf aus der Stadt herauszukommen. Denn das Leben au-



4

Gute Infrastruktur

»Wien hat jede Menge zu bieten, das die Einwohner unserer Bundeshauptstadt im Falle eines Umzuges schmerzlich vermissen würden. An erster Stelle steht dabei die gute Infrastruktur.«

Thomas Schwabl, Geschäftsführer von Marketagent

ßerhalb von Wien bietet durchaus einige Vorteile, wie die Bewohner der Bundeshauptstadt anerkennen, allen voran eine gewisse ländliche Idylle:

Je zwei Drittel schätzen viel Natur in der Umgebung und die frische Luft, 63 Prozent genießen die Ruhe. Ein großes Plus am Landleben ist für 6 von 10 zudem ein eigener Garten und damit verbunden die Möglichkeit, eigenes Obst und Gemüse anzubauen (56 %). Mehr Platz gilt für jeden Zweiten als positiver Aspekt am Wohnen außerhalb von Wien, das reduzierte Verkehrsaufkommen für gut 4 von 10.

Natur pur: Was so manchen Wiener aufs Land zieht

Tatsächlich aus Wien wegzuziehen, stellt in naher Zukunft trotzdem für die wenigsten eine Option dar. Nur 14 Prozent planen dies in den nächsten drei Jahren. 6 von 10 sind hingegen überzeugt, auch weiterhin in der Bundeshauptstadt wohnen zu wollen. Je älter die Befragten sind, desto unwahrscheinlicher ist ein baldiger Umzug aufs Land. Mehr als drei Viertel der 60- bis 75-Jährigen verschenden daran keinen Gedanken. Indes kann dies unter den 20- bis 29- bzw. 30- bis 39-Jährigen nur jeweils die Hälfte gänzlich ausschließen. Interessanterweise ziehen auch Personen mit einem Zweitwohnsitz außerhalb von Wien einen Wohnortwechsel in ein anderes Bundesland deutlich häufiger in Erwägung als jene ohne Zweitwohnsitz. Möglicherweise sind Erstere hier bereits auf den Geschmack des Landlebens gekommen. Wenn der Wunsch besteht, in den nächsten Jahren aus Wien wegzuziehen, hegen die Befragten diesen meist schon seit Längerem, 4 von 10 seit mittlerweile mehr als drei Jahren. Oftmals streben

die Wiener dabei nach einem völligen Kontrast zu ihrer aktuellen Wohnsituation. Es gilt: Je kleiner, desto besser. Die bevorzugte Wohnregion bei einem Umzug wäre für jeden Zweiten eine ländliche Gemeinde mit bis zu 5.000 Einwohnern. Knapp ein Viertel würde eine Kleinstadt wählen und 16 Prozent eine Stadt mittlerer Größe. Nur für gut jeden Zehnten wäre eine Großstadt mit mehr als 50.000 Einwohnern bei einem Wohnortwechsel die Region der Wahl.



5



6



7

„Ab ins Grüne“ lautet also die Devise, was ein Blick auf die Motive der Befragten unterstreicht. Hauptbeweggründe, Wien den Rücken zu kehren, sind für je 58 Prozent der Wunsch nach einem eigenen Garten sowie generell nach mehr Natur. Gut 4 von 10 sehnen sich nach einem Rückzugsort außerhalb der Stadt,



beschreibt Lisa Patek von Marketagent die beliebtesten Motive für diesen Schritt. Ein Wohnortwechsel ist darüber hinaus mit der Hoffnung auf eine Verbesserung diverser störender Rahmenbedingungen verbunden: 45 Prozent nennen diesbezüglich die Zuwanderung in Wien, je rund 4 von 10 finden es zu hektisch und bevölkert sowie zu laut. Knapp ein Drittel berichtet weiters von einem steigenden Gefühl der Unsicherheit in Wien, was womöglich durch den Terroranschlag Anfang November verstärkt wurde. Dass dieser Vorfall seine Spuren in der Wiener Bevölkerung hinterlassen hat, verdeutlicht zudem die Sorge vor (weiteren) Anschlägen, die derzeit mehr als jede fünfte Frau und gut jeder zehnte Mann in der Bundeshauptstadt verspürt. Hier braucht es wohl noch etwas Zeit, um alle Wunden zu heilen und das Vertrauen in Wien als sicheren Wohnort vollständig zurückzugewinnen.

(Un-)Entbehrlich? Was die Wiener an ihrer Stadt vermissen würden

„Dass Wien nicht ohne Grund mehrmals als lebenswerteste Stadt ausgezeichnet wurde, steht indes außer Frage. Wien hat jede Menge zu bieten, das die Einwohner unserer Bundeshauptstadt im Falle eines Umzuges schmerzlich vermissen würden. An erster Stelle steht dabei die gute Infrastruktur: Knapp 6 von 10 würden sich nach dem weit ausgebauten öffentlichen Verkehrsnetz, rund jeder Zweite nach dem breiten Angebot an Einkaufsmöglichkeiten sowie der hohen Verfügbarkeit an Fachärzten und Apotheken sehnen“, erklärt Marketagent-Geschäftsführer Thomas Schwabl. Nicht zu vergessen sind die kulturelle und kulinarische Vielfalt – für je gut 4 von 10 sind diese unersetzlich. Einem Viertel würde dabei speziell die Wiener Kaffeehauskultur abgehen. Jeder Zweite hat zudem Verwandte und Freunde in Wien, die er vermissen würde, der Nähe zum Arbeitsplatz würden knapp 4 von 10 nachtrauern. **BO**

INFO-BOX

Lebensqualität: Wien weltweit zum zehnten Mal auf Platz 1

Im Jahr 2019 wurde Wien zum zehnten Mal in Folge zur Stadt mit der höchsten Lebensqualität für ins Ausland entsendete Mitarbeiter gekürt. „Wien ist in vielerlei Hinsicht ein überaus attraktiver Standort für Expatriates und ihre Familien. Neben einem stabilen politischen und sozialen Umfeld punktet die österreichische Hauptstadt vor allem durch sehr gute medizinische Versorgung, ein abwechslungsreiches Kultur- und Freizeitangebot sowie eine ausgesprochen hohe Anzahl an internationalen Schulen“, erläutert Mercer-Experte Christof Ternes. „Die geringe Kriminalitätsrate, eine effiziente Strafverfolgung sowie ein hervorragendes Angebot an qualitativ hochwertigem Wohnraum, sowohl im Stadtgebiet als auch in der Umgebung, haben dazu beigetragen, dass Wien seine Spitzenposition erneut verteidigt hat.“

Um die Lebensqualität der Städte zu beurteilen, wurden 39 Faktoren analysiert, die aus Sicht von ins Ausland entsendeten Mitarbeitern eine zentrale Rolle spielen. Gruppirt in zehn Kategorien, umfassen diese Faktoren unter anderem soziale, politische, wirtschaftliche und umweltorientierte Aspekte. Hinzu kommen Kriterien wie Gesundheit, Bildungs- und Verkehrsangebote sowie andere öffentliche Dienstleistungen.

www.mercer.at



Ab ins Grüne

»Hauptbeweggründe, Wien den Rücken zu kehren, sind für je 58 Prozent der Wunsch nach einem eigenen Garten sowie generell nach mehr Natur. Gut 4 von 10 sehnen sich nach einem Rückzugsort außerhalb der Stadt.«

Lisa Patek, Marketingleiterin von Marketagent

SCHWEIGHOFER MANAGER-SOFTWARE GMBH

Die Firma Schweighofer Manager-Software GmbH wurde 1989 gegründet. Insgesamt sind 35 Mitarbeiter an den Standorten Tumeltsham bei Ried im Innkreis, Wien und Neuhaus am Inn in Deutschland tätig.

Business-Software für KMU

■ Eine umfangreiche und ausgereifte Softwarepalette aus den Bereichen Rechnungswesen, Auftragsbearbeitung, Lohnverrechnung, Zeiterfassung, Hausverwaltung, Finanzmathematik sowie interessante Onlineprodukte bilden die Basis für einen erfolgreichen Einsatz beim Kunden. Je nach Anforderung können jederzeit zusätzliche Arbeitsplätze gewählt oder ergänzende Produkte bezogen werden.

DI (FH) Florian Schweighofer, seit 2011 als Geschäftsführer tätig, erklärt: „Ergänzend zu unseren Leadprodukten in der Lohnverrechnung, Auftragsbearbeitung und Buchhaltung bieten wir Basisschulungen bzw. Schulungen für Fortgeschrittene und interessante Spezialseminare an. Abgerundet wird unser Schulungssystem durch das Angebot von kostengünstigen Individualschulungen beim Kunden vor Ort. Eine wei-



Geschäftsführer
DI (FH)
Florian
Schweighofer



Die Zentrale der
Firma in Tumeltsham

tere wichtige Unterstützung erhalten Kunden durch unseren erfahrenen Support.“

Das neue Leadprodukt UNTERNEHMER

Ausgelöst durch die Verschärfung im Umgang mit Barmitteln gestaltete das Programmiererteam von Schweighofer das Softwarepaket UNTERNEHMER komplett neu und orientierte sich dabei an sehr innovativen und wegweisenden Vorgaben. Inhaltlich beeinflusst wurde das Projekt durch die langjährige Erfahrung des Teams im ERP-Bereich. Der UNTERNEHMER zeichnet sich vor allem durch folgende Features aus: Der umfangreiche Standard kann aufgrund des flexiblen Aufbaus sehr einfach und schnell an die speziellen Bedürfnisse eines Unternehmens angepasst werden. Sämtliche

Ausdrucke, Bildschirmmasken und Tabellen können ohne Programmierung individualisiert werden. Über das integrierte CRM kann jederzeit auf alle Informationen von Kunden sowie von Lieferanten zugegriffen werden. Auch Termine, Aufgaben und Dokumente können integriert, verwaltet und verknüpft werden. Bei Artikeln stehen beliebig viele Preislisten zur Verfügung. Die Überleitung von Belegen wie z. B. ein Angebot in einen Auftrag kann ein- wie verkaufsseitig erledigt werden. Mit dem Modul „Barverkauf“ können Bargeschäfte konform der ab April 2017 gültigen Rechtslage durchgeführt werden. Neben zahlreichen Auswertungsmöglichkeiten kann optional auch das Thema Buchhaltung (entweder als EA-Rechnung oder doppelte Buchhaltung) abgewickelt werden. Eine vollständige Aufstellung des Funktionsumfangs des UNTERNEHMERs erhalten Sie auf der Homepage.

