

# ERFOLGS FORMAT

**01**  
**2017**

DAS BUSINESS-MAGAZIN DER JUNGEN WIRTSCHAFT KÄRNTEN



## GRÜNDERLAND KÄRNTEN

### BÜROIMMOBILIEN

**Schritt für Schritt zum  
Traumarbeitsplatz**

### INVESTORENSUCHE

**Elevator Pitch,  
Silicon Valley & Tipps**

### POWER SELLING

**Mit dem Charme  
von Casanova**

# Inhalt



## ERFOLGSKONZEPT

### COVERSTORY

- Gründerland Kärnten // 5
- Gefühlsachterbahn der Businessideen // 9
- Die Welt der Kärntner Gründer in Zahlen // 10
- JW-Landesvorsitzender Marc Gferer:  
»Mehr Gründerspirit im Land« // 12
- Staatssekretär Harald Mahrer:  
»Jede Neugründung ist wichtig« // 14

## ERFOLGSREZEPT

### BÜROIMMOBILIEN

- Schritt für Schritt zum Traumarbeitsplatz // 17
- Büroimmobilien in Kärnten // 19

## ERFOLGREICH

- Netzwerk zum Erfolg // 21

### DER NEUE JW-VORSTAND

- Jung, wild, kärntnerisch // 22
- Veranstaltungen der JW Kärnten // 25

## ERFOLGSORIENTIERT

### 90 SEKUNDEN

- Alles oder nichts! // 29
- Investor im Interview:  
»Eine Idee alleine reicht nicht aus« // 31
- Tipps für die Investorensuche:  
So wird's gemacht! // 33
- Silicon Valley: »Auf Venture-Capital  
möglichst lange verzichten« // 34

## IMPRESSUM

**Medieninhaber und Verleger**  
Wirtschaftskammer Kärnten  
Junge Wirtschaft Kärnten  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt  
Tel. +43 (0)5 90 90 4 - 333 745  
jw@wkk.or.at

**Für den Inhalt verantwortlich**  
Melanie Jann

**Projektkoordination**  
Christina Tscharre, Barbara Macek

**Autoren dieser Ausgabe**  
Anita Arneitz (aa), Angelika Dobernig  
(ad), Barbara Macek (bm), Josef  
Puschitz (jp), Isabella Schöndorfer (is),  
Johanna Wohlfahrt (jow)

**Gestaltung und Produktion**  
www.designation.at

**Art Direction**  
Jürgen Eixelsberger

**Lektorat**  
Michael Supanz

**Anzeigenberatung**  
Christina Tscharre

**Druck**  
Tiebel Druck, 9560 Feldkirchen

**Druckauflage dieser Ausgabe**  
5.000 Stück

Bei allen personenbezogenen  
Bezeichnungen gilt die gewählte  
Form für beide Geschlechter!  
Das Magazin und alle enthaltenen  
Beiträge und Abbildungen sind  
urheberrechtlich geschützt. Druck-  
und Satzfehler sowie alle Rechte  
vorbehalten. Stand März 2017.



## Hallo lieber Leser,

**h**ast du dir schon einmal überlegt, was Erfolg für dich persönlich bedeutet? Geld, Glück, Gemeinsamkeit, Gesundheit, geschenkte Zeit? Erfolg ist vielseitig.

Genauso wie die Wirtschaft und die Jungunternehmer. Doch eines verbindet alle: das Engagement für eine bestimmte Sache. Wir bei der Jungen Wirtschaft setzen uns für den Erfolg von jungen Unternehmen ein. Um dir zusätzlich einen Informationsvorsprung zu bieten, haben wir unser neues Magazin „Erfolgsformat“ ins Leben gerufen. Zweimal im Jahr präsentieren wir seitenweise topaktuelle Informationen, Nützliches für das Unternehmerleben und lifestyle Trends. Eine spannende Mischung, die zum einen Einblick in unsere Arbeit gibt, zum anderen aber auch zum eigenen Erfolg inspirieren soll.

»Zweimal im Jahr wird dir unser neues Magazin „Erfolgsformat“ zusätzlich einen Informationsvorsprung bieten.«

Als Auftakt stellen wir dir unser Gründerland Kärnten mit all seinen Stärken und Services dar. Lass dich in unserer Rubrik „Erfolgskonzept“ vom Gründergeist im Land mitreißen und erfahre, für welche Forderungen wir uns starkmachen.

Im „Erfolgsrezept“ dreht sich diesmal alles um den perfekten Arbeitsplatz. Wir verraten, wo es in Kärnten die günstigsten Büros und alternative Arbeitsformen gibt. Damit die Arbeit einfach mehr Spaß macht.

Was sich in den vergangenen Wochen so alles bei uns in der Jungen Wirtschaft getan hat, zeigen wir im „Erfolgreich“. Und da war einiges los. Es gibt zum Beispiel einen neuen Landesvorstand mit ehrgeizigen Zielen. Bereits in den ersten Wochen konnten wir gemeinsam viel bewegen. Aber das war lange nicht alles. Wir haben noch mehr vor. Deswegen sei gespannt auf das, was noch kommt!

Bähm! In 90 Sekunden eine Jury, einen Investor oder einen Kunden von der eigenen Geschäftsidee überzeugen ist nicht einfach. Wie das in der Praxis gut klappt, erzählen Insider in unserer Rubrik „Erfolgsorientiert“. Natürlich dürfen auch richtig coole „Erfolgstypen“ aus der Wirtschaft nicht fehlen und jede Menge geniale Tipps für den unternehmerischen Alltag.

Also, nimm dir ein bisschen Zeit und lies rein in unser „Erfolgsformat“. Wir freuen uns schon auf deine Anregungen und wünschen dir viel Erfolg auf der ganzen Linie!

**Melanie, Marc und das Team der Jungen Wirtschaft**

**PS:** Nicht vergessen: Wir als Junge Wirtschaft sind für alle Jungunternehmer da! Gehen wir gemeinsam den Erfolgsweg. Mehr auf [www.netzwerkzumerfolg.at](http://www.netzwerkzumerfolg.at).



## ERFOLGSTYPEN

### ERFOLGSGESCHICHTEN

- „Haptische Werbung wird wichtiger“ // 36
- Ein Hoch auf Dienstleistungen // 38

## ERFOLGSFAKTOR

### POWER SELLING

- Mit dem Charme von Casanova // 40
- 10 Tipps für erfolgreiche Verkäufer // 41

## ERFOLGSSTIL

### STYLE-TIPPS

- Du bist, was du trägst! // 44
- Gutes Essen, gute Geschäfte // 46

## ERFOLGSTECHNIK

### MUST-HAVE AM SMARTPHONE

- 7 Apps mit dem Unternehmertouch // 49

# ERFOLGS KONZEPT

→ Themen, die junge Unternehmer bewegen und absolut nicht kaltlassen. Die großen Geschichten!

## MEHR „WIRTSCHAFT“ IM KÄRNTNER LANDESVERFASSUNGSGESETZ

### Aufmerksamkeit durch Aktionismus

In der neuen Landesverfassung soll festgehalten werden, wofür Kärnten steht. Auch die Unterstützung der Wirtschaft soll in diesem Gesetz verankert werden. Dafür setzt sich die Junge Wirtschaft mit ungewöhnlichen Mitteln ein.

Lippenbekenntnisse sind von gestern. Die Junge Wirtschaft will es schriftlich – und zwar auch vom Land Kärnten. In der neuen Landesverfassung soll sich das Land zu einer starken Unterstützung der Wirtschaft bekennen. Und damit diese Botschaft auch wirklich bei den Verantwortlichen ankommt, setzte die Junge Wirtschaft ein eindeutiges Zeichen vor Landtag und Landesregierung.

ERFOLGSFORMAT 01/2017

4 Übergroße Banner wurden vom Team aufgestellt. Das konnte niemand mehr übersehen. Die Landesregierung soll sich künftig auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und nicht als Wirtschaftsakteur den privaten Unternehmen Konkurrenz machen. Stattdessen soll das Land heimische Unternehmen stärken, indem die Verwaltung endlich kundenorientierter und effizienter wird. Um besser gehört und gesehen zu werden, will die Junge Wirtschaft weiterhin auf Aktionismus setzen.

»Eine kundenorientierte, effiziente Verwaltung soll die Wirtschaft unterstützen.«



Vor dem Kärntner Landtag (Foto ganz oben) und der Landesregierung setzte die JW einen sichtbaren Appell für mehr Wirtschaft in der Landesverfassung

## COVERSTORY

# Gründerland Kärnten

Gestalte, genieße, gründe: Die Selbstständigkeit schenkt Ideen die große Freiheit. Sie lernen zu fliegen und begeistern andere. Damit der Start auf Antrieb gelingt, gibt es zahlreiche Beratungs- und Serviceangebote. Die besten unternehmerischen Fluglotsen im Überblick.

**D**er Weg in die Selbstständigkeit ist aufregend. Beratung, Serviceangebote und ein Netzwerk aus tollen Partnern sichern ab, doch den Mut Altes loszulassen und sich auf Neues einzulassen, muss jeder Gründer selbst finden. Es ist ein Sprung ins kalte Wasser. Im Background können Coach und Trainer darauf vorbereiten, doch springen und schwimmen muss jeder allein. Das Tempo bestimmt der Gründer. Manchmal ist es zu langsam, der Funke will bei den Kunden noch nicht zünden. Manchmal überrollt einen der Erfolg. Unternehmertum ist eben nichts für Langweiler und Weicheier. Jeder Tag ist anders. Und nicht immer leicht. Aber unheimlich befreiend, beflügelnd, befriedigend.



»Eine tolle Geschäftsidee, Ehrgeiz, Durchhaltevermögen, finanzielle Rücklagen und ein privates Umfeld, das einen unterstützt, sind beim Gründen von Vorteil.«

**Carina Kamber-Orasch, Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten**

### ERSTER ANSPRECHPARTNER

Elektroinstallateur, Unternehmensberater oder Pornodarsteller: Der typische Kärntner Gründer weiß, was er will, und hat meist mehrere Standbeine im Visier. Erster Ansprechpartner bei Fragen rund um Selbstständigkeit, Gewerbeanmeldung und Co ist das Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten. Ob Handwerk, Handel oder Technik, hier stehen die Türen allen Gründern offen. Auch ohne Termin, wenn es mal schnell gehen muss. „Betriebswirtschaftliche und rechtliche Themen sind der Hauptteil einer Beratung“, verrät die Gründungsberaterin Carina Kamber-Orasch →

und ergänzt: „Die Gründer kommen mit unterschiedlichem Wissensstand, manche haben sich schon mit dem Thema Selbstständigkeit beschäftigt, andere noch gar nicht – bei uns ist jeder willkommen und bekommt das notwendige Know-how zum Start und für die Zeit danach.“ Der jüngste Gründer in der Beratung war gerade mal 16 Jahre, der älteste 81. Unabhängig vom Alter schaffen Gründer Arbeitsplätze und kurbeln die Wirtschaft an. Zwar starten 80 Prozent der Gründer ohne Mitarbeiter. Allerdings erkundigen sich rund 60 Prozent bereits in der ersten oder zweiten Gründungsberatung über die Anstellung eines Mitarbeiters. Warum das so ist – weil man sich einen Mitarbeiter auch erst mal leisten können muss.

Die Beratungen im Gründerservice sind kostenlos. Abgedeckt wird ein breites Themenfeld – angefangen bei der Einschätzung von Risiken und Chancen, Business Model Canvas und Businessplan,

**Gemeinsam geht vieles leichter – besonders wenn man etwas Neues angeht**



Mindestumsatzrechnung über Stundensatzkalkulation bis hin zum Gewererecht, Betriebsanlagen und vieles mehr. Darüber hinaus ist das Gründerservice auch Informationsdrehscheibe zu anderen Angeboten und Partnern zur Gründungsthematik.

#### **NETZWERK BEREICHERT**

Ein Jungunternehmer darf niemals nur in seinem eigenen Mikrokosmos leben. Er muss sich laufend weiterbilden und soziale Kontakte knüpfen. Je mehr sinnvolle Kontakte ein Jungunternehmer pflegt, desto nachhaltiger baut er sein Unternehmen auf. Damit das auch gut gelingt, kann jeder Gründer auf ein tolles Netzwerk innerhalb Kärntens zurückgreifen: Die Gründerinstitutionen in Kärnten sind sehr gut abgestimmt und ziehen an einem Strang.

Zum engeren Netzwerk des Gründerservice der Wirtschaftskammer gehören zum Beispiel das build! Gründerzentrum, die Alpen-Adria-Universität Klagenfurt, die FH Kärnten, der KWF, der KSV 1870 oder auch das Unternehmensgründungsprogramm des Arbeitsmarktservice. Jeder Netzwerkpartner hat dabei einen eigenen Schwerpunkt.

#### **ALS START-UP DURCHSTARTEN**

Das build! Gründerzentrum Kärnten hilft Menschen mit innovativen Geschäftsideen mit einem Beratungs- und Förderpaket bestehend aus Coaching, Beratung und Begleitung, Mentoring, finanzieller Unterstützung und Zugang zu Forschungsinfrastruktur. Hauptaugenmerk ist die Förderung von akademischen Unternehmensgründungen. „Durch die langjährige Arbeit mit Start-ups können wir auf einen sehr großen Erfahrungsschatz zugreifen und unterstützen diese bereits ab einer sehr frühen Phase mit einem umfangreichen Leistungspaket: vom Testen der ersten Idee in unserem Accelerator-Programm bis hin zur Begleitung und strategischen Beratung in späteren Phasen des Unternehmenszyklus“, erklärt Karin Ibovnik, Geschäftsführerin vom build! Gründerzentrum. Ist man innovativ und wachstumsorientiert, ist man im build! Gründerzentrum gut aufgehoben.

## Gründerservice berät und vernetzt

Gründer und Betriebsnachfolger sind individuell. Und genauso individuell wie sie ist das **Gründerservice** der Wirtschaftskammer Kärnten. Von vertraulichen Vieraugengesprächen über inhaltsstarke Workshops bis hin zu spannenden Infoveranstaltungen reicht das Angebot. Jeder kann spontan für eine Erstinformation vorbeikommen. Finanzierung, Förderungen, Rechtsformen, Betriebsanlagengenehmigung, Betriebsübernahme, Risiken und Chancen, Gewerbeanmeldung, Steuern oder Sozialversicherung – hier wird Tacheles geredet. Und die **Gewerbeanmeldung** wird auch gleich mit erledigt!



Die Bilanz vom Gründerservice kann sich sehen lassen: Im vergangenen Jahr schaffte das Team 8.364 Kontakte und 4.832 Beratungen. Trotz der Menge wird jeder Gründer **individuell** und **persönlich** beraten. Dazu kommen Veranstaltungen, Seminare, Beteiligungen bei Messen und Vorträge in Schulen. Nächster Pflichttermin ist der **Gründer- und Jungunternehmerstag** am 6. Oktober 2017 mit 20 genialen Workshops.

»Durch die erfolgreiche Vernetzung der Start-ups konnte sich eine lebendige Community in Kärnten entwickeln, die grenzüberschreitend Zuspruch erhält.«

**Karin Ibovnik, build! Gründerzentrum Kärnten**



## VON DER FH ZUM UNTERNEHMER

An der Fachhochschule Kärnten steht Gründern das Smart Lab als Prototypinglabor zur Verfügung. Speziell für Technologie-Start-ups wurde die Gründergarage in der Nähe zu den Laboreinrichtungen aufgestellt. Die Gründergarage kann für einen begrenzten Zeitraum angemietet werden und ist für Produktentwicklung sowie Durchführung von Testreihen unter Einhaltung von Geheimhaltungskriterien ausgelegt. Die Start UP-Initiative der Fachhochschule ist die zentrale Anlaufstelle für Studierende, Mitarbeiter und Absolventen, die sich mit ihrer eigenen Unternehmensidee verwirklichen wollen. „Für innovative Gründungsprojekte ist die Anknüpfung zu lokalen Forschungseinrichtungen enorm wichtig“, weiß Erich Hartlieb, Wirtschaftsingenieurwesen, Forschungsbereich Innovationsmanagement und Entrepreneurship an der FH Kärnten. Die Science-Hotspots bilden auf der Ausbildungsseite, aber vor allem auf der Forschungsseite eine Grundlage für Innovation und Unternehmensgründung.

## ARBEITSPLATZ SELBST SCHAFFEN

Auch das Arbeitsmarktservice (AMS) unterstützt spezielle Gründer, nämlich Arbeitslose, die sich selbstständig machen möchten. Das Unternehmensgründungsprogramm des AMS erfolgt in vier Phasen: In der Klärungsphase wird



»Für innovative Gründungsprojekte ist die Anknüpfung zu lokalen Forschungseinrichtungen enorm wichtig.«

Erich Hartlieb, Wirtschaftsingenieurwesen, Forschungsbereich Innovationsmanagement und Entrepreneurship, FH Kärnten

die Geschäftsidee geprüft. Im Anschluss werden Gründer in Einzelberatungen und Workshops auf die Selbstständigkeit vorbereitet. Mit Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit erfolgt die Realisierungsphase, in der nach wie vor Leistungen des Programms in Anspruch genommen werden können. Die Nachbetreuung bietet die Möglichkeit eines Unternehmenschecks.

## FÖRDERUNGEN FÜR GRÜNDER

Es gibt eine breite Palette an Förderungen, die für Gründer interessant sind. So gibt es zum Beispiel beim KWF eine Ausschreibung für die Umsetzung innovativer Geschäftsvorhaben oder die Finanzierung von technologieorientierten Unternehmen. Jürgen Kopeinig vom KWF erklärt: „Unsere Fördermaßnahmen drehen sich um Forschung, Entwicklung, Investition, Finanzierung und Internationalisierung.“ →

# Gründerland Kärnten

Wo Gründergeist nicht nur geweckt, sondern gelebt wird.  
Die wichtigsten Unterstützer auf dem Weg in die  
Selbstständigkeit auf einen Blick.

## Gründergarage und Start UP der FH Kärnten



Raum für Technologie-  
Start-ups und Forschung.  
[www.fh-kaernten.at](http://www.fh-kaernten.at)

## Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten



Dein erster Ansprechpartner.  
100 % vertraulich und vernetzt.  
[www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)

## KWF Kärntner Wirtschaftsförderungs Fonds



Partner für die Kärntner  
Unternehmen im Bereich der Wirtschaftsförderung. [www.kwf.at](http://www.kwf.at)

## build! Gründerzentrum



Hier werden Start-ups und  
innovative Ideen groß.  
[www.build.or.at](http://www.build.or.at)

## gründen\_in\_kärnten



Das Unternehmensgründungs-  
programm des Arbeitsmarktservice  
Kärnten. [www.ams.at](http://www.ams.at)

## KSV Kreditschutz- verband von 1870

KSV1870

Unterstützt in der schwierigen  
Aufbauphase mit exklusiven  
Mitgliedervorteilen. [www.ksv.at](http://www.ksv.at)





»Jedem Gründer sollte klar sein, dass die ersten Jahre seine Schicksalsjahre sind, seine Feuertaufe.«

**Barbara Wiesler-Hofer, Leiterin Kreditschutzverband von 1870, Niederlassung Klagenfurt**

#### DURCHHALTEVERMÖGEN GEFRAGT

Der Anfang ist nicht immer leicht. Gerade in der Startphase müssen sich Jungunternehmer oft finanziell einschränken und ihre Fixkosten im Griff haben. Erfolg stellt sich erst nach einer längeren Strecke ein. »Jedem Gründer sollte klar sein, dass die ersten Jahre auch die Jahre der Bewährung, quasi seine Schicksalsjahre sind, seine Feuertaufe. Da erweist sich, ob realistisch geplant, richtig finanziert und mit Tüchtigkeit gearbeitet wurde«, sagt Barbara Wiesler-Hofer, Leiterin Kreditschutzverband von 1870, Niederlassung Klagenfurt. Glück spielt dabei genauso eine Rolle.

Jeder Gründung wohnt ein Risiko inne, das sich in Insolvenzzahlen manifestiert. Je mehr gegründet wird, desto mehr junge Insolvenzen gibt es. Von 2014 auf 2015 sind die Gründungen um sechs Prozent gestiegen und um genau diesen Prozentsatz gab es mehr junge Unternehmen unter den Pleiten. Es ist nicht einfach, mit einer neuen Produktidee am Markt zu punkten. »Umso wichtiger ist es, am Beginn einen soliden Businessplan zu haben, eine gesicherte Finanzierung, Branchenkenntnisse und profundes wirtschaftliches Know-how«, sagt Wiesler-Hofer. Insolvenzinformationen, Bonitätsauskünfte, Inkasso im In- und Ausland und mehr bietet der Kreditschutzverband von 1870 Jungunternehmern. Für sie ist die Mitgliedschaft in den ersten drei Jahren gratis. Je besser vorbereitet jemand in die Selbstständigkeit geht, umso geringer ist die Wahrscheinlichkeit zu scheitern. Ein Grund mehr, um die Serviceangebote rund um die Gründung in Anspruch zu nehmen.



