

ERFOLGS FORMAT

02
2017

DAS BUSINESS-MAGAZIN

DER JUNGEN WIRTSCHAFT KÄRNTEN



DER ERSTE MITARBEITER

BREITBAND

**JW-Forderung: Schnelles
Internet für alle!**

IMMOBILIEN

**Das Geschäftslokal
in bester Lage**

JW VOR ORT

**Die Junge Wirtschaft
in Kärntens Bezirken**

HERBST

Da steckt *Tourismus* drin!

Die Kärntner Tourismusbetriebe schaffen **Arbeitsplätze** vor Ort, investieren in **die Zukunft** der Region und **generieren Wertschöpfung** im Land.



#tourismusdrin | #Tdrin
www.tourismusdrin.at
facebook.com/tourismusdrin

WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN
 TOURISMUS · FREIZEIT

Mit **Selbständig Gesund** bietet die SVA ihren Versicherten ein innovatives Vorsorgeprogramm. Vertrauensärzte betreuen Versicherte nicht nur im Krankheitsfall, sondern unterstützen sie dabei, gesund zu bleiben. Patienten, die ihren Gesundheitszustand halten bzw. ihre Gesundheitsziele erreichen, zahlen bei Antrag nur den halben Selbstbehalt. **Vorbeugen ist besser als heilen** und das rechnet sich: 10 statt 20 Prozent für alle ärztlichen und zahnärztlichen Behandlungen. Alle Details und Ärzte finden Sie auf svagw.at/selbstaendigesund



*Wie man mit einer kostenlosen
 Vorsorgeuntersuchung Geld
 für sich herausholen kann?*



Weitere Infos unter:
www.svagw.at

SVA
 GESUND IST GESÜNDER.

Vorwort



Gemeinsam stärker

Gemeinsam stärker – das gilt sowohl im privaten als auch im beruflichen Alltag. Nahezu jeder Unternehmer fängt als Einpersonbetrieb an. Durch seine Leistung und Marktperformance kann er früher oder später den ersten Mitarbeiter einstellen. Mit dessen Know-how und Arbeitskraft geht etwas weiter und irgendwann hat man ein ganzes Team an engagierten Menschen um sich. Es sind immerhin die Kärntner Unternehmer, die für Arbeitsplätze, Einkommen und Wohlstand in unserem Land sorgen. Ähnliches gilt aber auch bei Businesskontakten. Eigenbrötler sind nicht nur einsam, sondern verpassen oftmals vielversprechende Erfolgchancen. Netzwerken mag zwar ein viel gebrauchter und ab und an verbrauchter Begriff sein, ist aber für einen erfolgreichen Unternehmer das Um und Auf. Egal ob man sich online verbindet, zu Unternehmerstammtischen geht oder bei einer Abendveranstaltung seine Kontakte erweitert – wichtig ist, präsent zu sein und durch ein kompetentes Auftreten nicht nur neue private Beziehungen zu knüpfen, sondern vor allem ein vielfältiges berufliches Netzwerk aufzubauen. Gemeinsam geht eben vieles leichter.

So verhält es sich auch bei einer Interessenvertretung. Eine solidarische Mitgliedschaft ist für einen fairen Interessenausgleich unumgänglich. Würde dieses bewährte System abgeschafft, würde dies auch die Abschaffung der Kammern bedeuten. Die großen Beitragszahler treten aus und richten sich das Lobbying und ihre rechtlichen Angelegenheiten selbst; die Kleinen hingegen – und das sind mehr als 90 Prozent der heutigen Mitglieder – stehen ohne Vertretung ihrer Interessen gegenüber der Politik und ohne Unterstützung vom Unternehmensservice, ohne Workshops, Rechtsbeistand und Notfallfonds da. Nur mit gelebter Solidarität von kleinen, mittleren und großen Unternehmen ist das Angebot der Wirtschaftskammer finanzierbar. Deshalb gilt auch hier: gemeinsam stärker.

Nun wünsche ich euch aber viel Freude beim Schmökern in der zweiten Ausgabe vom „Erfolgsformat“!

Euer Jürgen Mandl

»Eigenbrötler sind nicht nur einsam, sondern verpassen oftmals vielversprechende Erfolgchancen.«



Langsam war gestern, wir wollen Speed!

Endlich mit einer Geschäftsidee am Markt durchstarten. Einen eigenen Shop mieten. Den ersten Mitarbeiter einstellen. Von Kärnten aus für die ganze Welt arbeiten. Das klingt nicht nur toll, sondern ist es auch. Vorausgesetzt die Rahmenbedingungen passen, zum Beispiel leistbare Lohnnebenkosten oder schnelles Internet.

Ersteres haben wir für dich bereits erreicht. Das Thema Breitband knöpfen wir uns jetzt vor. Mit unserer „Mission Breitband“ fordern wir vehement den Ausbau von flächendeckendem Internet in Kärnten. In Zeiten der Digitalisierung dürfen wir durch fehlende Infrastruktur nicht wirtschaftlich zurückgeworfen werden. Es ist

»In Zeiten der Digitalisierung dürfen wir durch fehlende Breitband-Infrastruktur nicht wirtschaftlich zurückgeworfen werden.«

höchste Zeit, dass die Politik das Problem erkennt und endlich ins Handeln kommt. Wir wollen Speed für Kärnten und werden so lange nicht locker lassen, bis unsere Unternehmen optimale Bedingungen für ihr Wachstum haben. Denn Wirtschaftsinsider wissen schon längst: „Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen überholen die Langsamen.“ Deshalb führt kein Weg am schnellen Internet vorbei.

Das gilt übrigens auch für unsere Veranstaltungen im kommenden Jahr. Neujahrsempfang, Landtagswahlkandidaten-Herzblattshow, Roadshow durch die Bezirke, Schaufenster in Villach oder der Gründer- und Jungunternehmerstag in Klagenfurt – wir haben einiges für dich vorbereitet. Komm vorbei und hole dir wertvolle Informationen aus erster Hand und nütze die Gelegenheit, dein Netzwerk zu erweitern und neue Kontakte aufzubauen. Details dazu findest du noch vor allen anderen exklusiv in dieser neuen Ausgabe unseres Magazins. Aber nicht nur das. Auf den folgenden Seiten präsentieren wir die bunte und spannende Welt der Jungen Wirtschaft. Mach es dir bequem und lies rein ins „Erfolgsformat“. Wir freuen uns schon auf deine Anregungen und wünschen dir einen starken Jahresausklang sowie einen grandiosen Start ins neue Jahr!

Melanie, Marc und das Team der Jungen Wirtschaft

PS: Als Junge Wirtschaft sind wir für alle Jungunternehmer da. Überzeug dich selbst und klick rein auf www.netzwerkzumerfolg.at.

Inhalt



ERFOLGSKONZEPT

COVERSTORY

Vom Ich zum Wir	7
Mit Plan wachsen	10
Was Mitarbeiter tatsächlich kosten	13

ERFOLGREICH

JUNGE WIRTSCHAFT KÄRNTEN

Wir bewegen was!	19
JW vor Ort	20
Schnelles Internet für alle!	24
Veranstaltungen der JW Kärnten	29

ERFOLGSREZEPT

GESCHÄFTSLOKALE

Halb leer oder halb voll?	15
Geschäftslokale in Kärnten	17

ERFOLGSFAKTOR

WELLNESS-KURZURLAUB

Entspannte Auszeit	33
--------------------	----

DIE ONLINEDRUCKEREI IN KÄRNTENS MITTE



TIEBELDRUCK

Kärntens erster Print-Online-Shop

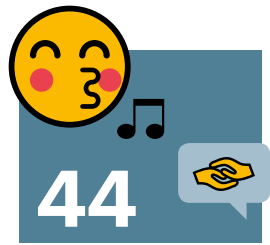
Beratung / Layoutservice / Druckdatenaufbereitung
Außenwerbung / Digital-Expressdruck / Spezialanfragen willkommen!

9560 Feldkirchen – Bahnhofstraße 16 – Tel. 04276/4673 – www.tiebeldruck.com – www.shop.tiebeldruck.com

Du bist auf der Suche nach dem richtigen Partner?
 Mit uns hast du die besten Chancen auf Erfolg!



TREUHAND-UNION Klagenfurt
 Steuerberatung
 Wirtschaftsprüfung
 Unternehmensberatung
 www.tiefling.at



ERFOLGSTYPEN

ERFOLGSGESCHICHTEN

- Ich gründe nicht, ich folge nach // 37
- OROUND: Wie Jungunternehmer wachsen // 38
- Journi: Knochenarbeit statt Kick // 40

ERFOLGSSTIL

NETZWERKEN

- Kontakte aufbauen und pflegen // 43
- Hilfe, eine Abendveranstaltung! // 44

ERFOLGSTECHNIK

KAFFEEVOLLAUTOMATEN

- Let's talk about Coffee! // 48

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger
 Wirtschaftskammer Kärnten
 Junge Wirtschaft Kärnten
 Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
 Tel. +43 (0)5 90 90 4 - 333 743
 jungewirtschaft@wkk.or.at

Für den Inhalt verantwortlich
 Melanie Jann

Projektkoordination
 Christina Tscharre, Barbara Macek

Anzeigenberatung
 Christina Tscharre

Autoren dieser Ausgabe
 Anita Arneitz (aa), Barbara Macek (bm), Isabella Schöndorfer (is)

Gestaltung und Produktion
 www.designation.at

Art Direction
 Jürgen Eixelsberger

Lektorat
 Michael Supanz

Druck
 Tiebeldruck, 9560 Feldkirchen

Coverfoto:
 Prostock-studio/shutterstock.

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 Oktober 2017.

ERFOLGS KONZEPT

→ Themen, die junge Unternehmer bewegen und absolut nicht kaltlassen

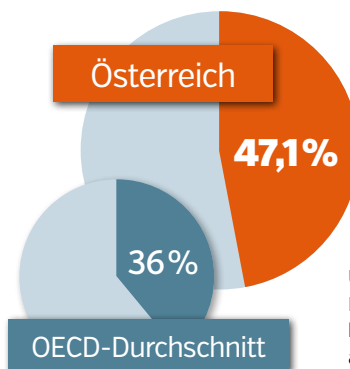
TAX FREEDOM DAY

Strukturelle Reformen sind gefordert

Heuer fand der Tax Freedom Day am 15. August statt. Erst ab diesem Tag wirtschaften die Bürgerinnen und Bürger Österreichs, und damit auch die jungen Selbstständigen, in die eigene Tasche!

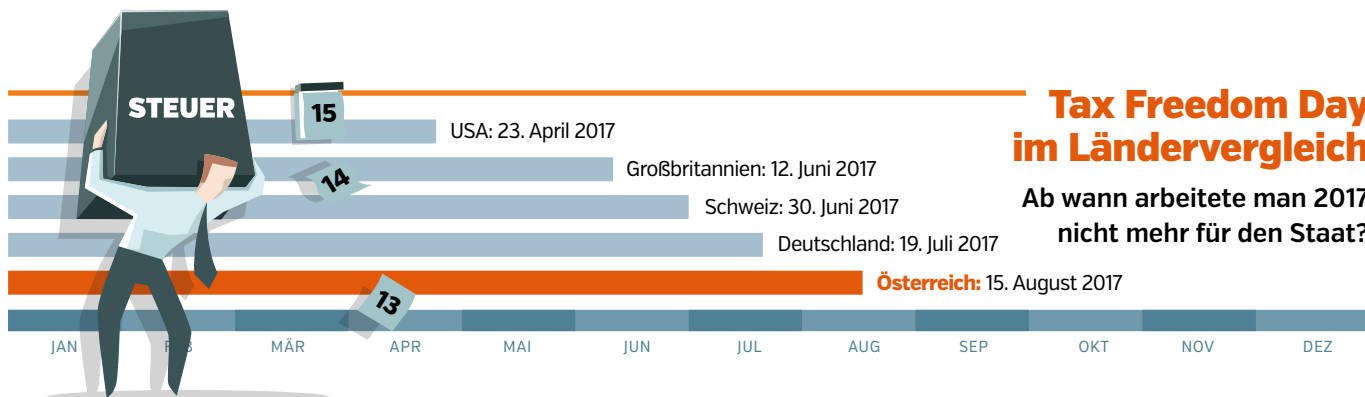
Der Tax Freedom Day veranschaulicht jedes Jahr die Höhe der geleisteten Abgaben und wie massiv der Aufholbedarf in Österreich im internationalen Vergleich ist. Sowohl 42,9% Abgabenquote als auch 47,1% Lohnnebenkosten bedeuten den sechstschlechtesten Platz in der EU. Der Abstand zu den Spitzenreitern könnte verringert werden.

Die neue Regierung muss eine Straffung der staatlichen Verwaltung, eine echte Steuerreform und Abgabenreduktion sowie eine Flexibilisierung des Arbeitsrechtes zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit innerhalb der ersten zwei Quartale umsetzen, um den Arbeits- und Wirtschaftsstandort nachhaltig zu stärken! Die Junge Wirtschaft Kärnten setzt sich dafür ein, dass keine Chance ausgelassen wird, den Aufschwung anzutreiben.



Ziel muss es sein, die Abgabenquote auf 40% zu reduzieren.

Überdurchschnittlich: Nur wenige Länder haben höhere Lohnnebenkosten als Österreich



COVERSTORY

Vom Ich zum Wir

Soll ich oder soll ich nicht? Wenn der Wunsch nach dem ersten Mitarbeiter auftaucht, braucht es Mut und vor allem eine gute Vorbereitung für den Sprung vom Einzelkämpfer zum Teamleader. Die besten Tipps von Experten und Unternehmern.

Zu viele Aufträge, zu wenig Zeit. Bei den meisten Jungunternehmern ist das der klassische Moment, in dem der erste Gedanke an einen Mitarbeiter ins Spiel kommt. Laut Statistik Austria beschäftigen bereits 44 Prozent der Jungunternehmer zwei Jahre nach ihrer Unternehmensgründung Personal. Bei manchen dauert der Weg zum ersten Mitarbeiter länger, bei anderen ist er kürzer, wie zum Beispiel bei Nika Basic von Unikat-Events aus Klagenfurt Mitarbeiter zu leiten und diese zu briefen war für sie seit der Gründung ihrer Agentur ein fixer Bestandteil ihrer Tätigkeit.

Auf Veranstaltungen hat Basic bis zu 110 Personen im Einsatz. Seit drei Jahren ist sie selbstständig und hat ein großes Team, das je nach Event individuell zusammengestellt wird. In ihrer Branche muss sie flexibel sein. Das funktioniert in der Praxis gut und sie kann sich auch im Einsatz auf ihr Team verlassen. Trotzdem ist es nicht immer einfach. „Die

größte Herausforderung ist nach wie vor, dass ich lernen muss Sachen abzugeben. Dadurch, dass ich teilweise meine eigene Art habe zu arbeiten und manche Dinge nicht aufschreibe, ist es oft für einen anderen schwierig mich zu unterstützen“, erzählt Basic. Trotz allem hat sich für sie der Mut zur Einstellung von Mitarbeitern gelohnt. Ihr Tipp für Jungunternehmer: „Mitarbeiter müssen sich wohlfühlen und wenn es ihnen gut geht, werden sie auch fleißig und motiviert für dich arbeiten.“ →

»Die größte Herausforderung ist nach wie vor, dass ich lernen muss Sachen abzugeben.«

Nika Basic, Unikat-Events



OHNE SUCHEN GEFUNDEN

Wenn etwas leicht geht, ist es meist das Richtige. Das dachte sich Christopher Omann aus Villach, der seit 2014 IT-Dienstleistungen für Klein- und Mittelbetriebe anbietet, als er die Initiativbewerbung seiner heutigen Mitarbeiterin in Händen hielt. „Sie hat mich gefunden – nicht umgekehrt“, freut sich Omann. Wobei in der Gründungsphase die Anstellung einer Mitarbeiterin noch nicht denkbar und weit entfernt war. Dennoch überstieg der Arbeitsaufwand letztendlich die zur Verfügung stehenden Arbeitsstunden pro Tag. „Zu dem Zeitpunkt wurde mir klar, dass hier eine Limitierung eintritt, die nur durch Einstellung eines Mitarbeiters gebrochen werden kann.“

Die Kosten wurden genau geprüft und Fördermöglichkeiten auch beim Arbeitsmarktservice abgeklärt. „Der Vorgang war für mich überraschenderweise sehr einfach und unbürokratisch.“ Jungunternehmern empfiehlt er, immer die gesamten Auswirkungen zu berücksichtigen und zu realisieren. „Im Detail betrachtet kehrt die Einstellung des ersten Mitarbeiters das bislang bekannte Prinzip des Einpersonenernehmens um“, sagt Omann und erklärt: „Denn ab dann arbeitet man auch für den Mitarbeiter sowie dessen sicheren Arbeitsplatz und nicht mehr alleine für den eigenen. Die Verantwortung ist groß und man muss hier ganz klar auch in finanzieller Hinsicht teilen oder verzichten“. Darauf müsse man sich einlassen können.