INFO-BOX

Kundenecho

Einer von vielen neu gewonnen Kunden ist die Firma SMT – Setzer Messtechnik aus Niederösterreich. Werner Hessler von SMT: „Neben der klassischen Lagerführung ist für uns ein wesentliches Kriterium, dass die Artikel über die Seriennummer geführt werden können. Es ist für uns auch von Vorteil, dass die Software neben einer eigenen Buchhaltung auch über eine Schnittstelle zu den gängigsten Buchhaltungsprogrammen verfügt. Großen Wert legen wir auch auf eine gewisse Flexibilität, wie sie sonst nur bei großen Datenbankanbietern möglich ist. Dies allerdings nur zu wesentlich höheren Anschaffungskosten. Ein weiteres Kriterium ist, dass wir sämtliche Formulare, Auswertungen, Statistiken selbst im Hause erstellen und individuell anpassen können. Heute erfolgt die gesamte Auftragsabwicklung vom Angebot bis zur Faktura, Bestellwesen, Kunden, Ansprechpartner, Lieferanten, CRM, Artikel und die Preispflege über die Software. Die Qualität des Supports ist ebenfalls sehr positiv zu erwähnen!“

SCHWEIGHOFER
Manager-Software

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

**Schweighofer Manager-Software
GmbH**

4911 Tumeltsham, Hannesgrub Nord 30

Tel.: +43/7752/810 40

Fax: +43/7752/810 40-480

manager.software@schweighofer.com

www.schweighofer.com

NumberX bringt eine App-basierte Bezahlkarte nach dem Open-Banking-Prinzip auf den Markt. Mastercard, PPS und branchennahe Investoren sind als strategische Partner mit an Bord.

Ex-Revolut- und -Anyline-Manager starten neues Fintech.

Claudio Wilhelmer, zuvor u. a. Country-Manager DACH der Londoner Neobank Revolut, und Matthias Seiderer, bisher Chief Revenue Officer des Wiener KI-Technologieunternehmens Anyline, machen gemeinsame Sache: Mit ihrem neuen Fintech-Unternehmen NumberX bereiten sie den Start einer App-basierten Mastercard nach dem Open-Banking-Prinzip vor. Die Besonderheit: Nutzer:innen können zur Abrechnung all ihre Girokonten mit der NumberX-App verbinden, ein monatliches Ausgabenlimit festlegen und mit der NumberX-Mastercard weltweit ohne versteckte Kosten bargeldlos bezahlen, kostenlos Bargeld abheben und von weiteren Services profitieren. Möglich wird dies durch ein neuartiges Flatrate-Modell. Als erste Partner konnten das globale Zahlungnetzwerk Mastercard, das Finanztechnologieunternehmen PPS sowie branchennahe Investoren gewonnen werden.

Zudem werden Nutzer:innen bei Kredit- und Debitkarten von Banken oftmals mit intransparenten Gebühren belastet. Gleichzeitig ist aber nur ein Bruchteil aller Nutzer:innen gewillt, die primäre Kontoverbindung bei ihrer Hausbank aufzugeben. Diese Marktsituation sieht NumberX als Chance und adressiert mit

seiner Lösung genau jene Nutzer:innen, die ihr Konto weiterhin bei der Hausbank ihres Vertrauens führen wollen, aber ebenso die Vorteile App-basierter Karten samt Zugang zu weiteren Finanzservices erwarten. NumberX vereint so die Sicherheit der Hausbank mit dem Nutzererlebnis von Neobanken.

V.l.: NumberX-Gründerteam Matthias Seiderer und Claudio Wilhelmer



Eine echte Alternative

»Wir bieten eine echte Alternative zu bestehenden Bankkarten, für größtmögliche Freiheit und Flexibilität bei gleichzeitig größter Akzeptanz, hoher Sicherheit und voller Transparenz.«

Matthias Seiderer, Mitgründer und Co-Geschäftsführer NumberX

NumberX setzt an einem Digitalisierungsproblem der Finanzbranche an: Neobanken haben bewiesen, dass es eine stark gestiegene Nachfrage nach App-basierten Bezahlkarten gibt. Klassische Banken bieten hingegen kaum vergleichbare digitale Lösungen an.



NumberX verbindet Girokonten mit neuen Finanztechnologien

„Klassische Banken haben gerade im Kartenbereich kaum zeitgemäße Lösungen für den digitalen Lifestyle einer jungen Generation im Angebot. Das Preis-Leistungs-Verhältnis passt einfach nicht. Damit machen wir Schluss und mischen mit NumberX die Karten neu! Schon bald bringen wir unsere App-basierte Mastercard auf den Markt“, kündigt Claudio Wilhelmer, Mitgründer und Co-Geschäftsführer der NumberX International GmbH, an. Matthias Seiderer, Mitgründer und Co-Geschäftsführer, ergänzt: „Die Bankenwelt hat Probleme, auf die Bedürfnisse der Kund:innen und deren Wunsch nach finanzieller Freiheit einzugehen. Wir sind das einfach verständliche Bindeglied zwischen der alten Bankenwelt und neuen Finanztechnologien – dafür steht NumberX. Das Girokonto der Nutzer:innen bleibt weiterhin bei der Hausbank, dort ist das Vertrauen groß. Auf diesem Fundament bauen wir auf und sehen uns als unabhängige Finanzplattform, die über eine einzige Karte bestehende Girokonten mit innovativen Finanztechnologien verbindet.“ Für die Umsetzung macht sich das Unternehmen die Regulierungen der Europäischen Union zunutze, speziell die Single European Payments Area (SEPA) und die zweite EU-Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2). Gerade die PSD2 ermöglicht es, bestehende Marktlücken innerhalb der Bankenbranche durch Innovation aufzubrechen und kundenzentriert neu zu denken.

Größtmögliche Freiheit und Flexibilität durch Open Banking

NumberX ist eine App-basierte Mastercard für iOS- und Android-Endgeräte mit zahlreichen Funktionen, die in dieser Form von traditionellen Banken nicht angeboten werden. Die Anmeldung erfolgt in wenigen Minuten per App. Nutzer:innen erhalten neben einer virtuellen **>>**



**JETZT
ONLINE-SEMINAR
BUCHEN**

**BONUS FÜR
PRÄSENZ-SEMINAR
HOLEN**

Weiterbildung so individuell wie Sie

Entdecken Sie unter anderem:

- Die neue Whistleblowing-Richtlinie
- IT-Security & Datenschutz
- Rechtsschutz bei COVID-19 Förderungen
- Judikatur-Update: Arbeits- & Sozialrecht

JETZT BUCHEN AUF
ars.at/bonus



Details zur Aktion finden Sie unter **ars.at/bonus**
Aktion gültig bis 30. Juni 2021

» NumberX-Mastercard auch eine physische Bezahlkarte. Zudem unterstützt NumberX die gängigen Mobile-Payment-Systeme. Die Besonderheit: Nutzer:innen können für die Abrechnung all ihre Girokonten – etwa Einzel-, Gemeinschafts- oder auch Firmenkonten von Selbstständigen – mit der NumberX-App verbinden und zur Kostenkontrolle ein monatliches Ausgabenlimit festlegen. NumberX teilt Zahlungen automatisiert den richtigen Girokonten zu, diese können aber auch auf mehrere Konten gesplittet und nach einer Zahlung noch einem anderen Girokonto zugeordnet werden. Das festgelegte Ausgabenlimit bildet das monatliche Budget, das durch die Verbindung mit den Girokonten der Nutzer:innen automatisch zur Verfügung steht.



Über die App behalten Nutzer:innen jederzeit den Überblick über ihre Finanzen und werden dadurch vor dem Überziehen ihres Budgetrahmens geschützt. Ungenutztes Budget der Vormonate wird auf Wunsch automatisch in ein Sparkonto gebucht und ist bei Bedarf zusätzlich verfügbar. Nutzer:innen profitieren von weltweiten Zahlungen und Bargeldabhebungen ohne zusätzliche Gebühren,

egal, wie oft die NumberX-Mastercard im Geschäft, im Internet oder am Bargeldautomat verwendet wird. „Wir bieten eine echte Alternative zu bestehenden Bankkarten, für größtmögliche Freiheit und Flexibilität bei gleichzeitig größter Akzeptanz, hoher Sicherheit und voller Transparenz. NumberX ist der tägliche Begleiter unserer Nutzer:innen und trägt zu mehr finanzieller Unabhängigkeit bei. Unsere Roadmap umfasst viele weitere nützliche Funktionen“, so Seiderer.

Flatrate-Modell à la Netflix, Spotify und Co. ohne Bindung

Auch beim Geschäftsmodell geht NumberX mit einem Flatrate-Ansatz neue Wege: So kann NumberX während eines Testzeitraums kostenlos genutzt werden, danach fallen außer einem monatlichen Pauschalbetrag keine weiteren Gebühren an. Nutzer:innen können NumberX jederzeit pausieren oder kündigen, darüber hinaus gibt es keine Bindung. Wilhelmer dazu: „Klassische Kredit- und Debitkarten ohne Mehrwert, aber mit versteckten Gebühren, gehören durch NumberX der Vergangenheit an. Für eine monatliche Flatrate – so wie man es für Videos von Netflix oder Musik von Spotify kennt – kann NumberX weltweit an über 70 Millionen Mastercard-Akzeptanzstellen und Bargeld-

automaten unbegrenzt genutzt werden – das ist unser zentrales Versprechen“, erklärt Wilhelmer.

Europäisches Fintech mit starken Partnern und internationalen Ambitionen

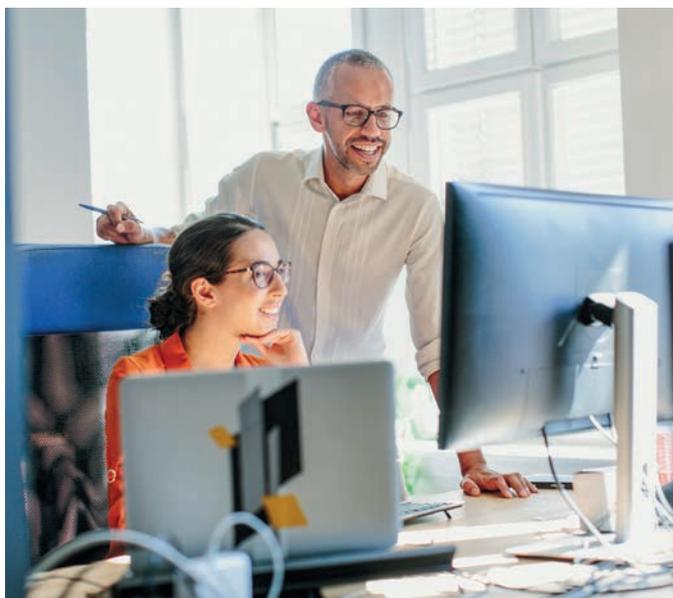
Die NumberX International GmbH baut ihr Team rund um die beiden Gründer weiter auf und wird vor allem vom weltweiten Zahlungsnetzwerk Mastercard und dem Zahlungsdienstleister PPS unterstützt. „Als treibende Kraft hinter führenden europäischen Fintech-Lösungen freuen wir uns über die Partnerschaft mit NumberX. Wir sind von der Vision, dem Team sowie ihrem zugrundeliegenden Open-Banking-Ansatz unglaublich beeindruckt. Wir freuen uns, das Unternehmen mit technischen und regulatorischen Lösungen unterstützen zu dürfen“, sagt Ray Brash, CEO von PPS. Peter Bakenecker, Executive Vice President – Division President für Deutschland und die Schweiz bei Mastercard, fügt hinzu: „Mit NumberX unterstützen wir ein zukunftssträchtiges Geschäftsmodell, das mit seiner Vision vorzeigt, wie Open Banking für Nutzer:innen zum echten Vorteil im alltäglichen Leben wird. Wir freuen uns, diese Zukunft gemeinsam gestalten und ein wesentlicher Teil dieser Entwicklung sein zu dürfen.“

BO

HELVETIA VERSICHERUNGEN AG

In Zeiten von Homeoffice und flexibler Arbeit wird Vorsorge bei Cyberkriminalität immer wichtiger. Die Cyberversicherung der Helvetia bietet umfassenden Schutz vor unliebsamen Folgen.

