

SAUERSTOFF FÜR INDIEN

Seit Beginn der Pandemie, müssen sich die österreichischen Krankenhäuser und Kliniken verstärkt auf eine reibungs- und nahtlose Versorgung mit medizinischen Gasen – vor allem mit Sauerstoff – verlassen können. Und das nicht nur in Österreich, denn Messer Austria beliefert auch die Schwestergesellschaften in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Serbien und Bosnien.

400 STAHLFLASCHEN GELIEFERT

Aktuell ist Indien das Epizentrum der Corona-Pandemie. Die Spitäler sind überlastet und es fehlt an medizinischem Sauerstoff. Ein Flieger im Auftrag des Innenministeriums und des Referats Organisationsentwicklung Arbeiter-Samariter-Bund Österreichs ist daher kürzlich mit einer Hilfslieferung von 400 Stahlflaschen nach Indien gestartet. „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 schwerer-



© Messer Austria GmbH

kranken 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!“

MESSER – GASES FOR LIFE

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. www.messer.at

50 MILLIONEN EURO FÜR DIE ENERGIEWENDE

Der Investor und Business Angel Michael Altrichter nimmt das Thema „Nachhaltige Energie“ in seinen unternehmerischen Fokus: er will in den nächsten Jahren nachhaltige Energieprojekte mit einem Investitionsvolumen von 50 Millionen Euro finanzieren und realisieren. Umsetzungs- und Servicepartner der von ihm – gemeinsam mit seinem Partner Michael Edtmayer – gegründeten Altrichter-Edtmayer Energie GmbH ist das börsennotierte Energie-Effizienzunternehmen CLEEN Energy AG.

Gemeinsam wird man für gewerbliche Kunden Photovoltaik-Projekte umsetzen, die mit „Contracting“ finanziert werden. Da die Contracting-Raten rund 30 Prozent unter den aktuellen Energiekosten liegen, profitieren Kunden bereits ab Tag eins von Kosteneinsparungen, ohne dabei Investitionskosten tragen zu müssen. Altrichter-Edtmayer Energie wiederum kann mit diesem Modell langfristige Erträge erzielen. Erste gemeinsame Projekte werden noch 2021 umgesetzt. www.michaelaltrichter.pro

Medieneigentümer, Herausgeber, Redaktionsadresse: NEW BUSINESS Verlag GmbH, A-1060 Wien, Otto-Bauer-G. 6, T.: +43/1/235 13 66-0, Fax-DW: -999 **Konzeption:** NEW BUSINESS **Gestaltung:** Gabriele Sonnberger **Geschäftsführer:** Lorin Polak (DW 300), lorin.polak@newbusiness.at **Hinweis:** Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten unseres Newsletters gleichermaßen angesprochen fühlen.

IN DIESER AUSGABE

- HYPO NOE** bündelt Wissen in Sachen KMU-Finanzierung 2
- Schweighofer** bietet ausgereifte Business-Software für KMU 4
- Hotel-Tipp:** Wiener Charme im BoutiqueHOTEL Donauwalzer 6
- Michael Katzlberger** gründet KI-Beratungsunternehmen 7
- Neue Modelle** zur Honorierung von Arbeit und Leistung 7

AUSGEZEICHNET

Jedes Jahr zeichnet der German Innovation Award branchenübergreifend Produkte aus, die sich durch Innovation, Mehrwert und Nutzerzentrierung von bisherigen Produkten und Lösungen abheben. Dieses Jahr fiel die Entscheidung klar auf die Marke spermidineLIFE® des österreichischen Herstellers Longevity Labs+. Nach der Entdeckung des körpereigenen Moleküls Spermidin hat sich das Grazer Start-up ein großes Ziel gesetzt: Das enorme gesundheitliche Potenzial von Spermidin für die Allgemeinheit zugänglich machen. Gemeinsam mit Top-Wissenschaftler:innen der Universität Graz wurde daraufhin ein Extraktionsverfahren erarbeitet und mit spermidineLIFE® erstmals ein 100% natürliches Extrakt, der CelVio Complex, aus Weizenkeimen mit hohem Spermidin Gehalt entwickelt.

www.spermidinelife.com

DAS AKTUELLE
NEW BUSINESS

DAS PRINTMAGAZIN
FÜR UNTERNEHMER

JETZT IN IHRER TRAFIK
ODER IM ABO!

www.newbusiness.at

„VON UNSEREM KNOW-HOW PROFITIEREN.“

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



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.