Auch die beste Geschäftsidee braucht Tüchtigkeit für ihren Erfolg – da benötigt ein Jungunternehmer oft mehr Hände als er hat ...

#### HAPPY END

Gute Ideen und Unternehmergeist lassen sich nicht von Hürden aufhalten. Gründer suchen kreative Lösungen und finden ihren Weg. Selbst wenn dieser nicht dort verläuft, wo er ursprünglich geplant war. Irgendwann kommt der Moment, wo Gründer teilen – Aufträge, Arbeitsplätze, Wissen. Man kann zurückgeben. Auch ans Netzwerk. Vielleicht inspiriert die eigene Geschichte andere dazu, selbst den unternehmerischen Motor zu starten und den Flug zu wagen. Nicht über die Wirtschaft zu jammern, sondern ein Teil von ihr zu werden. Etwas in Bewegung zu bringen, zu zeigen was in einem steckt. Das Abenteuer Unternehmertum zu entdecken und den Flow in der Arbeit zu erleben. [aa] ■

»Es gibt eine breite Palette an Förderungen, die für Unternehmensgründungen relevant sind.«

**Jürgen Kopeinig, KWF Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds**



## Gründerfreundlichkeit im Fokus

Die **Rahmenbedingungen** für Gründer und Unternehmer in Kärnten sind gut, aber durchaus verbesserungsfähig. Zuerst das Positive: Das Angebot an öffentlichen Unterstützungen und Förderungen ist nicht schlecht. Alle Stakeholder im Bereich Gründung sind vernetzt und stimmen sich ab, um kurze Wege sowie optimales

Service sicherzustellen. Als Basis dient das von allen unterzeichnete Gründermanifest, eine Absichtserklärung aller Beteiligten. Die Schattenseiten: Die Bürokratie bremst Gründer nach wie vor aus. Zudem braucht ein echtes Gründerland ein stärkeres Zusammenspiel aller – Bildung, Forschung, Wirtschaftsförderung,

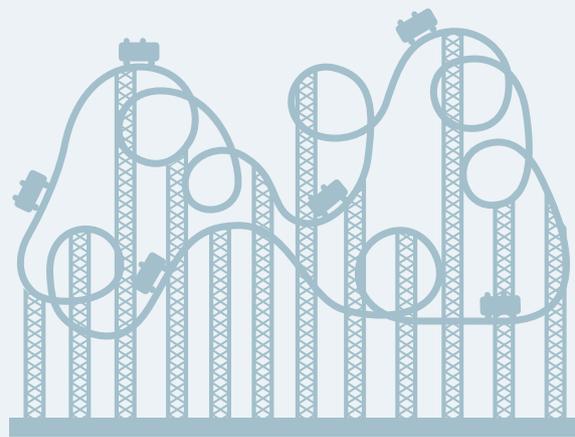
Infrastruktur, Interessenvertretung und Politik müssen an einem Strang ziehen. Auch die Rolle des Unternehmers in der Gesellschaft spielt eine Rolle. Damit Kärnten zum gründerfreundlichsten Bundesland wird, braucht es eine andere Wahrnehmung der Selbstständigkeit in der Öffentlichkeit – dafür setzt sich die JW ein.



# Gefühlsachterbahn der Businessideen

Schluss mit dem langweiligen Leben. Als Unternehmer wartet jeden Tag eine Herausforderung auf dich. Manchmal geht es zu schnell, manchmal zu langsam. Unternehmertum ist wie eine Achterbahnfahrt. Das Einsteigen erfordert ein wenig Mut, aber dann schießt das Adrenalin durch den Körper und es macht nach jeder Kurve noch mehr Spaß. Bist du bereit für den Rollercoaster-Ride? Das Gründerservice und seine Netzwerkpartner unterstützen dich dabei.

## Typische Phasen von Unternehmensgründungen



**1 Eine Idee lässt dich nicht mehr los.** Die Gefühle spielen verrückt. Soll ich, soll ich nicht? Hab ich das Zeug zum Unternehmer? Hol dir erste Informationen auf [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at) und vereinbare einen Termin für eine kostenlose Erstberatung beim Gründerservice der Wirtschaftskammer. Dabei erfährst du alles über die gewerblichen Voraussetzungen und die nächsten Schritte in die Selbstständigkeit.

**2 Ja, ich will.** Die Entscheidung ist gefallen. Du beginnst mit der Planung. Sprich mit anderen über deine Idee. Check den Markt und die Zielgruppen. So langsam nimmt dein Business Fahrt auf.

**3 Aaaaah, was mach ich da?** Panik oder Zweifel kennt jeder Gründer. Ein Berg von Aufgaben liegt vor einem. Wo soll man da bloß anfangen? Das Gründerservice und seine Netzwerkpartner helfen dir weiter und passen auf, dass du nichts übersiehst oder gar vergisst. So meisterst du das erste Looping.

**4 Die Vorfreude steigt.** Es ist eine aufregende Zeit, die Einfälle sprudeln – Firmenname, Preise, Ziele und Strategien werden geklärt. Eine passende Rechtsform wird gewählt. Du gewinnst einen ersten Einblick in die vielfältigen Aufgaben eines Unternehmers.

**6 In den ersten Wochen** siehst du alles noch durch die rosarote Brille. Deine Idee beginnt zu wachsen. Die ersten Kunden schneien rein. Aber auch wenn es mal nicht so läuft wie erhofft, steck den Kopf nicht in den Sand. Unternehmertum bedeutet Bewegung. Dein Rollercoaster steht niemals still. Lerne und verbessere. Kümmere dich ums Marketing. Schaffe Routine mit Abläufen und Strukturen. Triff Entscheidungen und investiere sinnvoll. Selbst nach der Gründung steht dir das Gründerservice beratend zur Seite und beim Netzwerken in der jungen Wirtschaft triffst du nicht nur Gleichgesinnte, sondern potenzielle Kunden oder Partner.

**7 Gut im Geschäft.** Mit jedem Tag gewinnst du mehr Sicherheit und kannst besser mit dem Auf und Ab in der Selbstständigkeit umgehen. Nicht nur deine Geschäftsidee ist gereift, sondern auch du selbst. Und damit tauchen neue Fragen auf: Mitarbeiter einstellen? Ins Ausland expandieren? Neue Produktlinie? Im Austausch mit anderen siehst du die Dinge aus einer anderen Perspektive. Dein aufgebautes Netzwerk ist Gold wert. Dein Rollercoaster nimmt wieder Fahrt auf ...

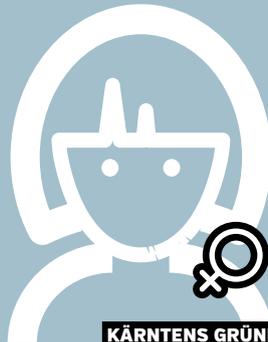
**5 Bäm! Der große Tag ist da.** Neugründungsförderung, Gesellschaftsgründung, Firmenbucheintrag, Gewerbeanmeldung, Meldung beim Finanzamt und gewerbliche Sozialversicherung – schnell ist mit dem Gründerservice der formale Kram erledigt. Jetzt geht es offiziell los. Du startest mit deinem Unternehmerleben.

# Die Welt der Kärntner Gründer in Zahlen

7

Gründer pro Tag

2016 gab es 2.683 Neugründungen in Kärnten.



**KÄRNTENS GRÜNDER SIND DURCHSCHNITTLICH WEIBLICH, 40 JAHRE ALT UND HABEN EINEN LEHRABSCHLUSS.**

Durchschnittsalter: 40,3 Jahre

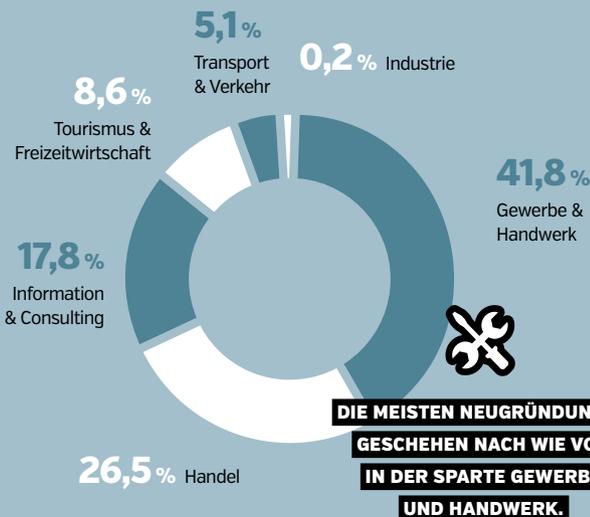


## Ausbildung

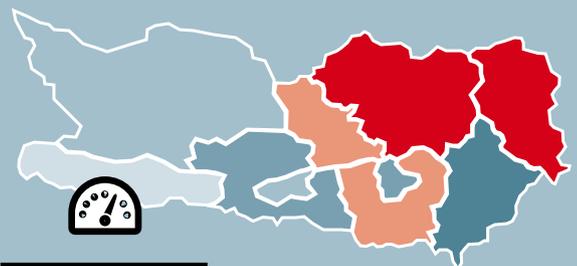


## Branchen

Neugründungen nach Sparten 2016:



## Gründungsintensität



**DIE BEZIRKE MIT DER HÖCHSTEN GRÜNDUNGS-INTENSITÄT IN KÄRNTEN SIND SANKT VEIT UND WOLFSBERG.**





## Gründungsgedanken

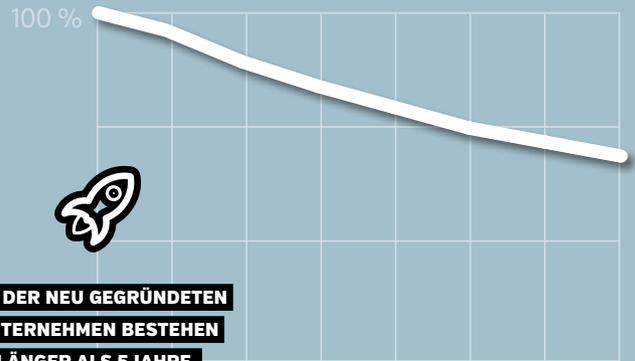
**8,6%** der Österreicher haben innerhalb der nächsten drei Jahre die Absicht, ein Unternehmen zu gründen.

Der EU-Durchschnitt liegt bei 13,5 %.



## Lebensdauer

Neugründungen Österreich



**2/3 DER NEU GEGRÜNDETEN  
UNTERNEHMEN BESTEHEN  
LÄNGER ALS 5 JAHRE.**



**45.700**

kleine und mittlere Betriebe **suchen österreichweit einen Nachfolger.** Das sind 27 Prozent aller Klein- und Mittelunternehmen der gewerblichen Wirtschaften.

Erfolgreiche Übergaben werden in den nächsten Jahren

**451.000  
Arbeitsplätze sichern.**

## Warum gegründet wird

**66%** hegen lange den Wunsch, „lieber eigener Chef zu sein, als einen Chef zu haben“.

**65%** wollen in der Zeit- und Lebensgestaltung flexibel sein.

**59%** wollen die Verantwortung, die sie als Angestellte zu tragen haben, in das eigene Unternehmen einbringen.

**55%** sehen in ihrem Alter in der Selbstständigkeit eine neue Berufsperspektive für sich.

**54%** wollten schon immer selbstständig sein.

**53%** benötigen für die Ausübung ihrer Berufstätigkeit einen Gewerbeschein.

**52%** wollen ihr Einkommen steigern.

**42%** sehen durch die Lage auf dem Arbeitsmarkt in der Selbstständigkeit eine Alternative.

**39%** erkennen in der Selbstständigkeit eine leichter umsetzbare Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

# „Mehr Gründer- spirit im Land“

IT-Unternehmer Marc Gfrerer ist neuer Landesvorsitzender. Im Interview verrät Marc, warum er sich gerne für die Junge Wirtschaft einsetzt und was junge Unternehmen vermissen.

**S**oftware Internet Cluster, IT-Startup-Sprecher, wirtschaftlicher Beirat des Landes Kärnten – du hast schon Funktionen, warum jetzt auch noch den Landesvorsitz der Jungen Wirtschaft?

**Marc Gfrerer:** Ich tu mir die Arbeit deswegen an, weil ich davon überzeugt bin, dass man als Interessensvertreter vieles bewegen kann. Wir sprechen mit einer Stimme für die Jungunternehmer und vertreten deren Interessen gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit. Außerdem ist das Netzwerk innerhalb der Jungen Wirtschaft enorm. Als zweifacher Familienvater und Unternehmer ist es mir ein großes Anliegen, dazu beizutragen, dass der Wirtschaftsstandort Kärnten an Attraktivität gewinnt und sich der Braindrain zum Braingain wandelt.

**Was möchtest du als Landesvorsitzender in den nächsten Jahren alles bewegen?**

**Marc Gfrerer:** Ich setze mich mit meinem Team dafür ein, dass junge Selbstständige die besten Rahmenbedingungen für ihre Tätigkeit haben. Und da haben wir definitiv noch Luft nach oben. Einige Forderungen betreffen nur Kärnten, hier haben wir beispielsweise gefordert, dass die Wirtschaft auch in der Landesverfassung verankert wird, andere Forderungen betreffen wiederum ganz Österreich. Abwarten war gestern, tun ist heute!

## Zur Person

**MARC GFRERER** wurde 1980 in der Steiermark geboren. Direkt nach der HTL-Matura hat er 1999 sein erstes Unternehmen gegründet. Heute führt er in Villach ein IT-Unternehmen und betreut Kunden aus der ganzen Welt.

**Warum brauchen Gründer überhaupt die Junge Wirtschaft, würde es auch ohne gehen?**

**Marc Gfrerer:** Definitiv nicht, mir fallen drei Schlagwörter ein, warum es nicht ohne geht: starke Interessenvertretung kompetentes Service und umfangreiches Netzwerk! Wir haben unseren Mitgliedern viel zu bieten. Wir fordern und fördern. Wir denken quer und weiter. Darüber hinaus versorgen wir unsere Mitglieder mit topaktuellen Informationen und bieten mit Veranstaltungen einen Rahmen fürs Netzwerken mit potenziellen Partnern, Politik und Entscheidungsträgern. Im Wirtschaftsleben kommt es nämlich immer auch auf die richtigen Kontakte an.



## #3füralle

Manchmal geht's schneller, als man glauben kann. Noch Anfang des Jahres hat die Junge Wirtschaft mit der Aktion #3füralle die **Befreiung von Lohnnebenkosten für die ersten drei Mitarbeiter** gefordert – und zwar für alle Jungunternehmer, nicht nur für Start-ups. Ein paar Wochen später wurde die Forderung von der Regierung aufgenommen.

Die Regierung kündigte in ihrem neuen Arbeitspaket an, einen Beschäftigungsbonus für die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze einzuführen. Ab Juli 2017 bekommen Unternehmen in den ersten drei Jahren 50 Prozent der Lohnnebenkosten erstattet. Wachsen wird einfacher. Die Details sind in Ausarbeitung.

»Wir sind in Österreich  
einfach zu überreguliert.«



JW-Geschäftsführerin Melanie Jann  
und Landesvorsitzender Marc Gfrerer  
machen sich stark für die Zukunft



**Wie kann der Gründerspirit gefördert werden?**

**Marc Gfrerer:** Selbstständigkeit gilt nicht als erstrebenswert. Dabei ist es das Schönste, eigene Geschäftsideen umsetzen zu können. Allerdings fehlt es an Risikobereitschaft ebenso wie an einer Kultur des Scheiterns. Der Unternehmergeist muss schon ab dem Kindesalter gefördert werden.

**Was stößt Unternehmen sauer auf?**

**Marc Gfrerer:** Unternehmer sind die Treiber von Arbeitsplätzen und Einkommen und mit den Steuern, die wir zahlen, finanzieren wir staatliche Aufgaben. Als Dank dafür nimmt uns der Staat das Geld weg, das wir für Investitionen dringend brauchen, erlegt uns viel zu teure Kosten für jeden Mitarbeiter auf, zwingt uns dazu, unbezahlt Steuern einzuheben und Lohnabgaben zu berechnen, bestraft uns für jeden tatsächlichen oder vermeintlichen Fehler und blockiert uns mit einer völlig aus dem Ruder gelaufenen Bürokratie. Wir sind in Österreich einfach zu überreguliert. Als Junge Wirtschaft haben wir da drei Vorschläge: erstens weniger Gesetze, dafür mehr Hausverstand und unternehmerfreundliches Handeln. Zweitens Beschleunigung von Genehmigungsverfahren und drittens eine Vereinfachung der Lohnverrechnung. **(aa) ■**

»Die Vorgaben für ein gründerfreundliches Land: beraten statt strafen, Toleranzschwellen mit Augenmaß, Kontrollen in angemessener Form.«



**Meinen Arbeitsbereich bestimme ich**

Wer braucht schon ein eigenes Büro? Selbst Handwerker schreiben ihre Rechnungen am Laptop – und das auch mal am Küchentisch. Doch die Kosten für einen Heimarbeitsplatz werden steuerlich nicht immer anerkannt. Die Junge Wirtschaft fordert daher die **Absetzbarkeit eines Arbeitsbereiches zu Hause**. Ohne einschränkende und durchsichtige Voraussetzungen sollten alle Fixkosten abzugsfähig werden (siehe Seite 20).



**Datenleitung her statt Kreisverkehr**

Dass die Digitalisierung keine Modeerscheinung ist, sondern die Zukunft, ist uns klar. Mit Hochdruck arbeitet der Bund an der Digitalisierungsstrategie. Scheint so, als wisse man genau, in welche Richtung es gehen soll. Das „Was“ und „Wohin“ ist also ziemlich klar. Nur das „Wie“ und „Wann“ scheint leider noch offen. Die Junge Wirtschaft Kärnten fordert, dass das Land Kärnten ab sofort alle Gemeinden dazu verpflichtet, mindestens **2 % des Gemeindebudgets in den Breitbandausbau** zu tätigen bis 2/3 des Gemeindegebietes erschlossen sind.

# „Jede Neugründung ist wichtig“

Österreich soll Gründerland Nummer eins in Europa werden. Welche Rolle Kärnten dabei spielt und wie Unternehmergeist in der Politik gelebt werden kann, darüber spricht Staatssekretär Harald Mahrer im Interview.

## Momentan scheint sich alles nur um Start-ups zu drehen ...

**Harald Mahrer:** Jede Neugründung ist wichtig. Deshalb haben wir uns im neuen Regierungsprogramm auch für die Halbierung der Lohnnebenkosten für jeden neuen Job eingesetzt. Ob Technologieunternehmen oder klassischer Handwerksberuf: Am Ende werden sich im Wettbewerb die Betriebe durchsetzen, die die innovativsten Ideen haben, die qualitativ hochwertigsten Produkte liefern, das attraktivste Gesamtpaket anbieten können. Fakt ist aber auch, dass wir in Zeiten zunehmender Digitalisierung leben und uns diesem Trend zu mehr digital nicht verschließen können und dürfen. Darum braucht es heute Unterstützung für die Technologien von morgen. Und das ganz unabhängig davon, wie man die betroffenen Unternehmen bezeichnet.

## Die meisten Gründer kommen aus klassischen Bereichen wie Handel und Gewerbe. Wie können diese unterstützt werden?

**Harald Mahrer:** Mit einer konkreten Strategie, mit der wir Österreich bis 2020 zum Gründerland Nummer eins in Europa machen wollen. Die ist für Betriebe aus klassischen Unternehmensfeldern genauso interessant wie für Start-ups. Wir haben hier schon einige spürbare Erleichterungen auf den Weg gebracht.

»Ein attraktiver Standort macht Mut zur Selbstständigkeit.«

## Das überarbeitete Regierungsprogramm bringt einige Neuerungen. Was wird zu erwarten sein?

**Harald Mahrer:** Wir haben ein klares und ehrgeiziges Ziel! Wir wollen, dass Österreich Gründerland Nummer eins in Europa wird. Deshalb haben wir für unser Start-up-Ökosystem neue Schwerpunkte gesetzt. Durch neue Exzellenznetzwerke und Clusterbildung über einen Open-Innovation-Prozess schaffen wir internationale Skalierbarkeit. Zusätzlich wollen wir eine Milliarde Privatkapital über eine Reform des Privatstiftungsrechtes und der Veranlagungsrichtlinien mobilisieren. Dafür braucht es aber auch modernste digitale Rahmenbedingungen für die Beschleunigung des Ausbaus der Breitband- und Glasfaserinfrastruktur. Das heißt, wir wollen auch 5G-Pilotführer werden.