Gut abgesichert gegen Cyberrisiken



■ Cyberkriminalität ist auf dem Vormarsch und die Corona-Krise hat diesen Zustand noch weiter verstärkt. Die immer weiter fortschreitende Digitalisierung, vermehrtes Homeoffice und das dezentralisierte Arbeiten in unterschiedlichen IT-Infrastrukturen öffnet Schlupflöcher für Cyberangriffe.

Paradies an Daten für Cyberkriminelle

Bei unzureichenden Sicherheitsvorkehrungen und zu geringem Schutz von Daten können Cyberkriminelle aus einem Paradies an Daten schöpfen. Dadurch können sich nicht berechtigte Personen Zutritt zu Informationen und Systemen beschaffen und große Schäden anrichten. Dies macht Cyberversicherungslösungen dringlicher als je zuvor. Häufig sehen KMUs die Wichtigkeit und Notwendigkeit eines umfassenden Cyberschutzes, der auch eine Cyberversicherung inkludieren sollte, noch nicht und unterschätzen die Möglichkeit, selbst Ziel von Angriffen zu werden. Um diesen Gefahren entgegenzuwirken, bieten sich neben Präventionsmaßnahmen auch Cyberversicherungen an. Um Schritte im Schadensfall

setzen zu können, bietet Helvetia mit der „Helvetia Best Business Cyber“-Versicherung für Firmenkunden und der „Helvetia Card Home Cyber“-Versicherung für Privatpersonen im Bereich der Cyber-Gefahren einen umfassenden Schutz.

Risikominimierung durch Absicherung für Unternehmen

Die Abhängigkeit von Datenverarbeitungssystemen nimmt durch vermehrtes Homeoffice und den Trend zu Digitalisierungsprozessen in allen Unternehmensbranchen rasant zu – und damit auch das Schadenspotenzial durch Cyberattacken.

Mit der „Helvetia Best Business Cyber-Versicherung“ werden betroffene Unternehmen mit einem umfassenden Cybersecurity-Management unterstützt und im Schadensfall werden mit der Cyberversicherung grundsätzlich Eigenschäden wie etwa die Wiederherstellung von Daten und Systemen, Drittschäden wie Verletzung des Datenschutzes und Kostenbausteine wie beispielsweise Kosten für Forensik oder Reputationsmaßnahmen abgedeckt. Ein Expertennetz-

werk, bestehend aus IT-Security, PR-Beratern, Rechtsberatern und Datenschutzspezialisten steht im Falle eines Angriffs für das betroffene Unternehmen zur Verfügung.

Im ersten Schritt, bevor ein Unternehmen eine Cyberversicherung abschließt, sollte zu dem ein Cybersicherheits-Check durchgeführt werden, damit man Sicherheitslücken identifizieren kann. Diese Ergebnisse dienen als gute Basis, um die Unternehmens-IT zu prüfen und dann mit uns eine passende Cyberversicherungslösung zu finden. Seit April 2021 bietet Helvetia Österreich mit ihrem neuen Assistance-Partner im Vorhinein schon Beratung und Hilfestellungen für Unternehmen an.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Helvetia Versicherungen AG

1010 Wien, Hoher Markt 10-11

Tel.: +43/50/222-1000

info@helvetia.at

www.helvetia.at



Der Blick in die jüngste Vergangenheit erfüllt Günter Piwetz mit Stolz und Dankbarkeit. Der Zukunft sieht er optimistisch entgegen. Trotz Krise und teils erschreckend fragilen Systemen sieht er die UTG UNIVERSAL-TECHNIK für die Zukunft gerüstet. Die Gründe für seine Zuversicht hat er uns im Interview erzählt.

„Wir sind gekommen, um zu bleiben!“

■ Herr Ing. Piwetz, im vergangenen Jahr haben Sie uns berichtet, wie gut UTG die ersten Monate der Pandemie gemeistert hat. Sehen Sie sich nach wie vor in einer krisensicheren Position?

Ja, durchaus. Die Dinge haben sich tatsächlich sehr positiv für uns entwickelt. Nahezu alle Projekte, die wir vor dem Ausbruch der Pandemie begonnen hatten, wurden nahtlos weitergeführt, lediglich bei zwei Vorhaben gab es eine kurze Phase, in der etwas schaumgebremst gearbeitet wurde. Aber das hat sich sehr schnell gelegt und hat sich im Laufe des letzten Jahres ins Gegenteil verkehrt. Seither kann es oft gar nicht schnell genug gehen.



Ing. Günter Piwetz, Geschäftsführer

Es liegt sicher an der stetigen gemeinsamen Anstrengung und an der ausgewogenen Struktur der von uns hauptsächlich bedienten Branchen, dass wir in dieser Krise so gut unterwegs sind. Wir sind uns allerdings schon auch dessen bewusst, dass immer – nicht nur in Krisenzeiten – etwas Glück, zumindest aber die Abwesenheit von Pech notwendig ist, damit die Bemühungen Früchte tragen können. Es gibt viele, denen in den vergangenen Monaten trotz aller Anstrengungen kein Erfolg möglich war.

Welche Auswirkungen der Corona-Krise sind für Sie aktuell besonders herausfordernd?

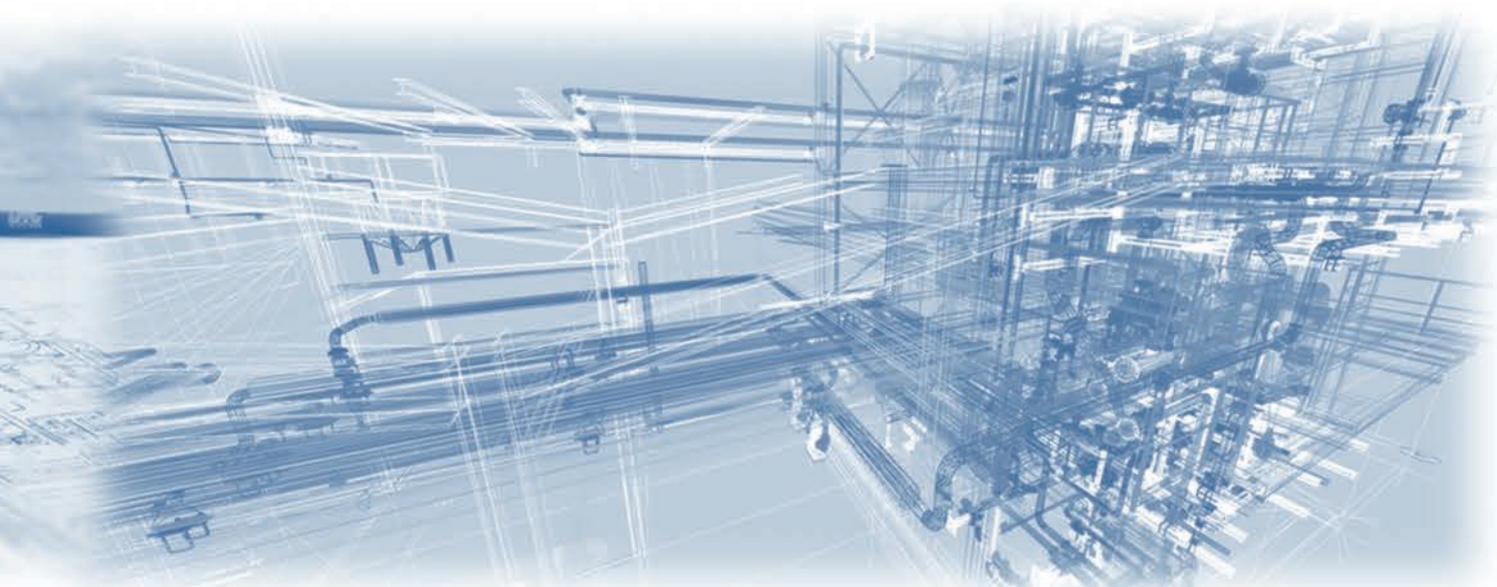
Momentan beobachten wir nennenswerte Preissteigerungen bei Stahl und verschiedenen Industrieprodukten. Auch die Lieferzeiten verlängern sich stetig und diese Kombination macht Projekte im Anlagenbau natürlich nicht einfacher. Die Pandemie ist dabei sicher einer der ausschlaggebenden Faktoren. Allerdings glaube ich nicht, dass man diese Entwicklungen einzig und alleine der Corona-Krise zuschreiben kann, dazu sind die Zusammenhänge viel zu komplex. Wenn man sieht, wie ein Schiff im Suezkanal

in einem Sandhaufen feststeckt und die globale Wirtschaft deswegen zu schwitzen beginnt, sieht man, wie fragil unsere Systeme eigentlich sind.

In der täglichen Arbeit sind die geltenden und sich ständig ändernden Reise- und Aufenthaltsrestriktionen ein Umstand, der mitunter hinderlich ist. Wie überall gibt es bei uns momentan auch jede Menge Besprechungen mit Kunden und Projektpartnern über den Bildschirm. Aber es gibt immer wieder Themen und Situationen, bei denen der persönliche Austausch nötig ist, um effektiv und effizient kommunizieren zu können.

Wie würden Sie die derzeitige Stimmung unter Ihren Kunden beschreiben?

Als positiv und äußerst geschäftig. Viele unserer Kunden sind mitten in größeren Vorhaben und Projekten. Man könnte den Eindruck bekommen, es ist Krise aber die Industrie hat sich dazu entschlossen, nicht dabei mitzumachen. Die Gründe dafür sind sicher vielfältig und die österreichischen Unternehmen waren ja auch vor der Krise hervorragend aufgestellt. Dazu kommt jetzt noch ein gewisser Aufholbedarf auf manchen



UTG-Planungen: Vom Konzept bis zur Inbetriebnahme in Biotechnologie, Pharmazie, Chemie, Energie, Metallurgie, Papier- und Zellstoffindustrie

Märkten und die nun zusätzlichen Fördermöglichkeiten spielen dabei sicher auch eine Rolle.