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 Kundenseite sehe ich, dass jene Unternehmen, die bereits digital gut aufgestellt waren, auch schneller im Behördenschwung zurecht kommen. Wo bei ich den schon gar nicht mehr so nennen möchte, weil sich hier so viel 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?

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. 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.

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! ■

www.hyponee.at/filialen/kmu-center



5 | Jahre Garantie¹
auf alle Modelle

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

BUSINESS-SOFTWARE FÜR KMU

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.

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 weitere wichtige Unterstützung erhalten Kunden durch unseren erfahrenen Support.“



Geschäftsführer DI (FH) Florian Schweighofer



Die Zentrale der Firma in Tumeltsham

DAS NEUE LEADPRODUKT UNTERNEHMER

Ausgelöst durch die Verschärfung im Umgang mit Barmitteln gestaltete das Programmerteam 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 einwie 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. ■

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

SCHWEIGHOFER
Manager-Software

INFO-BOX

Kundenecho

Einer von vielen neu gewonnenen 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!“



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

HOTEL-TIPP

WIEN UND SEINE ORIGINALE

Wer Wien von einer ganz neuen Seite kennenlernen möchte, sollte bei seinem nächsten Städtebesuch im BoutiqueHOTEL Donauwalzer einchecken. Während in anderen Hotels ein Raum dem anderen gleicht, wohnen die Gäste hier in wirklich einzigartigen Zimmern – den „Wiener Originalen“. Für die Gestaltung haben 13 Wiener Traditionsfirmen wie „Das schwarze Kameel“, das „Landmann“, die „Original Wiener Schneekugelmanufaktur“ oder „Huber & Lerner – feine Schreibwaren“ gesorgt und damit Unikate geschaffen, die bis ins kleinste Detail durchdacht sind. Anfang des Jahres wurde das Hotel, das seit 120 Jahren in Familienbesitz ist, beim Exportpreis 2020 der Außenwirtschaft Österreich für dieses Wien-Konzept mit Silber in der Kategorie Tourismus ausgezeichnet. www.donauwalzer.at



© Boutique Hotel Donauwalzer Wien

SHORT-CUTS

TICKETING-LÖSUNG VON NTT DATA

Technologische Lösungen bieten die Grundlage, damit sich Menschen wieder in Konzerthäusern, Kongresshallen oder Fußballstadien treffen können. Der internationale Konzern NTT DATA, ein globaler Marktführer für digitale Geschäfts- und IT-Dienstleistungen, hat dafür eine smarte Plattform entwickelt mit einer Vielzahl von Lösungen für einen optimalen Gesundheitsschutz. Besonders interessant für Großveranstaltungen ist die Ticketing-Lösung von NTT DATA, die bereits an mehreren Flughäfen im Einsatz ist, etwa in Mailand oder Mallorca. Der Zuschauer kauft das Ticket online oder fotografiert das Papierticket ab, scannt mit der App den Personalausweis ein und gleicht diesen mit dem Ticket ab, dann macht er ein Selfie, um die Identität zu bestätigen – am Flughafen stehen dafür Ausweis- und Gesichtsscanner bereit. Das digitale Ticket lässt sich mit wenig Aufwand mit dem Gesundheitsstatus verknüpfen. Nur wer zum Beispiel einen negativen Corona-Test oder eine Impfung vorweisen kann, erhält mit diesem Ticket Einlass. Später bei der Veranstaltung zeichnet das System auf, ob sich Teilnehmende in der Nähe infizierter Personen aufgehalten haben.