## Zur Person

**HARALD MAHRER** wurde 1973 in Wien geboren. Nach dem Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien war er geschäftsführender Gesellschafter einiger Unternehmen. Er gründete auch einen Thinktank, das Metis Institut für ökonomische und politische Forschung, und ist Präsident der Julius-Raab-Stiftung. Seit 2014 engagiert sich Mahrer als Staatssekretär für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft in der österreichischen Bundesregierung.



»Kärnten hat eine sehr aktive Gründerszene.«

### Ein gründerfreundliches Land sollte wie aussehen ...?

**Harald Mahrer:** Ein attraktiver Standort macht Mut zur Selbstständigkeit. Damit meine ich das wirtschaftliche, rechtliche, administrative und politische Umfeld. Österreich kann mit gut qualifizierten Arbeitskräften, jede Menge innovativen Köpfen, einer herausragenden Lebensqualität und einem sicheren Umfeld punkten.

### Wo sehen Sie die Stärken, aber auch den Aufholbedarf im Land?

**Harald Mahrer:** Kärnten hat eine sehr aktive Gründerszene und einige gute Initiativen, die schon in jungen Jahren Lust auf Unternehmertum machen, wie etwa „Entrepreneur at School“. Besonders im universitären Umfeld finden sich viele spannende Neu- und Ausgründungen. Diese können von unseren Gründungs-Fellowships für akademische Spin-offs profitieren. Wie in anderen Bundesländern können aber auch in Kärnten die Rahmenbedingungen weiter verbessert werden, sei es beim Bürokratieabbau, dem Aufbau von Beratungszentren oder der einfacheren finanziellen Unterstützung. Inhaltlich sehe ich sehr viele Kompetenzen in den Bereichen IT, Mikroelektronik sowie Energie- und Umweltwirtschaft und natürlich im Tourismus.

### Wie kann mehr Unternehmergeist im Land geweckt werden?

**Harald Mahrer:** Das Wecken des Unternehmensgeists hat viel mit Stimmung und Bewusstseinsbildung zu tun. Hier muss man früh ansetzen, schon am Beginn der Bildungslaufbahn im Elementarpädagogikbereich. Denn Kinder sind von Natur aus neugierig und probieren gerne Sachen aus. Das Bildungssystem trainiert ihnen diese Risikofreudigkeit aber ab und erzieht zur Konformität. Das verstärkt den Trend zur unselbstständigen Erwerbstätigkeit, zum quasi „sicheren Job“. Über die Frühförderung von Talenten, bessere Ausbildung der Pädagogen und ein leistungsfreundliches Klima könnte man hier schon einiges bewegen. Da sind wir dran und haben erst kürzlich mit der Innovationsstiftung für Bildung und der verstärkten Förderung für EduTech made in Austria einen weiteren Schritt in die richtige Richtung gesetzt.



»Auch die Politik muss lernen, Risiko zu nehmen und Neues auszuprobieren.«

### Inzwischen gelten Sie als Mr. Start-up der Bundesregierung. Wie viel Unternehmergeist steckt in Ihnen?

**Harald Mahrer:** 100 % Unternehmergeist pur! Es ist spannend, nach vielen Jahren als Unternehmer jetzt in der Politik für Österreichs Wirtschaft und Zukunft zu arbeiten. Gerade in dieser Position kann man viele Dinge verändern und seine Ideen und Vorstellungen einbringen.

### Wirtschaft und Politik – manchmal scheinen Welten zwischen den beiden zu liegen ...

**Harald Mahrer:** Wie in vielen Bereichen gibt es auch in der Politik oft starre Abläufe. Dieses „Das haben wir immer schon so gemacht“ kennt man ja. Ich versuche, neue Wege zu gehen, mehr Menschen zu involvieren und das Know-how vieler zu nutzen. Die Open-Innovation-Strategie und die Digital Roadmap sind gute Beispiele dafür. Und wichtig ist: Auch die Politik muss lernen, Risiko zu nehmen und Neues auszuprobieren. (aa) ■

## Ein Blick ins Start-up-Paket

DAS ZIEL IST ...

+50.000

... bis 2020 rund 50.000 neue Gründungen auszulösen und damit tausende Arbeitsplätze zu schaffen.

MITARBEITER FINDEN



Wenn qualifizierte Arbeitskräfte aus dem Ausland gebraucht werden, sollen die Erweiterung der Rot-weiß-rot-Karte um ein „Start-up-Visum“ für selbstständige Schlüsselkräfte und die Aufnahme von Programmierern in die Mangelberufsliste die Suche erleichtern.

DREI MASSNAHMEN, VON DENEN ALLE GRÜNDER PROFITIEREN:

1

**24h-Quickcheck** bei Förderanfragen

2

Die neue **Mittelstandsfinanzierungsgesellschaft** macht es für Investoren noch attraktiver, Risikokapital für Klein- und Mittelbetriebe zur Verfügung zu stellen

3

Ein **Beschäftigungsbonus** erleichtert das Anstellen von Mitarbeitern für Jungunternehmer

# ERFOLGS REZEPT

→ Antworten auf Fragen aus dem täglichen Arbeitsleben bis zur gezielten Weiterbildung



## EXPORT BEFEUERT WIRTSCHAFTSMOTOR KÄRNTEN

### Exportoffensive – die nächste Phase

2017 stellen Land und Wirtschaftskammer insgesamt eine Million Euro für die Exportförderung zur Verfügung.

„Kärnten verdient jeden zweiten Euro im Export. Deshalb ist es besonders wichtig, diese Erfolge der letzten Jahre weiter voranzutreiben und zusätzliche Impulse für die Exportwirtschaft zu setzen“, sagt Meinrad Höfferer, Leiter der WK-Abteilung Außenwirtschaft. Fließen wird die Exportmillion in die Erschließung neuer Märkte und Marktnischen, die Vertiefung bestehender Exportbeziehungen und die Zusammenführung von Wissenschaft und Wirtschaft.

#### EXPORT IST NUR ETWAS FÜR BIG PLAYER, ODER?

Weit gefehlt, auch für Klein- und Mittelbetriebe wird der Zugang dank E-Business und Co zum Auslandsmarkt immer leichter. Die großen Herausforderungen dabei sind die notwendigen Ressourcen und das entsprechende Know-how aufzubringen. Durch eine Exportkooperation können Synergieeffekte genutzt, Exporte gesteigert und Wissen erzeugt und verbreitet werden. Um Unternehmen die Planung und Umsetzung einer Exportkooperation zu erleichtern, wurde vom Land Kärnten, der Wirtschaftskammer Kärnten und der Fachhochschule Kärnten ein **Leitfaden** zu diesem Thema herausgegeben.

Der Leitfaden für Klein- und Mittelbetriebe steht unter folgendem Link zum Download zur Verfügung: [tinyurl.com/zrrrxzbz](http://tinyurl.com/zrrrxzbz)

#### Ziel der Exportoffensive:

**400** Kärntner Exporteure sollen davon profitieren,  
**100** neue Betriebe für den Export gewonnen werden.



Jeden zweiten Euro verdient Kärnten im Export, **70.000 Arbeitsplätze** hängen davon ab.

#### Mehr Informationen zur Exportoffensive:

Wirtschaftskammer Kärnten / Außenwirtschaft  
Meinrad Höfferer

Tel. +43 5 90 904 750, E-Mail [meinrad.hoefferer@wkk.or.at](mailto:meinrad.hoefferer@wkk.or.at)

## FORTBILDUNG

### WIFI-Kurstipps

Mit über 3.000 Kursen aus dem WIFI-Kursangebot sind Sie vorne mit dabei.



Das gesamte WIFI-Kursangebot sowie Onlinebuchungen sind bequem möglich unter: [www.wifikaernten.at](http://www.wifikaernten.at)

#### SLOWENISCH

**Start: 4.4.2017/Klagenfurt**  
Um im Ausland aktiv zu werden, ist es essenziell, die jeweilige Landessprache zu beherrschen. Slowenien stellt als Nachbarland einen attraktiven Exportmarkt dar. Im Sprachkurs Slowenisch werden praxisnah die Grundlagen der slowenischen Sprache erarbeitet. Ihrem Erfolg über die Grenzen hinaus steht nichts mehr im Weg!  
[www.wifikaernten.at/245016](http://www.wifikaernten.at/245016)

#### ARBEITSRECHT KOMPAKT

**Start: 19.4.2017/Klagenfurt**  
Speziell auf die Bedürfnisse von KMUs zugeschnitten, bietet dieses Kompaktseminar einen Überblick über die wichtigsten Themen im Arbeitsrecht. Von der Einstellung eines Mitarbeiters bis hin zur Beendigung eines Arbeitsverhältnisses werden in diesem Seminar alle arbeitsrechtlich relevanten Themen behandelt.  
[www.wifikaernten.at/397336](http://www.wifikaernten.at/397336)

#### MIT PFERDEN FÜHREN LERNEN

**Start: 6.5./Gut Ottmanach**  
Entfalten Sie Ihre Potenziale und erweitern Sie Ihre Selbst- und Sozialkompetenzen in diesem Training. Mit den Pferden als Kotrainern wird hier das eigene Auftreten und Verhalten reflektiert. Diese spannende Art des Führungskompetenztrainings bietet einzigartige und neue Einblicke in den eigenen Führungsstil.  
[www.wifikaernten.at/126146](http://www.wifikaernten.at/126146)

# Schritt für Schritt zum TRAUM-ARBEITSPLATZ



Unternehmensgründer stehen vor vielen Entscheidungen, eine davon ist die Wahl des Arbeitsplatzes. Angesichts der vielen Möglichkeiten bietet sich vor allem eine Strategie an: klein anfangen und sich behutsam nach oben tasten.

**W**ir arbeiten und arbeiten und arbeiten – und das immer mehr und länger. 2002 betrug die Lebensarbeitszeit der Österreicher noch im Schnitt 34 Jahre. Inzwischen hat sich dieser Wert auf fast 37 Jahre erhöht. 37 Jahre, die wir während unseres Lebens am Arbeitsplatz verbringen, Tendenz weiter steigend. Da möchte

man sich schon halbwegs wohlfühlen an dem Ort, an dem man knapp die Hälfte seines Lebens verbringt. Erst recht, wenn man gerade am Anfang seines Arbeitslebens steht.

Jungunternehmer finden sich zu diesem Zeitpunkt vor gewichtigen Fragen wieder: Brauche ich ein eigenes Büro? Reicht es, von zu Hause aus zu arbeiten? Bin ich in einem Coworking-Space gut aufgehoben? Die Antworten auf diese Fragen sind so vielseitig wie die Branchen, in denen man sein erstes eigenes Unternehmen starten kann. →

Allen gemeinsam ist aber der wichtigste Faktor bei der Wahl des Arbeitsplatzes: Man muss sich wohlfühlen. „Das perfekte Büro ist für jeden etwas anderes. Dennoch sollte es ein Ort sein, an dem man sich konzentrieren kann, gute Leistung erbringt und keine Ablenkungen hat“, sagt Christian Adelbrecht. Der Jungunternehmer engagiert sich bei der JW, ist bei der Gruppe Co-Working Kärnten tätig und bietet selbst Coworking-Spaces an. Sein Tipp für Einsteiger, die auf der Suche nach einem Ort zum Arbeiten sind: sich langsam vortasten.

**KLEIN ANFANGEN IM HOMEOFFICE.** „Wenn man am Anfang seiner Unternehmerkarriere steht, sollte man erst einmal das Homeoffice ausprobieren“, sagt Adelbrecht. Mit dieser kostengünstigen Variante lässt sich ohne Risiko und Bindungen austesten, wie produktiv man in den eigenen vier Wänden sein kann. Wichtig dabei ist, sich zu Hause einen Ort zu schaffen, der frei von Störfaktoren ist. Zu viel Wirbel um einen herum kann da kontraproduktiv sein, auch für die Arbeit mit Kunden ist das Homeoffice insofern nicht immer ideal. „Man sollte es aber trotzdem eine Zeit lang austesten, um zu sehen, ob diese Form des Arbeitens für einen funktioniert. Danach kann man sich noch immer für andere Alternativen entscheiden“, sagt Adelbrecht.

Eine dieser Alternativen ist das eigene Büro. Diese Form des Arbeitsplatzes liegt auf dem anderen Ende der Skala für Berufseinsteiger. Die Kosten sind



## Mit dem Büro auf Achse sein

Wenn man so viel unterwegs ist wie der Kommunikationsprofi Stefan Weder, dann kann es schon sehr nützlich sein, das Büro ständig griffbereit zu haben. Oder besser in seinem Fall: fahrbereit. Denn der Unternehmer hat sich für seine Geschäfte, die ihn von Kärnten aus nach Wien und anderswohin führen, einen mobilen Arbeitsplatz geschaffen – einen Van, der als Firmenauto, Büro und notfalls auch als Schlafplatz erhalten kann. „Ich vermittele so meinen Kunden, dass ich mit meiner Arbeit ganz nah an ihnen dran sein kann und wenn nötig auch länger bleibe“, sagt Weder. Auch das Branding am VW sei ein Vorteil.



## Coworking war noch nie so sonnig

Wer sagt eigentlich, dass man nur drinnen produktiv sein kann? Die Macher des Businessbeach jedenfalls nicht, im Gegenteil – die zieht es förmlich nach draußen an die Sonne. Unter dem Motto „Arbeiten, wo andere baden gehen“ hat im Juli 2015 die Junge Wirtschaft Anzug gegen Strandoutfit getauscht und das Strandbad Maria Loretto zum Freiluftbüro erklärt. Für die notwendige Infrastruktur wie Strom und WLAN war gesorgt, die Abkühlung übernahm der See. Das Konzept mit Laptop, Liege und Sonnencreme begeisterte nicht nur am Wörthersee, sondern konnte ein Jahr später auch am Millstättersee reüssieren. Locations und mehr auf Seite 26.



»Am Anfang der Unternehmerkarriere sollte man erst einmal das Home-Office ausprobieren.«

Christian Adelbrecht ist Teammitglied der JW Villach und für Vertrieb und Beratung bei Adelbrecht Bau zuständig

im Vergleich zum Homeoffice bedeutend höher, man muss sich für längere Zeit an einen Ort binden. Dafür steht einem in den Gestaltungsmöglichkeiten Tür und Tor offen: „Ich habe ein Büro mit hellen Räumen und Möbeln, einen wunderschönen Blick auf den Ossiacher See und sehe die Berge – das gibt positive Energie“, sagt Adelbrecht. Er empfiehlt, sich bei der Wahl eines Büroraumes nicht zu sehr einengen zu lassen, bis zu 20 Quadratmeter sollte man sich schon gönnen – vor allem, wenn man viel Platz für Unterlagen oder Bewegungsfreiheit beim Telefonieren braucht. „Ein Kreativer mag schon mit einem Tisch und Laptop auf fünf Quadratmeter zufrieden sein. Aber für Kundenkontakte wäre das schon wieder zu wenig.“ Adelbrecht warnt jedoch davor, aus rein repräsentativen Gründen in ein riesiges Büro einzuziehen – so etwas mache vielleicht Eindruck, könne aber auch das Budget erheblich belasten.

**LOCATION – ABER NICHT UM JEDEN PREIS.** Zu viel Wert auf Prestige sollte man auch nicht bei der Wahl der Büroadresse legen. Noble Innenstadtegenden oder Fußgängerzonen schauen vielleicht auf der Visitenkarte gut aus, sind aber teuer und machen in der Praxis eher Schwierigkeiten. Wichtiger als ein zentral gelegener Standort seien →



# Was kostet ein Büro in Kärnten?

Je nach Lage, Repräsentationswert und Ausstattung müssen Unternehmer unterschiedlich tief in die Geschäftskasse greifen.



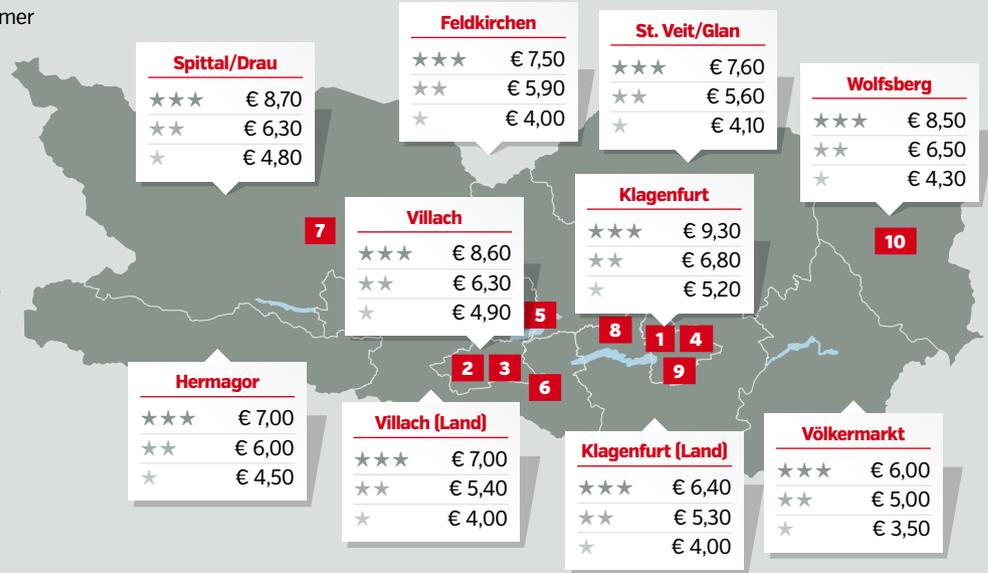
**Sehr guter Nutzungswert:**  
nach modernen Erkenntnissen ausgestatteter und mit flexiblem Grundriss repräsentativ angelegter Bürobau mit technisch zeitgemäßer Einrichtung (z. B. Lift)



**Guter Nutzungswert:**  
normal ausgestatteter Büroneubau oder sanierter Altbau



**Einfacher Nutzungswert:**  
gut erhaltener Bau ohne Ansprüche auf Repräsentation



Durchschnittspreise für Nettomiete eines Büros in Euro pro Quadratmeter

## Coworking-Spaces in Kärnten

In fast jedem Kärntner Bezirk findet man inzwischen Coworking-Spaces. Besonders für Neugründer eine interessante Alternative zu klassischen Büroräumlichkeiten.

### 1 ANLEGESTELLE

9020 Klagenfurt, Linsengasse 2  
[www.kreativwirtschaft-klagenfurt.at](http://www.kreativwirtschaft-klagenfurt.at)

### 2 BIZFARM VILLACH

9500 Villach, Obere Fellacher Straße 17  
[www.bizfarm.at](http://www.bizfarm.at)

### 3 CO-QUARTIER VILLACH

9500 Villach, Lederergasse 15  
[www.co-quartier.at](http://www.co-quartier.at)

### 4 HAFEN11

9020 Klagenfurt, Tarviser Straße 11  
[www.kreativwirtschaft-klagenfurt.at](http://www.kreativwirtschaft-klagenfurt.at)

### 5 LEUCHTTURM.ONE

9520 Sattendorf, Mitterlingweg 3-5  
[www.leuchtturm.one](http://www.leuchtturm.one)

### 6 GRÜNDERHAUS

9581 Ledenitzen, Ferlacher Straße 19  
[www.gruenderhaus.at](http://www.gruenderhaus.at)

### 7 CO-QUARTIER SPITTAL

9800 Spittal/Drau, Kirchgasse 2/1  
[www.co-quartier.at/spittal.html](http://www.co-quartier.at/spittal.html)

### 8 SCHALLAR 2

9062 Moosburg, Dorfplatz  
[www.schallar2.at](http://www.schallar2.at)

### 9 LEUCHTTURM COWORKING

9020 Klagenfurt, Luegerstraße 10  
[www.leuchtturm-coworking.at](http://www.leuchtturm-coworking.at)

### 10 COWORKING WOLFSBERG

9431 St. Stefan, Hauptstraße 24  
[www.coworking-wolfsberg.at](http://www.coworking-wolfsberg.at)

+ Weitere Coworking-Spaces im Alpen-Adria-Raum unter [www.alpeadriacoworking.eu/coworkingspaces/](http://www.alpeadriacoworking.eu/coworkingspaces/)



nämlich gute Erreichbarkeit und ausreichend Parkmöglichkeiten für Kunden, gibt Adelbrecht zu bedenken. „Man kann nicht von seinen Kunden erwarten, dass sie mit den öffentlichen Verkehrsmitteln kommen, schon gar nicht in Kärnten“, sagt Adelbrecht, der eher eine Bürolocation in der Peripherie oder in gut erreichbaren Seitengassen der Städte empfiehlt. Bei der Frage mieten oder kaufen rät er übrigens zur Kaufvariante: „Wenn es sich finanziell ausgeht und man investieren möchte, würde ich die Bürofläche kaufen, auch wenn es sich um eine Verpflichtung auf längere Sicht handelt. Man kann es später auch noch weitervermieten und sich selbst woanders einmieten.“

**DIE FLEXIBLE OPTION: COWORKING.** Solche weitreichenden Entscheidungen sind allerdings nicht zwingend notwendig, es gibt schließlich noch einen goldenen Mittelweg zwischen Homeoffice und eigenem Büro: die Coworking-Spaces. Sie sind quasi die Zwischenstufe auf dem Weg von der Heimarbeit zum Büro und eine flexible Option, um das Arbeiten in einem kreativen Umfeld auszuprobieren. In Kärnten sind in den letzten Jahren die Coworking-Spaces nur so aus dem Boden geschossen (siehe Übersicht auf Seite 19), die FH Kärnten hat zu dem Thema sogar eine Studie veröffentlicht. Das Fazit: „Der fachliche und soziale Austausch sowie die Schaffung eines beruflichen Netzwerks sind die entscheidenden Gründe für das Coworken. „Außerdem



## Arbeit bei Freunden

Coworking-Spaces sind Gemeinschaftsbüros, in denen man einen oder mehrere Arbeitsplätze anmieten kann. Die Mitbewohner der „Arbeits-WG“ teilen sich Infrastruktur wie Drucker oder Wlan und können, müssen aber nicht miteinander interagieren. Vor allem Kreative und Einzelunternehmer haben diese Büroform für sich entdeckt, sie bietet sich aber auch für Dienstleister an. In Wien zahlt man für einen Coworking-Arbeitsplatz ab 300 Euro aufwärts im Monat, in Kärnten ist es günstiger: ab 150 Euro ist man dabei.

ist das Kostenargument für viele Unternehmen – insbesondere in der Start-up-Phase – besonders wichtig“, sagt Studienleiter Dietmar Brodel.