Was ist Ihrer Ansicht nach der ausschlaggebende Faktor, warum Kunden UTG mit einem Projekt beauftragen?

Weil sie sich sicher sind, dass das Projekt in guten Händen ist und innerhalb der vereinbarten Leistungs-, Kosten-, Termin- und Qualitätslimits realisiert wird. Dazu kommt noch die persönliche Ebene, unsere Projektleiter sind hervorragende Kommunikatoren und auch persönlich sehr vertrauensvolle Gesprächspartner. Die Kolleginnen und Kollegen in den Projektteams vertiefen sich in die jeweilige Problemstellung so, als ob es ihre eigene Anlage, ihre eigene Maschine wäre. Das schafft Vertrauen und vertieft die jeweilige Beziehung zum Kunden. Nach einem Projektabschluss kommt es häufig vor, dass wir Mails von Kunden bekommen, in denen sie sich noch einmal ausdrücklich für die Leistung des Teams und die hervorragende Zusammenarbeit bedanken. Bei allem wirtschaftlichen Erfolg sind dies dann jene Momente, in denen man ein Projekt als vollends gelungen empfindet.

Die perfekte Verbindung von jahrelanger Erfahrung im Anlagen- und Maschinenbau mit dem Methodenwissen und dem Einsatz moderner Arbeitsweisen macht uns zweifelsfrei zu einem sehr attraktiven Projektpartner.

Auf welches Projekt aus der jüngsten Vergangenheit sind Sie besonders stolz?

Tatsächlich gibt es keines, auf das ich nicht stolz bin. Es ist so wie in den meisten Bereichen unseres Unternehmens. Es sind einzelne Projekte, einzelne, hervorragende Leistungen, einzelne Personen, die extrem hohen Einsatz zeigen. Aber es ist die Gesamtheit, die viel größer ist als die Summe der Einzelteile. Bei uns lässt sich Emergenz tagtäglich beobachten.

Einer Ihrer Branchenschwerpunkte ist ja der Papier- und Zellstoffsektor. Welche spezifischen Anforderungen stellt dieser Industriebereich an den Maschinen- und Anlagenbau?

Im Zellstoffbereich haben wir es immer mit äußerlich grob anmutenden Anlagen zu tun, alleine schon durch die größeren Dimensionen als zum Beispiel in der Biotechnologie oder der Pharmaindustrie. Dennoch sind auch diese Systeme mitunter hochsensibel und man muss trotz der Robustheit der Anlagen mit höchster Genauigkeit planen. Zudem sind auch die statischen Anforderungen an die Rohrleitungssysteme oft herausfordernd. Dazu benötigt es schon ausreichend Erfahrung, von der wir glücklicherweise jede Menge vorzuweisen haben.

Im Maschinenbau ist die Kombination der mechanischen Belastung und schwankender Betriebstemperaturen immer eine herausfordernde Anforderung, vor allem bei großen,

präzise gefertigten Bauteilen. Eine besonders spezifische Problemstellung in diesem Sektor ist die Planung von Umbauten. Bereits im Design muss berücksichtigt werden, dass die Anlagenstillstände immer nur kurze, genau abgesteckte Zeitfenster zur Verfügung stellen, in denen minutiös gearbeitet werden muss.

Welche Rolle spielt der Wirtschaftsstandort Wien für Ihr Unternehmen?

Im Sommer 2017 haben wir unseren Standort in Wien eröffnet, seit damals waren wir jeden Tag voll ausgelastet. Das Team leistet hervorragende Arbeit, die (leider bisher ausschließlich) Jungs sind voll motiviert und unsere Kunden sind hochzufrieden. Ich denke, der Wirtschaftsstandort Wien und die UTG haben einander viel zu bieten. Wir sind gekommen, um zu bleiben, und so spielt Wien schon eine große Rolle in unseren Überlegungen für die Zukunft.

UTG | UTG
Universaltechnik
GmbH

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

UTG Universaltechnik GmbH

8051 Graz, Thalstraße 14

Tel.: +43/316/68 27 20-0

office.graz@utg.at

www.utg.at



Das über 140 Jahre alte Bauwerk ging als erste Schmiedeeisenkonstruktion Wiens in die Geschichte ein. Eine neue IT-Infrastruktur macht die Marx Halle nun zur „schnellsten Halle“ Österreichs.

Digitalisiertes Denkmal.

Im Mai 1877 beschloss der Gemeinderat der kaiserlich-königlichen Reichshaupt- und Residenzstadt Wien die Errichtung des Wiener Zentralviehmarkts in St. Marx. Im Zuge dessen wurde auch das heute denkmalgeschütz-

te Architekturjuwel nach den Plänen des Wiener Architekten Rudolf Frey geplant und 1881 fertiggestellt. Die basilikale Rinderverkaufshalle, bestehend aus zwei dreischiffigen Hallen, war fortan der Ort, an dem die Tiere ausgestellt und gehandelt wurden.

Mit seiner grazilen Leichtbauweise galt Wiens erste Schmiedeeisenkonstruktion zur Zeit seiner Entstehung als herausragende Konstruktionsleistung. Im Jahr 1997 wurde das Gebäude als einzige erhaltene Schmiedeeisenkonstruktion der Stadt schließlich unter Denkmal-



Fit für die Zukunft

»Die Marx Halle war bis zum Beginn der Covid-19-Krise mit ihren Veranstaltungen im Kunst-, Kultur- und Showbereich sowie ihren Events für Unternehmen und die Wirtschaft ein lebendiges Herzstück Wiens – und sie wird es auch nach der Krise wieder sein. Der Ausbau der IT-Infrastruktur macht sie fit für kommende Herausforderungen.«

Sigrid Oblak, Geschäftsführerin Wien Holding



le für längere Zeit leer. Die Eisenkonstruktion und das Dach wurden zwischen 2006 und 2007 saniert. Von 2011 bis 2014 erarbeitete die HEY-U Mediagroup in Kooperation mit der WSE Wiener Standortentwicklung, einem Unternehmen der Wien Holding, ein erfolgreiches Nutzungskonzept und setzte erste Akzente sowie den Ausbau der Infrastruktur um. In wenigen Jahren wurde das nun als Marx Halle bezeichnete Gebäude zum pulsierenden Zentrum des neuen Stadtteils Neu-Marx. Seit 2018 ist die HEY-U Mediagroup im alleinigen Besitz der Marx Halle bzw. des Baurechts. Durch weitere Investitionen in den Ausbau wird die Halle in den nächsten Jahren noch moderner und attraktiver.

Meilenstein auf dem Weg zur Digitalisierungshauptstadt Europas

Mit bis zu 10.000 MBIT Datenleistung, 14 Netzwerkknoten, 68 WLAN-Access-Points, 172 Datenpunkten, 2,2 Kilometern Glasfaserkabel und 8,5 Kilometern Netzwerkkabel aus Kupfer wurde in den vergangenen Monaten in einem gemeinsamen Projekt des Betreibers HEY-U Mediagroup, der Wien Holding sowie Magenta die Marx Halle zur „schnellsten Eventhalle“ Österreichs aufgerüstet.

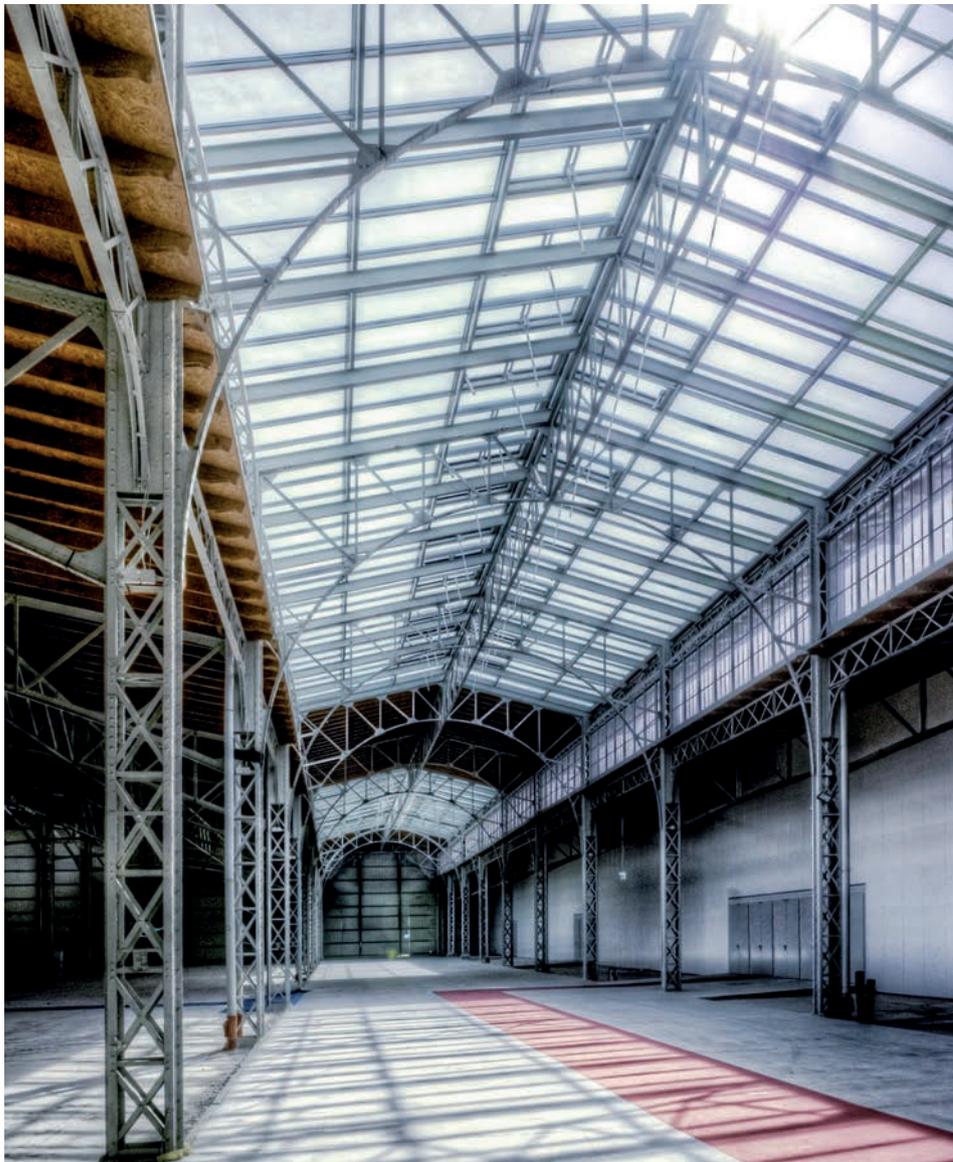
„Wien ist auf dem Weg zur Digitalisierungshauptstadt Europas. Mit diesem Projekt haben wir einen wichtigen Meilenstein auf diesem Weg gesetzt“, sind sich Wien-Holding-Geschäftsführerin Sigrid Oblak und HEY-U-Geschäftsführer Herwig Ursin einig.