»Meine heutige Mitarbeiterin hat mich gefunden. Wenn etwas leicht geht, ist es meist das Richtige.«

Christopher Omann, IT-Service Omann

DYNAMIK ÄNDERT SICH

Versicherungsmakler Martin Pirker aus St. Veit an der Glan hat sich 2000 selbstständig gemacht. Nach einem Jahr hat er erkannt, dass seine Stärke in der Beratung und nicht in der Verwaltung oder Sachbearbeitung liegt. Daher war es notwendig, einen Mitarbeiter einzustellen. Heute umfasst das Team vier Mitarbeiter, darunter auch Familienmitglieder. „Ich schätze die Loyalität der Familienmitglieder und Mitarbeiter. In Familienbetrieben hat

Mit dem ersten Mitarbeiter steigt auch die Verantwortung



Start auf soliden Beinen

Ob es mit dem ersten Mitarbeiter langfristig klappt, hängt auch vom Unternehmer selbst ab. Je besser er sich auf die neue Situation vorbereitet, desto kleiner werden die Hürden.

Als ein Einpersonenernehmen bist du es gewohnt, alleine zu agieren. Mit einem Mitarbeiter an der Seite ist auf einmal völlig anderes Arbeiten gefragt und du bist nicht mehr nur für dich selbst verantwortlich. Auf der einen Seite kann dadurch einiges leichter gehen, auf der anderen Seite kann der Druck enorm auf den Schultern lasten, wenn mal die Auftragslage nicht so rosig aussieht. Damit es nicht zum Desaster wird, rät Unternehmensberater Johann Kipperer die Sache langsam anzugehen.

„Jungunternehmer müssen beim Start in erster Linie einmal darauf schauen, selbst auf die Beine zu kommen und ihr Angebot marktkonform zu machen.“

Gerade zu Beginn sollten die Fixkosten möglichst gering gehalten werden. Entwickelt sich der Betrieb gut, sollten sich Jungunternehmer schrittweise ihrem Team nähern – vielleicht am Anfang bestimmte Leistungen kaufen, dann einen geringfügigen oder teilzeitbeschäftigten Mitarbeiter

»Wichtig ist, zuerst einmal marktkonform zu werden, die Fixkosten möglichst gering zu halten und langsam größer zu werden.«

**Johann Kipperer,
Unternehmensberater**



anstellen. Schließlich brauchen die Chefs auch Zeit, um in ihre neue Führungsrolle hineinzuwachsen und die Abläufe neu zu organisieren. Das sollte nicht unterschätzt werden. Kipperer: „Wenn ich alleine bin, arbeite ich, wenn der Auftrag da ist. Egal, ob das Samstag oder Sonntag ist. Mit einem Mitarbeiter ist das anders. Man ist nicht mehr so flexibel und muss sich neu strukturieren.“ Deshalb sollte der Schritt gut überlegt und durchkalkuliert sein.



Wichtig von Anfang an sind eine genaue Arbeitsplatzbeschreibung und Definition der Tätigkeitsbereiche für jeden Mitarbeiter

man ein gemeinsames Ziel vor Augen und zieht im Sinne des Unternehmens am selben Strang. Man kennt die Stärken und Schwächen des anderen", verrät Martin Pirker. Die Gefahr ist aber groß, dass sich auch in der Freizeit alles um die Arbeit dreht. Auch vier Lehrlinge hat er bereits ausgebildet. Momentan fehle es ihm aber an der Zeit, einen Lehrling auszubilden. „Ich bin der Meinung, dass es, um einen Lehrling auszubilden, eine Unternehmensgröße voraussetzt, die es möglich macht, sich intensiv um den Lehrling zu kümmern“, sagt Pirker.



»Mit neuen Mitarbeitern verändert sich die Dynamik im Team.«

Versicherungsmakler **Martin Pirker**

Mit neuen Mitarbeitern verändert sich die Dynamik im Team. Die Arbeit wird auf mehrere Personen aufgeteilt und jeder kann sich besser auf seinen Aufgabenbereich konzentrieren. Wichtig sei, für jeden Mitarbeiter genaue Arbeitsplatzbeschreibungen festzulegen und Tätigkeitsbereiche zu definieren. „Die Herausforderung hierbei ist, dass ich auf jeden Mitarbeiter individuell eingehen und dafür viel Zeit investieren muss. Es besteht die Gefahr, dass die Mitarbeiter untereinander in einen Konkurrenzkampf geraten.“ Damit das nicht passiert, müssen Unternehmer reflektiert und mit Fingerspitzengefühl handeln. Wird das Team größer, setzt das voraus, dass das Unternehmen gewachsen ist und sich den Mitarbeiterzuwachs leisten kann. Daher rät Pirker anderen Jungunternehmern zuerst die Kosten in der Plan- und Liquiditätsrechnung zu berücksichtigen. „Man muss sich vorher sicher sein, dass es sich von den Kosten her ausgeht.“

RUND UMS LIEBE GELD

Wann sich ein Mitarbeiter wirklich für den Betrieb rechnet, hängt vom Wirtschaftlichkeitsprinzip ab – und dafür müssen die Zahlen klar auf den Tisch gelegt werden. Steuerberater Paul Tiefeling aus Klagenfurt spricht Tacheles: „Ein Mitarbeiter rechnet sich erst dann, wenn die zusätzlichen Einnahmen, die durch den Einsatz des Mitarbeiters generierbar werden, die Gesamtkosten, die mit der Einstellung des Mitarbeiters entstehen, übersteigen.“ Neben den Personalkosten kommen auf den Unternehmer auch andere Kosten zu. So braucht ein Mitarbeiter einen Arbeitsplatz und eine Grundausstattung, um seiner Tätigkeit überhaupt nachgehen zu können. →



Immer ein Gewinn für Ihr Unternehmen.

[BERATUNG MIT ERFOLGSABSICHT]

UBIT
Unternehmensberater
Buchhalter
IT-Dienstleister

ubit-kaernten.at
f / UBITKaernten

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN

Mit Plan wachsen



Die wichtigsten Schritte
zum ersten Mitarbeiter

1 Was brauche ich?

Klar, die Arbeit macht Spaß. Aber irgendwann geht die 60-Stundenwoche an die Substanz. Eine Arbeitsentlastung muss her. Deshalb musst du zuerst die Frage klären, in welchen Bereichen, in welchem Ausmaß und in welcher Form **eine Unterstützung für dich sinnvoll ist** – Büro, Marketing, Vertrieb, Produktion? Eine **kostenlose Erstberatung** beim Gründerservice der Wirtschaftskammer bringt Licht ins strategische Dunkel.

3 Kann ich mir das leisten?

Taschenrechner her, jetzt müssen die Zahlen auf den Tisch. Am besten rechnest du mit einem Profi die **Kosten für deinen Mitarbeiter** genau durch. Die Kosten hängen stark von individuellen Variablen ab. Wer aber nach dem **Wirtschaftlichkeitsprinzip** vorgeht, wird rasch merken, ob sich ein Mitarbeiter ausgeht oder nicht.



2 Was braucht mein Mitarbeiter?

Damit ein Mitarbeiter produktiv arbeiten kann, braucht er ein entsprechendes Arbeitsumfeld und Arbeitsgeräte. Mach dir Notizen, welche **Rahmenbedingungen** vorzubereiten sind und was du dafür noch **investieren** musst.

4 Die Suche beginnt

Die Weichen sind gestellt. Die Mitarbeitersuche beginnt. Bei der Beschreibung der **Stellenausschreibung** solltest du ein möglichst klares Profil der Aufgaben angeben, auf diskriminierungsfreie Formulierungen achten und die Zahlung von Bewerbungskosten ausschließen.

- Nutze **Karriereplattformen** und persönliche Netzwerke für die Verbreitung deiner Stellenausschreibung. Inzwischen wird überwiegend online nach offenen Stellen gesucht.
- Nächste Schritte sind **Bewerbungen sichten** und erste Gespräche führen. Nimm dir genügend Zeit für deine Bewerber und lade sie ruhig zu einer zweiten Runde ein. Mit ein bisschen Glück lässt sich ein passender Teamplayer finden.

Tipp: Du kannst mit ihr oder ihm auch eine Probezeit zum gegenseitigen Kennenlernen vereinbaren.

START



Das **Gründerservice** ist dein erster Ansprechpartner auf dem Weg zum ersten Mitarbeiter:
www.gruenderservice.at
 bzw. Tel. 05 90 904 - 745

5 Formales regeln und Förderungen abchecken

Plane für das Administrative vor allem zu Beginn genügend Zeit ein. Es müssen viele rechtliche Fragen geklärt und ein Dienstvertrag aufgesetzt werden. Informiere dich über die Unterschiede zwischen **Werk-, freier Dienstvertrag und Dienstvertrag**. Auskünfte zum gültigen **Kollektivvertrag** bekommst du bei der Wirtschaftskammer direkt in der jeweiligen Sparte. Die Experten der Wirtschaftskammer Kärnten beraten dich über die **Rechte und Pflichten als Arbeitgeber**. So musst du zum Beispiel für jeden Mitarbeiter ein Lohnkonto einrichten. Auch in Sachen **Förderungen** haben sie den Überblick und helfen beim Ausfüllen der Anträge.

Was du rund um den Kollektivvertrag wissen solltest

- + Der Kollektivvertrag ist eine Vereinbarung zwischen der Wirtschaftskammer und der Gewerkschaft. Ergänzend zu den gesetzlichen Bestimmungen werden darin **Rechte und Pflichten von Arbeitgebern und Arbeitnehmern** geregelt. Arbeitsvertragliche Vereinbarungen, die davon abweichen, sind nur gültig, wenn diese für den Arbeitnehmer besser sind. Wer einen Mitarbeiter anstellen möchte, muss abklären, ob es für seine Branche einen Kollektivvertrag gibt. Ist das der Fall, muss man sich daran halten. Das umfasst zum Beispiel die Höhe der Löhne und Sonderzahlungen, Arbeitszeitbestimmungen, Überstundenzuschläge, Zulagen, Diäten, Kilometergeld oder Lohnerhöhungen. Welcher Kollektivvertrag anzuwenden ist, hängt davon ab, zu welcher Fachgruppe du in der Wirtschaftskammer gehörst.
- + Zusätzlich wird bei den Arbeitsverhältnissen zwischen **Angestellten und Arbeitern** unterschieden. Angestellte sind alle Mitarbeiter, die kaufmännische Dienste, höhere nicht kaufmännische Dienste oder Kanzlei- bzw. Bürotätigkeiten erledigen. Arbeiter führen sowohl einfache als auch hoch qualifizierte manuelle Tätigkeiten aus. Unterschiede zwischen Angestellten und Arbeitern gibt es zum Beispiel bei Kündigungsfristen oder Entgeltfortzahlungen im Krankenstand.



Selbstständig oder unselbstständig: So triffst du die richtige Wahl

- + Gebietskrankenkassen überprüfen immer wieder die Vertragsverhältnisse zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Wird dabei ein Fehler gemacht, kommt es zu **teuren Nachzahlungen**. Daher ist es wichtig, auf die richtige Vertragsform zu achten. Grundsätzlich wird zwischen einem Dienstvertrag, einem freien Dienstvertrag und einem Werkvertrag unterschieden.
- + Bei einem **Dienstvertrag** wird Lohnsteuer und Arbeitsrecht wirksam, der Arbeitnehmer ist unter anderem in den Betrieb eingebunden, hält sich an Arbeitszeiten, -orte und -abfolgen, Arbeitsmittel werden zur Verfügung gestellt, und in der Regel gibt es nur einen Arbeitgeber.
- + Anders ist es hingegen beim **freien Dienstvertrag**. Dabei kann der Mitarbeiter unter anderem auch Arbeitsverhältnisse zu anderen Auftraggebern haben, das Arbeitsrecht findet keine Anwendung, er ist nicht an Arbeitszeiten gebunden und kann selbst darüber bestimmen, wann, wo und wie er die Leistung erbringt. Freie Dienstnehmer stellen also nur ihre Arbeitskraft zur Verfügung. Sie haben keinen Anspruch auf Urlaub oder Krankengeld, müssen aber eine Kündigungsfrist einhalten und sehr wohl bei der Sozialversicherung angemeldet werden.
- + Bei einem **Werkvertrag** liegt kein Arbeitsverhältnis, sondern ein Zielschuldverhältnis zwischen zwei Selbstständigen vor. Man schuldet dem Auftraggeber daher nur die Lieferung oder Erfüllung. Der Auftragnehmer arbeitet dabei auf eigenes wirtschaftliches Risiko, nach eigenem Plan und mit eigenen Betriebsmitteln, selbstständig und unabhängig.
- + **Mehr Rechtssicherheit** zur Abgrenzung von Selbstständigkeit und Unselbstständigkeit: Seit 1. Juli 2017 gilt eine neue Regelung des Sozialversicherungs-Zuordnungsgesetzes. Jeder Erwerbstätige kann vorab rechtlich verbindlich feststellen lassen, ob er als Selbstständiger oder als Dienstnehmer anerkannt und korrekt sozialversichert ist. Der Alltag für Jungunternehmer wird dadurch leichter, Kooperationen sicherer.

6 Anmelden und als Team durch starten

Es wird ernst. Den Mitarbeiter musst du nun bei der zuständigen **Gebietskrankenkasse** übers Internet anmelden. Dazu musst du dich online auf www.elda.at registrieren. Achtung: Dazu brauchst du eine elektronische Signatur und eine gültige E-Mail-Adresse. Nach erfolgter Anmeldung kannst du deinen Mitarbeiter über das Onlineformular anmelden. Allerdings müssen Mitarbeiter immer vor dem Dienstantritt angemeldet werden, das gilt auch für die Probezeit. Eine Mindestangaben-Anmeldung kann auch ohne Login erfolgen. Eine Kopie der Anmeldung bekommt dein Mitarbeiter. Danach könnt ihr offiziell als Team loslegen.

Tipp: Die Wirtschaftskammer hat für dich einige Publikationen vorbereitet, zum Beispiel Merkblätter, Rechtstipps oder die Infobroschüren „Arbeitsvertrag, freier Dienstvertrag, Werkvertrag - die richtige Beschäftigungsform“ und „Einstellen von Personal, aber richtig!“



Arbeitsplatz, Laptop, Handy oder Werkzeug müssen vom Betrieb zur Verfügung gestellt werden. „Zusätzlich muss der Unternehmer selbst auch einige seiner Ressourcen für die Führung des Mitarbeiters aufwenden.“ In dieser Zeit kann er nicht produktiv seinen Aufträgen nachgehen. Das muss rechtzeitig in den Ablauf eingeplant werden, damit es nicht zu Verzögerungen oder Problemen kommt.

Speziell bei der Neueinführung eines Mitarbeiters dauert es drei Wochen oder mehr, bis dieser voll einsatzfähig ist. Das Anlernen kostet Geld und Zeit. Deshalb rät auch der Steuerberater jedem Jungunternehmer zuerst Mitarbeiter im kleinen Ausmaß anzustellen und dann schrittweise auf Vollzeit aufzustoßen.

Damit sich gerade zu Beginn die Lohnkosten im Rahmen halten, gibt es verschiedene Förderungen für Jungunternehmer. Die drei wichtigsten Fördermöglichkeiten sind:

- Das **Neugründungsförderungsgesetz** unterstützt die Einstellung des ersten Arbeitnehmers, dabei entfallen für die ersten zwölf Monate Teile der Lohnnebenkosten.

»Ein Mitarbeiter rechnet sich erst dann, wenn die zusätzlichen Einnahmen durch den Mitarbeiter die Gesamtkosten, die mit der Einstellung des Mitarbeiters entstehen, übersteigen.«



Steuerberater Paul Tiefing

So geht's günstiger!