In Coworking-Spaces lässt sich zudem unkompliziert hineinschnuppern: Nach ein paar Wochen zeigt sich, ob das Umfeld das richtige ist. Danach kann man immer noch entscheiden, ob man lieber zu Hause arbeitet – oder im eigenen Büro. [jp] ■

FORDERUNG DER JW

## Meinen Arbeitsbereich bestimme ich

Die Vorstellung vom stillen Kammerl ist längst überholt:  
Die Digitalisierung unseres Lebens hat das Arbeitsleben  
flexibler, mobiler und vor allem vielfältiger gemacht.

**W**ir arbeiten heute, wenn wir im Fitnessstudio unsere E-Mails checken oder wenn wir im Zug auf dem Weg zu einem Geschäftstermin die Präsentation vorbereiten. Und zu Hause ist der Arbeitsplatz inzwischen sowieso immer da, wo gerade der Laptop steht.

Vor diesem Hintergrund erscheint es nicht mehr zeitgemäß, dass nur separate Arbeitszimmer als Homeoffices steuerlich absetzbar sind, aber nicht andere Arbeitsbereiche. Bei einem Elektroinstallateur, der zu Hause Angebote und Rechnungen schreibt, geht das Finanzamt grundsätzlich davon aus, dass er keinen Arbeits-

platz zu Hause braucht. Buchhalter hingegen kommen unwidersprochen in den Genuss einer steuerlichen Begünstigung.

Diese ungleiche steuerliche Behandlung trifft viele selbstständige Berufe, die zwar ihren Geschäftsfeldern außerhalb der eigenen vier Wände nachgehen, aber trotzdem auch organisatorischen Aufwand haben, der irgendwo erledigt werden muss. Vortragende etwa müssen ihre Inhalte vorbereiten, mobile Friseure haben einiges an Terminkoordination zu erledigen – das macht man nicht einfach so zwischen Tür und Angel.



Gesetzlich muss ein Heim-Arbeitsplatz ausschließlich als solcher genutzt werden – was der Lebensrealität vieler Selbstständiger vollkommen widerspricht. Die junge Wirtschaft fordert daher die Absetzbarkeit des Arbeitsbereichs zu Hause – ohne Einschränkungen. ■

**Für viele Kleinstunternehmer ist der Küchentisch auch Arbeitsplatz**

# ERFOLG REICH

→ Die Junge Wirtschaft von innen und außen betrachtet

**DIE JUNGE WIRTSCHAFT KÄRNTEN**

## Netzwerk zum Erfolg



**Starke Interessenvertretung,  
kompetentes Service,  
attraktives Netzwerk!**

Die Junge Wirtschaft ist das größte überparteiliche und branchenverbindende Netzwerk für Gründer, Unternehmer, Führungskräfte und unternehmerisch denkende Menschen bis 40 Jahre!

### Deine Vorteile

Die Junge Wirtschaft hat ihren Mitgliedern viel zu bieten:

- 1 Wissensvorsprung durch **direkten Zugang** zur Wirtschaftskammer
- 2 Informationsvorsprung durch das eigene **JW Magazin**
- 3 Know-how für die Praxis durch zahlreiche **Infoveranstaltungen**
- 4 **Erfahrungsaustausch** mit Kollegen
- 5 Neue regionale, nationale und internationale **Kontakte**
- 6 Exklusive **Events** über das ganze Jahr verteilt
- 7 Vertretung der **unternehmerischen Interessen** gegenüber Politik, Verwaltung und Gesellschaft u. v. m.

### Die Junge Wirtschaft ist ...

#### ... INTERESSENVERTRETUNG

Die Junge Wirtschaft vertritt deine Interessen! Wir fordern und fördern. Wir denken quer und weiter. Wir machen uns stark für die Zukunft. Die Anliegen von Gründern und Jungunternehmern sind unser Programm. Wir setzen uns dafür ein, dass junges Wirtschaften Zukunft und die Selbstständigkeit Vorrang hat.

#### ... SERVICE

Als Mitglied der Jungen Wirtschaft hast du wichtige Info- und Servicevorteile: News, aktuelle Veranstaltungen, Umfragen zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen, interessante Kontakte und attraktive Partnerangebote. Das und vieles mehr erwartet dich bei der Jungen Wirtschaft!

#### ... NETZWERK

Im Wirtschaftsleben kommt es immer mehr auf die richtigen Kontakte an. Sie entscheiden über Erfolge und neue Business-Chancen. Das nationale und internationale Netzwerk der Jungen Wirtschaft sorgt für starke Kontakte und kluge Kooperationen. Auch international bietet die Junge Wirtschaft viele Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch, zur Weiterbildung und die Chance, mit Unternehmern aus der ganzen Welt in Kontakt zu treten.

#### ... REGIONAL

Die Junge Wirtschaft ist in jedem Bezirk mit einem eigenen Team vertreten und bietet jungen Selbstständigen und Führungskräften eine einzigartige Plattform zum Erfahrungsaustausch und Netzwerken in der Region und darüber hinaus!

## Join us!

**KOMM VORBEI! SPRICH UNS AN! MACH MIT!  
WERDE TEIL UNSERES NETZWERKS!**

- Die Mitgliedschaft ist kostenlos!
- Einfach online unter [www.netzwerkzumerfolg.at](http://www.netzwerkzumerfolg.at) registrieren oder zu einer unserer nächsten Veranstaltungen kommen und du bist dabei. Ab sofort profitierst du von den Vorteilen unserer Interessenvertretung, bist durch uns bestens informiert und bekommst exklusive Einladungen zu unseren Events. Wir freuen uns auf dich!

[www.netzwerkzumerfolg.at](http://www.netzwerkzumerfolg.at)

[fb.com/jungewirtschaftskaernten](https://fb.com/jungewirtschaftskaernten)

[www.instagram.com/jungewirtschaftskaernten/](https://www.instagram.com/jungewirtschaftskaernten/)



GRÜNDETE MIT  
19 JAHREN SEIN  
ERSTES UNTERNEHMEN

## Marc Gfrerer Ing. MBA

### JW KÄRNTEN / LANDESVORSITZENDER

Marc Gfrerer ist Geschäftsführer der Logmedia GmbH, Vorstandsmitglied im Software Internet Cluster, IT-Start-up-Sprecher in der Fachgruppe Unternehmensberatung/IT und Mitglied im wirtschaftspolitischen Beirat des Landes Kärnten.

**In der Schule** gab es anfangs noch kein Internet, kein Handy und kein Facebook. Ich freue mich deshalb, in einer Zeit zu leben, in der die Welt zusammenwächst. Die praxisbezogene Schulbildung in unseren HTLs halte ich nach wie vor für sinnvoll und zeitgemäß.

**Kärnten wünsche ich,** dass es in Zukunft ein attraktiver und moderner Arbeitsstandort wird und es keinen Grund mehr gibt, abzuwandern. Ein wichtiger Baustein wäre ein flächendeckender Breitbandausbau, um das Arbeiten auch in ländlichen Regionen zu fördern.

**Energie tanke ich** bei Freizeitaktivitäten mit meiner Familie und beim Sport. Es ist wichtig, das Handy auch einmal beiseitezulegen und sich auf die reale Welt zu konzentrieren – es geht nichts über eine Radtour, Schwimmen im See oder Skifahren im Winter ...

### JUNGE WIRTSCHAFT KÄRNTEN

# JUNG, WILD, KÄRNTNERISCH.

Der neue Landesvorstand der Jungen Wirtschaft Kärnten hat was zu sagen. Im ungewöhnlichen Wordrap geben die Protagonisten ein bisschen mehr preis als üblich.



HAT SCHON MEHR ALS  
1943 GRÜNDER BERATEN  
UND BEGLEITET

## Melanie Jann MMag.

### JW KÄRNTEN / LANDESGESCHÄFTSFÜHRERIN

Die studierte Betriebswirtin ist Leiterin der Abteilung Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten und koordiniert interessenspolitische und serviceorientierte Anliegen, insbesondere für Gründer und Start-ups.

**Mein Beruf ist stark, weil** ich ein hammergeiles Team um mich habe, jeden Tag mit tollen Menschen arbeite und der Anpack-Spirit der Unternehmer einfach ansteckt. Ich lebe eben nicht nur für das Wochenende, sondern vor allem für die Tage davor!

**Jungunternehmer sind** meine ganz persönlichen Heroes! Sie erkennen Chancen, packen Dinge an und schaffen so Arbeit und Wachstum.

**Mein Lieblingsplatz ist** zu Hause neben dem Kamin – mit einer Tasse Tee und einem guten Buch verbringe ich dort am liebsten die Winterwochenenden. Im Sommer bin ich gerne draußen – egal wo, Hauptsache unter der Sonne.

## Paul Haas MBA

**JW KÄRNTEN / STV. LANDESVORSITZENDER**

Paul Haas ist Prokurist im elterlichen Betrieb und für das Gasthaus im Landhaushof, Bierhaus zum Augustin, Augustin City Arkaden, Café Domgassner plus über 120 Angestellten mitverantwortlich.

**Mein Papa hat immer gesagt:** Wenn die Arbeit anfängt Spaß zu machen, hört man auf zu arbeiten!

**Die Wirtschaft ohne Wirt schafft** es durch steigende Bürokratie und schlechte Rahmenbedingungen irgendwann Wirklichkeit zu werden.

**Erfahrungen sind** kritisch zu betrachten. Man kann durch Erfahrung auch jahrelang falsch handeln.



↑  
STEHT SEIT SEINEM  
15. LEBENSJAHR  
HINTER DER THEKE



↑  
DIE LIEBLINGSFARBE  
DER NATURVERBUN-  
DENEN JUNGMAAMA  
IST „WALDGRÜN“

## Mag.(FH) Christine Hübner MA

**JW KÄRNTEN / STV. LANDESVORSITZENDE**

Christine Hübner handelt mit Farben aller Art und ist im elterlichen Betrieb in Spittal und Villach in zweiter Generation aktiv und ist zusätzlich ehrenamtlich in der JW Spittal/Drau tätig.

**Mein Vorbild sind** meine Eltern. Sie haben es mit schwierigen familiären Startbedingungen geschafft, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen und drei Kinder zu selbstständigen Erwachsenen zu erziehen. Dass sie heute noch jeden Tag gemeinsam im Büro und seit über 30 Jahren verheiratet sind, ist für mich manchmal Wunder und Rätsel zugleich.

**Die österreichische Politik** verkennt, dass Politik von heute Politik für die Wähler von morgen sein muss. Viele derzeitige Reformen sind auf den schnellen Wählerfang in großen und traditionellen Bevölkerungsgruppen ausgerichtet und wenig zukunftsfreundlich für junge Generationen, die die Rechnung in den nächsten Jahrzehnten bezahlen müssen.

**An mir mag ich,** dass ich es geschafft habe, meinen Perfektionismus etwas einzudämmen, und gelernt habe, nur bei wichtigen Dingen so zu sein – spart Zeit und Nerven!

## Christiane Holzinger Mag.

**JW KÄRNTEN / STV. LANDESVORSITZENDE**

Steuerberaterin Christiane Holzinger hat sich im Bereich der Alternativfinanzierung mit ihren Unternehmen 360 Grad Business Planner und StartUpStars einen Namen gemacht. Seit Jänner ist sie auch stellvertretende Bundesvorsitzende der JW Österreich.

**Als Kind wollte ich** eigentlich Profireiterin werden. Mein Lieblingssport hat mich mit der Natur verbunden und mir die Disziplin für mein heutiges Unternehmerleben mitgegeben – die Verbindung zur Natur ist mir trotzdem erhalten geblieben.

**Geld ist** wichtig, aber nicht der Antrieb für meine Arbeit. Die Leidenschaft, etwas verändern zu wollen und mich für andere einzusetzen, ist mein Antrieb sowohl als Unternehmerin als auch als Funktionärin.

**Ich liebe** reisen und das Entdecken der Natur, egal ob am Berg, See oder Meer – Sommer oder Winter! Neue Kulturen tragen wesentlich dazu bei, offen zu bleiben, Neues zu lernen und auch immer wieder mit positivem Input zurück an den Arbeitsplatz zu kommen. (is) ■



↑  
HAT NACH DER MATURA  
15 MONATE IN MIAMI  
(USA) VERBRACHT



## NEUER JW-VORSTAND

# Neujahrsempfang der JW Kärnten

Trotz Wintereinbruchs ließen es sich knapp 200 Gäste nicht entgehen, am 5. Neujahrsempfang der Jungen Wirtschaft Kärnten am 13. Jänner teilzunehmen.



In der GIG-Bar in Velden standen alle Zeichen auf Veränderung: Nach vier Jahren erfolgreicher Tätigkeit übergab Landesvorsitzende Brigitte Truppe das Zepter an ihren Nachfolger Marc Gfrerer. Truppe wurde für ihre ehrenamtliche Funktion als Dank das Goldene Ehrenzeichen der Jungen Wirtschaft Österreich von der neuen Bundesvorsitzenden Amelie Gross überreicht.

Neben dem Wechsel der Funktionäre kam es zeitgleich auch zu einem Wechsel in der Geschäftsführung. Geschäftsführer Wolfgang Kuttinig übernahm die Führung der Sparte Tourismus und Freizeitwirtschaft; Nachfolgerin in der JW wurde Melanie Jann. *(is)* ■



Der neue JW-Vorstand (großes Foto Mitte) sorgte beim Neujahrsempfang für gute Stimmung

## BETRIEBSBESICHTIGUNG

### Kulinarisches Netzwerken in der Steiermark

Im September 2016 war die Steiermark Ziel der Jungen Wirtschaft aus Wolfsberg und Völkermarkt. Im Rahmen der Betriebsbesichtigungen führte der erste Stopp ins Berglandmilch-Werk in Voitsberg. Im Fokus standen Wirtschaftsstrukturdaten, Marketing und Know-how der eingetragenen Genossenschaft. Hochprozentig wurde es bei der zweiten Station der Exkursion: in der Schaudestillerie Hochstrasser in Mooskirchen. Kulinarische Highlights waren unter anderem die Zigarrenbrandverkostung im Holzfasskeller und die Edelbrandverkostung in der Schaubrennerei.



# Pitching Days Zürich

Österreichische Start-ups bewarben ihre Geschäftsideen vor Schweizer Investoren.

Gemeinsam mit 12 Med-Tech-Start-ups aus ganz Österreich hat sich die stellvertretende Landesvorsitzende Christiane Holzinger auf den Weg nach Zürich zu den Pitching Days gemacht. 50 Start-ups haben sich für die Pitching Days beworben, um vor ausgewählten Schweizer Investoren ihre Idee zu pitchten. Zusätzlich wurden die Unternehmen mit Schweizer Lokalgrößen und auch lokalen Start-ups vernetzt.

Christiane Holzinger freute sich über die freundschaftliche Stimmung unter den Teilnehmern, Investoren und Stakeholdern



## DIE SIEGER DER PITCHING DAYS

- Platz 1 belegte **Saphenus**, die ein System entwickelt haben, welches Menschen mit Amputationen unterstützt.
- Der 2. Platz ging an **decide**, die den Behandlungsprozess von Diabetikern unterstützen.
- Den 3. Platz konnte **Lewi Care** für sich entscheiden, die an einer smarten Socke für Säuglinge arbeiten, um Eltern im Ernstfall zu alarmieren.

»Ich kann mit Sicherheit sagen, dass alle Reisetilnehmer ihre Chance mehr als genützt haben.«

Christiane Holzinger



**SAVE THE DATE**

FR **6.10.2017**

Gründer- & Jungunternehmertag

Workshops, Info-Area mit individueller Beratung und vieles mehr.

ab 8:00 Uhr  
Wirtschaftskammer Kärnten  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt a. W.

ICH BIN ICH **SELBST UND ZWAR STÄNDIG**

wko.at/ktn/jungunternehmertag2017

**WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN  
GRÜNDERSERVICE

MA/07/2016

# Die JW bittet zu Tisch

Nicht nur etwas für alteingesessene Wirtshausbesucher: Stammtische dienen vor allem dem Zusammentreffen von Gleichgesinnten, die sich in netter Atmosphäre über interessante Themen austauschen.

Dieses Feeling will auch die JW für ihre Synergien nutzen. Ein gemütliches Beisammensein von Unternehmern, Aktionären und Visionären – zum Kennenlernen, zum Austauschen, zum Netzwerken.

Das Besondere: Jeder JW-Stammtisch hat ein Expertenthema. Dadurch bekommen die Teilnehmer die Möglichkeit, sich Informationen und Tipps zum großen Feld der Wirtschaft einzuholen und für sich zu nutzen.



**Kennenlernen, Austauschen, Netzwerken:**  
Die Stammtische der JW sind stets gut besucht und gern genutzt



### **Stammtische in Kärnten:**

Die JW bittet in allen Kärntner Bezirken zu Tisch – die Termine für die Stammtischrunden werden vorab auf der Facebookseite [fb.com/jungewirtschaftkaernten](https://www.facebook.com/jungewirtschaftkaernten) oder unter [www.netzwerkzumerfolg.at](http://www.netzwerkzumerfolg.at) bekannt gegeben.

## **BUSINESS BEACH 2017**



# Arbeiten, wo andere baden gehen

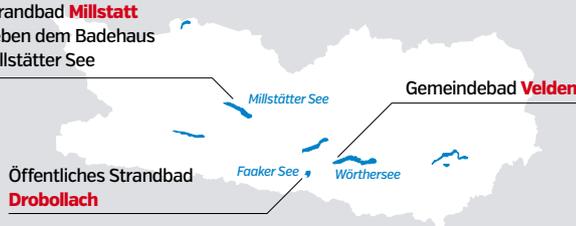
Der Business Beach der Jungen Wirtschaft Kärnten war bereits im Vorjahr ein voller Erfolg. Das Büro am Strand soll auch heuer wieder umgesetzt werden – die JW sagt Adieu zu Schwitzen im Büro und Se(e)hnsucht.

Die Helden der Wirtschaft bekommen deshalb gratis WLAN, Strom und einen schattigen Arbeitsplatz mit 1A-Aussichten auf Kärntens schönste Seen, alles mit freier Platzwahl. Nach einer Pause im kühlen Nass geht die Arbeit gleich viel leichter von der Hand, hitzige Telefonkonferenzen mit Bräunungseffekt und heiße Meetings unter der südlichen Sonne garantieren eine einzigartige Work-Life-Balance. Die Junge Wirtschaft weiß, beim Arbeiten muss man sich wohlfühlen. Und das funktioniert ganz einfach: hinsetzen – einloggen – abarbeiten – reinspringen – repeat!



## Locations 2017

Strandbad **Millstatt**  
neben dem Badehaus  
Millstätter See



Gemeindebad **Velden**

Öffentliches Strandbad  
**Drobollach**

**+ Weitere Bäder folgen.**  
Zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses standen noch nicht alle Locations fest.