„Digitalisierungsprojekte sind wichtige Investitionen in die Zukunft Wiens. Die Marx Halle im federführend von der Wien Holding entwickelten Stadtentwicklungsgebiet Neu-Marx war bis zum Beginn der Covid-19-Krise mit ihren Veranstaltungen im Kunst-, Kultur- und Showbereich sowie ihren Events für Unternehmen und die Wirtschaft ein lebendiges Herzstück Wiens – und sie wird es auch nach der Krise wieder sein. Der Ausbau der IT-Infrastruktur macht sie fit für kommende Herausforderungen. Sowohl die Besucher:innen als auch die Veranstalter:innen erwarten heutzutage ausgezeichnete Internetverbindungen und stabile Netzwerke“, so Sigrid Oblak. „Die globale Covid-19-Krise hat die Wirtschaft und vor allem die Eventbranche in den vergangenen Monaten weitgehend stillgelegt. Wir glauben fest an eine positive Zukunft für Veranstaltungen aller Art und haben uns in dieser schwierigen Zeit sehr bewusst auch für diese Inves-

schutz gestellt. Die ursprünglich knapp 50 Meter längere Halle misst heute 175 Meter in der Länge, 114 Meter in der Breite und 17 Meter in der Höhe. Daraus ergibt sich eine Gesamtfläche von 20.000 Quadratmetern.

Nach der Absiedlung des Wiener Schlachthofs im Jahr 1997 stand die Hal-





mit einem hochleistungsfähigen Kabelanschluss erreichbar. Die Aufbauzeiten für die Nutzer verringern sich dadurch auf ein Minimum. Die Anschlüsse und Bandbreiten können je nach Bedarf freigeschaltet werden. Damit bieten wir Top-Voraussetzungen für jeden Anwendungsbereich – wie zum Beispiel Video-streaming in höchster Auflösung.“

Mit der neuen IT-Infrastruktur kann die Marx Halle für alle Veranstalter und Veranstaltungsgrößen die passenden Netzwerk- und Internetpakete anbieten. Die maximale Bandbreite liegt bei 10.000 MBit. Das entspricht der 100-fachen Leistung des bisherigen Systems und liegt weit über dem Angebot anderer Eventhallen. Selbstverständlich können mehrere WLAN-Netze für verschiedene Nutzergruppen parallel eingerichtet werden.

„Wichtig war bei diesem Ausbau, die Charakteristik der denkmalgeschützten Marx Halle nicht zu beeinträchtigen“, sagt Ursin. Die Montage erfolgte so, dass die Gebäudeteile – vor allem die historische Stahlkonstruktion – nicht angebohrt oder anderweitig manipuliert werden mussten. Die Kabel, Abdeckungen und Netzwerkschränke wurden in Grau verbaut, sodass sie die Optik der Halle nicht stören. Die meisten Komponenten der IT-Infrastruktur sind für die Besucher:innen der Marx Halle unsichtbar. **BO**

tion entschieden, um unseren Partner:innen und unseren Besucher:innen in der Zeit nach Corona die bestmögliche IT-Infrastruktur für schnelle Kommunikation bieten zu können“, erklärt Herwig Ursin. Die Umsetzung des Projekts erfolgte durch die WH-IT Services GmbH, ein Unternehmen der Wien Holding.

Schnell, flexibel und denkmalgerecht

„Keine andere Veranstaltungshalle in Österreich verfügt derzeit über eine derartig moderne und performante Infrastruktur wie die Marx Halle“, freut sich WH-IT-Geschäftsführer Klaus Fischer. „Jeder Punkt in der Halle ist jetzt mit schnellem WLAN und vor allem auch

INFO-BOX

Über die HEY-U Mediagroup

Die HEY-U Mediagroup wurde von Herwig Ursin gegründet. Sie zählt zu Wiens führenden Produktionsfirmen und verfügt nach drei Jahrzehnten Erfahrung im Medien-, Produktions- und Beratungsbereich über ein internationales Partnernetzwerk. Neben der Tätigkeit im TV-, Film-, Audio- und Eventproduktionssektor und als Kommunikationsagentur betreibt HEY-U das historische Veranstaltungszentrum Marx Halle.

Über die Wien Holding

Rund 75 Unternehmen in den Geschäftsfeldern Kultur, Immobilien, Logistik und Medien sind derzeit unter dem Dach der Wien Holding vereint. Der Konzern befindet sich im Eigentum der Stadt Wien. Er erfüllt kommunale Aufgaben, ist privatwirtschaftlich organisiert und auf Ertrag ausgerichtet, unter Berücksichtigung gemeinwirtschaftlicher Ziele. Mit rund 2.900 MitarbeiterInnen erwirtschaftet die Wien Holding mit ihren Unternehmen einen jährlichen Umsatz von über 600 Millionen Euro. Der Konzern bringt eine Wertschöpfung von 1,6 Milliarden Euro und sichert direkt und indirekt mehr als 23.000 Arbeitsplätze, rund die Hälfte davon in Wien.

AUVA-LANDESSTELLE WIEN

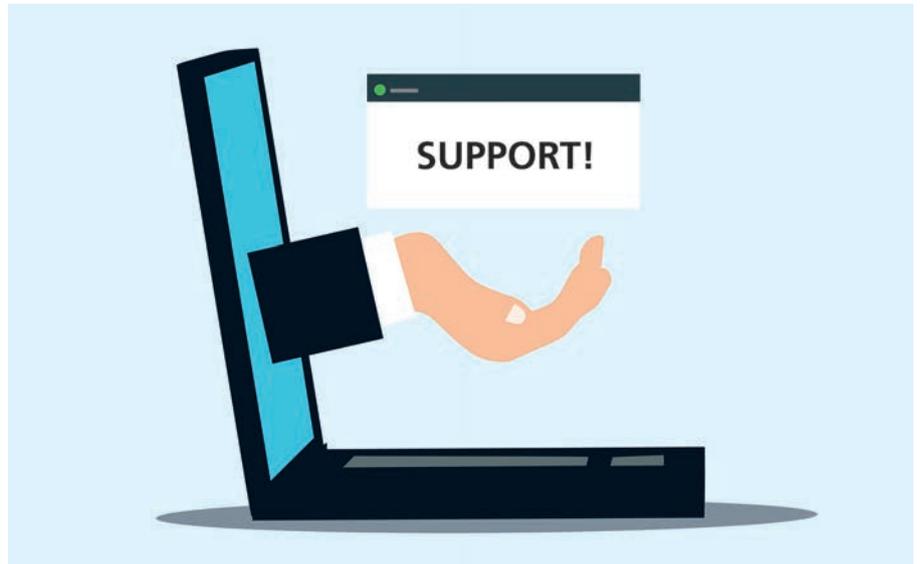
Die AUVA steht Unternehmen auch in herausfordernden Zeiten als verlässlicher Partner für die Prävention zur Seite.

Prävention „aus der Ferne“

■ Das vergangene Jahr hat gezeigt, dass von heute auf morgen alles anders sein kann. Die Flexibilität, die sowohl vor Ort in den Unternehmen als auch von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Homeoffice gefordert wurde und wird, hat auch Auswirkungen auf die Prävention. Zu den bisher bekannten ArbeitnehmerInnenschutz-Maßnahmen sind neue Aspekte dazugekommen, die für alle mit Prävention betrauten Personen große Herausforderungen bedeuten. Vor allem Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber waren gefordert, bestehende Präventionskonzepte neu zu denken: sowohl für die vor Ort im Unternehmen anwesenden Personen als auch für jene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, deren Arbeitsplatz plötzlich in deren eigene vier Wände verlegt wurde.

Herausforderung Homeoffice

Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber müssen ihrer Verantwortung und Fürsorgepflicht für den Sicherheits- und Gesundheitsschutz ihrer Beschäftigten nachkommen. Auch im Homeoffice. Das Problem beim Homeoffice ist jedoch, dass Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber wenig Einfluss auf die dortigen Arbeitsplätze haben. Da die Wohnung zur Privatsphäre gehört, haben weder sie noch ihre Präventivfachkräfte die Möglichkeit, sich ohne Einwilligung der Beschäftigten die Arbeitsplätze vor Ort anzusehen und entsprechend zu evaluieren. Daher sind sie gefordert, hier umso stärker auf Aufklärung und Unterweisung zu setzen und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern praktische Hinweise zu geben, wie sie den Arbeitsplatz zuhause ergonomisch gestalten können. Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber haben aber für die Unterweisung nicht nur die relevanten Informationen bereitzustellen, sondern sich davon zu überzeugen, dass die Inhalte auch tatsächlich verstanden wurden. Aufgrund der räumlichen Distanz in Pandemiezeiten stellt das aber ein schwieriges Unterfangen dar. Die AUVA bietet Unternehmen mit praxisrelevanten Präventionstipps Unterstüt-



zung, damit Sicherheit und Gesundheit auch im Homeoffice gewährleistet bleiben.

Neben der Unterweisung für die ergonomische Gestaltung des Arbeitsplatzes spielt auch die Gestaltung der Arbeitszeit bzw. der Arbeitsbedingungen eine wesentliche Rolle. Ein zentraler Aspekt ist dabei das Vertrauen der Führungskräfte in ihr Personal. Definierte Rahmenzeiten, in denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erreichbar sein sollten, das Definieren von Aufgaben und Vereinbaren von Zielen, strukturierte Abläufe und Regeln können dabei helfen, die Zusammenarbeit „aus der Ferne“ für alle zu vereinfachen.

Zuverlässiger Partner für alle Präventionsfragen

Um Unternehmen auch in diesen herausfordernden Zeiten bestmöglich bei allen Fragen zur Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit beraten zu können, hat das Präventionsteam der AUVA Infomaterialien und neue Beratungsangebote zum ArbeitnehmerInnenschutz im Zusammenhang mit dem Coronavirus erstellt. Der persönliche Kontakt mit den AUVA-Präventionsexpertinnen und -experten ist aktuell großteils durch Onlineberatungen möglich. Darüber hinaus wurde

das Präventionsangebot um kostenlose Webinare zu unterschiedlichsten Präventionsthemen erweitert. Zudem stehen allen Unternehmen Videos, Merkblätter, Checklisten, Poster, Aufkleber und Blog-Beiträge kostenlos zur Verfügung.

Weitere Infos

- sichereswissen.info/homeoffice (Praxistipps für die Arbeit im Homeoffice)
- auva.at/coronavirus (Infos für Arbeitgeber zum Arbeitnehmerschutz)



RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Fragen zum Thema Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz beantwortet das Präventionsteam der AUVA-Landesstelle Wien unter:
sichereswissen@auva.at
 Tel.: +43/5/93 93-317 01

Info-Blog: sichereswissen.info

Der Bauträger Glorit trotz der Krise und erwirtschaftet historische Rekordwerte bei Umsatz, Projekten und Eigenkapital. Die positive Entwicklung führte auch zu einem Mitarbeiterplus.