Befreiung von Lohnnebenkosten – dafür setzt sich die JW ein. Seit Langem kämpft die Junge Wirtschaft für eine Entlastung der Lohnnebenkosten, speziell für Jungunternehmer. Gerade in der Anfangszeit können sich Jungunternehmer aufgrund der hohen Lohnnebenkosten keine Mitarbeiter leisten, obwohl sie diese dringend brauchen würden. „Ein enormes Unternehmerpotenzial bleibt dadurch ungenützt“, weiß JW-Vorsitzender Marc Gfrerer. Umso mehr freut es ihn, dass die Bundesregierung endlich mit dem Beschäftigungsbonus ein Zeichen setzte und die Lohnnebenkosten für neue Mitarbeiter reduzierte. Wachsen wird dadurch für Jungunternehmer und Einpersonenernehmen wesentlich einfacher. Für Gfrerer ist das ein weiterer wichtiger Schritt in ein gründerfreundliches Land. Allerdings sind die Richtlinien für den Beschäftigungsbonus sehr streng. Die Junge Wirtschaft kämpft weiter und wird nicht aufhören nachzufassen.

»Jungunternehmer schaffen im Durchschnitt 2,4 Jobs im ersten Betriebsjahr.«

Marc Gfrerer, JW-Landesvorsitzender

- Das **Beschäftigungsförderungsprogramm** der Bundesregierung übernimmt 50 Prozent der gesamten Lohnnebenkosten. Der Fördertopf ist zwar mit zwei Milliarden Euro gefüllt, allerdings wird dieser voraussichtlich im Frühjahr 2018 erschöpft sein.
- Zudem gibt es verschiedene **Eingliederungshilfen** des Arbeitsmarktservice.

Welche Förderung die richtige für einen ist, hängt von vielen Variablen ab. Bei einer kostenlosen Beratung in der Wirtschaftskammer Kärnten kann die beste Möglichkeit gemeinsam mit Experten ausgelotet werden.

KLARE ANSAGEN, KLARE STRUKTUREN

Steuerberater und Unternehmensberater raten jedem Unternehmer unbedingt einen Dienstvertrag mit dem neuen Mitarbeiter abzuschließen. Das sorgt von Anfang an für klare Verhältnisse und beugt Missverständnissen vor. Im Dienstvertrag werden Gehalt, Arbeitszeit, Beschäftigungsort, Spezialregelungen wie Durchrechnungszeiten, Kündigungen und Fristen schriftlich festgehalten. Für manche Einpersonenernehmen ist das Festhalten von Aufgaben, Erwartungen und Strukturen nicht einfach. Doch wer Mitarbeiter anstellt, muss gewisse Vorgaben machen, ansonsten fühlen sich Mitarbeiter planlos und überfordert. Bernd Grasser ist seit 2005 selbstständig und übernahm 2008 Toni's Essen auf Rädern in Klagenfurt.



Expandieren wird durch den Beschäftigungsbonus für Jungunternehmer und EPU wesentlich einfacher

»Mitarbeiter brauchen auch Richtlinien und Strukturen, um sich entwickeln zu können.«

Bernd Grasser, Toni's Essen auf Rädern



Gestartet hat er mit einer Subunternehmerin, einer Teilzeitkraft und zwei geringfügigen Kräften. Inzwischen beschäftigt er zwischen 18 und 22 Mitarbeiter.

„Natürlich wächst man im täglichen Tun in die Führungsrolle hinein, aber ab einer gewissen Mitarbeiterzahl muss man sich auch selbst verändern“, erzählt der Unternehmer. Bei ihm war der Punkt zwischen acht und zehn Mitarbeitern erreicht. Er besuchte Seminare und Infoabende zum Thema Mitarbeiterführung, unter anderem auch bei der Jungen Wirtschaft. „Mitarbeiter wollen sich in einem Unternehmen aufgehoben fühlen und brauchen Strukturen und Richtlinien, um sich entwickeln zu können“, ist Grasser überzeugt. Viele seiner Mitarbeiter sind mit ihm gewachsen und spiegeln das Verhalten ihres Chefs. So wie er agiert, agieren sie auch. Wer also ein bestimmtes Verhalten von seinen Mitarbeitern erwartet, muss es vorleben – im Kleinen wie im Großen. **[aa] ■**

Beratung, die dich weiterbringt

Kaum ist eine Frage beantwortet, taucht bereits die nächste auf. Keine Sorge. So geht es allen Jungunternehmern, die ihren ersten Mitarbeiter einstellen. Mit der Jungen Wirtschaft Kärnten hast du ein starkes Netzwerk im Hintergrund, bei dem du dich mit anderen Jungunternehmern auf Augenhöhe austauschen kannst. Aber nicht nur das.

Die **Wirtschaftskammer Kärnten** bietet dir rund ums Thema „Erster Mitarbeiter“ umfassende Unterstützung. Gemeinsam mit Experten kannst du bei einer betriebswirtschaftlichen Beratung abklären, ob sich für dich ein Mitarbeiter rentiert und welche Förderungen du für die Anstellung in Anspruch nehmen kannst.

Darüber hinaus stehen dir kompetente Arbeits- und Sozialrechtsschutz-Experten beiseite, wenn du Fragen zum Dienstvertrag oder Arbeitsrecht hast.

Tel. 05 90 90 4 - 777



Was Mitarbeiter tatsächlich kosten



Geringfügig Beschäftigte mit **438,05 Euro Gehalt** (brutto, Geringfügigkeitsgrenze ab 2018) je Monat; zzgl. 10,2% Lohnnebenkosten, Sozialversicherung

6.757 Euro pro Jahr



Mitarbeiter mit **1.500 Euro Gehalt** (brutto): 1.500 Euro x 14 (Monate) = 21.000 Euro + Lohnnebenkosten, Sozialversicherung, 13. + 14. Gehalt etc.

27.400 Euro pro Jahr

davon werden rund 16.800 Euro an den Mitarbeiter ausgezahlt



Mitarbeiter mit **3.000 Euro Gehalt** (brutto) 3.000 Euro x 14 (Monate) = 42.000 Euro + Lohnnebenkosten, Sozialversicherung, 13. + 14. Gehalt etc.

54.800 Euro pro Jahr

davon werden rund 28.900 Euro an den Mitarbeiter ausgezahlt

Faktor Zeit

Ein Mitarbeiter wird für 52 Kalenderwochen pro Jahr bezahlt. Allerdings steht er dem Betrieb nicht die volle Wochenanzahl zur Verfügung. Das müssen Unternehmen mit einkalkulieren:

52 BEZAHLTE KALENDERWOCHEN
 - 5 WOCHEN URLAUB
 - 12 FREIE FEIERTAGE
 = 43 BEZAHLTE KALENDERWOCHEN
 X 40 WOCHENSTUNDEN
 = 1.720 STUNDEN PRO JAHR.

Davon müssen rund 25 Prozent abgezogen werden, für Stunden in denen der Mitarbeiter nicht produktiv ist, weil er zum Beispiel auf einer Fortbildung oder mit Administrativem beschäftigt ist. Zudem rechnet man in der Praxis mit rund zehn Krankenstandstagen. Im Schnitt verbleiben dann nur noch **1.290 produktive Arbeitsstunden** pro Jahr und Mitarbeiter.

= 1.290 PROD. ARBEITSSTUNDEN/JAHR

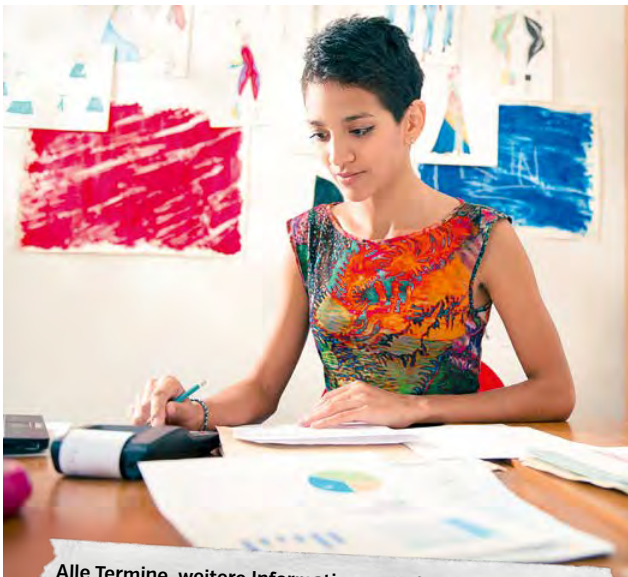
ERFOLGS REZEPT

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

JUNGUNTERNEHMER-WORKSHOPS

Wissensupdate für Unternehmer

Das Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten bietet regelmäßig **kostenlose Workshops** für Jungunternehmer in der Wirtschaftskammer in Klagenfurt an.



Alle Termine, weitere Informationen und **Online-Anmeldung** zu allen Workshops:
[www.gruenderservice.at/
site/gruenderservice/kaernten/
Gruender-Workshops-in-Kaernten.html](http://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/kaernten/Gruender-Workshops-in-Kaernten.html)



Workshops für Jungunternehmer

Damit dein Vorhaben von A-Z erfolgreich bleibt

BETRIEBLICH GUT VERSICHERT

Neben der Personenversicherung, der Sozialversicherung, ist es als Jungunternehmer auch wichtig, sich über die Versicherung seines Unternehmens Gedanken zu machen. Welche Risiken sind versicherbar und wie wählst du die passende Versicherungsmöglichkeit?

RECHNUNGEN, MAHNUNGEN, EINNAHMEN- AUSGABEN-RECHNUNG & CO. IN DER PRAXIS

Unternehmer werden ist meist sehr einfach, Unternehmer sein hingegen bringt gerade in der Praxis viele Fragen mit sich: Wie schreibe ich eine Rechnung? Wie formuliere ich Angebote? Wie soll ich die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung machen?

SO HAST DU DIE BUCHHALTUNG IM GRIFF

Das betriebliche Rechnungswesen oder „die Buchhaltung“ dient dazu, das betriebliche Geschehen zahlenmäßig zu erfassen. Wie du das machst, ohne dass die Buchhaltung ein nervenaufreibendes Thema für dich wird, erfährst du im Workshop.

MARKETING, WERBUNG & PR FÜR JUNGUNTERNEHMER

Alle erfolgreichen Unternehmen brauchen Kunden, die ihre Produkte kaufen oder ihre Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Um die entsprechende Aufmerksamkeit zu erreichen, braucht es den richtigen Mix aus Marketingmaßnahmen und Vertrieb. In diesem Workshop bekommst du Tipps, wie man der Welt mitteilen kann, dass es einen gibt.

Die Teilnahme an den Workshops ist kostenlos, es gibt jedoch eine begrenzte Teilnehmeranzahl. Eine Anmeldung ist also erforderlich.



IMMOBILIEN

Halb leer oder halb voll?

In den Kärntner Innenstädten herrscht gähnende Leere: Viele leer stehende Geschäftslokale trüben das Bild einer besucherfreundlichen Innenstadt. Hier ist flexibles Denken gefragt – neben der Neuansiedelung von Geschäften ist auch eine Belebung der Zentren als Lebensraum notwendig.

Im Jahr 2016 waren die bestfrequentierten Innenstadtstandorte der Heuplatz in Klagenfurt zusammen mit der Kramergasse und der Wiener Gasse und der Hauptplatz in Villach. 2016 nahm die Passantenfrequenz in Klagenfurt gegenüber 2015 um zwei Prozent ab, in Villach um 14 Prozent. Klagenfurt liegt österreichweit bei der Passantenfrequenz auf dem sechsten Platz, Villach fiel leider erstmals aus den Top Ten. Die Diskussion um leer stehende Geschäftsflächen ist also heiß: Nicht nur Wirtschaftstreibende sind involviert, sondern auch die Bevölkerung und politisch Verantwortliche.

STEIGENDE LEERSTÄNDE DURCH FREQUENZPROBLEME

„Die meisten leer stehenden Geschäftslokale in Kärntner Städten befinden sich nicht in einer erstklassigen Lage“, weiß Constanze Schaffner vom CityTeam St. Veit. Sie beschäftigt sich intensiv mit Stadt- und Standortentwicklung und kennt →

»Ein Geschäft in einer Nebenlage zu betreiben, in der es kaum bis keine Passantenfrequenz gibt, ist etwas für äußerst risikofreudige Menschen.«

Mag. Constanze Schaffner,
CityTeam Stadt- und Standortentwicklung



die Probleme: Die Lokale weisen oft eine zu geringe Fläche bzw. keine entsprechende Bequemlichkeit auf. Für erfolgreichen Handel sind grundsätzlich erstklassige A-Lagen-Standorte mit einer Passantenfrequenz von über 100.000 interessant. In Kärnten finden wir solche Standorte nur in Klagenfurt im direkten Umkreis des Einkaufszentrums City Arkaden. Innerstädtische B-Lagen-Standorte (Wochenfrequenz 50.000–100.000) finden wir kärntenweit nur in der Wiener Gasse in Klagenfurt mit einer Wochenfrequenz von 70.900 und der Kramergasse mit 62.400 bzw. am Hauptplatz in Villach mit 61.200. Diese Messung wurde jedoch nicht in jedem Bezirk durchgeführt.

Auch Immobilien-Experte Paul Perkonig weiß um die Wichtigkeit der Frequenzlage: „Die Lage eines Geschäftslokales ist für 75 Prozent der Betreiber ausschlaggebender Punkt für oder gegen eine Geschäftsansiedelung.“ Jeder Geschäftsbetreiber ist also permanent bemüht, sich in einer guten Frequenzlage anzusiedeln, z. B. in der Nähe von Einkaufszentren, Geschäftsstraßen oder zentralen Plätzen in der Innenstadt. Jedoch ist der Anschluss an ein Einkaufszentrum eine Kostenfrage – Geschäftslokale in Einkaufszentren sind viel teurer als ein allein stehendes Geschäft.

GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN?

Viele Betriebe mieten Immobilien, anstatt zu kaufen, da so mehr Flexibilität im Falle einer Umsiedelung oder Umstrukturierung gegeben ist. Dabei ist auch das Mietpreisniveau ausschlaggebend: Ist ein Abwärtstrend erkennbar, wird der Standort

Der Kinderbekleidungsshop sticklett wurde vom KWF als erster von vier Bewerbern für einen Pop-up-Store in Klagenfurt ausgewählt



Konzept Pop-up zur Leerstandsbeämpfung

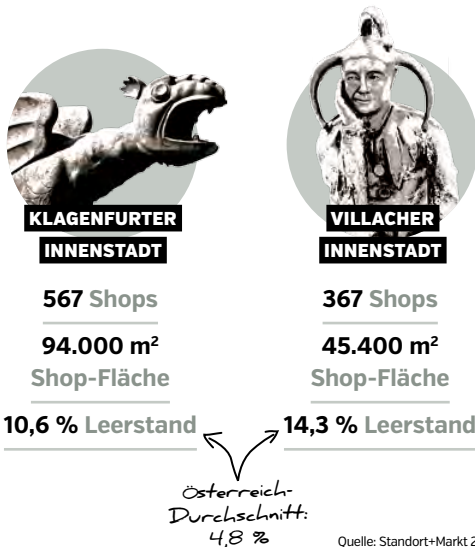
Pop-up-Stores bieten als temporäre Ladeneinheiten die Möglichkeit, Geschäftsideen über einen begrenzten Zeitraum auszuprobieren. Somit bleibt das unternehmerische Risiko kalkulierbar. Die Stores machen sich insbesondere das Prinzip der künstlichen Verknappung zunutze, um für ihre Kunden attraktiv zu bleiben. Erste Schritte in die richtige Richtung wurden bereits gesetzt: So wird aktuell der Versuch unternommen, immer mehr Pop-up-Shops in die Innenstadt zu locken, um vor allem kurzfristig etwas gegen nicht genutzte Flächen zu tun. Ausprobieren lautet das Motto für Jungunternehmer, die ein Geschäft eröffnen und sehen wollen, wie es läuft – und immer öfter treffen Entrepreneurere mit ihren Geschäftsideen den Geschmack der Kunden.



»Wir brauchen Lösungen, um das Geschäftsleben attraktiv zu gestalten!«

Mag. Paul Perkonig, Realitäten
Perkonig Immobilienreuehand

Sorgenkinder Innenstädte

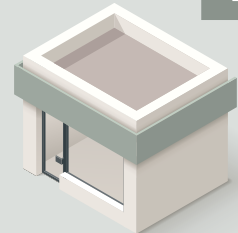


schlechter. Je länger die Mietbindungsdauer und die Investitionskosten für das Geschäftslokal sind, umso weiter müssen Betreiber in die Zukunft blicken und sich fragen, ob der aktuelle Standort auch noch in einigen Jahren attraktiv ist – in kurzer Zeit kann sich sehr viel am Image eines Stadtteils bzw. einer Region ändern.