Aktuelle Infos unter  
[www.businessbeach.eu](http://www.businessbeach.eu)



PROUDLY PRESENTS



# *the sound  
of success*

ERLEBE DAS GRÖSSTE  
BUSINESS-KULTUR-FESTIVAL  
ALLER ZEITEN BEI DER  
**BUNDESTAGUNG 2017**  
**IN SALZBURG.**

# ERFOLGS ORIENTIERT

→ Start-ups, Investoren und Co im Fokus

## EYE - ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS

### Die GeschäftsWELT entdecken

Schüler tun es. Studenten sowieso. Und jetzt auch Jungunternehmer: Mit Erasmus im Ausland unbezahlbare Erfahrungen sammeln, Kontakte knüpfen und sich inspirieren lassen.

Mit dem europäischen Austauschprogramm für Unternehmer bieten sich in den teilnehmenden Ländern unbegrenzte unternehmerische Möglichkeiten. Die Europäische Kommission fördert eine Zusammenarbeit von ein bis sechs Monaten mit einem Zuschuss zu den Reise- und Aufenthaltskosten.

#### EU-WEIT VERNETZEN - VON PROFIS LERNEN

Als Jungunternehmer arbeitet man in einem der teilnehmenden Länder mit einem erfolgreichen Unternehmer zusammen. Man profitiert vom unternehmerischen Know-how, erwirbt einschlägige Kompetenzen und baut ein internationales Netzwerk auf. Für Gastunternehmer eröffnet sich der Zugang zu neuen Märkten und durch die Mitarbeit des Jungunternehmers entstehen nicht selten innovative Ideen und Kooperationsmöglichkeiten. Einfach dem Fernweh nachgeben, anmelden und die unbegrenzten Möglichkeiten der Geschäftswelt nutzen. ■



#### Fakten

##### Was wird gefördert?

Reise- und Aufenthaltskosten bis zu 1.100 Euro/Monat – abhängig vom Aufenthaltsland

##### Wer kann teilnehmen?

- Angehende bzw. neue Unternehmer
- Erfahrene Unternehmer

##### Wo gibt es mehr Infos?

- [www.erasmus-entrepreneurs.eu](http://www.erasmus-entrepreneurs.eu)
- JW-Website: [tinyurl.com/hahs6x9](http://tinyurl.com/hahs6x9)



Ein Familienmitglied hilft gerne schnell mal aus – doch wann ist dies ein Dienstverhältnis?

## „Hilf mal kurz mit, bitte!“

Wann darf ein Familienmitglied unentgeltlich im Betrieb aushelfen?

In Familienbetrieben kommt es häufig vor, dass Ehepartner, Kinder oder auch andere Familienangehörige mitarbeiten oder kurz aushelfen, ohne dass sie dafür bezahlt werden. Hierbei muss immer die Frage geklärt werden, ob ein Dienstverhältnis oder eine familienhafte Mitarbeit vorliegt. Die Gebietskrankenkasse beurteilt hier jeden Einzelfall, ob ein Versicherungsverhältnis vorliegt und ob Beiträge eingehoben werden. Das zwischen dem

Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, der Wirtschaftskammer Österreich sowie dem Bundesministerium für Finanzen akkordierte Merkblatt über die familienhafte Mitarbeit bietet eine gute Orientierungshilfe für die Einzelfallbeurteilung. ■

- **Fragen dazu beantwortet** auch das Unternehmensservice der Wirtschaftskammer Kärnten +43 5 90 90 4 - 777



**90 SEKUNDEN**

# Alles oder nichts!

90 Sekunden, die alles entscheiden: Bei „90 Sekunden – der Countdown für deine Geschäftsidee“ werden die besten Kärntner Geschäftsideen auf einer großen Bühne präsentiert. Für die Besten gibt es 14.000 Euro.

**N**ur noch wenige Sekunden bis zum Auftritt. Das Herz rast, die Hände beginnen zu schwitzen. Ein schneller Blick ins Publikum zeigt anerkennendes Nicken für die junge Frau, die seit etwas mehr als einer Minute eine rasante Präsentation abliefern. Mit großen Schritten geht sie auf der Bühne auf und ab, hebt die Arme, senkt die Stimme – und sorgt auch bei der Jury für beste Unterhaltung. Schließlich folgt der Applaus, die junge Frau lächelt erleichtert, winkt zum Abschied in die Menge und nickt mir ermutigend zu. Nun ist der Moment gekommen, in dem es um „alles oder nichts“ geht. Die nächsten 90 Sekunden werden darüber entscheiden, ob aus meiner Idee ein Unternehmen werden könnte. Und ... los geht's!

**150 GESCHÄFTSIDEEN / 40 PITCHES** Diesem Nervenkitzel stellten sich in den vergangenen beiden Jahren bereits 40 junge Menschen und (angehende) Unternehmensgründer. Insgesamt wurden mehr als 150 Geschäftsideen eingereicht, die besten 20 wurden auf der Bühne präsentiert. Viele hatten sich wochenlang auf diesen Auftritt vorbereitet. Und jeder hatte seine spezielle Strategie: Die einen stellten ihr Produkt vor, indem sie es auf der Bühne testeten. Die anderen versuchten es mit Wortwitz und Powerpoint. Eines hatten aber alle gemeinsam: Sie mussten in diesen 90 Sekunden auf den Punkt bringen, wie ihre Geschäftsidee aussieht und wie sie an den Kunden gebracht werden soll. Für die Jury waren dabei nicht nur die Originalität des Auftritts entscheidend: Es ging auch um die →

„In Kärnten gibt es so viele kreative und innovative Köpfe. Und genau diese holen wir mit unserer Initiative vor den Vorhang – nämlich jede Idee genau für 90 Sekunden. Das ist die Zeit, die genutzt werden kann, um die Jury und das Publikum von sich zu überzeugen. Die besten Ideen mit dem besten Pitch gehen mit einer Siegesprämie nach Hause. Sicher ist: Es zählt dabei jede Sekunde, denn der ‚Elevator-Pitch‘ ist so kurz ist wie eine Fahrt mit einem Fahrstuhl.“

**Melanie Jann, Leiterin des Gründerservice der WKK**



Frage, wer + wie + warum man das Produkt künftig konsumieren sollte. Und natürlich um die Frage der Finanzierbarkeit: Investoren erwarten sich keine Träumereien, sondern einen fundierten Businessplan. Die Herausforderung ist es nun, dies alles in eine überzeugende 90-Sekunden-Show zu packen.

**EINE LIFTFAHRT ZEIT** Dieser „Elevator Pitch“ (dt.: Kurzpräsentation) ist eine amerikanische Idee: Vertreter begannen damit, ihre Geschäftskunden während der Liftfahrt zu überzeugen. Weil diese selten länger als 90 Sekunden dauern, musste man schnell auf den Punkt kommen. Dieses Konzept funktioniert nicht nur im Lift sehr gut, sondern wurde auch für Fernsehshows und Live-Bühnen entdeckt. Investoren schätzen die geballten Informationen, die ihnen dabei präsentiert werden. Und die Jungunternehmer profitieren gleich mehrfach: Sie können sich potenziellen Investoren vorstellen – und so unter Umständen den Start ins erfolgreiche Unternehmertum schaffen. Dazu kommen mediale Präsenz in Zeitung und Fernsehen, die für einen weiteren Schub sorgen. Doch auch, wenn es nicht klappt, sammeln sie wertvolle Erfahrungen und profitieren von den Ratschlägen der Jury für die künftige Investorensuche.

Dem Publikum wird auf jeden Fall eine großartige Show geboten: Sie bekommen im Minutentakt die mutigsten und innovativsten Köpfe Kärntens präsentiert. Für Staunen haben im Vorjahr mitunter

„Unser Ziel ist es, angehende Gründerinnen und Gründer von der Vorbereitung bis zur Umsetzung zu unterstützen. Das 90-Sekunden-Format basiert ebenfalls auf dieser Überlegung: Menschen zu motivieren, ihre Idee zu Papier zu bringen und – in vielen Fällen wahrscheinlich das erste Mal – auch zu präsentieren. Es ist wichtig, dass Unternehmen gegründet und Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Selbstständigkeit als Alternative zu einem Beschäftigungsverhältnis wird durch Veranstaltungen wie diese ins Bewusstsein potenzieller Unternehmer gerückt.“

**Harald Baier, Leiter des GründerCenters der Kärntner Sparkasse**



#### SO LÄUFT'S AB:

- Bei „90 Sekunden – der Countdown für deine Geschäftsidee“ werden 20 innovative Kärntner am Donnerstag, den 20. April 2017, ihre Geschäftsidee vorstellen.
- In nur 90 Sekunden muss es ihnen gelingen, die Jury zu überzeugen. Die Präsentation, der praktische Nutzen, die Wirtschaftlichkeit und der Innovationsgehalt werden von einer Jury bewertet.
- Auf die Sieger wartet ein Preisgeld von insgesamt 14.000 Euro.

Mehr Informationen zu „90 Sekunden“ findet man unter [www.90sec.at](http://www.90sec.at)



## Auf geht's!

Am Donnerstag, den 20. April 2017, findet „90 Sekunden – der Countdown zu deinem Erfolg“ zum dritten Mal statt. Und der Blick hinter die Kulissen zeigt: Auch dieses Mal erwarten uns 20 außergewöhnliche Geschäftsideen. Mitreißend, lustig und überraschend war es bereits in den Jahren zuvor – zum Beispiel, als Tiemen van Dillen seinen Sohn Julius das Tauchsystem für Kinder – „Step Dive“ – auf der Bühne vorzeigen ließ (siehe Bild oben).

auch die ausgereiften Geschäftsideen der Kärntner Schüler gesorgt, die in einer eigenen Kategorie bewertet wurden.

Heuer scharren bereits viele motivierte junge Menschen in den Startlöchern: Viele haben sich beworben und die Besten können am Donnerstag, den 20. April 2017, zeigen, mit welchen Ideen sie die Welt erobern wollen. Die Vorfreude bei Jury und Publikum ist bereits groß, auch die Medienvertreter warten schon gespannt auf die Veranstaltung. Die besten Voraussetzungen also, um unseren (angehenden) Jungunternehmern eine perfekte Bühne zur Verfügung zu stellen. So wird aus 90 Sekunden der Start ins erfolgreiche Unternehmertum! **(ad) ■**

Wer Lust hat, tolle Ideen in mutigen Pitches zu erleben, ist herzlich willkommen am **Donnerstag, den 20. April**, um 18:30 Uhr in Klagenfurt, Wirtschaftskammer Kärnten, WIFI/Großer Saal.

„Mit dem 90-Sekunden-Ideenwettbewerb wollen wir Menschen mit innovativen Geschäftsideen ermutigen, ihre Ideen zu verschriftlichen und sich einer Jury zu stellen. Die Besten erhalten die Möglichkeit mit professioneller Unterstützung weiter an der Idee zu feilen. Ganz besonders ansprechen möchten wir dabei Studierende und Absolventen der Alpen-Adria-Universität und der Fachhochschule Kärnten. Für diese Kategorie stehen auch Sonderpreise zur Verfügung.“

**Karin Ibovnik, Geschäftsführerin des build! Gründerzentrums**





**INTERVIEW**

# »Eine Idee alleine reicht nicht aus«

Kurt Gasser ist Unternehmer und Investor aus Leidenschaft. Genau der richtige Jury-Vorsitzende für „90 Sekunden – der Countdown zu deinem Erfolg“! Im Interview verrät er uns, was er sich von einer überzeugenden Präsentation erwartet.

### **W**orauf achten Sie als Investor?

**Kurt Gasser:** Mir sind zwei Dinge wichtig: einerseits die Geschäftsidee selbst, aber andererseits auch der Mensch, der dahintersteht. Denn die Partnerschaftsfähigkeit ist wichtig für das gemeinsame Arbeiten. Auch die Erfahrung des Jungunternehmers spielt eine wichtige Rolle. Bei der Geschäftsidee selbst achte ich vor allem auf die „competitive advantage“, also die Frage, wie sehr sich dieses Produkt von anderen abhebt und dadurch einen Wettbewerbsvorteil erzielt.

### **Haben Sie Tipps für Unternehmer für die Investorensuche?**

**Kurt Gasser:** 1. Seien Sie ehrlich, 2. zeigen Sie die Bereitschaft zu lernen und 3. überlegen Sie sich gut, ob und mit wem Sie eine Partnerschaft eingehen!

»Seien Sie ehrlich, zeigen Sie die Bereitschaft zu lernen und überlegen Sie sich gut, ob und mit wem sie eine Partnerschaft eingehen!«



### **Worauf sollte man achten, wenn man sich einem Investor vorstellt?**

**Kurt Gasser:** Man sollte keine überzogenen Wertvorstellungen haben und gut vorbereitet in das Gespräch gehen. Eine Idee alleine reicht nicht, auf die Umsetzung kommt es an!

### **Und gibt es etwas, das man auf keinen Fall tun sollte?**

**Kurt Gasser:** Sagen sie nicht: „Wenn ich nur einen Prozent dieses Marktes habe, dann mache ich so und so viel Umsatz.“ Als Jungunternehmer sollten Sie immer „bottom up“ planen und nicht „top down“.

### **Was ist Ihre Motivation, in junge Geschäftsideen zu investieren?**

**Kurt Gasser:** Ich bin Unternehmer aus Leidenschaft. Ich habe Freude am Gestalten und arbeite gern gemeinsam mit Menschen an einer Aufgabe. Das ist für mich das Schönste und Herausforderndste.

### **Gibt es etwas, das Sie jungen Menschen mit auf den Weg geben wollen?**

**Kurt Gasser:** Um sich weiterzuentwickeln, muss man sich verändern. Das ist aber nicht immer leicht. Veränderung ist immer auch mit neuen Prozessen und Ängsten verbunden, das kann Unternehmen in eine Krise führen. Dann ist es wichtig, durchzuhalten. Wenn man es einmal geschafft hat, eine →

»Wenn die Schwierigkeiten kommen und man nicht weiß, wie es mit dem Unternehmen weitergehen wird, muss man stark genug sein, eine neue Route auf den Gipfel zu finden.«



#### Kurt Gasser

Seit 18 Jahren unterstützt Kurt Gasser innovative Unternehmen im Alpe-Adria-Raum. Mit seiner Kanzlei „Gasser + Partner“ bringt er seine langjährige Erfahrung, Know-how und wertvolles Kapital ein. Er selbst hat in seiner über 30-jährigen unternehmerischen Laufbahn mehrere Unternehmen gegründet. Heute ist er unter anderem Geschäftsführer der USP Indicator Solutions GmbH mit Sitz in Klagenfurt.

solche Situation zu überwinden, bekommt man richtig Lust darauf. Man bekommt Freude an der Veränderung.

#### Welche Eigenschaft ist für einen Unternehmer am wichtigsten?

**Kurt Gasser:** Keine Ahnung. Studien zeigen, dass es keine Eigenschaften gibt, die ein Unternehmer unbedingt haben sollte. Es gibt unterschiedliche

Führungsstile, jeder macht es auf seine Weise. Was aber sicher wichtig ist: das Fallen zu lernen. Man sollte persönlich so ausgeglichen sein, mit Krisen umgehen zu können. Wenn alles funktioniert, ist das Unternehmensein eine leichte Übung. Aber wenn die Schwierigkeiten kommen und man nicht weiß, wie es mit dem Unternehmen weitergehen wird, muss man stark genug sein, eine neue Route auf den Gipfel zu finden. **(ad)** ■

## EXPERTENTIPP

# „Aufs Bauchgefühl hören“

Schwungvoll, überzeugend und kompetent sollte man im Investorengespräch wirken. Aber Achtung: Wer zu viele Details ausplaudert, könnte in eine Falle tappen!



#### Geld von der Bank ist schwer zu bekommen. Welche anderen Möglichkeiten gibt es?

**Thomas Gruber:** Einerseits kann man Förderungen beantragen, andererseits kann man versuchen, Geld von privater Seite zu bekommen. Ideal ist es, beides zu kombinieren.

#### Wie findet man den richtigen Investor?

**Thomas Gruber:** Zuerst einmal muss man seine Ziele kennen. Ist sich der Gründer darüber im Klaren, was er will und wie er dahin kommt, hat er gute Chancen, Investoren zu überzeugen. Es

versteht sich von selbst, dass der Gründer für die Investorengespräche perfekt vorbereitet sein muss. Und dann hängt es von den Vorstellungen des Gründers ab, wer der richtige Investor sein könnte.

#### Warum?

**Thomas Gruber:** Manche suchen einen Business Angel, andere strategische Partner und einige auch rein finanzielle Unterstützung. Davon hängt es auch ab, ob man sich für Crowdfunding, einen Business Angel oder einen Partner aus der Industrie entscheidet. Erst dann kann man sich auf Investorensuche machen.

#### Haben Sie dazu einen Tipp für die Jungunternehmer?

**Thomas Gruber:** Sie sollten kritisch sein und auf ihr Bauchgefühl hören. Für eine gute Geschäftsbeziehung braucht man beiderseitiges Vertrauen.

Ist man sich unsicher, sollte man lieber noch eine Nacht drüber schlafen. Das gilt auch für die Beteiligungsquote bzw. die Bewertung, die der Investor bekommt: Ist die Bewertung zu niedrig und die Beteiligungsquote daher zu hoch, kann es auf lange Sicht sehr schwierig werden.

#### Warum sollte man kritisch sein?

**Thomas Gruber:** Dafür gibt es mehrere Gründe. Einer ist sicher, dass es nicht jeder potenzielle Investor gut meint. Manch einer will vielleicht nur wissen, wie weit

**Dr. Thomas Gruber** ist Rechtsanwalt bei Held Berdnik Astner & Partner Rechtsanwälte: Der Klagenfurter Jurist berät (Jung-)Unternehmer bei Fragen zu Unternehmensfinanzierungen, Venture-Capital und Private Equity.

man in der Entwicklung ist. Ohne Vertraulichkeitserklärung sollte man deshalb keine Details verraten.

#### Was soll man dann sagen?

**Thomas Gruber:** Am besten weckt man Neugierde – ohne alles zu verraten. Damit tun sich Gründer oft schwer, weil sie motiviert sind und einen Mitteilungsdrang haben. Aber je vorsichtiger man in das Gespräch geht, desto weniger Schaden kann entstehen. **(ad)** ■

»Nicht jeder potenzielle Investor meint es gut. Ohne Vertraulichkeitserklärung sollte man deshalb keine Details verraten.«



# So wird's gemacht!



Lukas Bürgers Start-up ist „Bergaffe“ – ein multifunktionales Toolset für Wintersportler: [www.bergaffe.com](http://www.bergaffe.com)

Er ist einer, der weiß, wie es geht: Lukas Bürger hat sich mit seinem „Bergaffe“ als erstes Kärntner Unternehmen erfolgreich über Crowdfunding finanziert. Seine Tipps für Jungunternehmer, die Investoren an Land ziehen wollen:

## 2. Nicht mehr in der Planungsphase stecken

„Am besten geht man schon mit einem Prototypen in das erste Gespräch. Investoren wollen sehen, in was sie investieren sollen.“

## 4. Über Art des Investments nachdenken

„Bevor man sich überhaupt auf die Suche nach einem Investor macht, sollte man nachdenken, welche Art des Investments man braucht. Besser ein Finanz-Investor oder ein strategischer Investor, von dessen Know-how man profitieren könnte?“

## 6. Der menschliche Aspekt

„Vor allem bei einem strategischen Investor ist die menschliche Komponente sehr wichtig. Deshalb sollte man sich vorab fragen, ob man zusammenpasst, sonst könnte es schwierig werden.“



## 1. Auf eigenen Füßen stehen

„Es ist wichtig, so viel Eigenmittel als möglich zur Verfügung zu haben. Niemand schenkt sein Geld her, auch Investoren nicht.“

## 3. Den ersten Kunden haben

„Ein Investor will mehr als nur Ideen und Pläne. Am besten hat man schon seine ersten Kunden an Land gezogen, bevor man sich auf die Suche nach einem Investor macht.“

## 5. Den richtigen Partner finden

„Bevor man sich auf die Suche nach einem strategischen Investor macht, sollte man wissen, welches Know-how man braucht, um das eigene Unternehmen voranzubringen. Dafür muss man sich potenzielle Investoren vorab genau ansehen.“



## Invest in the best

Plattform für innovative Ideen und Investoren

Die Wirtschaftskammer Kärnten setzt auf innovative Köpfe: Seit Sommer 2016 treffen sich auf der Innovationsplattform „Invest in the best“ junge Geschäftsideen sowie Innovationen von Kärntner Klein- und Mittelunternehmen mit finanzkräftigen Investoren.