Erfolgsverwöhnt.

Die Erfolgsserie des österreichischen Unternehmens Glorit möchte auch im Corona-Jahr nicht abreißen: Der Anbieter für Premiumhäuser und -wohnungen in Wien und Wien Umgebung verzeichnet im Geschäftsjahr 2020 abermals einen Rekordumsatz und prescht der Konkurrenz davon.

22 Prozent Umsatzwachstum

Im vergangenen Geschäftsjahr, in dem viele Unternehmen mit den Herausforderungen der Corona-Pandemie zu kämpfen hatten, konnte Glorit ein Umsatzplus von 22 Prozent auf 86 Millionen Euro erzielen. „Wir nähern uns damit in großen Schritten den 100 Millionen Euro, unserem großen Ziel für dieses Jahr“, zeigt sich Glorit-Geschäftsführer Stefan Messar optimistisch. Wirft man einen Blick auf die zurückliegenden Jahre, ist die Entwicklung nicht weniger beachtlich: Seit 2014 haben sich die Umsätze beinahe vervierfacht.

Die Bonität konnte nochmals erheblich gestärkt und in den vergangenen zwölf Monaten gleich zweimal verbessert werden: Die Wirtschaftsauskunftei Credit-

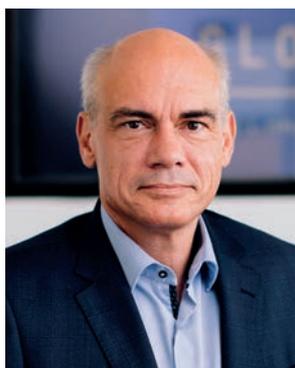


reform stufte diese zuletzt mit 157 Punkten bzw. „sehr gut“ ein. Glorit verfügt demnach über ein vorbildliches Eigenkapital in Höhe von 33,5 Millionen Euro – ein Plus von 34 Prozent im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019. Auch das unterstreicht die Position des Premiumbauträgers als sicheren und verlässlichen Partner in der Anschaffung von Wohneigentum. „Die Zahlen hören sich groß-

artig an, doch das vergangene Jahr war auch für uns sehr herausfordernd. Mit Weitblick, einer durchdachten Strategie und vor allem raschen Reaktionen auf die sich ändernden Umstände haben wir allerdings sehr gut Kurs gehalten“, so Messar weiter.

Auftragseingang von über 100-Millionen-Euro und Anfrageplus von über 30 Prozent

Die magische Marke heißt bei Glorit 100 Millionen Euro. In puncto Auftragseingang wurde diese bereits überschritten. Aktuell befinden sich so viele Projekte wie nie zuvor in der Pipeline. Glorit-Kunden können außerdem laufend aus über 100 exklusiven Projekten wählen. „Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist unsere klare Marken- und Produktstrategie. Wir wissen ganz genau, wer wir >>



Erfolg dank Strategie und Flexibilität

»Die Zahlen hören sich großartig an, doch das vergangene Jahr war auch für uns sehr herausfordernd. Mit Weitblick, einer durchdachten Strategie und vor allem raschen Reaktionen auf die sich ändernden Umstände haben wir allerdings sehr gut Kurs gehalten.«

Stefan Messar, Geschäftsführer Glorit

ETC – ENTERPRISE TRAINING CENTER GMBH

#Fachkräfte für Unternehmen durch innovatives IT-Recruiting- und Trainingskonzept.

Gemeinsam gegen IT-Fachkräftemangel

■ Der Fachkräftemangel ist deutlich spürbar und verlangsamt die Entwicklung österreichischer Unternehmen. Skills Campus setzt als Österreichs umfassende Initiative genau dort an. Nach dem Motto „Gemeinsam gegen den IT-Fachkräftemangel“ unterstützen Microsoft, epunkt und ETC – Enterprise Training Center Unternehmen durch gezieltes Ausbilden und Vermitteln von IT-Talenten. Das schließt die Lücke und entspannt die prekäre Situation im IT-Bereich.

Mehr als sechs Monate Stillstand

Fachpersonal im IT-Bereich zu finden ist für Unternehmen eine der größten Herausforderungen. Oft klaffen die Vorstellungen an die Wunschkandidaten und die tatsächlichen Profile der Bewerber weit auseinander. Im Worst-Case-Szenario melden sich nicht einmal Kandidaten für die ausgeschriebene Position. Die Mitarbeitersuche im IT-Bereich kann sich dann auf mehr als sechs Monate ausweiten. Das wiederum wirkt sich auf das Tempo von Digitalisierungsprojekten aus: Entweder werden sie nicht zur vorgegebenen Deadline fertig oder es kommt zu einem Stillstand. Beides hat negative finanzielle Auswirkungen auf Unternehmen.



ETC-Geschäftsführer Michael Swoboda



IT-Experten für Unternehmen mit maßgeschneidertem Konzept

Österreichs führende Spezialisten in den Bereichen Software, Recruiting und Training nehmen sich dieser Problemstellung an: Microsoft, epunkt und ETC führen Unternehmen und Arbeitnehmer im IT-Bereich zusammen.

Das Besondere an Skills Campus? Jedes Unternehmen erhält sein maßgeschneidertes Angebot: Das kann von „Recruiting only“ über die Ausbildung bestehender Mitarbeiter bis zum Kombi-Angebot aus Recruiting und Ausbildung neuer Mitarbeiter gehen. Oder ein ganz neuer Weg, der gemeinsam mit dem Betrieb erarbeitet wird. Skills Campus schließt mit seiner Recruiting- und Lernplattform den sogenannten „Gap“ am Markt.

Zertifiziertes Wissen

Für Unternehmen, die neue Fachkräfte benötigen, rekrutiert der Marktführer epunkt passende Quereinsteiger, HTL-, FH- sowie Universitätsabsolventen und Wiedereinsteiger, z. B. nach der Elternkarenz. Durch das duale Konzept des Skills Campus können Trainees einerseits Praxis im Unternehmen sammeln und andererseits Theorie ganz

flexibel durch hybride Lernpfade aufbauen. Der Skills Campus hilft Unternehmen darüber hinaus beim Onboarding der Mitarbeiter, um einen optimalen Start in den Arbeitsalltag zu ermöglichen. Mit dem Abschluss erhalten die Absolventen ein international anerkanntes Zertifikat. Sie bereichern den Arbeitsmarkt mit ihrer Expertise maßgeblich und federn den Fachkräftemangel ab.

Durch diese Win-win-Situation profitieren Unternehmen und Arbeitnehmer gleichermaßen – Skills Campus sorgt für qualifizierte IT-Professionals – von bestehenden bis zu neuen Mitarbeitern. Damit entlastet die Initiative Unternehmen und den Jobmarkt.

Alle Infos zum Skills Campus finden Sie unter www.skills-campus.at.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

ETC – Enterprise Training Center GmbH
1030 Wien
Modecenterstraße 22/Office 4/5. Stock
Tel.: +43/1/533 1 777-0
info@etc.at
www.etc.at



Die Glorit-Geschäftsführer Stefan Messar (links) und Lukas Sattlegger (rechts) mit Neo-Geschäftsführerin Andrea Höllbacher



» sind und wofür wir stehen. Und auch unsere Kunden wissen, was sie bei uns bekommen – nämlich hochwertige Immobilien in bester Lage“, erklärt Lukas Sattlegger, ebenfalls Geschäftsführer von Glorit. Hinzu kommt der beliebte „Alles aus einer Hand“-Service. „Wir sind Baufirma, Bauträger und Fertighausproduzent in einem. Damit bieten wir ein attraktives Komplettpaket. Unsere Kunden müssen sich um nichts kümmern und können direkt einziehen, sie bekommen von uns das fertige Haus oder die fertige Wohnung.“

Dass dieses Angebot in den grünen Bestlagen in und um Wien gefragter denn je ist, untermauern auch die Anfrageszahlen: Zwischen Jänner 2020 und Jänner 2021 stiegen diese um mehr als ein Drittel.

Mitarbeiteranzahl seit 2013 mehr als verdoppelt

Durch die Unternehmensentwicklungen

der letzten Jahre ist Glorit inzwischen ein bedeutender Wirtschaftstreiber für die Region. Die exklusiven Fertighäuser werden am Firmenstandort in Großenzersdorf geplant und produziert. Dabei arbeitet das Unternehmen mit vielen regionalen Partnern zusammen. Nicht zuletzt ist Glorit auch ein wichtiger Arbeitgeber. Aktuell beschäftigt das Unternehmen über 180 Mitarbeiter. Zum Vergleich: 2013 waren es noch 79. Somit ist auch hier ein beachtliches Wachstum zu verzeichnen. Allein im Pandemiejahr 2020 wurden 20 neue Mitarbeiter eingestellt.

Mit Februar 2021 ist mit Andrea Höllbacher auch eine Powerfrau in die Geschäftsführung von Glorit gekommen. Die gebürtige Wienerin und alleinerziehende Mutter von vier Kindern ist seit Jänner 2017 bei Glorit tätig. Angefangen als Bauleiterin im Wohnbau, legte sie auch hier in nur wenigen Jahren einen beachtlichen Werdegang in einer traditionell männerdominierter Branche hin.

Authentische Unternehmenskultur findet Anerkennung

Die gleichbleibend hohe Qualität und die Top-Performance des Premiumbauträgers wird nicht nur durch zahlreiche Branchenauszeichnungen und die alljährliche Interconnection-Studie untermauert, aus der Glorit seit Jahren als Marktführer bei Fertighäusern in Wien hervorgeht. Auch Kunden schätzen die Angebote und Services des Unternehmens. 25.000 User der beliebten Immobilienplattform FindMyHome.at wählten Glorit zuletzt bereits zum vierten Mal in Folge zum besten Bauträger Österreichs, was in der Historie des Preises einmalig ist. **VM**

INFO-BOX

Über Glorit

Die Glorit Bausysteme GmbH zählt zu den größten privaten Bauträgern im Großraum Wien. Als Kernmarkt gelten die Toplagen des aufstrebenden 21. und 22. Bezirks. Das Unternehmen ist als Premiumanbieter auf den Bau von Einzelhäusern, Doppelhäusern, Reihenhäusern, Villen sowie auf den mehrgeschossigen Wohnbau (Eigentumswohnungen) spezialisiert. Seit 1972 setzten über 12.000 Kunden auf die architektonisch hochwertige und ökologisch nachhaltige Bauweise von Glorit.

www.glorit.at



Alles aus einer Hand

»Wir sind Baufirma, Bauträger und Fertighausproduzent in einem. Damit bieten wir ein attraktives Komplettpaket. Unsere Kunden müssen sich um nichts kümmern und können direkt einziehen, sie bekommen von uns das fertige Haus oder die fertige Wohnung.«

Mag. Lukas Sattlegger, Geschäftsführer Glorit

RAJA

EUROPAS NR. 1 IM VERPACKEN



SIE KÖNNEN SICH IMMER AUF UNS VERLASSEN!