www.nttdata.com

SEMPERIT

HERAUSRAGENDES QUARTALSERGEBNIS

Die Semperit-Gruppe konnte trotz Corona-Pandemie einen erfolgreichen Start in das Geschäftsjahr 2021 erzielen. Der im ersten Quartal 2021 erzielte Umsatzanstieg von 62,3% auf 323,1 Mio. Euro markiert den bisher besten Jahresauftakt in der Geschichte des Semperit-Konzerns – jedenfalls seit der Jahrtausendwende. „Ungeachtet der pandemiebedingten Beeinträchtigungen wie einer anspruchsvollen Lieferketten-Situation sowie der zunehmend steigenden Rohstoffpreise und Transportkosten

haben wir im ersten Quartal 2021 das beste Quartalsergebnis seit dem Jahrtausendwechsel erwirtschaftet“, freut sich CEO Martin Füllenbach. „Wir konnten alle relevanten Kennzahlen gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres vervielfachen. Wenngleich das boomende Medizingeschäft neuerlich einen erheblichen Beitrag geleistet hat, konnte sich auch der Industriesektor in Summe klar erholen. Das ist das Ergebnis unserer erfolgreichen Restrukturierung.“ www.semperitgroup.com

WEBINAR-KONFERENZ

DIGITALE TRANSFORMATION IN KMU

Wie schon bei der Premiere vor 850 Teilnehmern aus heimischen KMU im Jahr 2020, präsentiert sich die Online-Konferenz KMU GO DIGITAL auch heuer als breit gefächertes Weiterbildungsangebot für KMU in ganz Österreich. Die zwölf Live-Webinare umfassende Konferenz findet von 20. bis 22. September 2021 statt und vermittelt Entscheidern in Klein- und Mittelunternehmen konkrete Handlungsempfehlungen zur Umsetzung bzw. zur Professionalisierung digitaler Prozesse. Hinter

der Idee zu KMU GO DIGITAL stehen zwei Unternehmen, die sich bei der Planung und Veranstaltung der virtuellen Fachkonferenz idealtypisch ergänzen: der auf die Publikation von Fachmedien und Fachinformationen spezialisierte Forum Verlag auf der einen und die Kommunikationsagentur MOMENTUM Wien, die seit vier Jahren erfolgreich die JETZT Konferenzen zu Digital-Marketing-Themen organisiert, auf der anderen Seite.

www.kmugodigital.com

#STRONGER

Wer in einer österreichischen Gesundheitseinrichtung betreut wird, verwendet wahrscheinlich ein System von Schrack Seconet. Denn bereits heute ist das Unternehmen in Österreich Marktführer für Kommunikations-Systeme im Gesundheitswesen und darüber hinaus in über 70 Ländern mit Produkten und Lösungen präsent. Durch den Erwerb von 100% der Firmenanteile wird die Schrack Seconet Familie nun um die CCS Care Communication Solutions GmbH erweitert. Die CCS ist ein erfolgreich international agierendes Unternehmen mit Sitz in Wien, rund 12.500 Gesundheitseinrichtungen nutzen aktuell die speziell für den Gesundheitsmarkt entwickelten Anwendungen. Der gemeinsame Weg steht unter dem Motto #STRONGER.

www.schrack-seconet.com

VOR DEN VORHANG Michael Katzlberger verlässt TUNNEL23 und gründet KI-Beratungsunternehmen ZEIT FÜR DAS NÄCHSTE HERZENSPROJEKT



Eine neue Ära für Michael Katzlberger (links) und Diego del Pozo (rechts) ist angebrochen.

Im Jahr 2001 gründete Michael Katzlberger die Wiener Agentur TUNNEL23, die er gemeinsam mit Diego del Pozo zu einer der führenden Werbe- und Digitalagenturen des Landes aufbaute. Nach zwanzig erfolgreichen Jahren im Agenturgeschäft hat Technologie-Experte Katzlberger nun den Beschluss gefasst, sich in Zukunft mit einem eigenen Beratungsunternehmen für KI-basierte Produkte und Dienstleistungen voll und ganz seinem Leibthema zu verschreiben:

der künstlichen Intelligenz. „Der rasante technologische Fortschritt bringt auch eine kreative Revolution mit sich. In diesem Prozess wird in Zukunft vor allem auch künstliche Intelligenz eine maßgebende Rolle spielen. Produkte und Dienstleistungen für ein neues, unbekanntes Terrain zu entwickeln, erfordert jedoch völlige Hingabe und entsprechende zeitliche Ressourcen. Aus diesem Grund werde ich mich aus der Agentur zurückziehen, um mich voll und ganz

dieser neuen Aufgabe zu widmen“, erklärt Michael Katzlberger. „Dieser Zeitpunkt ist wohl überlegt, gemeinsam mit unserem unglaublichen Team haben Diego und ich TUNNEL23 in den letzten zwanzig Jahren zu einer festen Größe in der heimischen Agenturlandschaft aufgebaut. Jetzt ist es an der Zeit, dass ich mich meinem nächsten Herzensprojekt annehme.“