Und so läuft das Ganze ab: Gründer, Jungunternehmer oder innovative KMU

skizzieren ihre Idee oder ihr Vorhaben mittels einer kurzen Beschreibung und übermitteln die persönlichen Daten. Sie bestimmen selbst, welche Informationen sie weitergeben wollen. Je präziser das Projekt dargestellt wird, desto leichter kann sich ein Investor ein Bild davon machen. Die Investoren entscheiden darüber, ob sie eine Idee interessant finden

und mit dem Urheber der Idee oder des Vorhabens in Kontakt treten wollen. Dieser wiederum entscheidet im nächsten Schritt, ob er mit dem Investor bzw. der Investorin zusammenarbeiten will. Die Nutzung der Investitionsplattform ist kostenlos, alle Daten werden vertraulich behandelt. Aktuell wird am Relaunch der Website gearbeitet: [www.investinthebest.at](http://www.investinthebest.at)

# „Auf Venture-Capital möglichst lange verzichten“

Ein persönlicher Kommentar von Markus Orlitsch,  
Google-Mitarbeiter im Silicon Valley.



**Markus Orlitsch:**

Der gebürtige Kärntner ist für Google tätig und war schon in Nordamerika, Europa und Asien aktiv. Derzeit arbeitet er als Analyst im Personalbereich in der Zentrale in Mountain View, Kalifornien. Zuvor hat Markus an der FH Joanneum in Graz und an der University of Michigan Wirtschaft studiert.

ein geringer Prozentsatz der Bewerber in diese Programme aufgenommen – umso renommierter das Programm, desto schwieriger die Teilnahme.

Diejenigen, die es schaffen teilzunehmen, profitieren besonders von der Community mit anderen motivierten Gründern und dem weitreichenden Mentoren-Netzwerk der Accelerators, Startkapital von etwa 25.000 Dollar inklusive. Im Gegenzug werden Anteile an den Accelerator abgetreten. Das Programm endet mit Präsentationen vor potenziellen ‚Angel Investors‘ – also Personen, die bereit sind, weiteres Seed Money zur Verfügung zu stellen.

In Österreich sind hingegen öffentliche Förderprogramme der übliche Weg, um Seed Money zu erhalten. Im Venture-Capital-Bereich hat sich in den letzten Jahren viel getan. Es gibt aber noch viel Luft nach oben. Diese Gelegenheit scheinen VC-Fonds aus den USA erkannt zu haben: Immer mehr europäische Unicorns werden aus Amerika finanziert.

Bei der rasant wachsenden österreichischen Start-up-Szene ist zu hoffen, dass nicht nur VC aus dem Silicon Valley, sondern auch einheimisches Kapital für aufstrebende Jungfirmen aus Österreich bald zum Standard wird.“

Das Silicon Valley gilt seit jeher als Inbegriff von Innovation und Fortschritt. Der Fortbestand dieses einzigartigen Mikrokosmos ist durch die hohe Konzentration von Talent und Risikokapital (Venture-Capital, VC) gewährleistet. Tatsächlich entfällt ein Drittel des gesamten in den USA verfügbaren Venture-Capitals auf das ‚Valley‘ (Quelle: www.brookings.edu). 42 Milliarden Dollar wurden 2016 von Silicon Valleys VC-Firmen insgesamt eingesammelt, um es in ‚Unicorns‘ zu investieren (Quelle: www.siliconvalley.com).

Der Weg zum Venture-Capital ist jedoch mit Hürden versehen. Für die aufstrebenden Tech-Start-ups gilt das ungeschriebene Gesetz, auf Venture-Capital so lange wie möglich zu verzichten. Je länger man erfolgreich im Geschäft ist, desto höher fällt später die VC-Bewertung des Unternehmens aus. Für die erforderliche Finanzierung müssen dann weniger Geschäftsanteile abgegeben werden.

Bis zum Erhalt von Venture-Capital finanzieren sich Start-ups mit ‚Seed Money‘. Reichen dafür die eigenen Ersparnisse nicht aus, kann man sich bei einem ‚Seed Accelerator‘ bewerben. Laut Georg Furlinger, Kodirector von ‚Open Austria‘ und Technologiebeauftragter der österreichischen Wirtschaftskammer im Silicon Valley, wird nur

»Immer mehr europäische Unicorns werden aus Amerika finanziert.«

Disclaimer: Es handelt sich hier um ein persönliches Kommentar von Markus Orlitsch. Dieser Artikel entspricht nicht einer offiziellen Empfehlung von Google.

## SILICON VALLEY



- Branchenschwerpunkt: Hard- und Software
- 2,3 Millionen Einwohner
- 500.000 Beschäftigte in IT und Hightech
- 7.000+ Technologiefirmen
- \$ 180+ Mrd. Umsatz pro Jahr

Das Silicon Valley südlich der San Francisco Bay Area ist einer der bedeutendsten Standorte der IT- und Hightechindustrie weltweit und gilt als Traumland für Start-ups.

### Erfindungsreich

Laut Wall Street Journal befinden sich 10 der 20 innovativsten US-Städte (nach Anzahl der Patente) im Silicon Valley.



### Einhörner

12 der **Top 15 Unicorns** sind in der Bay Area ansässig. „Unicorns“ sind Start-ups mit einer Bewertung von mind. einer Milliarde Dollar. Die Nr. 1 ist **Uber** (San Francisco) mit einer Bewertung von 68 Milliarden Dollar.

### Gründer im Silicon Valley



### International und hoch qualifiziert

**30%** der **Arbeitnehmer** im Silicon Valley arbeiten im Hightech-Bereich, davon sind 1/3 Immigranten.

### Teures Pflaster

Silicon Valley ist bei Immobilien die **teuerste Region** der USA.

**\$ 2.500** Durchschnittlicher Mietpreis für eine 3-Zimmer-Wohnung

**\$ 2,5 Mio.** Durchschnittlicher Kaufpreis für ein Haus mit 160 m<sup>2</sup>



# ERFOLGS TYPEN

→ Hier können sich Hidden Champions nicht mehr verstecken

## WIRTSCHAFTSOSKAR 2017

### And the Oscar goes to ... Stratodesk

Mit Bitmovin und Stratodesk gingen gleich zwei Kärntner Unternehmen in der Kategorie Start-up ins Rennen um den renommierten WirtschaftsOskar des Außenwirtschafts-Center Austria in Los Angeles.

Bereits zum siebten Mal wurde der USA-Biz-Award durch das AußenwirtschaftsCenter Los Angeles der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) ausgeschrieben und vergeben. Mittels eines E-Mail-Pitches konnten sich Unternehmen für den begehrten Award in den Kategorien Innovation, Investition, Marktdurchdringung, Spektakuläres und Start-up bewerben. Nominiert waren 14 Unternehmen für deren herausragende Leistungen am US-Markt. Zeitgleich mit der Oscar-Gala der Academy wurden in feierlichem Am-

biente die 6 Gewinner in L. A. geehrt. Als Kärntner Preisträger freute sich der Stratodesk-Gründer Emanuel Pirker besonders „über die Anerkennung aus Österreich“. „Auch 2018 wird es wieder einen WirtschaftsOskar geben. Die Zutaten für den Gewinn sind das Herausragende, Innovative und Spektakuläre – verpackt in einen komprimierten E-Mail-Pitch“, so Rudolf Thaler abschließend.

**Kontakt:** Dr. Rudolf Thaler,  
AußenwirtschaftsCenter Los Angeles,  
losangeles@wko.at



WirtschaftsOskar-Gewinner 2017: Stratodesk-CEO Emanuel Pirker, flankiert von Außenwirtschaft-Austria-Chef Walter Koren (rechts) und WD Rudolf Thaler (links).

»Expansion eines Kleinunternehmens aus Kärnten nach Amerika? Klingt verrückt, ist es vielleicht auch. So etwas geht nur Schritt für Schritt und mit viel Durchhaltevermögen.«

**Emanuel Pirker, Stratodesk GmbH**

## Bitmovin GmbH

Bitmovin wurde 2013 als Spin-off der Alpe-Adria-Universität Klagenfurt gegründet und ist heute ein weltweit führender Anbieter im Bereich des Online-Video-Streaming. Die Unternehmensgründer Stefan Lederer (CEO), Christopher Müller (CTO) und Christian Timmerer (CIO) waren maßgeblich beteiligt an der Entstehung internationaler Medienstandards wie beispielsweise MPEG-DASH.

Dieser Industriestandard wird heute von Netflix und YouTube genutzt und ist für 50% des US-Internet-Datenvolumens verantwortlich.  
[www.bitmovin.com](http://www.bitmovin.com)



## Stratodesk GmbH

Der „Go-Silicon-Valley“-Teilnehmer steigt zum Marktführer im Endgeräte-management in virtuellen Umgebungen auf. Mit dem Gewinn eines US-Bundesministeriums als Kunden gelang ein herausragender Erfolg im heiß umkämpften Government-Sektor. Neben den über 1.000 Unternehmenskunden konnte einer der größten Gesundheitsdienstleister und ein Dialysespezialist mit Standorten in 31 Bundesstaaten als Kunde gewonnen werden. Die US-weite Betreuung wird mit einem Netzwerk von einhundert zertifizierten Partnern und Vertriebshändlern gesichert.  
[www.stratodesk.com](http://www.stratodesk.com)



# „Haptische Werbung

Schalten Sie noch oder verteilen Sie schon? Merchandising erweist sich als krisensicheres Eck in der Werbung. Mit dem Start-up promotiontube.com setzen zwei Klagenfurter auf das wachsende Online-segment. Mit internationaler Vernetzung, neuen Kundengruppen und ehrgeizigen Zielen.

## wird wichtiger“

**K**ugelschreiber, Feuerzeuge, Kaffeetaschen, Schildkappen. Alles mit Logo, alles gebrandet. Das sind so die Klassiker unter den Werbemitteln, die wohl jeder von uns kennt, besitzt und meist auch nutzt. Merchandisingartikel bilden einen Mammutmarkt weltweit. Allein in Deutschland wurden 2015 damit 3,4 Milliarden Euro umgesetzt. Und es gibt einen Kärntner Player, der sich im Online-segment der Branche in kürzester Zeit einen Namen machen konnte: die Promotiontube GmbH mit Sitz in Klagenfurt.

### NEUE ZIELGRUPPEN

Gegründet wurde das Unternehmen vor zwei Jahren von Andreas Wutteit und Martin Wadl. Letzterer betreibt seit 15 Jahren mit der HSI Promotion GmbH einen florierenden Werbemittelhandel mit internationaler Vernetzung und klingenden Kundennamen aus der Automobil-, Medien- oder Lebensmittelbranche. „Sie alle schätzen Diskretion“, sagt Wadl. Nur soviel: Bei großen Sportevents, Stichwort Stiegl-Fanfahnen, ist HSI genauso mit von der Partie wie im TV oder im Gastrobereich.

Promotiontube ist ein Tochterunternehmen der HSI Promotion und konzentriert sich auf jene Kunden, die ihre Werbemittel aus dem Web bestellen wollen: „Wir sprechen damit auch kleinere Unternehmen oder Vereine an, die keine großen Stückzahlen brauchen und reibungslos online bestellen und beliefert werden wollen“, erklärt Wadl. Konkret nennt er Handwerker, Gasthäuser, kleine Gewerbe wie Kosmetikstudios. Er und Wutteit sind überzeugt: Auch für kleine Betriebe gewinnt in Zeiten der Online-Werbeflut, die die Kunden abstumpfen lässt, haptische Werbung mit greifbaren Werbemitteln an Bedeutung.



»Das Motto bei Werbemitteln heißt: Wer sich abheben kann, gewinnt.«



**HSI Promotion und Promotiontube bestehen erfolgreich auf einem hart umkämpften Markt, auch für bekannte Marken wie Stiegl**

### HINTERGRUND

Ein **Werbemittel** oder Werbegeschenk ist ein Werbeträger, den Unternehmen zu Werbezwecken an Kunden und Interessenten verschenken. Die beliebtesten Werbemittel sind nach wie vor Kugelschreiber, Notizblöcke und Kalender. 95% der Großunternehmen verwenden Werbemittel, doch gerade bei KMU ist diese Werbemittelbranche wachsend.\* Ein Boom von Werbemitteln ist oft bei Großveranstaltungen wie der Fußball-WM zu erleben. Diese sogenannten **„Merchandisingartikel“** werden nicht nur verschenkt, sondern auch von Verbrauchern gekauft.



»Wir haben viele Zulieferbetriebe innerhalb Europas. Das ermöglicht rasche Lieferungen.«

Andreas Wutte (links) und Martin Wadl haben keine Angst vor dem Onlinehandel, sondern mischen selbst mit

#### INTERNATIONAL AUFGESTELLT

Im Webshop finden sich über 100.000 Produkte. Außerdem verspricht man „beste Preise“. Nicht zuletzt, weil Promotiontube vom ausgereiften Netzwerk der HSI profitieren kann. Die Abläufe wurden weitgehend automatisiert: Man lässt die Bestellung produzieren und von Logistikpartnern ausliefern, der Kunde kann per Tracking-System selbst verfolgen, wo seine Bestellung gerade unterwegs ist. Deshalb kommt man mit wenig Personal aus: „Wir beschäftigen derzeit vier Mitarbeiter“, sagt Wutte. In Zukunft will das junge Unternehmen noch internationaler werden: Der Onlineauftritt – derzeit in Englisch und Deutsch abrufbar – soll auch auf Polnisch, Italienisch und Französisch übersetzt werden. Wutte: „Hier gibt es noch viel zu tun. Vor allem hinsichtlich der kulturellen Unterschiede müssen Vertrieb und Logistik den Anforderungen der jeweiligen Länder gerecht werden“.

Für Händler, Kunden und Umwelt gleichermaßen wichtig ist es, die Lieferwege kurz zu halten, wo immer es möglich ist. „Wir haben viele europäische Zulieferbetriebe, zum Beispiel in Frankreich, den Niederlanden, Deutschland, Polen. Das macht schnelle Lieferungen möglich. Natürlich gibt es auch Produktionsstätten in Fernost. Hier achten wir penibel auf Zertifizierungen, was Arbeitsbedingungen und Umweltauflagen betrifft. Das schauen wir uns auch vor Ort persönlich an“, so Wadl. Und er ergänzt: „Kunden wollen heute einfach wissen, woher ein Produkt kommt und wie es hergestellt wurde. Eine gute Entwicklung, denn sie deckt sich mit unserem Anspruch an Qualität und Verantwortung gegenüber Mensch und Umwelt.“

#### TRENDS AUFSPÜREN

Was natürlich auch zählt: Wie trendy und außergewöhnlich ist der Werbeatikel? „Wer sich abheben kann, gewinnt“, erklären die Merchandising-Experten und haben deshalb nicht nur selbst ihre Antennen für Angedagtes ständig auf Empfang, sondern arbeiten auch mit Trendscouts zusammen. Die sagen dann zum Beispiel: Strohhüte heuer nicht mehr im Cowboystil, sondern in klassischer Herrenhutform.

Der aktuelle Renner von Promotiontube sind Kaffeetassen aus Emaille, was zum allgemeinen Retrotrend passt. Gut kommen natürlich auch Technikgadgets wie Selfiesticks, hochwertige Bügelkopfhörer oder Powerbanks zum Laden von Telefonen und Tablets an.

Um neue Produktideen an den Kunden zu bringen, greift man bei Promotiontube als auch bei HSI gern einmal selbst zur Werbemaßnahme Giveaway. „Schließlich sollen die Kunden sehen, was für neue coole Sachen wir bieten“, lacht Wadl. **[jow]** ■

»In Fernost achten wir penibel auf Zertifizierungen der Produktionsbetriebe. Das schauen wir uns natürlich auch persönlich vor Ort an.«



## Fakten Promotion- tube GmbH

#### GEGRÜNDET

2014 - als Tochterunternehmen der HSI Promotion GmbH

#### STANDORT

Rudolfsbahngürtel 80, Klagenfurt

#### GESCHÄFTSFELD

Werbemittelhandel online per Webshop. Internationales Partnernetzwerk von Zuliefer- und Logistikunternehmen. Demnächst stehen 120.000 verschiedene Produkte im Onlineshop zur Auswahl – vom Feuerzeug bis zur Funktionskleidung.

#### ZIELGRUPPE

Unternehmen jeder Größe, aber auch Vereine, die eine einfache Bestellmöglichkeit von Werbeatikeln zu besten Preisen wollen. Das Unternehmen spricht dank geringer Mindestbestellmengen auch kleine Gewerbetreibende wie Handwerker oder Gastwirte an. Andererseits zählen zu den Referenzen auch internationale Großunternehmen.

#### MITARBEITER

derzeit 4

#### INFOS/NEWS

[www.promotiontube.com](http://www.promotiontube.com)  
[www.facebook.com/mytube](https://www.facebook.com/mytube)

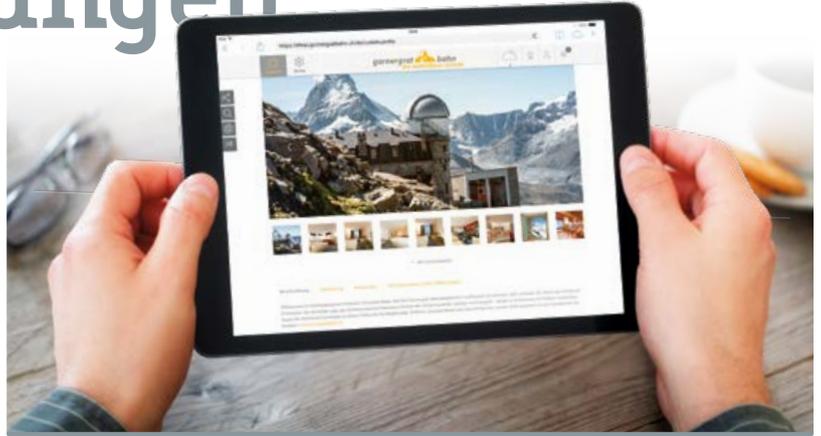
# Ein Hoch auf Dienstleistungen

Die Online-Vertriebslösung vom Klagenfurter Unternehmen Peaksolution bringt erfolgreich

Urlauber in Tourismusregionen.

Ohne ein IT-Start-up zu sein.

**D**em aktuellen Hype rund um Start-ups kann Michael Saringer, Geschäftsführer von Peaksolution, nichts abgewinnen. Gepusht durch Fernsehshows und Förderprogramme glaube jeder Österreicher, er könne im Produktgeschäft den großen Coup landen. Das verbrenne wertvolle Ressourcen oder zerstöre sogar Leben, findet Saringer. Die Chance mit einem Start-up weltweit erfolgreich zu werden, liege gleich auf mit einem Sechser im Lotto. Trotz all der Förderungen und Investoren. Erfolg ist nicht unmöglich, aber selten. Unter einer halben Million Euro spiele sich in der Produktentwicklung nicht viel ab. Und wer kann sich das schon leisten?



Aus Kundenbedürfnissen heraus entwickelt: die Online-Vertriebslösungen von Peaksolution für den Tourismus

## Fakten Peaksolution

**REALISTISCHE TRÄUME** „Es gibt zwei Möglichkeiten“, erklärt Saringer. „Wenn du kein Geld und eine gute Idee hast, dann bringst du diese auf den Markt und du schaffst es. Aber endest dann im Keller, weil die Anteile deiner Firma jemanden anderen gehören. Oder du schaffst es nicht und bist völlig ausgebrannt. In beiden Fällen hast du verloren.“ Deshalb würde Saringer jedem dazu raten, zuerst einmal selbst Geld zu verdienen und erst dann in die Produktidee zu investieren. Am einfachsten funktioniert das mit dem Verkauf von Dienstleistungen. Vor allem auf selbstständiger Basis. Egal, in welcher Branche, gute Leute sind immer gefragt. Nicht nur im IT-Bereich. Die Startkosten sind überschaubar, genauso wie das Risiko.

**GEGRÜNDET** 2002 gegründet. Seit 2014 Fokussierung auf das Produktgeschäft und Etablierung der Marke Peaksolution. Zusammen mit der Schwesterfirma Skiline GmbH 45 Mitarbeiter in Klagenfurt und 70 europaweit.

**SCHWERPUNKTE** Vertriebslösung für den Tourismus. Warenkorb-system für Unterkünfte, Skipässe, Skiverleih, Skikurse, Eventtickets, Outdooraktivitäten und mehr.

**ERFOLGE** Um die 20 Mio. Schweizer Franken Umsatz mit der bisher größten Crowdfunding-Kampagne Europas: 6 Wochen lang hatten Wintersportler die Möglichkeit, online eine günstige Saisonkarte für Saas-Fee (Schweiz) zu kaufen. Über 90.000 Leute haben sich dafür interessiert. Die technische Lösung kam von Peaksolution.

[www.peaksolution.com](http://www.peaksolution.com)

**ZUERST GELD, DANN IDEE UMSETZEN** Ähnlich war es bei Peaksolution. Peaksolution ist kein Start-up, sondern vielmehr eine logische Konsequenz aus 14 Jahren Erfahrung im touristischen Dienstleistungsgeschäft und in Kooperation mit einem Kunden entstanden. Mit seinem Team war Saringer in ganz Europa unterwegs und verkaufte Dienstleistungen. Der erste Auftrag kam im Jahr 2000 aus der Schweiz. Der Vertrieb endete nicht an der Stadtgrenze von Klagenfurt. Vertrieb müsse weltweit gedacht werden. „Heute wollen alle immer alles sofort. Bei Jungunternehmern sehe ich oft nicht die Bereitschaft das Notwendigste zu tun, also sich selbst zu verkaufen. Immer dort zu sein, wo die Post abgeht.“ Klein anfangen. Durchhalten. Aufbauen und wachsen. Mentoren suchen, sie ausfragen und aufmerksam zuhören. Saringer hat das gemacht.