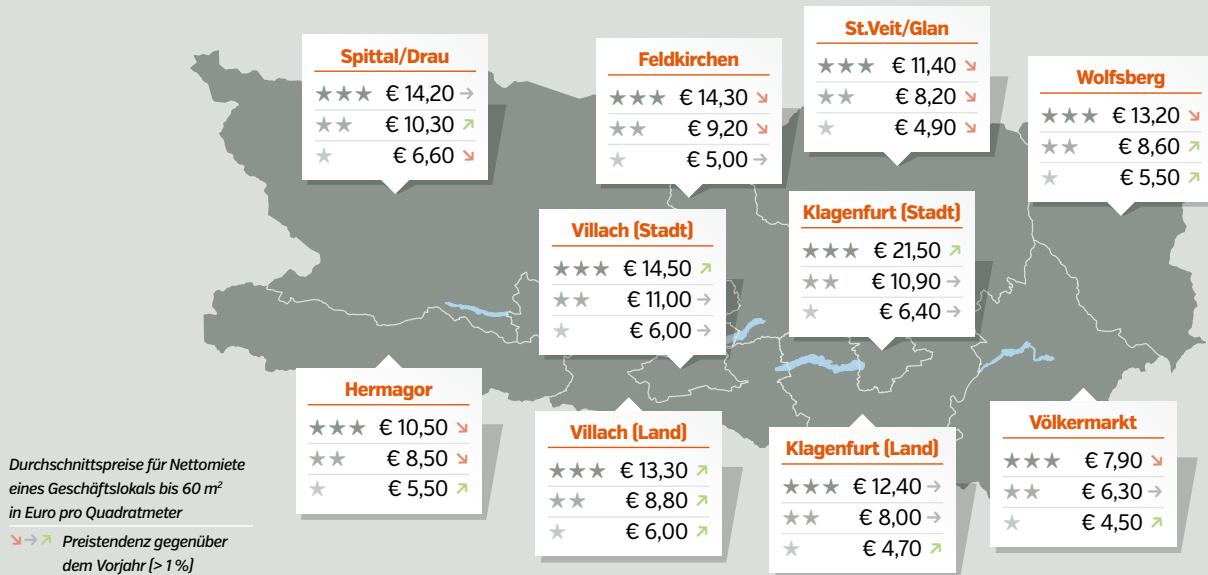
Eine längerfristige Straßenumleitung oder Baustelle sowie das Verschwinden wichtiger Frequenzbringer oder Anbieter von ergänzenden Produkten kann zu erheblichen Umsatzeinbußen führen. Die Parkplatzsituation am Standort ist ebenfalls ein entscheidendes Kriterium für oder gegen eine Geschäftsansiedelung, was vor allem in den Innenstädten immer häufiger zu einem Problem wird. Zusätzlich interessant sind konkrete Chancenbetriebstypen, die noch nicht ausreichend am gewünschten Standort besetzt sind, wie etwa Kaufkraftdaten, Einzugsbereichserhebung, Flächenverfügbarkeit, Arbeitsweise der Behörden am Standort, Standortimage oder Dienstleistungen



Geschäftslokale in Kärnten



Die Lage und Passantenfrequenz bestimmen oft den Erfolg für Einzelhandelsgeschäfte, weshalb diese auch hauptsächlich preisbestimmend sind.



★★★ **1A-Lage:** Geschäftslage im Zentrum einer Stadt mit der höchsten Passantenfrequenz und einem fast flächendeckenden Geschäftsbesatz mit namhaften Kundenmagneten und Filialunternehmen, aber auch Gastronomie etc.; oft innerhalb einer Fußgängerzone.

★★ **1B-Lage:** Gegenden, die direkt an eine 1A-Lage angrenzen, z. B. Nebenstraßen in der näheren Umgebung einer Haupteinkaufsstraße.

★ **Nebenlage:** Nebenkernlage im innerstädtischen Bereich oder in einer Geschäftszone außerhalb des Ortskerns.

Quelle: Wirtschaftskammer Kärnten, Datenstand Immobilienpreise 2017

der kommunalen Wirtschaftsförderung. Mit der Frequenz-Abschöpfungsrate (Capture Rate) können machbare Mindestumsätze an einzuschätzenden neuen Standorten sehr genau bewertet werden. Ist ein Unternehmen überregional tätig stellt sich prioritär die Frage des Infrastrukturan schlusses, für konsumorientierte Einzelhändler bzw. Letztverbraucher ist die Frequenz wichtig: Welches Publikum ist am gewünschten Standort anzutreffen und wie verhält es sich mit dessen Einkommen, spricht der Kaufkraft?

Um mit einem Geschäftslokal langfristig erfolgreich zu sein, ist eine Wochenfrequenz (Montag bis Samstag von 8 bis 19 Uhr) vor dem eigenen Geschäft von mindestens 20.000 unabdingbar. Für Einzelhändler ist es zusätzlich von großer Bedeutung, dass die Schaufensterfläche im Verhältnis zur Gesamtfläche möglichst groß ist. Für Gastronomen ist es häufig ausschlaggebend, eine große Außenfläche zur Verfügung zu haben, um gerade im Sommer gute Umsätze machen zu können.

Selbst für Betriebe mit Nischenprodukten ist die Standortwahl oft ausschlaggebend für den Geschäftserfolg



NEUES LEERFLÄCHENMANAGEMENT

Bei einem Geschäft mit Laufkundschaft hängt die Zahl der potenziellen Kunden im Wesentlichen davon ab, wie groß das Einzugsgebiet des Anbieters ist. In vielen Fällen kommen die meisten Kunden aus einem Gebiet, das maximal zehn Fußminuten vom Geschäft entfernt ist. Deshalb ist es sehr wichtig, einen Überblick darüber zu bekommen, ob überdurchschnittlich viele Zielkunden in der →

»Es ist uns wichtig, kleinen Produzenten die Möglichkeit zu bieten, ihre Produkte außerhalb der klassischen Einzelhandelschiene anzubieten.«

Christian Hammer, Fachl-Initiator

Nähe wohnen, arbeiten oder einkaufen. „Grundsätzlich sollte man versuchen, leere Geschäftslokale neu zu nutzen“, so Paul Perkonig. Auch eine vorübergehende Nutzung ist dabei definitiv sinnvoll: So können leer stehende Geschäfte für Galerien, Ausstellungen, Büros oder Pop-up-Stores genutzt werden.

Jede Nutzung bringt einen positiven Effekt: „Auch wenn Objekte für begrenzte Zeit bezogen werden, kümmert sich dennoch jemand darum“, weiß der Immobilien-Profi. „Negative Randerscheinungen wie Plakate oder Verschmutzungen, wie sie z. B. an vielen Stellen der Klagenfurter Bahnhofstraße auftreten, können so gar nicht erst entstehen. Es können mehr Büros zu Wohnungen adaptiert werden – so bringt man Leben in die Innenstadt. Außerdem sollten wir den Trend der Barrierefreiheit annehmen, um für eine bessere Kundenfrequenz zu sorgen.“ (is) ■

Du willst ein Geschäft eröffnen?

→ Informationen zu Förderungen in deiner Gemeinde findest du unter www.wko.at/ktn/foerderungen



Mietbare Verkaufsflächen

Gerade am Beginn der unternehmerischen Tätigkeit ist es schwierig, ein Geschäft in bester Lage zu eröffnen – „s'Fachl“ bietet ein neues Verkaufskonzept.

Das „s'Fachl“ in Klagenfurt und Villach (bundesweit auch in Wien, Salzburg, Graz und Linz) basiert auf dem sogenannten Mietregal-Konzept. Christian Hammer und sein Team stellen Unternehmern Standort, Flächen und Verkaufsteam zur Verfügung und ermöglichen es, Produkte risikofrei zu verkaufen. Dabei verbleiben 90 % der Verkaufsumsätze beim Mieter – sie übernehmen den Verkaufsprozess.

„Es ist uns wichtig, kleinen Produzenten die Möglichkeit zu bieten, ihre Produkte außerhalb der klassischen Einzelhandelschiene anzubieten. Dabei legen wir ein Augenmerk auf neue Produkte aus regionalen Manufakturen“, erzählt Christian Hammer. „Recherchen in Österreich haben ergeben, dass es bis dato kein Konzept in Österreich gibt, das Produkte von Klein- und Kleinbetrieben in einer Mietregalvariante verkauft – so war die Entscheidung getroffen, den ersten Standort zu eröffnen.“ Dank ausgeklügeltem IT-System können die Mieter auf eine Plattform zurückgreifen, die es in Echtzeit ersichtlich macht, wie hoch das Guthaben ist, welche Produkte noch im „Fachl“ sind und was verkauft wurde – zusätzlich werden automatisiert Abrechnungen erstellt.

Erste Wohnung, die dir über den Kopf wächst?

Nur der zertifizierte
Immobilienmakler schützt
dich vor den Risiken privater
Immobiliengeschäfte.

www.immobiliexperten.at



ERFOLG REICH



→ Die Junge Wirtschaft von innen und außen betrachtet



WIR BEWEGEN WAS!

Die JW tritt für die Interessen der Gründer und Jungunternehmer ein – dazu ist [fast] jedes Mittel recht: Nur so kann Österreich als Unternehmensstandort attraktiv bleiben.



INTERNATIONALER NETZWERKAUSBAU

Mit viel harter Arbeit konnte die JW von Kärnten aus ihr Netzwerk nach Malta, Deutschland, Tschechien, in die Schweiz und die USA ausbauen.

WIRTSCHAFT IN DIE VERFASSUNG

In der Landesverfassung wird festgehalten, wofür Kärnten steht. Für die Junge Wirtschaft ein Anlass, auch die Unterstützung der Wirtschaft in diesem Gesetz zu verankern: Mit ungewöhnlichem Aktionismus hat sich die JW dafür eingesetzt und die Forderung wurde sogleich umgesetzt.

JW-BUNDES-VORSTAND

Mit Christiane Holzinger als Stellvertreterin der Bundesvorsitzenden und Bundessprecherin für Start-ups und alternative Finanzierung hat die JW Kärnten zum ersten Mal seit 10 Jahren wieder ein Mitglied im Bundesvorstand der JW Österreich.



SENKUNG DER LOHNNEBENKOSTEN

Die Befreiung der Lohnnebenkosten für die ersten drei Mitarbeiter des ersten Jahres ist schon seit jeher eine Forderung der JW Kärnten und wurde erfolgreich erreicht. Die Senkung der Lohnnebenkosten ist vor allem für junge Selbstständige eine Antriebsfeder für den Aufbau ihres Unternehmens – dank dem Beschäftigungsbonus freuen sich Jungunternehmer jetzt über massive Erleichterung.

MISSION BREITBAND

Mit der „Mission Breitband“ soll bis 2020 eine flächendeckende Breitbandversorgung von zumindest 100 Mbit pro Sekunde gegeben sein – auch in entlegenen Regionen. Die Breitbandinitiative läuft nun auch österreichweit, die Verdoppelung der Breitbandmillion des Landes Kärnten wurde bereits zum Teil erreicht.

#SOCIALMEDIA

Die Junge Wirtschaft Kärnten darf sich auf Facebook über mehr als 3.000 Likes freuen! Durch regelmäßige Updates und Posts sind alle Social-Media-Fans bestens über bevorstehende Veranstaltungen informiert – auf Instagram und Facebook. Finde uns unter: www.facebook.com/junge-wirtschaftskaernten



Join us!

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

- Die Mitgliedschaft ist kostenlos!
- Einfach online unter 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

fb.com/jungewirtschaftskaernten

www.instagram.com/jungewirtschaftskaernten/

JW VOR ORT

Kärnten hat Jungunternehmer-Potenzial, das entfesselt werden muss. Die Junge Wirtschaft Kärnten setzt sich vor Ort für die Jungen der Wirtschaft ein.

Die Zukunft der Wirtschaft ist ihr Job – als Interessenvertretung der österreichischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer stellt sich die Junge Wirtschaft dieser Aufgabe. Dafür sind in jedem Bezirk Kärntens eigene Teams vertreten, die sich für die Region und darüber hinaus einsetzen. Die Anliegen von Gründern und Jungunternehmern haben hier Priorität. Um an zahlreiche wirtschaftliche Erfolge anzuknüpfen, brauchen Innovation, Kreativität und Kooperation freie Bahn. Nicht nur fordern, sondern fördern, vom Querdenker zum Weitblicker, und das für ein bewegtes Kärnten. ■



Spittal an der Drau

KONTAKT

Bezirksstelle Spittal an der Drau
Bismarckstraße 14-16
9800 Spittal an der Drau
T: +43 590904 - 541
F: +43 590904 - 544
E: spittal@wkk.or.at
W: www.netzwerkzumerfolg.at



von links nach rechts:

Christian Rieder,
Christine Hübner (Bezirks-
vorsitzende), Corinna Hackl,
Michael Neuwirth

nicht auf dem Foto:

Rudolf Oberlojer
(Bezirksgeschäftsführer)

Wir machen uns stark:

- 1 Das Breitband in unserer Region muss ausgebaut werden.
- 2 Der Ausbau der Drautalstraße B100 ist dringend nötig.
- 3 Wir füllen den Coworking-Space mit Leben.

Hermagor



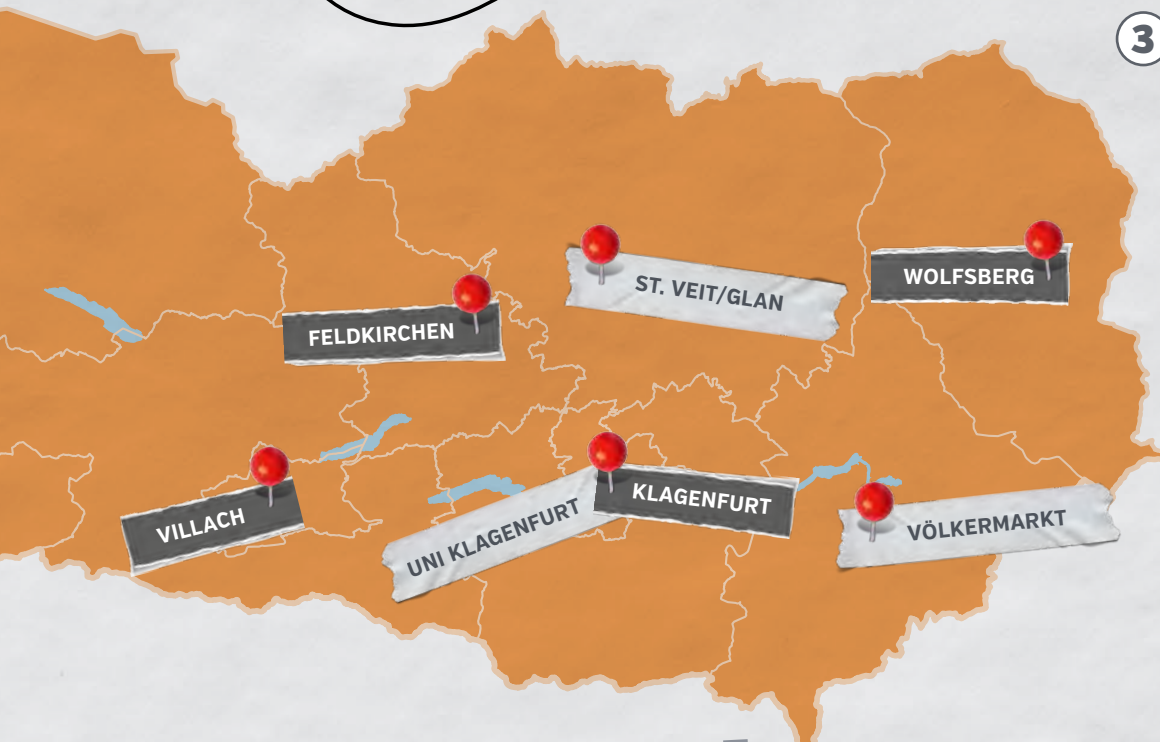
von links nach rechts:
Stefanie Rauscher,
Christiane Filipp
 (Bezirksgeschäftsführerin),
Markus Zametter
 (Bezirksvorsitzender),
Simone Tillian

KONTAKT

Bezirksstelle Hermagor
 Eggerstraße 9
 9620 Hermagor
T: +43 590904 - 536
F: +43 590904 - 537
E: hermagor@wkk.or.at
W: www.netzwerkzumerfolg.at

Wir machen uns stark:

- 1 Der Breitbandausbau ist bei uns im Bezirk besonders relevant.
- 2 Wir bringen Abwanderer wieder zurück in die Region.
- 3 Wir setzen alles daran, wichtige öffentliche Infrastruktur auszubauen.