Diego del Pozo, der seit 2012 das operative Geschäft von TUNNEL23 verantwortet, wird zum alleinigen Geschäftsführer und Mehrheitseigentümer der Agentur. ■

www.tunnel23.com

NEW BUSINESS GUIDES
Aktuell: Logistik-Guide –
Ihr Leitfaden für Ihren
Unternehmenserfolg



**JETZT IN IHRER TRAFIK
ODER IM ABO!** www.newbusiness.at

„NEW WORK BRAUCHT NEW PAY“

New Work verändert unsere Lebens- und Arbeitsbedingungen und macht auch vor dem Tabuthema Gehalt nicht Halt. Die Österreicher sind sich einig: Es braucht neue Modelle zur Honorierung von Leistung und Arbeit.

Rund zwei Drittel der österreichischen Arbeitnehmer stimmen der Aussage voll oder eher zu, dass Geld nicht die einzige Möglichkeit ist, um Leistung und Arbeit zu honorieren. So das Ergebnis der aktuellen XING Studie, durchgeführt von marketagent, im Rahmen derer die aktuelle Situation und Zufriedenheit mit dem Gehalt erhoben wurde. „Mehr als die Hälfte der Österreicher ist der Meinung, dass wir dringend über neue Modelle der Honorierung von Arbeit nachdenken sollten. Das zeigt: New Work braucht New Pay“, so Sandra Bascha, Senior Communications Managerin NEW WORK SE.

Es gibt auch schon konkrete Ideen, welche Parameter zur Honorierung von Arbeit herangezogen werden sollten: mehr als jeder zweite Befragte meint, dass Leistung und das Erreichen von Zielen ausschlaggebend sein sollten, ebenso sollten Kollegialität und gute Zusammenarbeit berücksichtig

werden, wie auch Kreativität und Ideenreichtum. Eine große Mehrheit ist sich einig, dass die Präsenzzeit nicht das Maß aller Dinge bei der Festsetzung der Höhe des Gehaltes sein kann.

Auch lassen die Österreicher gerne mit sich über nicht-monetäre „Zahlungsmittel“ sprechen: zusätzliche Ferientage statt Geld erachtet beinahe die Hälfte (48%) als interessant, Sachleistungen in Form von (vergünstigten) Produkten und Dienstleistungen sind auch noch hoch im Kurs. Immer weniger interessant wird die Nutzung eines exklusiven Firmenwagens.

WUNSCH NACH MEHR TRANSPARENZ IN PUNCTO GEHALT

Rund 70 % der erwerbstätigen Österreicher sind mit ihrem Gehalt sehr oder eher zufrieden. Mehr als die Hälfte wünscht sich mehr Gehaltstransparenz im Unternehmen und nur ein Viertel kennt das Gehalt der



© RAFAELA PROELL

Kollegen. „Dass in vielen Unternehmen rund um das Gehalt noch immer ein Geheimnis gemacht wird, entspricht nicht einer modernen Arbeitswelt. Da sind wir bei anderen New Work Parametern in Österreich bereits weiter“, so Bascha, die auch hervorstreicht, dass das Gender Pay Gap mit Gehaltstransparenz rascher geschlossen werden könnte – diese Meinung teilen übrigens rund 60 % der Arbeitnehmer. ■

www.new-work.se

NEW BUSINESS

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



DAS NEW BUSINESS PAKET um nur 33 Euro!

Abonnieren & profitieren Sie!

Hotline: 01/235 13 66-100

Fax: 01/235 13 66-999

E-Mail: sylvia.polak@newbusiness.at

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