**DENKEN ÜBER STADTGRENZEN HINAUS** Das verdiente Geld wurde in die Produktentwicklung investiert. Saringer ist Herr im eigenen Haus geblieben und muss niemanden fragen, wenn er eine Sache vorantreiben will. „Wer sich selbstständig machen möchte, sollte in die Dienstleistung gehen. Raus aus Kärnten, raus aus Österreich.“ Denn dort seien die Märkte, wo man gutes Geld verdienen könne. Und nur wer draußen bei den Kunden ist und sie versteht, kann neue Produkte entwickeln. Das ist oft anstrengend und mühsam, aber lohne sich auf lange Sicht. Saringer dazu: „Erfolg definiert nie der Unternehmer selbst, sondern immer seine Kunden.“ **[aa]**



Michael Saringer, CEO von Peaksolution, wurde im Dienstleistungsgeschäft groß

# ERFOLGS FAKTOR

→ Marketing und Sales, ein bisschen quer- und längsgedacht

## HANDWERKERBONUS

### Das Dienstleistungsplus

Der Handwerkerbonus wurde bis Jahresende 2017 verlängert. Jetzt heißt es aktiv die Förderung von Handwerkerleistungen zur Kundengewinnung nutzen.

Der Konkurrenz- und Preisdruck steigt stetig. Nicht nur, aber auch wegen der zunehmenden Digitalisierung. Internetplattformen und Bewertungsportale ermöglichen es Konsumenten, zahlreiche Informationen und Vergleiche über Handwerksbetriebe einzuholen. Also wie kann man dem Mitbewerbern immer einen Schritt voraus sein und beim potenziellen Kunden punkten? Ein einfacher Weg ist z. B. die eigenen Serviceleistungen auszubauen und zu verbessern. Unser Tipp: Nutze den Handwerkerbonus als Marketingtool! Biete ihn aktiv an, zeige damit deine Dienstleistungsqualitäten und profitiere vom Preisvorteil, der dem Kunden entsteht.

**ACHTUNG: First-come-first-served-Prinzip:** Die Vergabe der Förderungen erfolgt in der Reihenfolge der einlangenden Förderansuchen, bis die zur Verfügung stehenden Mittel ausgeschöpft sind.

**Mehr Infos** bei Ihrer WKO-Servicestelle (Tel. 0590 904-0) und online unter [www.handwerkerbonus.gv.at](http://www.handwerkerbonus.gv.at)



BUCHTIPP powered by Fachgruppe Buch- und Medienwirtschaft

### So bekommen Sie, was Sie wollen!

**Wie verhalte ich mich erfolgreich im alles entscheidenden Moment. Der Autor des Buches „Die Psychologie des Überzeugens“ wendet sein Wissen schon vor Verhandlungen an.**

**Robert Cialdini: Pre-Suasion – Wie Sie bereits vor der Verhandlung gewinnen**  
343 Seiten / € 30,80 / Erhältlich bei Kärntner Buchhändlern als Hardcover und E-Book

Immer wieder kommt man in Situationen, in denen man andere in ihrem Verhalten beeinflussen will: Der Kunde soll den Kaufvertrag unterschreiben oder das Kind soll Vokabeln lernen. Egal wie: Die anderen sollen sich von uns überzeugen lassen und endlich Ja sagen. Doch wie bringen wir sie dazu?

Der Sozialpsychologe und Meister der Beeinflussung Robert Cialdini hat es herausgefunden: Die über-

zeugendsten Verhandler gewinnen den Deal schon, bevor es zum eigentlichen Gespräch kommt. Wie sie das machen und wie das gelingt, zeigt dieses augenöffnende Buch.



### GEWINNSPIEL

Verlost werden **2 x 25 Euro Buchgutscheine\*** für den optimalen Lesegenuss.

→ Einfach eine E-Mail mit dem Betreff „Kärntner Buchhandlungsgutschein“ an [jw@wkk.or.at](mailto:jw@wkk.or.at) senden.

**Einsendeschluss ist der 31. August 2017**, der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Teilnahmebedingungen findest du unter [www.netzwerkzumerfolg.at](http://www.netzwerkzumerfolg.at).

\*Einlösbar in Ihrer Buchhandlung. Nicht in bar ablösbar. Der Gutschein behält fünf Jahre nach Ausstellung seine Gültigkeit. Eine Aufstellung aller teilnehmenden Buchhandlungen findest du unter: [wko.at/ktn/buch](http://wko.at/ktn/buch).

# Mit dem Charme von Casanova

Um ein erfolgreicher Verkäufer zu sein, braucht man keine Rose zwischen den Zähnen. Was man aber von Casanova lernen kann: sympathisch sein, mit Charme um den anderen werben – und das richtige Timing. Wie das genau geht, stand Anfang März bei der JW-Roadshow im Mittelpunkt.

„Verkaufen ist wie jemanden kennenzulernen, einfach gesagt, den anderen zu verführen“, sagt Hartwig Ganster und stellt damit klar: Bei der Roadshow „Verkaufen Sie noch oder verführen Sie schon?“, mit der er für die Junge Wirtschaft durch ganz Kärnten getourt ist, meint er das mit dem Verführen ernst. Es ist keine Metapher und keine Übertreibung. Egal, ob man abends an der Theke um die Gunst des anderen wirbt oder vormittags sein Produkt anpreist, es komme immer auf eines an: den überzeugenden Auftritt. „Der erste Eindruck entscheidet“, sagt Ganster. Denn auch wenn sich das Hirn des Menschen in den Tausenden vergangenen Jahren enorm weiterentwickelt habe, eines sei gleich geblieben: „Ob Freund oder Feind – das entscheiden wir in wenigen Sekunden. Es passiert nicht bewusst, sondern ist ein über Jahrtausende gelerntes Verhalten.“ Und damit sind wir wieder beim Thema: Egal, ob Theke oder Chefbüro, wer bei seinem Gegenüber gut ankommen will, sollte sympathisch wirken. Wie das geht? „Mit der richtigen Körpersprache“, erklärt Ganster.

„Es ist gar nicht so wichtig, was wir im ersten Moment sagen, sondern wie wir es sagen:

- Es ist die Art, wie wir grüßen: mit einem Lächeln im Gesicht und Blickkontakt – oder mit gesenktem Blick;
- der erste Händedruck;
- die Art, wie wir sprechen – deutlich oder leise murmelnd;
- und natürlich auch Gestik und Mimik.“

»Ob Freund oder Feind – das entscheiden wir in wenigen Sekunden.«

////////////////////////////////////





# 10 Tipps für erfolgreiche Verkäufer

**DAS GESAMTBILD ZÄHLT** Auf die gesamte Erscheinung komme es an, „und alles, was man beim ersten Eindruck verhaut, kann man nicht mehr gutmachen. Es dauert wenige Sekunden, dann hat der Gesprächspartner sich entschieden, ob man den anderen mag oder nicht. Ist man einmal in einer dieser beiden Schubladen, kommt man im Normalfall nicht mehr – oder nur sehr schwer – wieder heraus.“ Es gibt Menschen, die sind Naturtalente. Sie betreten einen Raum und ziehen die Aufmerksamkeit auf sich wie Licht die Motten. Nicht jeder hat diese Gabe. „Macht aber nichts“, sagt Ganster. „Man kann es lernen, sympathisch zu wirken. Es geht dabei um das Lächeln beim ersten Gruß, eine nette Geste, ein kleines Kompliment, ein bisschen Small Talk oder einfach ein Danke. Lauter Dinge, die Wertschätzung ausdrücken.“

So sammelt man beim Kunden Sympathiepunkte. Und dann kommt auch schon die nächste Phase – und zwar nicht der aggressive Verkauf, sondern das genaue Zuhören: „Ohren sind für einen Verkäufer wichtiger als der Mund. Wenn man den Kunden reden lässt, liefert er einem selbst die Verkaufsargumente. Er erzählt, worauf es ihm ankommt und was er sich erwartet – sofern man danach fragt und dann gut zuhört.“

**RICHTIGES TIMING** Hat man bis hierhin alles richtig gemacht, sitzt man einem positiv gestimmten Kunden gegenüber. „Preisdiskussionen und harte Verhandlungstaktik sind für den Kunden nicht mehr in dem Ausmaß wichtig, weil er Ihnen vertraut“, so Ganster. Um miteinander ins Geschäft zu kommen, muss man diesem aber noch „den Impuls zum Abschluss geben“, so Hartwig Ganster. Dafür brauche man den richtigen Zeitpunkt. „Das Timing ist entscheidend. Warte ich zu lange, sinkt die Aufmerksamkeitskurve des Kunden wieder. Deshalb heißt es ja auch: Nicht die Stärkeren, sondern die Schnelleren gewinnen im Verkauf.“ (ad) ■



**Hartwig Ganster** (45) lebt, was er predigt: Er wirkt schon ab dem ersten Moment sympathisch, reißt seine Zuhörer mit und weiß, wie er mit Humor punkten kann. Gelernt hat er das nach seinem Sport- und Wirtschaftsstudium, als er jahrelang in leitenden Positionen tätig war. Vor 15 Jahren hat er sich schließlich als Coach und Wirtschaftstrainer – mit Sitz in Klagenfurt – selbstständig gemacht. Seine Spezialität sind Seminare für Führungskräfte und Verkäufer. Mehr Infos: [www.spirit-training.at](http://www.spirit-training.at)



Die Einstellung macht's aus. Wer mit sich selbst nicht zufrieden ist, kann nur schwer etwas verkaufen. „Wenn ich mich selbst nicht mag, wie soll es dann ein anderer tun?“, bringt es Coach Hartwig Ganster auf den Punkt.

## Liebe dich selbst!



### Bereite dich vor!



Ein erfolgreicher Verkäufer geht bestens vorbereitet in das Gespräch. Er kennt sein Produkt, weiß, wem er es verkaufen will und zu welchem Preis er das tun will. Auch über den Kunden und dessen Unternehmen hat er sich vorab informiert.



## Bring dich in Stimmung!

Wer innerlich nicht bereit ist für ein überzeugendes Verkaufsgespräch, dem wird auch keines gelingen. „Ob du denkst, du kannst es, oder du kannst es nicht: Du wirst auf jeden Fall recht behalten, sagte Henry Ford. Und genau so ist es“, weiß Ganster. Er bezeichnet die Stimmungslage als „inneren Tourenzähler“: Wer überdreht und nervös ist, läuft ebenso wenig rund wie jemand, der müde und nicht auf Touren ist.

### SEI SYMPATHISCH!

Ohne Sympathie geht im Verkauf gar nichts. „Man kann das beste Produkt haben, aber wenn man den Kunden nicht überzeugen kann, wird man es nicht verkaufen. Und die Basis dafür sind Vertrauen und Sympathie.“ Auch wenn es kaum vorstellbar klingt: Sympathisch zu sein, das kann man lernen. Wichtig ist ein selbstbewusster Auftritt mit freundlichem Lächeln, festem Händedruck und Blickkontakt.



## 5 Achte auf den ersten Eindruck!

Im Verkauf ist es wie in der Liebe: Der erste Eindruck zählt. „Wenn ich jemanden kennenlerne und derjenige macht gleich in den ersten Minuten einige Dinge, die mich verstören, wird es schwierig mit der großen Liebe“, lacht Ganster. Genauso läuft es auch beim Verkaufen: Die Gesprächspartner müssen sich zwar nicht lieben, aber für einen erfolgreichen Abschluss sollten sie sich zumindest mögen.



**6 Höre zu!** Verkäufer reden ohne Punkt und Bei-  
strich? Dann machen sie ihre Sache  
nicht richtig: Ein guter Verkäufer hört mehr zu, als er spricht.  
„Die Ohren sind gerade zu Beginn wichtiger als der Mund.  
Wenn man den Kunden fragt, was ihm wichtig ist, wird er ein-  
nem selbst die Verkaufsargumente liefern – und als Verkäufer  
weiß man genau, worauf man achten muss.“



## 7 MACH SMALL TALK!

Das Wetter, die Aussicht vom Büro, der schöne Schreibtisch, die Sportuhr am Handgelenk des Kunden: Es gibt viele Möglichkeiten für Small Talk. Nutze sie! Im Idealfall wird Small Talk auch mit kleinen Komplimenten verbunden. Aber Achtung: Diese sollten von Herzen kommen. Wirken sie plump oder einstudiert, erzielen sie den gegenteiligen Effekt.

## Verkaufe!

Wenn man es nun geschafft hat, sympathisch zu wirken und das Interesse des Kunden zu wecken, darf man auf die Königsdisziplin nicht vergessen: den Vertragsabschluss. Oft ist dafür noch ein Impuls nötig – und für diesen wiederum sollte man den richtigen Zeitpunkt erwischen.

## 10

## Bleib am Ball!

Es braucht oft viel Zeit und Geduld, um einen neuen Kunden für sich zu gewinnen. Das ist aber nur die halbe Miete. Zum Stammkunden wird er nur dann, wenn man auch nach dem Vertragsabschluss interessiert bleibt und sich um die Beziehungsarbeit kümmert. „Dazu gehört, dass man immer wieder nachfragt, ob der Kunde zufrieden ist“, so Ganster, der sich sicher ist: „Wenn man all diese Punkte berücksichtigt, wird man eine lange und erfolgreiche Geschäftsbeziehung zu diesem Kunden haben.“



**PS:** Diese zehn Tipps bauen aufeinander auf. Das bedeutet, Punkt 10 funktioniert nicht, wenn die vorangegangenen neun Punkte nicht erfüllt wurden.

„Das ist wie beim Hausbau: Wenn das Fundament nicht passt oder der Keller nicht ordentlich gebaut wurde, wird es Probleme geben“, erklärt Hartwig Ganster.

»Jeder kann erfolgreiches  
Verkaufen lernen!«



# ERFOLGS STIL

→ Weil Stil im Berufsleben den Erfolg beeinflusst

**Polo goes green:**  
Weste von La Martina.  
Gesehen bei Tschebull,  
Velden



**Handgearbeitet:**  
Sneakers von La Martina.  
Gesehen bei Tschebull,  
[www.petertschebull.at](http://www.petertschebull.at)

**PANTONE 15-0343**

## Green Time

Das Pantone Farborakel hat gesprochen:  
Die Trendfarbe 2017 heißt Greenery.

Wenn es um das Thema Trendfarben geht, dann ist das Farbinstitut Pantone federführend. Jedes Jahr wird symbolisch ein Farbton ausgewählt, der den Zeitgeist einfängt. Frisch und gelbgrün ist die Stimmung 2017. Greenery steht laut Pantone für die Sehnsucht des modernen Menschen nach der Fülle und Schönheit der Natur. Jetzt heißt es in der Mode-, Architektur- und Designwelt: alles grün bitte.

Unsere Trendexpertin Martina Karulle hat sich ganz dem Thema Grün gewidmet:

»Greenery ist ein toller Farbton, gerade fürs Business. Steht er doch für Wachstum und Optimismus.«

**Martina Karulle** ist Inhaberin der legendären Kunststätte und Mitglied der JW-Bezirksstelle Klagenfurt.  
[www.kunststaette.com](http://www.kunststaette.com)



**Frühlingsstimmung** fürs Büro verspricht der Vitra-Bürostuhl. Gesehen bei Rooms, [www.rooms.co.at](http://www.rooms.co.at)



**Ladylike:** Swing Dress von Collectif.  
Gesehen bei Kunststätte, Klagenfurt

**Natur pur:** das Modell Iono:Sphere vom Label Avery, St. Veit.  
[www.averywear.com](http://www.averywear.com)



**Kaffeegenuss in Apfelgrün** von Kenwood: die kmlx CM030GR.  
Gesehen bei [www.majdic.at](http://www.majdic.at)



Ein **Farbtupfer** für jedes Outfit. Die Tasche von Blutsgeschwister.  
Gesehen bei Kunststätte, Klagenfurt

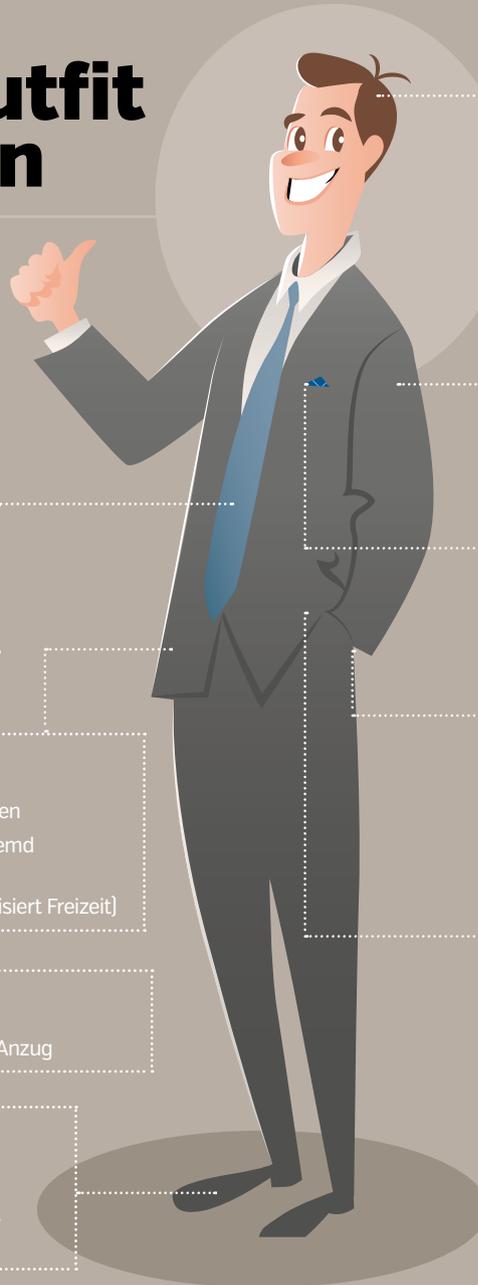


**Stylisher Hörgenuss** von Bang & Olufsen.  
Gesehen bei [www.majdic.at](http://www.majdic.at)

# Du bist, was du trägst!

Vertrauen gewinnen funktioniert nicht mit Schmutdelook. Banker, Kunden und Investoren schätzen ein seriöses Auftreten und achten auf Kleinigkeiten. Also, raus aus der Jogginghose und rein ins Business-Outfit!

## Business-Outfit für den Mann



### Krawatte

- ✓ dunkel und lang; aus feinem Material und ohne Muster
- ✓ Länge: die Socken sollten auch beim Sitzen das Bein bedecken
- ✓ Knopf unter der Krawatte schließen
- ✓ Krawattenspitze: Ende beim Gürtel – Spitze am Dorn
- ✗ keine Comic-Motive

### Krawattenspange

- ✗ zurzeit nicht so aktuell

### Kleidung

- ✗ kein offenes Hemd, keine hautengen Hosen
- ✗ keine Kombination von kurzärmeligem Hemd mit Krawatte oder Anzug
- ✗ kein zu lässiges, sportliches Outfit [signalisiert Freizeit]

### Weste

- ✓ unterer Knopf offen bei klassischem Anzug

### Schuhe

- ✓ elegante Form, gepflegt und aus Leder
- ✓ braune Schuhe zum dunklen Anzug möglich – Achtung abends!

### Parfüm

- ✓ unaufdringlicher Duft

### Haare

- ✓ Kurzhaarschnitt
- ✗ Achtung: Haare aus der Nase, den Ohren. Ungepflegte Augenbrauen.

### Hemd

- ✓ Langarmhemd
- ✓ Unterhemd tragen(!)