Sankt Veit an der Glan



von links nach rechts:
Robert Suppan, **Jürgen Sampl**, **Doris Weiß** (Bezirksgeschäftsführerin),
Martin Figge (Bezirksvorsitzender), **Philipp Subosits**, **Martin Pirker**,
Tanja Daniela Rattenegger, **Gerhard Christian Rattenegger**

KONTAKT

Bezirksstelle St. Veit
 Bahnhofstraße 27
 9300 St. Veit an der Glan
T: +43 590904 - 561
F: +43 590904 - 562
E: st.veit@wkk.or.at
W: www.netzwerkzumerfolg.at

Wir machen uns stark:

- 1 Wir kämpfen gegen die Verödung der Bezirks-Innenstädte.
- 2 Mithilfe der Gemeinde wollen wir die Gründungsstruktur verbessern.
- 3 Wir machen uns für regionale Gründungen in peripheren Gemeinden stark.

Villach



von links nach rechts:

Karen Goepel (vorne),
Michael Gfrerer,
Eva-Maria Puschan
[Bezirksvorsitzende],
Christian Adelbrecht,
Sabine Inschick
[Bezirksgeschäftsführerin]

Bezirksstelle Villach
Europastraße 10
9524 Villach-St. Magdalen
T: +43 590904 - 572
F: +43 590904 - 577
E: villach@wkk.or.at
W: www.netzwerkzumerfolg.at

KONTAKT

Wir machen uns stark:

- 1 Wir widmen uns dem Parkplatzproblem für Unternehmer in der Innenstadt.
- 2 Gemeinsam statt einsam - wir bringen Jungunternehmer zusammen.
- 3 Wir füllen die Leerflächen in der Innenstadt mit neuem Leben.

Wir machen uns stark:

- 1 Wir brauchen eine gute Internetverbindung für unsere Geschäftslokale.
- 2 Wir fördern nicht den Stadtrand, sondern den Stadtkern.
- 3 Der Straßenzustand in der Wolfsberger Innenstadt gehört verbessert.

Bezirksstelle Wolfsberg
Schießstattgasse 2
9400 Wolfsberg
T: +43 590904 - 591
F: +43 590904 - 593
E: wolfsberg@wkk.or.at
W: www.netzwerkzumerfolg.at

KONTAKT

Wolfsberg

von links nach rechts:

Martin Hauptman, **Christoph Frauwallner**,
Edith Maria Baumgartner, **Peter Storfer**
[Bezirksvorsitzender], **Jenny Stojec** [Bezirksgeschäftsführerin],
Gerhard Michael Waschier, **Franz Zarfl**

nicht auf dem Foto:

Patricia Radl-Rebernig



Feldkirchen



von links nach rechts:

Lukas Bürger [Bezirksvorsitzender], **Bettina Bodner**,
Sebastian Adami [Bezirksgeschäftsführer]

Bezirksstelle Feldkirchen
Dr.-Arthur-Lemisch-Straße 4
9560 Feldkirchen
T: +43 590904 - 530
F: +43 590904 - 532
E: feldkirchen@wkk.or.at
W: www.netzwerkzumerfolg.at

KONTAKT

Wir machen uns stark:

- 1 Der Breitbandausbau in Feldkirchen ist uns ein Anliegen.
- 2 Wir investieren in eine bessere Infrastruktur.
- 3 Die Anbindung an das Kärntner Radnetz ist uns wichtig.

Klagenfurt



Wir machen uns stark:

- 1 Die Klagenfurter Innenstadt muss wiederbelebt werden.
- 2 Wir stehen für ein unternehmerfreundliches Klagenfurt.
- 3 Von Karenz bis Unternehmertag – wir setzen uns für Chancengleichheit für Jungunternehmer ein.

Bezirksstelle Klagenfurt
 Europaplatz 1
 9021 Klagenfurt am Wörthersee
 T: +43 590904 - 333 742
 F: +43 590904 - 744
 E: jungewirtschaft@wkk.or.at
 W: www.netzwerkzumerfolg.at

KONTAKT

von links nach rechts:

Silvia Karrer, Thomas Petzner, Tom Ogris, Paul Haas, Melanie Sass (Bezirksvorsitzende), **Claudia Fallmann, Christina Tscharre** (Bezirksgeschäftsführerin), **Martina Karulle, Phillip Smuck, Christian Tammegger, Bernhard Frumlacher, Nika Mia Basic**

Völkermarkt



Wir machen uns stark:

- 1 Wir wollen den Völkermarkter Gründerscheck auf weitere Gemeinden ausweiten.
- 2 Der Breitbandausbau im ländlichen Raum ist eine Grundvoraussetzung für unsere Zukunft.
- 3 Grundlage für unternehmerischen Erfolg ist professionelles Networking – d. h., wir bringen Jungunternehmer zusammen.

von links nach rechts:

Manuela Schnitzler (Bezirksgeschäftsführerin), **Marjan Petek, Otto Partl** (Bezirksvorsitzender), **Christian Slamanig, Andras Kelemen** (vorne), **Christian Sneditz, Mario Ouschan**

KONTAKT

Bezirksstelle Völkermarkt
 Klagenfurter Straße 10
 9100 Völkermarkt
 T: +43 590904 - 581
 F: +43 590904 - 582
 E: voelkermarkt@wkk.or.at
 W: www.netzwerkzumerfolg.at



BREITBAND

Schnelles Internet für alle!

Zwei Drittel aller österreichischen KMU haben immer noch keinen Zugang zu schnellem Internet. Für eine starke Wirtschaft fordert die JW deshalb mit der „Mission Breitband“ den Ausbau von flächendeckendem Internet.

Österreich hinkt im internationalen Vergleich in Bezug auf die Breitbandversorgung immer noch hinterher. „Vierorts fehlt es an einer stabilen und schnellen Internetverbindung“, weiß Marc Gfrerer, Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Kärnten. Die Digitalisierung ist unaufhaltbar, deshalb ist es umso wichtiger, mit einer verbesserten Breitbandstruktur für die Zukunft gerüstet zu sein: Mit der „Mission Breitband“ soll bis 2020 eine flächendeckende Breitbandversorgung von zumindest 100 Mbit pro Sekunde gegeben sein. „Die Forderung der Jungen Wirtschaft ist absolut unterstützenswert. Hier ziehen wir am gleichen Strang. Österreich muss mit seinem Technologiestandard am Puls der Zeit bleiben. Ich sehe die Breitbandversorgung als Rückgrat für Entwicklung

und Wachstum“, so Bundesminister Harald Mahrer, der die Junge Wirtschaft Kärnten auf ihrer Mission unterstützt. Die Junge Wirtschaft Kärnten fordert neben der raschen und vor allem unbürokratischen Mobilisierung der Breitbandmilliarde technologieneutrale Fördermodelle zur Erschließung von benachteiligten Regionen. „Es muss Investitionsanreize geben, damit private Infrastrukturunternehmen auch in weniger dicht besiedelten Gebieten für einen Netzausbau sorgen“, so Marc Gfrerer.

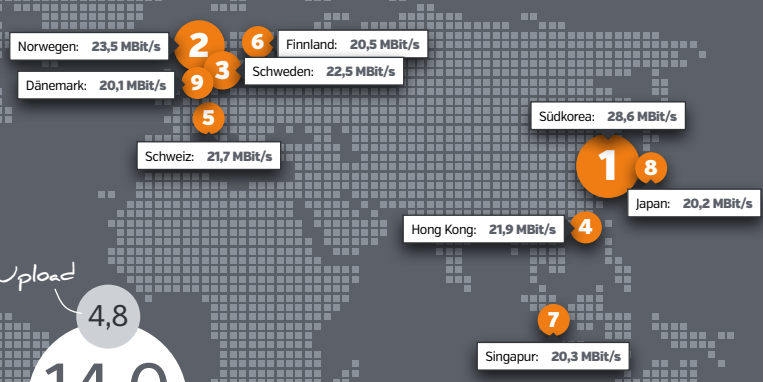
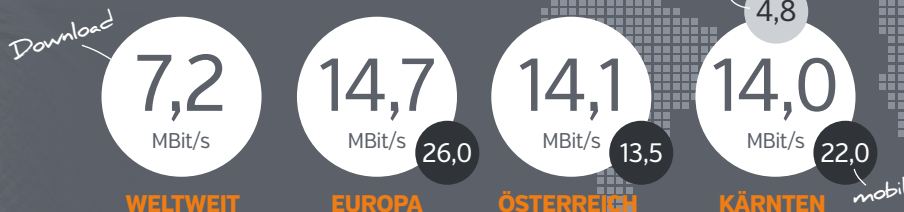
MIT DEN ENTWICKLUNGEN MITHALTEN KÖNNEN

Digitale Neuerungen wie Cloud Computing, Bot-Sourcing und 3D-Druck gehören seit den letzten Jahren vor allem im Geschäftsleben zur



INTERNET GESCHWINDIGKEITEN WELTWEIT

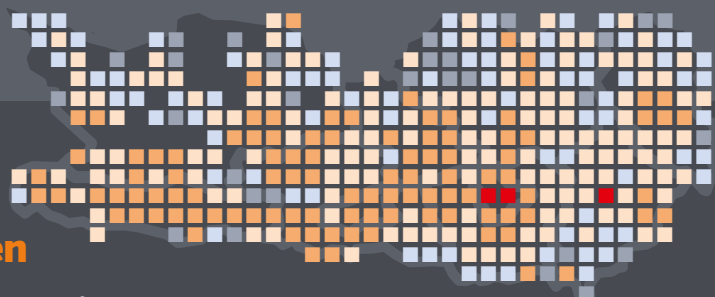
DURCHSCHNITTLICHE VERBINDUNGSGESCHWINDIGKEITEN:



Die 10 schnellsten Länder weltweit

Europavergleich (Auswahl, in MBit/s)

Norwegen	23,5
Schweden	22,5
Schweiz	21,7
Finnland	20,5
Rumänien	17,0
Großbritannien	16,9
Deutschland	15,3
Österreich	14,1
Slowenien	13,7
Frankreich	10,8
Italien	9,2
Kroatien	8,6
Griechenland	7,9
Zypern	6,9

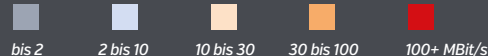


Kärnten

Normalerweise zur Verfügung stehende **Downloadrate**

laut Netzbetreibern [Stand Dezember 2016]

Detailsansicht unter www.breitbandatlas.info



Normalität. Aber auch Entwicklungen im Privatleben wie Smart Homes, autonomes Fahren oder Internet Protocol Television machen deutlich, dass wir endgültig im digitalen Zeitalter angekommen sind. Für viele Betriebe in den unterschiedlichsten Regionen Kärntens ist langsames Internet auch 2017 noch ein Problem. Was für Privatpersonen ein Ärgernis ist, kann für Unternehmer schnell zum Verlustgeschäft werden. Ein Beispiel: Eine Unternehmensberaterin mit Sitz in Wien und Kärnten kann Ihre Kunden nicht per Skype kontaktieren, weil die Internetverbindung zu schwach ist. Die Lösung? Ton ein und Video aus – oder umgekehrt. Ton und Video gleichzeitig ist aufgrund der schlechten Verbindung nicht möglich. Laufendes Buffern und schlechte Auflösung behindern wichtigen Kundenkontakt.

Das ist nur eines von vielen Beispielen, die viele Kärntner Unternehmerinnen und Unternehmer zu einer Abwanderung zwingen. Andere verzichten →



Marc Gfrerer, Landesvorsitzender der JW Kärnten

»Es wird Zeit, dass die Politik den Bedarf erkennt und das Thema gleich ernst nimmt wie Straßen- und Kanalinfrastruktur.«



auf ihr Homeoffice und mieten stattdessen teure Büros in den Bezirksstädten, da das langsame Internet das Arbeiten von zu Hause unmöglich macht. In den abgelegenen Gebieten sind es außerdem vor allem Tourismusbetriebe, die unter der schlechten Internetversorgung leiden. Von diesen Problemen sind zum größten Teil die ländlichen Regionen betroffen, aber auch in den Städten kennt man ähnliche Situationen.

„Im Leuchtturm One CoWorking kommt öfters die Frage, ob es kein schnelleres Internet gibt“, erzählt Christian Adelbrecht von Adelbrecht Bau GmbH. Fast alles läuft heute online ab. Gerade für Unternehmerinnen und Unternehmer ist der Zugang zu schnellem Internet eine Grundvoraussetzung, um im internationalen Wettbewerb mithalten zu können. [is] ■

»Egal ob man im In- oder Ausland unterwegs ist, eine gute und schnelle Internetverbindung ist für die Nutzung von Laptop, Smartphone, Tablet & Co. unabdingbar, um mit Kunden und Partnern in Kontakt zu bleiben.«



Mag. Christiane Holzinger,
Stellvertretende Landesvorsitzende
der JW Kärnten



„Wir haben so ziemlich alles an Internetleitungen durchprobiert. Leider schwankt oft die Geschwindigkeit und wir sind in der Stadt zwischen 5 und 10 Mbit unterwegs – das ist bei Übermittlungen von Datenmengen von mehreren Gigabyte viel zu langsam. Oft fahren wir zur Übertragung in unser Privathaus, weil es dort viel schneller geht und wir unseren Kunden rechtzeitig Produktionen liefern wollen. Die Stadt hat es absolut verabsäumt, eine ordentliche Glasfaserverkabelung in die Kanalschächte mit einzuziehen.“

Christian Rieder und Jana Thiele
Five Elements Films



„Wir arbeiten bei unseren Büroübungen viel mit Videos. Aktuell hat der Upload für einen Videokurs mit 5 Videos zu je 10 Minuten 2–3 Tage gedauert. Bei meinem Studium in Wien wären diese Videos innerhalb von einem Vormittag online gewesen. Kärnten hat hier aus meiner Sicht einen klaren Wettbewerbsnachteil! Die geringe Geschwindigkeit verursacht unnötige Vorplanungsarbeiten und es ist nahezu unmöglich, auf aktuelle Ereignisse reagieren zu können.“

Tobias Suntinger
Corpus Motum

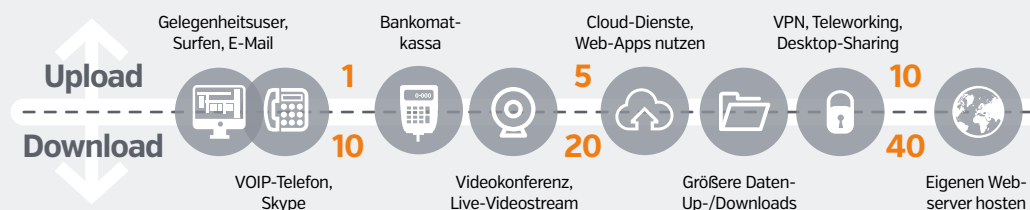


„Grundsätzlich sollte Österreich in Sachen Internetentwicklung als zentraleuropäisches Land eine Vorreiterrolle spielen. Leider ist die Internetanbindung für viele Betriebe, welche nicht in der Nähe eines Ballungszentrums sind, sehr schwierig. Bei der IAB mussten wir auf zwei Privatprodukte eines Telefonanbieters umsteigen, da es erstens kein gleichwertiges Business-Produkt in dieser Bandbreite gibt und zweitens der Preis wesentlich günstiger war als bei einem ähnlichen Produkt für Firmen. Hier ist doch auch die Politik gefragt, das Umfeld für heimische Betriebe zu verbessern!“

Kurt Kern
IAB Industrieanlagenbau GmbH

Welche Internetgeschwindigkeit brauche ich?

Mit der Digitalisierung steigt auch der Breitbandbedarf in Kärntens Unternehmen.



Hilf mit, unser Internet zukunftsfit zu machen!

Damit wir uns nicht weiterhin über langsames Internet ärgern und Österreich mit der Digitalisierung ein attraktiver und wettbewerbsfähiger Standort bleibt, muss schnell gehandelt werden. Aus diesem Grund hat die Junge Wirtschaft Österreich die bundesweite Kampagne „Mission Breitband“ ins Leben gerufen. Damit will die Junge Wirtschaft aufzeigen, wie unausgeglichen der Breitbandausbau in Österreich ist. Eine flächendeckende Breitbandversorgung von zumindest 100 Mbit/Sekunde sollte überall möglich sein!

Werde auch du Teil der „Mission Breitband“ und gib unter www.zeigunternehmergeist.at deine Stimme ab.