 0810/400 306*
*0,07 €/Min.

 rajapack.at

Nachdem bereits in den vergangenen Jahren intensiv in den Wirtschaftsstandort Österreich investiert wurde, setzt der Mineralölkonzern LUKOIL seinen nächsten Meilenstein.

Neue Zentrale entsteht am Schwarzenbergplatz.

Der seit 1995 in Österreich tätige Mineralölkonzern LUKOIL treibt den Standortausbau in Wien weiter voran: Begonnen im Jahr 2014, als die ehemalige OMV-Schmierstoff-Produktionsstätte in der Wiener Lobau zu 100 Prozent übernommen und dann im

Commitment für den Wirtschaftsstandort Österreich. Der positive Baubescheid ist dieser Tage bei uns eingelangt. Wir sind also voll im Zeitplan und konnten die Bauarbeiten wie geplant im März starten“, so Alexander Matytsyn, CEO der LUKOIL INTERNATIONAL GmbH, über den Projektfortschritt.

Freiflächen unter Erhaltung der bestehenden Strukturen saniert und um zwei Dachgeschosse erweitert. „Im Rahmen des Refurbishment achten wir selbstverständlich darauf, alles unter Berücksichtigung des architektonischen Erscheinungsbildes und historischen Flairs des bestehenden Gebäudes durchzuführen. So werden beispielsweise die Hauptfassade sowie alle historischen Details im Inneren schonend saniert und bleiben unverändert“, erklärt Fritz Kaufmann vom verantwortlichen Architekturbüro Holzbauer & Partner die Herangehensweise. Das Ende der Bauarbeiten wird für das dritte Quartal 2022 erwartet. Dann wechseln rund 50 Mitarbeiter in den neuen Firmensitz am Schwarzenbergplatz 13.

Nachhaltigkeit und heimische Wertschöpfung

Bei der Modernisierung des Bestandsgebäudes wird vor allem auch der Nachhaltigkeitsaspekt großgeschrieben. Beim Konzept und der Planung wird LUKOIL als Teil einer umfangreichen Gesamtstrategie u. a. von Azra Korjenic und ihrem Team vom Institut für Ökologische Bautechnologien der TU Wien beraten. Dabei stellen ökologisches und energieeffizientes Bauen sowie das gesunde Raum- und Umgebungsklima die Schwerpunkte dieses Projektes dar. „Bei LUKOIL ist das Thema Nachhaltigkeit seit jeher ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Dementsprechend gestalten wir auch den Bau der neuen Firmenzentrale und wollen so einen Beitrag auf dem Weg zu einer klimapositiven Zukunft leisten“, so Matytsyn. **BO**



Im Rahmen eines nachhaltigen Sanierungskonzeptes wird ein historisches Bestandsgebäude revitalisiert und erweitert.

Jahr 2019 umfassend neugestaltet wurde, steht mit dem Baustart des neuen LUKOIL-International-Büros ein weiterer wichtiger Schritt bevor. „Die neue LUKOIL-Firmenzentrale am Wiener Schwarzenbergplatz ist ein weiteres wichtiges Signal und ein zusätzliches

Refurbishment statt Neubau

Im März starten die Sanierungsarbeiten des 1905 errichteten Gebäudes am Schwarzenbergplatz 13 im vierten Wiener Gemeindebezirk. Dabei wird das sechsstöckige Bürogebäude mit rund 3.800 m² Nutzfläche sowie knapp 550 m²

MAHR AUSTRIA GMBH

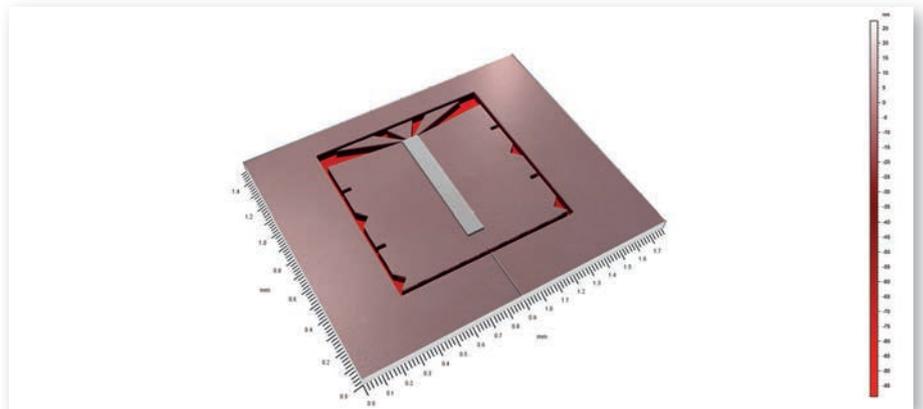
Die neue Weißlichtinterferometrie-Serie von Mahr ermöglicht dank des neuartigen ‚Intelligent Correlation Algorithm‘ (ICA) ein höchst stabiles Signal bei einem extrem niedrigen Rauschmaß, was hochpräzise Topografiedaten bei einer sehr hohen vertikalen Auflösung erlaubt.

Präzision durch Weißlichtinterferometrie

■ Weißlichtinterferometrie ermöglicht 3D-Profilmessungen von Strukturen, deren Größe zwischen wenigen Nanometern und einigen Mikrometern liegt. Auf diese Weise lassen sich hochpräzise Topografiedaten und Oberflächenstrukturen ermitteln. Die Interferometrie nutzt die Überlagerung oder Interferenz von Wellen, um eine Größe zu bestimmen. Dabei läuft Licht über zwei Pfade: Der eine führt zur Referenz, während der zweite auf die zu messende Oberfläche geleitet wird. Befindet sich das Messobjekt im Fokus, dann addieren sich die Wellen und ergeben ein Intensitätsmaximum. Außerhalb des Fokus heben sich die Wellen gegenseitig auf und führen zu einem Intensitätsminimum. Aus den Intensitätsinformationen lassen sich Höhenwerte berechnen.

Kompletter Datensatz statt gemittelter Werte

Herkömmliche Verfahren nutzen für diese Messungen entweder das Vertical Scanning (VSI) oder die Phase-Shift-Methode (PSI). Beim VSI werden die Höhenwerte mittels Schwerpunktverfahren ermittelt. Dabei bildet eine Kennlinie das sogenannte Korrelogramm, also die Darstellung, die man aus einer Messung ermittelt hat. Legt man über dieses eine einhüllende Linie, so erhält man eine Gaußverteilung und kann den Schwerpunkt berechnen. Grundsätzlich ist diese Methode robust und schnell, führt aber zu nicht so genauen Ergebnissen. Für eine höhere Genauigkeit hingegen steht PSI, die im



20-nm-Stufennormal, aufgenommen mit der neuen Weißlichtinterferometrie-Serie MarSurf WI.

Korrelogramm nach dem größten Phasenunterschied, also dem Hell-Dunkel-Wechsel schaut. Dieses Verfahren ist wesentlich genauer, aber deutlich empfindlicher. Bei den neuen Weißlichtinterferometern von Mahr vereint die ICA-Technologie (Intelligent Correlation Algorithm) die guten Eigenschaften der PSI- und VSI-Methoden bei einer hohen vertikalen Auflösung in einem einzigen, großen Anwendungsbereich. Das mathematische Verfahren bestimmt das statistische Korrelogramm der Oberfläche und schiebt es zum Vergleich ‚über‘ die Messungen. Statt eines gemittelten Wertes liefert der Algorithmus so den gesamten Datensatz eines Messobjekts.

Minimales Rauschen von 80 pm

Dadurch, dass ICA eine exakte Bestimmung der Höhenwerte ermöglicht, minimiert sich gleichzeitig das Rauschen, was für eine sehr hohe Datenqualität sorgt. Durch dieses sehr gute Signal-Rausch-Verhältnis erreicht ICA das Qualitätslevel eines PSI mit nur 80 Pikometern (STR-Surface-Topografie-Repeatability), hat dabei aber eine deutlich bessere Stabilität und höhere Zuverlässigkeit.

Drei Geräte zum Start

Zum Frühjahr stehen nun drei neue Mahr Weißlichtinterferometer, die auf der ICA-Technologie basieren, zur Verfügung und

ermöglichen Messungen bis in den Subnanometerbereich. Das MarSurf WI 50 M ist die manuelle Einstiegslösung in die neue Serie. Es verfügt über eine HDR-Funktionalität und ermöglicht schnelle Messungen. Die Steuerung ist im Stativ integriert, und der Kipptisch sowie die manuellen x/y/z-Achsen erleichtern Anwendern die Verstellung und Fokussierung. Weitere Pluspunkte sind das kompakte Design, der große Bauraum sowie ein interessantes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die beiden Oberflächenprofis für den Nanometerbereich MarSurf WI 50 und WI 100 erfassen dank ihrer hohen Messgeschwindigkeit bei voller Auflösung auch Rauheiten von extremst glatten Oberflächen. Ihre HD-Stitching-Funktion sorgt für eine konstant hohe Auflösung auch bei großen Messflächen. Die integrierte Kollisionsdetektion bietet Sicherheit in alle Richtungen – für das Werkstück ebenso wie für das Gerät selbst.



Ein starkes Trio: Die Serie MarSurf WI besteht aus drei neuen Geräten.

RÜCKFRAGEN & KONTAKT

Mahr Austria GmbH

1220 Wien, Hirschstettner Str. 19–21

Tel.: +43/1/204 36 73-0

info-austria@mahr.com

www.mahr.com

Mitten in der Pandemie setzt man in aspern Seestadt starke Zeichen für die krisengebeutelten Branchen Gastronomie und Handel und bringt neues Leben ins aufblühende Seeparkquartier. „Jetzt ist die Zeit der Pioniere.“

Die Infrastruktur für das Leben und Arbeiten in der Seestadt befindet sich auf einem kontinuierlichen Wachstumskurs, den selbst die Coronapandemie nicht aufhalten konnte. Bereits im vergangenen Jahr ist es der Seestädter Einkaufsstraßengesellschaft gelungen, das erfolgreiche Wiener Restaurant- und Cateringunternehmen Habibi & Hawara ins Seeparkquartier zu holen. Noch wird dort Take-away angeboten, doch bald ist der Wiener Stadtteil um ein schönes Lokal mit großem Gastgarten reicher. Neben einem neuen Pop-up Store von A1 dürfen sich die Seestädter außerdem auf ein neues Shoppingangebot freuen.