### Einstecktuch

- ✓ Muster / Dessin anders als die Krawatte

### Manschetten

- ✓ 1 cm aus dem Sakko
- ✓ Manschettenknöpfe positiv für das Gesamtbild
- ✗ nicht bei krawattenlosem Outfit

### Gürtel

- ✗ keine leeren Gürtelschlaufen

### Schmuck

- ✓ Uhr/Gürtel: Metallfarbe muss gleich sein
- ✗ kein Schmuck wie Armbkette, Ohr-ring oder sichtbare Halskette
- ✗ kein sichtbares Piercing oder Tattoo

### Taschentuch

- ✓ aus Stoff



EXPERTENTIPP VON

## Mag. Maria Th. Radinger

- Nach der Absolvierung der 5-jährigen Tourismusakademie in Villach startete Maria Radinger ihre berufliche Laufbahn im Hotelfach und war in verschiedenen leitenden Positionen im In- und Ausland tätig.
- 1988 begann sie mit ersten Trainings in der Hotellerie. In den darauffolgenden Jahren ließ sie sich zur Farb-, Stil- und Imageberaterin ausbilden und absolvierte ein Studium der Pädagogik mit Schwerpunkt Erwachsenen- und Berufsbildung.
- Seit 2003 arbeitet sie als selbstständige Wirtschaftstrainerin und Unternehmensberaterin.
- Seit 2004 ist sie Mitglied des Netzwerks Etikette Trainer International (ETI) und seit 2012 Mitglied in der Gastronomischen Akademie Deutschlands e. V. Sie unterhält Büros in Villach und Wien.
- Seit 2015 ist Maria Radinger auch Obfrau der Fachgruppe Unternehmensberater, Buchhalter und IT-Dienstleister in der Wirtschaftskammer Kärnten.

# Business-Outfit für die Frau

## Haare

- ✗ keine wallenden Lockenfrisuren – bei langen Haaren die Haare eher schlicht und mit einer Tendenz aus dem Gesicht frisieren

## Make-up

- ✓ klare Unterscheidung zwischen Tages- und Abend-Make-up

## Accessoires und Schmuck

- ✓ nicht übermäßig viel – auf Qualität achten
- ✓ 8 Schmuckstücke als Richtlinie
- ✗ Piercing / Tattoo – nicht sichtbar

## Tasche

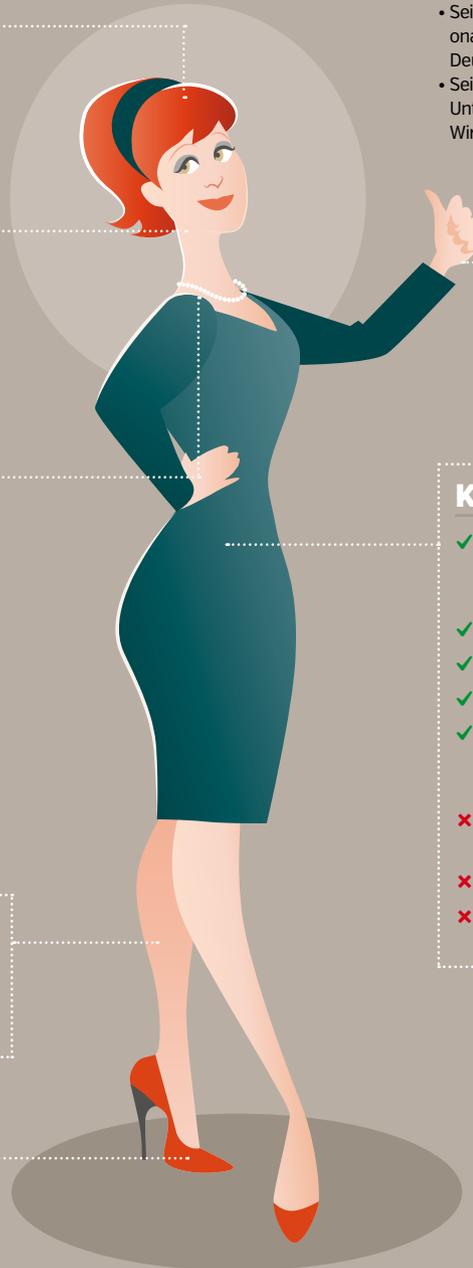
- ✓ Kollegmappe, Timer oder Aktentasche

## Strümpfe

- ✓ immer Strümpfe tragen, auch im Sommer optional ohne Naht
- ✗ keine Netzstrümpfe

## Schuhe

- ✓ geschlossene Schuhe – fersenfrei ist möglich
- ✗ keine superhohen Pflöckchenabsätze, keine Sandalen
- ✗ keine Pantoletten, Pantoffel, „Birkenstock“
- ✓ Etikett an der Sohle entfernen



## Hände

- ✓ gepflegte Nagellänge
- ✗ keine Schmucknägels oder Nageldekoration
- ✗ Kunstnägels – French Manicure

## Kleidung

- ✓ das Unternehmen repräsentieren und damit an die zu übermittelnde Botschaft bei der Wahl des Outfits denken
- ✓ Hosenanzug, Kostüm, Kleid
- ✓ Rock: immer passende Länge
- ✓ Schultern und Oberarme stets bedecken
- ✓ Passend ist ein klassisches Outfit (beste Materialien und beste Qualität) gemischt mit modischen Accessoires
- ✗ keine hautenge Körperbetonung, keine sichtbare Unterwäsche, kein Supermini, kein großes Dekolleté
- ✗ keine Leggings, keine Spaghettiträger
- ✗ kein Romantiklook, kein Transparent-Look, kein supersportliches Outfit

## Gürtel

- ✓ bei Hosen, Röcken, die Schlaufen haben

## Parfüm

- ✓ zurückhaltender oder frischer Duft

# Gutes Essen, gute Geschäfte



**Das Mittagessen soll frische Energie für den restlichen Tag schenken und im besten Fall auch neue Aufträge bringen.**

**E**in leerer Magen studiert nicht gern, sondern drückt auch Kreativität und Stimmung in den Keller. Daher sollten Unternehmer das Mittagessen nicht einfach ausfallen lassen. Wer bewusst eine Pause einlegt, ist danach viel produktiver und kann mit neuer Energie in den Nachmittag starten. Allerdings funktioniert das nicht, wenn ein Wurstsemmerl schnell mal neben dem Beantworten von E-Mails hinuntergewürgt wird. Das Gehirn braucht zwischendurch Abwechslung und Sauerstoff.

»Geschäfte machen beim Essen hat zu Recht eine lange Tradition.«

**ESSEN UND GEHEN VERBINDEN** Ein Ortswechsel macht durchaus Sinn. Zum einen kommt damit Bewegung ins Spiel, zum anderen kann die kleine Auszeit für das Pflegen von sozialen Kontakten genützt werden. Endlich mal ungezwungen mit dem Team plaudern, einen neuen Kunden besser kennenlernen oder mit Geschäftspartnern auf kulinarische Tuchfühlung gehen. Geschäfte machen beim Essen hat zu Recht eine lange Tradition.

**RESTAURANTWAHL ENTSCHIEDET** Die Wahl des Restaurants spielt bei Geschäftsessen eine wichtige Rolle. Schließlich sagt es viel über den Unternehmer aus. Schmackhaftes, gesundes und regionales Essen, schnelles und freundliches Service, leichte Erreichbarkeit und ruhiges Ambiente sollten zu den Auswahlkriterien zählen. Ein Mittagessen soll glücklich machen. Dann klappt es auch besser mit den Kunden. **{aa}** ■

## Locations für den Lunch

Immer eine gute Wahl: die besten Mittagsrestaurants in den Bezirken.

Schnell muss es gehen. Gut muss es sein. Mal in einem anderen Bezirk unterwegs und keine Ahnung, wo es sich mittags fein speisen lässt? Nicht verzagen, andere Unternehmer fragen. Insider aus allen Bezirken in Kärnten haben ihre Lieblings-Lunchlokale verraten. Für jeden Geschmack ist etwas dabei – angefangen vom urigen Landgasthaus über kreative Küche bis hin zum Lokal für ein gutes soziales Gewissen. Mahlzeit!

### Villach

**Mediterran zum Zehenthof**  
9500 Villach  
Udinestraße 1  
Tel. 0676 648 58 66

**Kaufmann & Kaufmann**  
9500 Villach  
Dietrichsteingasse 5  
Tel. 04242 25 8 71  
www.kauf-mann.com

**Villacher BrauhoF**  
9500 Villach  
Bahnhofstraße 8  
Tel. 04242 242220  
www.villacherbrauhoF.at

### Spittal/Drau

**Hotel Moserhof - Lebe Genuss**  
9871 Seeboden  
Hauptstraße 48  
Tel. 04762 81 400  
www.moserhof.com

**See-Villa Hotel**  
9872 Millstatt  
Seestraße 68  
Tel. 04766 2102  
www.see-villa.eu

**Weißes Rössl**  
9800 Spittal/Drau  
Hauptplatz 23  
Tel. 04762 36549  
www.roessl-spittal.at

### St. Veit/Glan

**Restaurant Suppenkasper**  
9300 St. Veit/Glan  
Spitalgasse 6  
Tel. 04212 3223  
www.suppenkasper.at

**Wirtshaus Gelter**  
9300 St. Veit/Glan  
Goggerwenig 8  
Tel. 04212 36878  
www.wirtshaus-gelter.at

**Speckladle**  
9360 Friesach  
Wiener Straße 12  
Tel. 04268 2392



## 3 Tipps für den gesunden Lunch

### NICHT BEIM BROTKÖRBERL ZUSCHLAGEN

Lieber auf die Hauptspeise warten und sich nicht mit Weißbrot (viele ungesunde Kohlenhydrate!) überessen. Selbst wenn es schmeckt.

### LEICHEM UND GRÜNEM DEN VORZUG GEBEN

Suppe, Salat oder Gemüse sind mittags eine gute Wahl. Gemüse lieber gedünstet als frittiert bestellen und auf fettige Dressings verzichten!

### WASSER STATT WEIN ODER BIER

Mittags auf Alkohol verzichten. Gönnen Sie sich stattdessen ein Extragläschen Wasser, das füllt den Magen und verändert die Flüssigkeitsbilanz positiv.

### Völkermarkt

**Partl – Feinkost | Gaststätte | Catering**  
9141 Eberndorf  
Bleiburger Straße 4  
Tel. 04236 2218  
[www.partl.at](http://www.partl.at)

**Restaurant Petzenbär**  
9150 Bleiburg  
Ebersdorf 10  
Tel. 04235 2139  
[www.petzenbaer.at](http://www.petzenbaer.at)

**Altes Brauhaus**  
9100 Völkermarkt  
Bürgerlustgasse 2  
Tel. 0664 2428395

### Hermagor

**Mani's Restaurant**  
9632 Kirchbach  
Nummer 19  
Tel. 04284 25108  
[www.manis-restaurant.at](http://www.manis-restaurant.at)

**Bärenwirt**  
9620 Hermagor  
Hauptstraße 1  
Tel. 0664 7511 3935  
[www.baerenwirt.info](http://www.baerenwirt.info)

**Ristorante Mari e Monti**  
9620 Hermagor  
Wulfeniaplatz 1  
Tel. 04282 20718  
[www.restaurant-mariemonti.at](http://www.restaurant-mariemonti.at)

### Wolfsberg

**Hotel Aldershoff**  
9400 Wolfsberg  
Bambergerstraße 1  
Tel. 04352 36697  
[www.aldershoff.at](http://www.aldershoff.at)

**Graf's Spectrum**  
9400 Wolfsberg  
Bahnhofplatz 1  
Tel. 04352 36028  
[www.team-graf.at](http://www.team-graf.at)

**Restaurant Trippolt „Zum Bären“**  
9462 Bad St. Leonhard  
Hauptplatz 7  
Tel. 04350 2257  
[www.zumbaeren.at](http://www.zumbaeren.at)

### Klagenfurt

**Gasthaus im Landhaushof**  
9020 Klagenfurt  
Landhaushof 1  
Tel. 0463 502363  
[www.gut-essen-trinken.at](http://www.gut-essen-trinken.at)

**Magdas**  
9020 Klagenfurt  
Stauderplatz 1  
Tel. 0676 32 43 986  
[www.magdas-lokal.at](http://www.magdas-lokal.at)

**Restaurant Oscar**  
9020 Klagenfurt  
Sankt Veiter Ring 43  
Tel. 0463 502300  
[www.oscar-restaurant.at](http://www.oscar-restaurant.at)

# ERFOLGS TECHNIK

→ Technik von A wie Auto bis Z wie Zeitmanagement

## Digitalisierung als Wettbewerbsvorteil

Welche Förderungen gibt es für den Erfolgsfaktor Digitalisierung?

Die zunehmende Digitalisierung verändert Produktions- und Arbeitsprozesse rasant schnell, bietet Unternehmen aber auch die Chance zur Entwicklung und Umsetzung innovativer Ideen und Produkte und ermöglicht den

Aufbau neuer Serviceangebote. Um am Markt bestehen zu können, heißt es, rasch auf Veränderungen reagieren. Mit den unterschiedlichsten Förderprogrammen werden Unternehmer auf dem Weg dorthin unterstützt.

**Mehr Infos** zu allen Förderungen: Servicezentrum der Wirtschaftskammer Kärnten, T. 05 90904 DW 741



### Beratungscheck

**Wofür?**  
Beratungen zu Digitalisierung

**Wie viel?**  
**50 %**

Die Kärntner Landesförderstelle KWF bietet für Kleinunternehmen aller Branchen den „Beratungscheck“ an. Hier werden Beratungsleistungen zur Elektronisierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen mit einem Zuschuss von 50 %, max. 2.000 Euro gefördert. Die Beratungskosten müssen mindestens 1.000 Euro betragen. Als Berater können Experten mit explizitem technischen Hintergrund fungieren. [www.kwf.at](http://www.kwf.at)



### Smart Production

**Wofür?**  
Beratungen und Investitionen Smart Production/Industrie

**Wie viel?**  
**50-100 %**

Für Unternehmen aus Gewerbe, Industrie und produktionsnahen Dienstleistungen steht vom KWF das Produkt „Smart Production – Produktion der Zukunft“ zur Verfügung. Gefördert werden spezielle Beratungsleistungen von externen Experten (mit bis zu 100 %) und Investitionen ab EUR 300.000 Euro zum Aufbau von digitalen und intelligenten Kommunikationsstrukturen im Bereich Smart Production. [www.kwf.at](http://www.kwf.at)



### Digitalisierung im Tourismus

**Wofür?**  
Touristische Wertschöpfung

**Wie viel?**  
**bis zu 70 %**

Es geht um innovative Einzel- oder Kooperationsprojekte, die die Konzeption, Entwicklung und Umsetzung kreativer und buchungsrelevanter Angebote durch KMU der Tourismus- und Freizeitwirtschaft oder durch überbetriebliche Kooperationen entlang der touristischen Wertschöpfungskette im ländlichen Raum zum Inhalt haben. Mindestprojektkosten 100.000 Euro. Der Zuschuss beträgt bis zu 70 %. Antragstellung bei der ÖHT bis 2. Mai 2017. [www.oeht.at](http://www.oeht.at)



### Industrie 4.0

**Wofür?**  
Implementierung von Industrie 4.0 und Digitalisierung von Geschäftsprozessen

**Wie viel?**  
**bis zu 20 %**

Die Bundesförderstelle AWS bietet mit dem Programm „Industrie 4.0“ eine Fördermöglichkeit für Unternehmen an, die Investitionen in Anlagen zur Implementierung von Industrie 4.0 und zur Digitalisierung von Geschäftsprozessen vorhaben. Der maximale Zuschuss beträgt 20 %, max. EUR 500.000,-. Es besteht auch die Kombinationsmöglichkeit mit einem ERP-Kredit, der eine zinsgünstige Finanzierung ermöglicht. [www.awsg.at](http://www.awsg.at)



### Digitalisierungsförderung der WKK

**Wofür?**  
IT-Dienstleistungen rund um Sicherheit, E-Business und Vernetzung

**Wie viel?**  
**bis zu 50 %**

Für bestimmte Umsetzungsmaßnahmen im Bereich der Digitalisierung bietet die WKK eine Förderung von 50 %, max. 500 Euro. Es geht hier um IT-Sicherheit, E-Business und Vernetzung, insbesondere in der Sensorik. Einen Antrag können aktive Mitglieder der WKK stellen. Die Leistungserbringung muss durch IT-Dienstleister mit Mitgliedschaft in der WKK erfolgen. [www.wko.at/ktn/foerderungen](http://www.wko.at/ktn/foerderungen)

# 7 Apps mit dem Unternehmertouch

Wir wünschen uns: Apps, die Zeit sparen, mühsame Daily-Business-Aufgaben reduzieren, bei Stress das Vollgas aus der Situation nehmen und uns einfach das unternehmerische Leben erleichtern.



**Martin Figge** stellt die interessantesten Apps für Jungunternehmer vor. Er ist Bezirksvorsitzender der JW St. Veit und Inhaber einer Werbeagentur für Online-marketing, Werbung und PR.

Apps sind nicht nur im Privatleben unsere kleinen digitalen Helferlein, sondern auch vermehrt im Arbeitsalltag. Für fast jede Aufgabenstellung und zu jedem Thema gibt es eine Lösung, zu jeder Frage eine Antwort – für Gründer genauso wie für Businessveteranen. Unsere Tipps aus der riesigen Bandbreite an Angeboten ...

## DER WEG ZUM EIGENEN UNTERNEHMEN

Hilfreich, nützlich, praxisorientiert und effizient. Die Gründer-App des Gründerservice der WK ist das Navi auf dem Weg zur Selbstständigkeit. Die App hilft dabei, die richtigen Schritte zur richtigen Zeit zu setzen.

**GründerNavi** / iOS und Android / kostenlos



## FAHRTENBUCH LEICHT GEMACHT

Die App made in Austria erfasst automatisch alle relevanten Informationen für das Fahrtenbuch. Bald verfügbar: Die Kombination mit der Zeit-erfassungssapp „timr“ macht die App zu einem finanzamtskonformen Fahrtenbuch.

**Tour** / iOS / EUR 8,-/Monat →



Image- und PR-Videos



Virtual Reality 360°



Facebook Live Streaming

mediapool 

mediapool mvp GmbH  
8. Mai Straße 17  
9020 Klagenfurt

[www.mediapool-austria.com](http://www.mediapool-austria.com)

 [mediapoolaustria](https://www.facebook.com/mediapoolaustria)



# Immer ein Gewinn für Ihr Unternehmen.

[BERATUNG MIT ERFOLGSABSICHT]



## UBIT

Unternehmensberater  
Buchhalter  
IT-Dienstleister

Infos zum Erfolg unter  
[ubit-kaernten.at](http://ubit-kaernten.at)



**WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN

### STEUERN UND ABGABEN IM BLICK

Diese App gibt einen Überblick über die im laufenden Jahr zu erwartenden Sozialversicherungs- und Einkommensteuervorschreibungen und eventuell zu erwartende Nachzahlungen.



**SV- und Steuerrechner** / iOS und Android / kostenlos

### VISITENKARTEN IM GRIFF

Der Visitenkartenscanner fürs Smartphone erkennt den Inhalt der meisten Visitenkarten und speichert alle Kontaktinformationen. Tipp: funktioniert auch ohne Registrierung.



**CamCard free** / iOS, Android, Win, Blackberry / kostenlos

### SO MACHT GRÜNDEN SPASS

Der spielerische Zugang zur Unternehmensgründung. Ob im Einzel- oder Mehrspielermodus, gefragt sind Schnelligkeit und Wissen genauso wie die richtige Taktik.



**StartUp Quiz** / iOS und Android / kostenlos

## Small-Talk-Wissen:



„App“ ist die Kurzform für *Application Software*.



Die ersten selbst installierbaren Mobile Apps erschienen 2008 im App Store.



Für 2017 werden mehr als 250 Milliarden App-Downloads prognostiziert.

### FÜR GRENZGÄNGER

Damit einem bei internationalen Meetings nie die Worte fehlen, übersetzt diese App präzise und schnell Wörter und Ausdrücke. Bereits in 10 Sprachen erhältlich.



**Reverso Übersetzer & Wörterbuch** / iOS und Android / kostenlos

### IMMER ANS ZIEL KOMMEN

Die einfachste Art den Zielort zu finden: ein detaillierter Routenplaner und Verkehrsinfos, genaue Wegbeschreibungen und Infos zu allen verfügbaren Transportmitteln.



**HERE WeGo Routenplaner & Offline Navigation** / iOS und Android / kostenlos



Auf R9 Österreich HD **IR9**  
nähere Infos unter [empfang.kt1.at](http://empfang.kt1.at)

[facebook.com/KT1Privatfernsehen](https://facebook.com/KT1Privatfernsehen)

[www.kspk.at](http://www.kspk.at)

DieKärntner  
**SPARKASSE**   
Was zählt, sind die Menschen.

**UNSER LAND  
BRAUCHT UNTERNEHMER,  
DIE AN SICH GLAUBEN.**

**UND EINE BANK,  
DIE AN SIE GLAUBT.**

#glaubandich

# TIEBELDRUCK

Kompetent in Sache Print – Werbung



## PRINTPRODUKTE

Kärntens erster Print-Online-Shop  
Beratung / Layoutservice / Druckdatenaufbereitung  
Außenwerbung / Digital-Expressdruck / Spezialanfragen willkommen!

9560 Feldkirchen – Bahnhofstraße 16 – Tel. 04276/4673  
[www.tiebeldruck.com](http://www.tiebeldruck.com) [www.shop.tiebeldruck.com](http://www.shop.tiebeldruck.com)