Derzeit hat die Junge Wirtschaft mehr als 700 Unterstützer – unter ihnen Bundesminister Harald Mahrer und Dorothee Ritz, General Managerin von Microsoft Österreich. [Stand November 2017]



„Als IT-Dienstleistungsunternehmen sind wir doppelt betroffen. Zum einen können wir heute am Standort aufgrund fehlender Bandbreite bestimmte ‚Managed Services‘ nicht sinnvoll anbieten. Auf der anderen Seite sind auch unsere Kunden betroffen, die gerne neue Lösungen implementieren würden, um eben auch wettbewerbsfähiger zu sein oder besseren Service anbieten zu können. Wir haben an unserem Firmenstandort direkt an der Hauptverkehrsverbindung von Villach leider geringere Bandbreiten als Privatanschlüsse in Klagenfurt. Von anderen Regionen möchte ich gar nicht erst sprechen.“

Christopher Omann
IT-Service Omann



„Wir müssen uns immer wieder mit Beschwerden wegen zu langsamen Internets beschäftigen. Wir haben vor 2 Jahren unser System um mehr als 20.000 Euro erneuert, sind jedoch aufgrund der zu geringen Bandbreiten, die wir ins Haus bekommen, eingeschränkt. Für den Faaker See als Tourismusregion wird der Ausbau eines flächendeckenden Breitbandinternets immer wichtiger. Entscheidend dabei ist, dass diese Lösung für die Betriebe sowohl hinsichtlich der einmaligen Einrichtungskosten als auch der laufenden Kosten auch wirklich leistbar ist.“

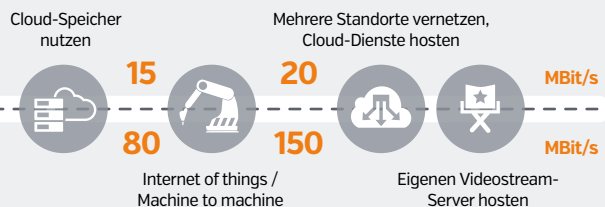
Ursula Melcher
Hotel Karnerhof am Faaker See

FORDERUNG DER JW

Datenleitung her statt Kreisverkehr

Dass die Digitalisierung keine Modeerscheinung, sondern die Zukunft ist, ist der Jungen Wirtschaft 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 fordert:
- Den Ausbau von flächendeckendem Breitbandinternet mit zumindest 100 Mbit/Sekunde bis 2020!
- Die Breitbandmilliarde muss rasch und zur Gänze mobilisiert werden!
- Das derzeitige Genehmigungsverfahren der Förderabwicklung muss schneller und einfacher werden!



FAUSTREGEL:

3-5 MBit/s
pro Nutzer



Fotos: KK/JW Kärnten (2), Photo Baurecht/Five Elements Films, KK/Corpus Motum, KK/IAB, KK/Omann, KK/Karnerhof.

Mission Glasfaser – mit Highspeed Richtung Zukunft

Business besser vernetzt! Der Kärntner Leitbetrieb Kelag will mit seinem Glasfasernetz den Kärntner Unternehmern in Zukunft das Leben erleichtern. Wie das funktionieren soll, erzählt uns Guido Lenz, Leiter IT/Telekom-Vermarktung der Kelag, im Interview.

Welche Position vertritt die Kelag derzeit zum Thema Glasfasernetz?

Guido Lenz: Glasfaser ist die Technologie der Zukunft. Seit den 1990er-Jahren betreibt die Kelag für betriebsinterne Zwecke, wie z. B. zur Steuerung und Überwachung von Kraftwerken und Umspannwerken, ein eigenes kärntenweites Glasfasernetz. So konnte im Laufe der Jahrzehnte ein enormes Telekommunikations-Know-how aufgebaut werden. Jetzt wollen wir das auch Firmenkunden anbieten, indem wir uns verstärkt auf die Vermarktung von Telekommunikationslösungen konzentrieren. Als erfahrener Betreiber kritischer Infrastruktur bietet die Kelag mit seinem unabhängigen Glasfasernetz modernste Telekommunikationslösungen mit sehr hohen Qualitätsstandards. Davon sollen jetzt auch die Kärntner Firmen profitieren.

Es gibt im nationalen Vergleich aber noch Aufholbedarf in diesem Bereich ...

Guido Lenz: Österreich hinkt im Ausbau von Breitband-Infrastruktur im internationalen Vergleich hinterher. Wir als Anbieter modernster Telekommunikationslösungen wollen die Firmenkunden dabei unterstützen, durch Glasfaserinternet mehr Effizienz im Arbeitsalltag zu erreichen. Glasfaser ist das Trägermedium der Zukunft. Die junge Wirtschaft hat mit ihrer Forderung, dass Unternehmen in Österreich zumindest einen Anschluss mit 100 Mbit/s bekommen sollten, den Trend richtig erkannt. Glasfaser ist ein wichtiges Kriterium, um erfolgreich sein zu können. Alles, was die Kelag im Bereich Internet und Vernetzung macht, basiert auf Glasfaser – und zwar bis zum Firmenkunden in das Gebäude.

Der Kunde will Breitband. Was kann die Kelag bieten, was andere nicht können?

Guido Lenz: Der Bandbreitenbedarf wird immer größer. Das Kelag-Glasfasernetz beschleunigt das Business unserer Kunden – sicher, unabhängig und

zuverlässig. Wir setzen auf keine Übergangstechnologie und bieten unseren Kunden zu 100 Prozent Glasfaser.

Wo ist der Haken?

Guido Lenz: Die Kelag hat in Kärnten ein weitverzweigtes Netz basierend auf Glasfasertechnologie, vor allem in den Ballungszentren. Dennoch wird es Unternehmen geben, die wir nicht ans Netz anbinden werden können. Das Glasfasernetz in Kärnten soll aber in den nächsten Jahren ausgebaut werden.

Was sind die Vorteile von Kelag-Connect?

Guido Lenz: Wir sind der regionale Ansprechpartner. Nicht nur für Strom, Wärme und Gas, sondern auch für Telekom. Wir bieten unseren Kunden zu 100 Prozent Glasfasernetz, flexible, synchrone und garantierte Bandbreiten, unlimitiertes Datenvolumen, offizielle und fixe IP-Adressen und eine professionelle Förderungsberatung. Hier liegen ganz klar unsere Vorteile. Das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie – kurz bmvit – sieht das gleich und fördert über das Programm „Connect-Förderung“ Breitbandanschlüsse. KMUs können sich hier bis zu 50 Prozent der Investitionskosten zurückholen. ■



Kelag-Experte Guido Lenz empfiehlt Unternehmen die „Connect-Förderung“ für Breitbandanschlüsse

»Kurz gesagt: Es ist die Technologie der Zukunft.«

Mehr Infos zur Connect-Förderung:
www.tinyurl.com/erfolg04

Glücklicher Gewinner:
Nach der Feier freut sich Sandro de Roja über seinen Hauptpreis – einen erholsamen Aufenthalt im Schloss Velden



SOMMERCOCKTAIL

Sommer, Sonne, See und Netzwerken

Zahlreiche Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft ließen es sich nicht nehmen, beim Sommercocktail der Jungen Wirtschaft Kärnten dabei zu sein.



Die 500 Gäste des diesjährigen Netzwerk-Events der Jungen Wirtschaft erwartete ein gemütlicher Abend bei köstlichem Essen, guten Gesprächen und smoothen DJ-Lines von DJ Rino und DJ Tomz. „Der Sommercocktail ist mittlerweile das absolute Highlight für Jungunternehmer, um die besten Kontakte zu knüpfen, und das in einer exklusiven Ambiente“, so JW-Landesvorsitzender Marc Gfrerer. Besonderes Highlight war die neue – exklusiv für die Veranstaltung reservierte – Location: das Seespitz des Falkensteiner Schlosshotels Velden.

Zu den Gästen zählten unter anderem WB-Direktor Markus Malle, Vizepräsidentin der WK Sylvia Gstätter, KSV 1870 Chefin Barbara Wiesler-Hofer, T-Mobile-Sponsorchef Peter Samselnig, Regisseur Otto Retzer, Spartenobmann Martin Zandonella, Fachgruppen-Obmann Franz Ahm, Fachgruppenobfrau Maria Radinger, die Gastronomenfamilie Jammer sowie zahlreiche Jungunternehmer. **[is]** ■



In Feierlaune waren Melanie Jann, Markus Malle, Barbara Wiesler-Hofer, Christine Hübner, Marc Gfrerer, Paul Haas und Peter Samselnig



Für die JW-Gäste inszenierte der Wasserski-Club Velden eine spektakuläre Show



KALIFORNIEN

Der Traum vom Silicon Valley

Silicon Valley – ein Name, bei dem Technik-Interessierte und Jungunternehmer große Augen bekommen.

JW-Landesvorsitzender Marc Gfrerer war vor Ort und hat sich die Heimat von Apple, Google und Co. genauer angesehen.

Geiles Mindset, Erfindergeist im Mittelpunkt und viele innovative Köpfe auf einem Fleck: Das Silicon Valley ist die Geburtsstätte und Heimat der wertvollsten Unternehmen der Welt und viele Unternehmer haben den Traum, hier durchzustarten. Doch ist das Silicon Valley wirklich so beeindruckend? Wenn man vor dem ersten Google-PC steht und das Umfeld von Apple-Gründer Steve Jobs und Facebook-Gründer Mark Zuckerberg betritt, macht sich ein Gefühl der Bewunderung breit. Von diesem Ort aus will man die Welt erobern.

START-UP-SZENE

Austrian Pitching Days

Mit einer Marktstrategie in einer einzigen Sprache auf einen Schlag Millionen Menschen erreichen – in den USA ist dies möglich. Landesvorstandsmitglied Christiane Holzinger stattete New York und Boston einen Besuch ab, um sich mit der Start-Up-Szene vor Ort auseinanderzusetzen. Dabei traf sie auf die lebende Legende Markus Dinnerstein, den Gründer von „Digital NYC“. Mit von der Partie waren auch zehn vorausgewählte österreichische Start-ups, die bei einem Investorentreffen fünf Minuten Zeit hatten, ihre Projekte und Ideen vorzustellen.



Fotos: KK/Marc Gfrerer, KK/privat, Fritz Press.

JW-Termine 2018

Ein Ausblick auf die Highlights der JW Kärnten

12.1.
Neujahrsempfang

7.–22.3.
Roadshow in den Bezirken

13.4.
Schaufenster in Villach

13.2.
Die Herzblattshow zur Landtagswahl 2018

27.4.
Gründer- und Jungunternehmerertag in Klagenfurt

Der mit dem Schweinehund tanzt

„Die Zeit, den inneren Schweinehund zu besiegen ist vorbei. Denn Kampf bedeutet, dass es Sieger und Verlierer gibt“, weiß Klaus Kovsca, der sich mit dem Vierbeiner in uns beschäftigt hat. Wir haben ihn zum Interview getroffen.

Woher kommt der innere Schweinehund und hat ihn jeder von uns?

Den inneren Schweinehund hat jeder von uns. Er baut auf unseren Motiven, Werten, Erlebnissen und Einflüssen aus unserer Umwelt auf. Sichtbar wird er durch unser persönliches Verhalten.



Warum ist es gerade für Unternehmer so wichtig, sich mit dem inneren Schweinehund auseinanderzusetzen?

Wenn ich als Unternehmen erfolgreich sein will, dann sollte ich alle Möglichkeiten nutzen, die mir zur Verfügung stehen. Erfolgreich sind Personen, die eine hohe emotionale Intelligenz haben. Sie kennen und nutzen eigene Stärken und Schwächen und setzen sie gezielt ein. Als Unternehmer liegt ein großer Teil meines Erfolgs im professionellen Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern.

Was können wir von unserem inneren Schweinehund lernen?

Wenn wir ihn kennen, können wir ihn geschickt für unsere Arbeit einsetzen. Vor allem lernen wir uns selbst kennen.

Kennen Sie Erfolgsgeschichten von Ihren Teilnehmern?

Ich betreue einige Unternehmen, die Spitzenleistungen erbringen. Dabei werden alle Ressourcen genutzt, die dem Unternehmenserfolg dienen. Eine besonders wichtige ist der Faktor Mensch. Sie sind nicht erfolgreich, wenn Sie jedem dasselbe geben. Geben sie den Menschen, was sie und ihr „persönlicher Schweinehund“ brauchen.

Lies das Interview unter netzwerkzumerfolg.at in voller Länge im News-Bereich

JW ROADSHOW
der Jungen Wirtschaft Kärnten

VORTRAG VON
Klaus Kovsca

ACHTUNG!
motivierter
SCHWEINEHUND

Erkenne und nutze die Eigenschaften deines inneren Schweinehundes für dein Business!

Jetzt online anmelden

07.03. WK-Bezirksstelle in Spittal/Drau	T 05 90 90 4 - 333 743
08.03. WK-Bezirksstelle in Hermagor	F 05 90 90 4 - 744
12.03. WK-Bezirksstelle in Völkermarkt	E jungewirtschaft@wkk.or.at
13.03. WK-Bezirksstelle in St. Veit/Glan	netzwerkzumerfolg.at/roadshow
15.03. WK-Bezirksstelle in Wolfsberg	jungewirtschaftkaernten
20.03. WK-Bezirksstelle in Feldkirchen	
21.03. WK-Bezirksstelle in Villach	
22.03. WKK Kärnten, Klagenfurt	

Raiffeisen Meine Bank **REGIONALMEDIEN**

3.8.
JW-Sommercocktail

Außerdem regelmäßig:

Jeden **dritten Donnerstag** im Monat
Stammtisch
in den Bezirken

Jeden **dritten Donnerstag** im Monat
Erfolgsfrühstück
in den Bezirken

21.-22.9
JW-Bundestagung
in Bregenz

↓

Alle Details, Beginnzeiten und Veranstaltungsorte und weitere Terminankündigungen unter www.netzwerkzumerfolg.at

ERFOLGSFAKTOR

→ Marketing und Sales, ein bisschen quer- und längsgedacht



WhatsApp weiter am Vormarsch



55 Milliarden
Nachrichten pro Tag
weltweit



1 Milliarde
aktive User pro Tag
weltweit



64 %
der Österreicher
nutzen WhatsApp

Quellen: WhatsApp, RTP.

Marketing direkt aufs Kundenhandy

Ohne WhatsApp leben? Für viele mittlerweile undenkbar. Aber eignet sich der Social-Media-Überflieger auch als Kommunikationstool für KMU?

WhatsApp sieht hier auf jeden Fall Potenzial. In einem Blog-Beitrag kündigte der Facebook-Ableger „eine kostenlose WhatsApp Business-App für kleine bis mittelgroße Unternehmen“ an. Die Vorstellung, mit Hunderten von Kunden von einem Smartphone aus zu kommunizieren, scheint wirklich verlockend. Es gibt unzählige Möglichkeiten für KMU, WhatsApp

zielgerichtet als Marketinginstrument einzusetzen: als Newsletter, als Kundenservice, als Supporttool oder für Terminvereinbarungen oder auch als Beratungskanal. „Essenziell ist die richtige Strategie und die genaue Prüfung der zeitlichen, personellen und finanziellen Ressourcen innerhalb des Unternehmens“, erklärt Martin Figge, Spezialist für Onlinemarketing. Kunden dürfen nicht genervt werden, sondern sollten nur mit kurzen und relevanten Informationen versorgt werden. Wer jetzt schon in die neue App schnuppern möchte, der kann sich bei WhatsApp für das Pilotprojekt bewerben: www.tinyurl.com/erfolg02.

»Richtig eingesetzt vereinfacht WhatsApp die Kommunikation mit Kunden und lukriert Mehrwert.«

Martin Figge, Bezirksvorsitzender JW St. Veit an der Glan und Inhaber einer Agentur für Onlinemarketing

WIFI-Kurstipps

Mit über 3000 Kursen aus dem WIFI-Kursangebot sind Sie vorne mit dabei.