Die Produktpalette der neuen Filiale von Ernsting's family am Simone-de-Beauvoir-Platz 7 erstreckt sich von modernen Wohnaccessoires über Mode für Babys, Kinder, Jugendliche und Damen bis hin zu Herrenwäsche. Eröffnet wurde die 175 Quadratmeter große Filiale im wachsenden Businessviertel der Seestadt am 5. März. Für die Verpachtung der Shopflächen in der gemanagten Einkaufsstraße ist SES Spar European Shopping Centers als Retail-Partner im Joint Venture mit der Entwicklungsgesellschaft Wien 3420 AG verantwortlich. „Wir achten bei der Auswahl unserer Partner ganz genau auf die Bedürfnisse der Seestäd-



Attraktives Shoppingangebot: Am 5. März wurde die neue Ernsting's-family-Filiale in der gemanagten Einkaufsstraße im asperner Seeparkquartier eröffnet.

terinnen und Seestädter. Daher freut es mich, dass wir mit Ernsting's family den vielen Familien, die in der Seestadt und ihrer Umgebung leben, auch in einer für den stationären Handel sehr schwierigen Zeit ein tolles Angebot machen können“, bekräftigt Alexander Eck, Geschäftsführer in der Einkaufsstraßengesellschaft und Head of Development der SES Spar European Shopping Centers GmbH. „Jetzt ist die Zeit der Pioniere. Wir arbeiten mit den erfolgreichsten Handels-

partnern. Angesichts der Herausforderungen, mit denen die Textilbranche gerade konfrontiert ist, ist es umso erfreulicher, dass wir in Zeiten wie diesen mit Ernsting's family eine so gefragte und attraktive Marke als neuen Shop-Partner für die gemanagte Einkaufsstraße in der Seestadt gewinnen konnten. Das ist ein schöner Beweis für die Seestadt als Standort und unser innovatives Konzept, das wir mit der Wien 3420 AG laufend weiterentwickeln.“ **BO**

IMPRESSUM

Medieneigentümer, Herausgeber- und Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6, Tel.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 • **Geschäftsführer:** Lorin Polak • **Sekretariat:** Sylvia Polak • **Chefredaktion:** Victoria E. Morgan, Bettina Ostermann • **Redaktion:** Rudolf N. Felser, Max Gfrerer • **Artredaktion:** Gabriele Sonnberger • **Lektorat:** Caroline Klima • **Druck:** Hofeneder & Partner GmbH

ASPERN SEESTADT

Auf 240 Hektar Gesamtfläche wächst in Wien ein Stadtteil heran, in dem einmal 40.000 Menschen leben und arbeiten werden. Gerhard Schuster, CEO der Seestädter Entwicklungsgesellschaft Wien 3420, über die neuesten Entwicklungen in der Seestadt.

aspern Seestadt: Der perfekte Mix



Ein Hub für technologische Forschung, Entwicklung und Produktion und selbst preisgekrönte Klimavorzeigearchitektur: das Technologiezentrum Seestadt.



Noch gibt es hier nur Take-away, die Eröffnung des neuesten Lokals in der Seestadt steht aber bevor – im Mai wird auch der große Gastgarten vom Habibi & Hawara fertig sein.



Gerhard Schuster vor dem HoHo Wien. Lebensqualität und ausgezeichnete Infrastruktur überzeugen Unternehmen.

■ Herr Schuster, die Seestadt wächst vom Süden in Richtung Norden. Heuer werden am Nordufer des Sees Teile des Quartiers „Am Seebogen“ fertiggestellt. Was tut sich genau?

Aktuell leben in den beiden Quartieren im Süden der Seestadt schon über 8.300 Menschen. Im neuen Quartier „Am Seebogen“ werden bis zum Herbst die ersten vier Wohnprojekte fertiggestellt. Mit der ersten Besiedelungsphase im Norden gehen wir in Richtung 9.000 Menschen. Das Quartier wird sehr vielfältig. Wir freuen uns auf Shops, Büros, Arztpraxen, Kulturräume, eine moderne Bücherei, Jugendtreffpunkte und einen spektakulären zweiten Schulcampus der Stadt Wien in der Seestadt. Er wird energieautark, mit großen Sportflächen.

aspern Seestadt hat sich nicht nur als Wohnstandort etabliert, sondern mittlerweile auch als Wirtschaftsstandort. Welche Vorteile bieten Sie Unternehmen?

Zum einen die gute Anbindung. Mit U-Bahn, Schnellbahn, sieben Bus- und in Zukunft zwei Straßenbahnlinien ist das öffentliche Verkehrsnetz hervorragend. Außerdem ma-

chen sich auch die Impulse bezahlt, welche die Stadt Wien setzt. Im und um das Technologiezentrum Seestadt der Wirtschaftsagentur Wien ist ja inzwischen ein richtiger Innovationshub entstanden. Wir sind zum Beispiel sehr stolz auf das European Institute of Technology, das die Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft im Bereich Manufacturing fördert, auf IoT-Start-ups oder unser erstes Biotech-Unternehmen in der Seestadt. Die Vernetzung am Standort schätzen alle Unternehmen. Gleichzeitig ist unser Einkaufsstraßenmanagement sehr erfolgreich. In der Seestadt kann man heute shoppen gehen, ins Café oder in gemütliche Restaurants. Das Hotel im Hoho Wien und zwei neue Lokale warten auf das Ende der Lockdowns, um endlich aufsperrern zu können. Damit und natürlich mit den großzügigen Parks und Promenaden am See ist für das Lebensgefühl gesorgt, das Unternehmen heute suchen. Deshalb wird das inzwischen sehr vielfältige Büroangebot in der Seestadt auch immer attraktiver. Wir haben sehr darauf geachtet, dass vom großen Headquarter bis zum individuellen Co-Working-Platz alles geboten wird. Auch hier geht es uns um den richtigen Mix.

Behalten Sie das Risiko stets im Blick.



Die Folgen der COVID Pandemie lassen sich nicht vorhersehen. Umso wichtiger ist es jetzt, Ihr Risiko laufend zu beobachten und schnell auf Veränderungen reagieren zu können. Mit der Analyse der Kreditwürdigkeit und weiteren laufenden Beobachtung Ihres Kundenportfolios schützen Sie sich proaktiv. **Gemeinsam stark in der Krise.**



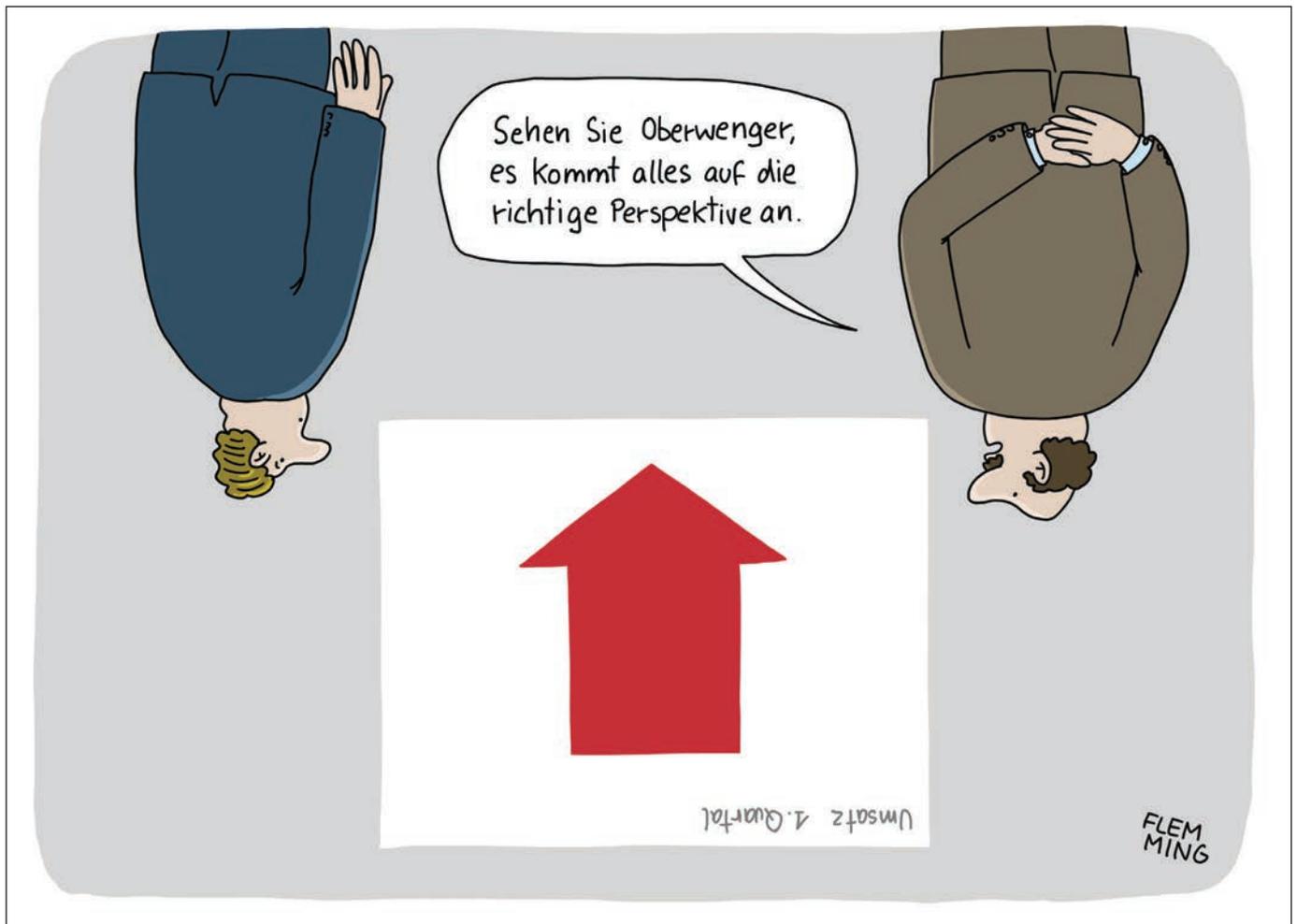
Egal ob IT & Digitalisierung, Bildung, Logistik & Transport, Facility Management, Automation, Umwelt & Energie oder Industrie:

mit den Themen-Guides von NEW BUSINESS sind Sie immer bestens informiert!

Nutzen Sie unsere hochprofessionellen Themen-Guides für Ihren persönlichen Wissensvorsprung und bestellen Sie gleich und zum Testen völlig kostenlos unter office@newbusiness.at Ihr Gratisexemplar!

NEW BUSINESS Guides sind Produkte der NEW BUSINESS Verlag GmbH.

NEW BUSINESS



**Erhöhter Bonus
auch für April**

bmf.gv.at/corona

Ausfallsbonus

Erhöhte Hilfe für April
ab 16. Mai beantragbar

 Bundesministerium
Finanzen

- Wie schon im März, werden auch für April insgesamt bis zu 45% des Umsatzes ersetzt, max. 80.000 Euro pro Monat
- Kann bereits ab 40% Umsatzausfall über FinanzOnline beantragt werden

Alle Informationen auf bmf.gv.at/corona oder unter **050 233 770**