Das gesamte WIFI-Kursangebot finden Sie im Internet. Auch Onlinebuchungen sind bequem möglich unter: www.wifikaernten.at

BILANZANALYSE

Start: 31.1.2018/Klagenfurt
Die Bilanz liefert wertvolle Daten für die Beurteilung Ihrer Unternehmenssituation und bildet vielfach die Basis wichtiger Managemententscheidungen. Lernen Sie den Jahresabschluss Ihres Unternehmens mittels einzelner Analyseinstrumente richtig zu interpretieren und die entsprechenden Entscheidungen zu treffen!
wifikaernten.at/331377

ONLINE-SPRACHKURS

Start: jederzeit/Überall
Sie wollten schon immer eine Fremdsprache lernen, hatten aber nie die Zeit für einen Sprachkurs? Mit den Online-Sprachkursen in Kooperation mit Speex Digital Publishing gibt es keine Ausreden mehr! Lernen Sie Englisch, Italienisch, Französisch oder Spanisch ab sofort jederzeit und überall, wo Sie gerade möchten.
wifikaernten.at/205907

IT-SECURITY

Start: 19.12.2017/Klagenfurt
Bewegen Sie sich sicher im Internet und in lokalen Netzwerken! In diesem Kurs lernen Sie alles über IT-Sicherheit: von einer Übersicht über die möglichen Bedrohungen, Sicherheit in Netzwerken und im Web über das Anlegen von Sicherungskopien bis hin zur endgültigen Vernichtung von Daten.
wifikaernten.at/817397

WELLNESS-KURZURLAUB

Entspannte Auszeit

Durchpowern, bis es nicht mehr geht. Erfolgreiche Unternehmer machen das längst nicht mehr. Sie gönnen sich zwischendurch eine Erholungspause und starten ausgeruht und mit frischer Energie in die Woche. Und weil das Krafttanken woanders einfach leichter fällt, verraten wir die schönsten Hotels in Kärnten zum Abtauchen und Abhängen.

ch muss nur noch kurz die Welt reiten und 148 Mails checken. Jungunternehmer haben immer etwas zu tun. Vor allem, wenn sie für die eigenen Ideen brennen und das selbstständige Tun so richtig viel Spaß macht, ist eine 60-Stunden-Woche schnell überschritten. Es gibt Phasen, da müssen Jungunternehmer einfach Gas geben und durchbeißen. Doch auf die Dauer kann das ganz schön auf die Substanz gehen sowie Motivation und Produktivität mindern. Damit das nicht passiert, sind regelmäßige Auszeiten wichtig. In dieser Ruhephase können sich Körper, Geist und Seele entspannen.



RAUS AUS DEM ALLTAGSTROTT

Ein Homeoffice ist zwar superpraktisch, aber schmälert den Erholungseffekt in den eigenen vier Wänden drastisch. Deshalb tut ein Tapetenwechsel gut. Allerdings muss es nicht gleich ein anstrengender Städtetrip oder eine Fernreise sein. In Sachen Wellness und Spa haben die Kärntner Tourismusbetriebe in den vergangenen Jahren ordentlich aufgerüstet. Einige der größeren Hotels bieten sogar Day-Spas an oder öffnen Sauna und Schwimmbad für Tagesgäste. Längst haben die Betriebe ihren einzigartigen USP herausgearbeitet. Vom urigen Alpenspa bis hin zum schlichten Seebad ist für jeden Geschmack etwas dabei.

Im Vergleich zu den wellnessaffinen Bundesländern wie Steiermark oder Burgenland zeichnet sich Kärnten durch seine einmalige Seen- und Bergkulisse aus. Das wirkt sich auch positiv auf die Wirtschaft aus. Der Tourismus ist Jobgarant für fast 48.000 Arbeitnehmer. Die knapp 2.000 Beherbergungsbetriebe mit 140.000 Betten und mehr als 12,5 Millionen Nächtigungen schaffen eine Wertschöpfung von mehr als 1,4 Milliarden Euro. →

»Bei einem guten Wellnesshotel wird der Gast in den Mittelpunkt der Dienstleistung gestellt«

Wolfgang Kuttinig, Geschäftsführer der WK-Sparte Tourismus- und Freizeitwirtschaft



DAS PERFEKTE HOTEL FINDEN

Die Auswahl an schönen Häusern für eine kurze Auszeit im eigenen Land ist groß. Wolfgang Kuttinig, Geschäftsführer der WK-Sparte Tourismus- und Freizeitwirtschaft, weiß, worauf man bei der Buchung achten sollte: „Gerade in Österreich ist die Sterneklassifizierung ein Garant für höchste Qualität. Online-Bewertungsplattformen sind mittlerweile fixer Bestandteil von Such- und Buchungsentscheidung.“ Yoga, Hamam, Sauna, Thermalwasser – viele Hotels haben sich einen eigenen Schwerpunkt gegeben, womit sie sich von Mitbewerbern unterscheiden. „So wie bei allen Beherbergungsbetrieben geht es auch bei einem guten Wellnesshotel darum, den Gast in den Mittelpunkt der Dienstleistung zu stellen. Das Hotel bietet dem Gast eine Rundum-Serviceleistung, welche auf seine individuellen Bedürfnisse aufbaut“, erklärt Kuttinig

DIE TRENDS

Ein sehr starker Trend zeichnet sich im Bereich der Gesundheit ab. Medical Spa und die darauf abgestimmten Leistungen und Packages sind in der Zukunft ein sehr bedeutender Sektor. In Kärnten haben sich bereits einige Hotels darauf spezialisiert. „Auch die kulinarische Komponente wird immer buchungsrelevanter“, weiß Kuttinig. Regionale und ursprüngliche Küche seien hierbei im Kommen. „Mit der ersten Slow-Food-Travel-Region im Gail- und Lesachtal bieten wir zudem ein weltweit einzigartiges lukullisches Erlebnis.“ Schließlich nimmt der Körper über die Nahrung wertvolle Energie auf. Umso besser, wenn diese nachhaltig aus der Region kommt und auch den Gaumen genussvoll verwöhnt.

ALARMSIGNALE

Wann ist der beste Zeitpunkt für eine Pause? Darüber lässt sich streiten. Aber selbst wenn sie oft ignoriert werden, sie sind da – die Signale, die unser Körper sendet, wenn er eine Auszeit braucht. Dann liegen die Nerven blank. Alles und jeder nervt fürchterlich. Das Mitdenken fällt schwer, genauso wie die Konzentration auf eine Sache. Selbst am Feierabend kreisen die Gedanken um die Arbeit und lassen einen unruhig schlafen. Immer wieder passieren Fehler. Die Qualität leidet. Erschöpfung macht sich breit. Spätestens jetzt sollte das nächste Wochenende für einen Kurztrip frei gehalten werden. (aa) ■



Endlich wieder aufatmen inmitten der Natur

DER DABERER. DAS BIOHOTEL

Eichenholz, Stein, Leinen, Glasfronten mit Blick in die herrliche Landschaft des Gailtales: Familie Daberer hat heuer drei Millionen Euro investiert und dem Wellness- sowie Restaurantbereich einen frischen Look verpasst. Es entstanden neue Saunen, ein Saunateich sowie Ruhe- und Behandlungsräume. Ideal für alle, die Wert auf Bio, Natur und ganz viel Stille legen.

der daberer. das biohotel
9635 St. Daniel 32
Tel.: 04718 590
www.biohotel-daberer.at

Tipp: Völlig neu ist der Faszien-Trainingsraum für individuelle Übungseinheiten.



Wo James Bond auf der Alm ins Schwitzen kam

ALMWEISSNESS-RESORT TUFFBAD

Ein Hotel mit eigener Mineralwasserquelle, deren Heilkraft bereits die Mönche zu schätzen wussten. Das hat schon was und lockte auch die Crew von James Bond ins Lesachtal. Wer wie die Stars im historischen Brotbad, im Kraxenofen oder im Almgroten-Dampfbad schwitzen möchte, sollte den kurvigen Weg ins Almwellness-Resort Tuffbad nicht scheuen. Auch Tagesgäste sind willkommen!

Almwellness-Resort Tuffbad
Tuffbad 3, 9654 St. Lorenzen
Tel.: 04716 622
www.almwellness.com

Tipp: Ein Bad im Heu aktiviert den Körper, während das Steinöl Ruhe schenkt und beim Entspannen hilft.



Orientalische Gefühle auf der Turracher Höhe

HOTEL HOCHSCHOBER

Vor über 20 Jahren hat das Hotel Hochschober das erste Hamam in den Alpen eröffnet. Heute ist es zu einer Wellnessinstitution geworden. Vor allem wenn sich jemand erschöpft fühlt, weckt so eine Hamam-Massage mit viel Duft und Dampf wieder die Lebensgeister. Auf alle Fälle ist das orientalische Baderitual ein Erlebnis. Danach bietet sich ein Tee im Sultansgemach oder ein Abstecher zum Yoga in den Chinaturm an.

Hotel Hochschober

Turracherhöhe 5,
9565 Turracherhöhe
Tel.: 04275 8213
www.hochschober.com

Tipp: Wasserratten aufgepasst – an kalten Tagen ist das beheizte Schwimmbad im See besonders wohltuend.



Anti-Aging zwischen Felsenspa und Salzinfrarotraum

HOTEL SCHLOSS SEEFELS

Halsweh, Husten und Schnupfen kann kein Jungunternehmer gebrauchen. Daher heißt es rechtzeitig die Abwehrkräfte stärken. Das klappt zum Beispiel hervorragend in der Sauna, unter der Erlebnisdusche oder im Himalaya-Salzraum im Hotel Schloss Seefeld. Dabei schweift der Blick über den See und die Gedanken können wie die Wolken von dannen ziehen.

Hotel Schloss Seefeld

Töschling 1,
9212 Pörtschach/
Techelsberg a. Ws.
Tel.: 04272 2377
www.seefeld.at

Tipp: Neben dem 1000 m² großen Wellnessbereich gibt es auch ein beheiztes Seebad.



Wellness-Trend: Medical Spa

FALKENSTEINER SCHLOSSHOTEL VELDEN

Edelstein-Dampfbad, finnische Sauna im Freien, Bio-Kräutersauna, Indoorpool oder Panorama-Außenpool mit Blick auf den Wörthersee – das Spa im Falkensteiner Schlosshotel Velden ist rund 3600 m² groß. Ein Bereich ist dem Medical Spa mit präventiver und ästhetischer Medizin gewidmet. Ohne OP kann man sich hier verschönern und verschmälern lassen. Oder man genießt einfach nur den Blick auf den Wörthersee.

Falkensteiner Schlosshotel Velden

Schlosspark 1,
9220 Velden a. Ws.
Tel.: 04274 52000-0
www.falkensteiner.com/de/hotel/schloss-hotel-velden

Tipp: Im Herbst und Winter ist das Spa mit Voranmeldung auch für Tagesgäste zugänglich!



Wasser, Feuer, Luft und Erde: Entspannen mit den Elementen

BALANCE HOTEL

Eisbrunnen, Steinsauna, Mineralerde-Dampfbad, 23 Meter langer Indoor/Outdoor-Pool und private Spa-Räume: Wellness nach den vier Elementen ist abwechslungsreich und belebend. Das Balance Hotel bietet Haus- als auch Tagesgästen auf 2000 m² Fläche eine stimmungsvolle Entspannungswelt nur wenige Minuten von Klagenfurt entfernt. Perfekt für eine kurze Auszeit nach einem anstrengenden Kundentermin.

Balance Hotel am Wörthersee

Winklerner Straße 68,
9210 Pörtschach am
Wörthersee
Tel.: 04272 2479-90
www.balancehotel.at

Tipp: Das Day-Spa kann entweder den ganzen Tag oder günstig für ein paar Stunden benützt werden!



Refugium für Feinschmecker und Naturliebhaber

HOTEL FORELLE AM WEISSENSEE

Eigentlich ist das Hotel Forelle am Weissensee für seine ausgezeichnete Küche bekannt. Aber aktuell wird gerade fleißig gehämmert und eingerichtet. Bis 25. Dezember wird umgebaut. Danach gibt es auch für Wellnessstiger mehr Raum, zum Beispiel im Fitnessbereich, in der Panoramasauna, bei Massagen oder Behandlungen. Also, noch ein wenig Geduld und dann die runderneuerte Forelle genießen!

Genießerhotel Die Forelle

Techendorf 80,
9762 Weißensee
Tel.: 04713 2356
www.forelle.at

Tipp: Für alle, die nur eine Nacht bleiben wollen, gibt es besonders attraktive Packages mit 6-Gänge-Degustationsmenü!



Planschen in den heilsamen Quellen der Nockberge

DAS RONACHER-THERME & SPA RESORT

Zu Recht wurde das Ronacher in Bad Kleinkirchheim bereits mehrmals als Thermalhotel ausgezeichnet. Auf 4500 m² gibt es Sauna, Relaxoasen und fünf Thermalbäder, die mit hauseigenem Heilwasser gespeist werden. Damit es mit dem Business klappt, braucht es auch die Unterstützung vom Partner. Wie wäre es also mit einer romantischen Zeit im 1001-Nacht-Panorama-Spa mit Rasulbad und Schwitzstube?

Das Ronacher
Thermenstraße 3,
9546 Bad Kleinkirchheim
Tel.: 04240 282
www.ronacher.com

Tipp: Nicht vergessen: die Sauna-Aufgüsse von Entertainer Bernd!



Äußere und innere Schönheit zum Strahlen bringen

DAS MOERISCH

Egal wo, der erste Eindruck zählt. Deshalb sollten Jungunternehmer zwischendurch ruhig mal ihre äußere und innere Schönheit zum Strahlen bringen. Besonders gut geht das im Hotel Moerisch am Millstätter See. Ergänzend zum Wellnessbereich mit Saunen, Pool, Erlebnisduschen und Ruheräumen gibt es ein umfangreiches Angebot an Beauty-Behandlungen und Massagen. Von Aromatherapie bis zu Thalasso.

Das Moerisch
Tangern 2,
9871 Seeboden
am Millstätter See
Tel.: 04762 81 372
www.moerisch.at

Tipp: Anti-Stress-Behandlungen werden für Frauen und Männer angeboten.



Chillen in der Sauna am Faaker See

KLEINES HOTEL KÄRNTEN

Zugegeben, das Kleine Hotel Kärnten ist kein typisches Wellnesshotel. Es kann mit keinem riesigen Spabereich aufwarten. Aber dafür punktet es mit ganz viel Ruhe und einer einmalig schönen Lage am Faaker See. Hier können Jungunternehmer einmal die Seele baumeln lassen und in der Seesauna dem Wind beim Spielen mit dem Schilf zusehen. Perfekt für alle, die ein paar Stunden vom Trubel der Welt nichts wissen wollen.

Kleines Hotel Kärnten
Egger Seepromenade 8,
9580 Egg am Faaker See
Tel. 04254 23 75
www.kleineshotel.at

Tipp: Unbedingt die Gourmetküche probieren.

ERFOLGS TYPEN

»Der Nachfolger sollte schon vor der Übergabe in das operative Geschäft eingebunden werden.«

Katharina Gregori, Finkensteiner Teigwaren



→ Hier können sich Hidden Champions nicht mehr verstecken

BETRIEBSNACHFOLGE

Ich gründe nicht, ich folge nach

Bis 2023 stehen rund 45.000 KMU aufgrund der demografischen Entwicklung zur Übergabe an. Eine Betriebsnachfolge kann oft der klügere Weg sein, bringt aber ihre ganz eigenen Herausforderungen mit sich.



Ein bestehender Kundenstock, erfahrene Mitarbeiter und ein kalkulierbares Risiko machen eine Betriebsnachfolge besonders für angehende Jungunternehmer interessant. Anlaufschwierigkeiten und finanzielle Durststrecken, die mit einer Neugründung oft einhergehen, fallen weitestgehend weg. Auch die Geschäftsentwicklung lässt sich mit den vorhandenen Kennzahlen und Daten besser planen.

Selbstverständlich ist eine Übernahme nicht ganz ohne Nachteile. Es können versteckte, nicht bilanzierte Verluste auftauchen oder der Unternehmenswert kann unter dem liegen, was errechnet und bezahlt wurde. Manchmal ist es auch nötig, die technischen Einrichtungen aufzurüsten. Deshalb ist es besonders wichtig, genügend Vorlaufzeit für die Übergabe bzw. die Übernahme einzurechnen. Davon ist auch **Katharina Gregori** überzeugt, die Anfang 2013 den Familienbetrieb, die Finkensteiner Nudelfabrik, übernahm: „Dieser

Schritt muss lange und sorgfältig geplant werden. Mein Tipp an jeden Nachfolger: Derjenige sollte auf jeden Fall schon einige Zeit vor der Übergabe in das operative Geschäft eingebunden werden.“ Für die Jungunternehmerin war es durch diese Kenntnisse zwingend, das Unternehmen neu auszurichten und neue Märkte zu erschließen. Sie investierte erheblich in die Produktionsanlagen und in das bis damals nicht vorhandene Marketing. Und der Erfolg gibt ihr Recht. Sie konnte die Jahresproduktion innerhalb der letzten vier Jahre um 30 Prozent steigern und fasst aktuell durch eine Private-Label-Marke vermehrt auf dem B2B-Markt Fuß.

Auch **Wolfgang Strauß** sah sich mit Umstrukturierungen konfrontiert. Als rechte Hand des Inhabers baute er das Villacher Unternehmen Euroflex mit auf. 2015 übernahm er die auf Sondermaschinen- und Förderanlagenbau spezialisierte Firma. „Mir wurde während der Übergabephase rasch klar, dass damals das Potenzial des Förderanlagenbaus bei Weitem nicht genug genutzt wurde.

Aufgrund der Höhe meiner Investitionen war mir ein zweites Standbein als Absicherung wichtig. Deshalb stockte ich von 13 auf 17 Mitarbeiter auf“, erklärt der heute 36-jährige Unternehmer. Der Bereich entwickelte sich wie gewünscht, und das international tätige Unternehmen lukriert inzwischen einen Jahresumsatz von knapp drei Millionen Euro.

Beispiele, die beweisen, dass es möglich ist, mit jungem und kreativem Unternehmertum bestehenden Strukturen frischen Wind einzuhauchen. Die aber auch zeigen, wie wertvoll Betriebsübernahmen für die Kärntner Wertschöpfung sind: werden so nicht nur bestehende Arbeitsplätze, sondern auch unbezahlbares unternehmerisches Know-how erhalten.



»Durch mein Branchen-Know-how wusste ich, welches Potenzial in Euroflex steckt.«

Wolfgang Strauß, Euroflex

Betriebsübernahme

Damit die Betriebsübernahme ein Erfolg wird, bietet das **Gründerservice** eine Vielzahl von Serviceleistungen an: bei Fragen zum Mietrecht, zur steuerlichen Situation oder zur Gültigkeit von Verträgen u. v. m.
Kontakt: 05 90 90 4 - 745
Gründerservice

Der **Leitfaden zur Betriebsnachfolge** steht mit nützlichen Informationen zum Download zur Verfügung: www.tinyurl.com/erfolg03

Betriebsnachfolge suchen und finden:
www.nachfolgeboerse.at





Die OROUNDO-App liefert die beliebtesten Sehenswürdigkeiten aus der direkten Umgebung. Bei entsprechenden Partnern (z. B. Museen) erhält man über die App den aktuellen Multimedia-Guide des Hauses



ERFOLGSGESCHICHTE

Wie Jungunternehmer wachsen ...

Aufgeben ist keine Option. Zumindest nicht für Patrick Tomelitsch. Der Kärntner erobert mit seiner App für Kultur- und Tourismuserlebnissen gerade den internationalen Markt und verrät, worauf Unternehmen auf keinen Fall vergessen sollten.

Silvesterpfad oder Seceession in Wien, das Museum of Contemporary Art in Belgrad, der größte buddhistische Tempel in Südostasien, ein Zoo in Jakarta oder der St. Andräer Panoramaweg – wer in Sachen Kultur etwas auf sich hält, setzt auf das Know-how von Oroundo. Das Start-up wurde vom Kärntner Patrick Tomelitsch gegründet. Er hat sich zum ehrgeizigen Ziel gesetzt, die Nummer-eins-Kulturplattform am globalen Markt zu werden. Bereits jetzt ist das Team gut unterwegs und setzt für Kunden Audio Guides, Texte, Virtual und Augmented Reality oder Quizgeschichten für Kinder um. Aktuell beschäftigt sich Oroundo mit der Block-Chain-Technologie und Bitcoin fürs Ticketing. Mehr über diese Lösungen soll es im nächsten Jahr geben.

DIGITALER KULTURBEGLEITER

Technisch läuft bei Oroundo alles über die eigene App mit dem Namen „Cultural Places“. Für den User hat das den Vorteil, dass er nicht immer verschiedene Anwendungen herunterladen und sich auf neue Systeme einstellen muss, wenn er ein Museum oder Ähnliches besucht. Auch in Kärnten wird aktuell an einem Projekt gearbeitet. Wanderer und Pilger, die künftig den Panoramaweg in St. Andrä entlanggehen, werden über die App mit Storys erzählt von Einheimischen, begleitet. Und das in unterschiedlichen Sprachen. Freilich ist in Kärnten die Anzahl an großen Museen oder zahlungskräftigen Kulturinstitutionen überschaubar. Das war mit ein Grund, warum Tomelitsch sein Start-up letztendlich in Wien ansiedelte. Aber er konnte einen Kärntner Investor gewinnen, der dem jungen Unternehmen sowohl Support als auch ein Netzwerk zur Verfügung stellt. „Wir haben sehr schnell Produkte und Prototypen auf dem Markt gehabt und diese dann aufgrund der Feedbacks

»Jungunternehmer müssen mental fit sein, um mit extremen Belastungen umgehen zu können.«

Patrick Tomelitsch



weiterentwickelt“, verrät der Jungunternehmer. All das kostet natürlich Geld und macht den Start eines IT-Unternehmens nicht immer leicht. Start-ups werden in Österreich nach wie vor noch ein wenig stiefmütterlich behandelt. „Förderungen, Venturecapital, Kooperationen – in all diesen Dingen hat Österreich einfach Aufholbedarf“, findet Tomelitsch. Dazu komme die Bürokratie, die viele Unternehmer ausbremse. „Als Jungunternehmer musst du dich neben deinem eigentlichen Geschäft um viele andere Sachen kümmern. Manche Prozesse sind irrsinnig mühsam und die Gefahr besteht, dass dadurch junge Leute woanders hingehen.“ Ein wesentlicher Punkt sei daher die Aufklärung und Ausbildung. Für ihn sei es essenziell, dass an den Hochschulen viel stärker auf das Thema Gründen eingegangen werde und dazu Leute aus der Praxis geholt würden, zum Beispiel zu Expertentalks. Das geschehe zwar schon punktuell, doch in Summe eben zu wenig und zu langsam.

STARTHELFER SUCHEN

„Jeder will in der Start-up-Branche sein eigenes Ding machen, das ist der falsche Ansatz. Viel wichtiger ist es, sich mit anderen Jungunternehmern, Start-ups und Branchen zu vernetzen, um voneinander zu lernen“, ist Tomelitsch überzeugt. Für Neid gebe es keinen Platz. Am Ende des Tages würden nur jene Start-ups überleben, die sich ein Netzwerk aufbauen, mit anderen zusammenarbeiten und ihnen auch Erfolg gönnen.

»Keiner schenkt dir etwas.«

„Ein Start-up ist wie eine Achterbahnfahrt. Es gibt Höhen und Tiefen, manchmal mehrmals am Tag. Keiner schenkt dir etwas. Deshalb musst du als Jungunternehmer mental fit sein, um mit dieser extremen Belastung umzugehen.“ Zum einen gehört dazu das tägliche Lernen, zum anderen die Arbeit an sich selbst. „Du musst dich mit vielen Sachen beschäftigen, sei es mit Technik oder Betriebswirtschaft. Du musst kein Profi werden, aber Grundlegendes verstehen können.“ Mentoren können einem dabei unterstützen. Zusätzlich besucht Tomelitsch zum Beispiel Leadership-Trainings und Coachings. Zwischendurch holt er sich bei kleinen Auszeiten wieder neue Kraft. Dann fliegt er für zwei, drei Tage allein irgendwohin und genießt es, einfach einmal über andere Dinge zu reden. Das macht den Kopf frei. Um körperlich fit zu sein, achtet er auf Ernährung und Sport. „Wenn diese Dinge zu kurz kommen, wirst du es sehr schnell merken. Vor allem, wenn du viel reist.“ **(aa)** ■



Fakten Oroundo

GEGRÜNDET
2014

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT
Aktuell hat Oroundo an die 50 Partnerhäuser aus dem Kulturbereich, rund 150.000 Nutzer verwenden die Plattform „Cultural Places“. Das größte Projekt in Österreich war die digitale Begleitung des Silvesterpfades. Diese App verwendeten rund 40.000 Nutzer. Das Unternehmen hat Standorte in Wien, Berlin und Banja-Luka, Yogyakarta, Rom und Lissabon.

MITARBEITER
30

APP-DOWNLOAD
 iTunes App Store (iOS) bzw. Google Play (Android)



Oroundo findet sich im Museum of Contemporary Art in Zagreb genauso wie im Madame Tussauds Wien

Knochenarbeit statt Kick



Richtig Urlaub hat ein Jungunternehmer nie. Bestes Beispiel ist der gebürtige Kärntner Andreas Röttl, Co-Founder von Journi. Zwischen seinen Tauchgängen in Ägypten gibt er ein Interview und erklärt, warum der Standort für Start-ups unwichtig ist, solange es eine gute Internetverbindung gibt.

Ausflug am Wochenende. Flitterwochen mit der Liebsten. Roadtrip mit Freunden. Wer eine Reise tut, will seine Erlebnisse mit anderen teilen und hat jede Menge digitaler Erinnerungen gespeichert. Am Handy, Tablet und Fotoapparat. Daraus einen unterhaltsamen Blog oder ein ansehnliches Fotobuch zu machen dauert Stunden und nervte den Kärntner Andreas Röttl. Um das zu ändern, gründete er 2014 gemeinsam mit Bianca Busetti und Christian Papauschek das mobile Reisetagebuch-App Journi. Sie entwickelten einen weltweit einzigartigen Algorithmus, der aus all den gesammelten Erinnerungen innerhalb weniger Minuten automatisch ein Fotobuch erstellt. Inzwischen nutzen diese Anwendung vor allem Familien, um besondere Ereignisse und Momente im Leben zu dokumentieren.

GESCHÄFTSMODELL INSIDE

Die Basis-Version der App kann in 15 Sprachen kostenlos heruntergeladen werden und wird laufend erweitert. „Wir versuchen so viel wie möglich zu automatisieren und eine Last von den Usern zu nehmen“, erklärt Andreas Röttl. Das Geld fließt durch Premium-Mitgliedschaften, die den Usern mehr Speicher bieten, und die Fotobücher ins Unternehmen. Seit 2014 wird am Geschäftsmodell getüftelt – mit allen Höhen und Tiefen. Lange Zeit hat das Dreiergespann ihre App durch andere Projekte querfinanziert. Denn es brauchte fast zwei Jahre, bis ein Investment gelang. Im vergangenen Jahr war es dann soweit: Journi erhielt durch Förderungen, einen erfahrenen Business Angel und Mentoren Rückenwind. Seit Herbst 2017 kann sich das Start-up durch die Einnahmen selbst erhalten.



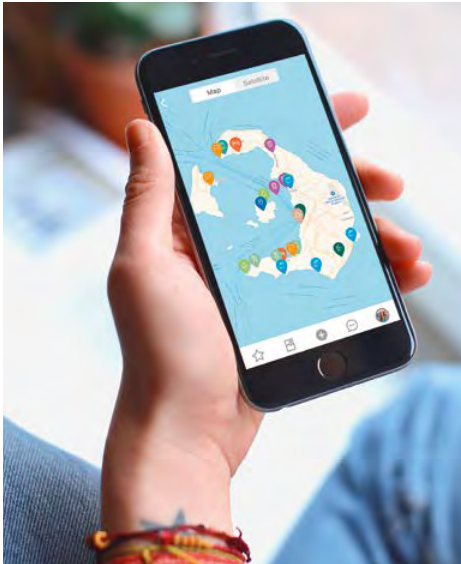
Andreas Röttl (ganz rechts) ist Kärntner und studierte Informatik sowie Betriebswirtschaft in Wien und St. Gallen. Erste Erfahrungen mit Start-ups sammelte er als Co-Founder von Pioneers

GELERNT IM SILICON VALLEY

Wachsen will der Journi-Gründer allerdings mit Plan und Ziel. Das hat er im Silicon Valley gelernt. Dort war das Dreiergespann für ein paar Monate. „Bei uns ticken die Uhren einfach anders. Dennoch konnten wir viel Know-how mitnehmen“, blickt Röttl zurück. Marketing sei zum Beispiel in Europa extrem wichtig. „Die Amerikaner haben oft die schlechteren Produkte, können sie aber viel besser vermarkten und verkaufen als die Europäer“, findet der Co-Founder. Der Erfahrungsaustausch unter den Jungunternehmern sei essenziell. Auch in Österreich. „Je ehrlicher man miteinander redet, desto mehr profitiert man von den Gesprächen.“ Wer Erfolg haben will, muss dranbleiben und darf nicht aufgeben.

»Bei uns ticken die Uhren anders als im Silicon Valley.«

Andreas Röttl



Inzwischen gibt es von der Reisetagebuch-App eine halbe Million Downloads im deutschsprachigen Raum, Niederlande und England. Damit ist Journi als Reisetagebuch die Nummer eins in den App-Stores. 2016 stiegen Investoren wie Hansi Hansmann, Katharina Klausberger, Armin Strbac und Startup300 ins Unternehmen ein.

»Niemand darf sich erwarten, dass seine Idee bereits nach einem Jahr zum Selbstläufer wird.«

Andreas Röttl

GEMEISTERTE KNACKPUNKTE

Die eigentliche Gründung war bei Journi rasch erledigt. „Wir haben uns bei einem Onlinekurs der Stanford-Universität kennengelernt, kündigten unsere Jobs und gründeten eine GmbH. Das hat uns gutgetan und für ein bisschen Feuer unterm Arsch gesorgt“, gesteht Röttl. Aber es lief längst nicht alles nach Plan. Die erste Idee einer Veröffentlichungsplattform für Reisebücher wurde von den Usern wenig angenommen. „Du musst schnell lernen und auch schwierige Zeiten durchtauchen.“ Ob der Firmenstandort dabei in Kärnten, Wien oder San Francisco ist, sei egal. „Solange man über eine gute Internetverbindung und persönliche Ausdauer verfügt.“ Niemand dürfe sich erwarten, dass seine Idee bereits nach einem Jahr zum Selbstläufer wird. „Ein Start-up ist kein Kick, sondern harte Knochenarbeit.“ Wie im Spitzensport gehöre tägliches Training dazu. **[aa]** ■



Fakten Journi

GEGRÜNDET
2014

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT
Journi ist eine Reisetagebuch-App, mit der Erlebnisse digital aufbereitet werden können und aus diesen innerhalb weniger Minuten ein Fotobuch gestaltet werden kann.

MITARBEITER
9

APP-DOWNLOAD
iTunes App Store (iOS) bzw. Google Play (Android)



T-Mobile Package für die Junge Wirtschaft Kärnten: Mobilfunk, Festnetz und Internet

Mit dem Top Tarif Business EU-Premium, der mobilen Festnetzlösung und unserem Internet Tarif Unlimited Data Advanced telefonieren, smsen und surfen Sie jetzt schon um € 54,99 monatlich. Und das passende Smartphone Sony Xperia XZ1 gibt es gleich dazu.



SONY XPERIA XZ1

BUSINESS EU PREMIUM
24 GB LTE

FESTNETZ-NUMMER
inkludiert

Unlimited Data
ADVANCED

DIE ERSTEN 6 MONATE GRATIS!

€54⁹⁹
mtl. für 30 Monate

Angebot gültig bis auf Widerruf. Mindestvertragsdauer 30 Monate. Basispaket € 19,99 jährlich. Alle Preise exkl. USt. Details auf business.t-mobile.at



ERFOLGS STIL

→ Weil Stil im Berufsleben den Erfolg beeinflusst

Good Vibrations: Der Amethyst ist dekorativ und inspirierend. Gesehen bei www.kranzelbinder.at, Pörschach.



Gute-Laune-Duft:
007 for women III.
Erhältlich im gut sortierten Fachhandel.



Stilsicher:
Rot ist die Trendfarbe für den Winter 2017/18. Gesehen bei Stojanka Mode, Klagenfurt.



FARBENFROH

Winterblues ade

Wir sagen dem Stimmungstief den Kampf an.

Farbakzente im Arbeitsalltag machen den Winter bunt.

Farben beleben und heben die Stimmung. Ob Accessoires für das Büro oder beim Business Outfit. Unsere Trendexpertin Martina Karulle hat sich dem Thema Winterfarben gewidmet ...

Maßgeschneidert:
Elegant und einzigartig vom mobilen Schneider. Gesehen bei www.suitcon.at, Wolfsberg.

Verführerisch:
Handgefertigte Schokolade aus Kärnten für alle Sinne. Gesehen bei www.craigher.at, Friesach.

Geschenktipp:
Die zarten Kompositionen von Craigher können individuell gebrandet werden.



Teegenuss:
Teekannen aus Gusseisen. Gesehen bei www.werkstattimhof.at, Bad Eisenkappel.



Kunstvoll:
Fotografien hinter Acryl von Jens August. Gesehen bei Galerie Miklautz, Gmünd, www.miklautz.at.

»Farben heben die Stimmung, besonders im Arbeitsalltag.«

Wartezeit:
Gemütlich und stylish, die Serie Okome by Nendo von Alias. Gesehen bei www.taurer.at, Klagenfurt.

Martina Karulle ist Inhaberin der legendären Kunststätte und stellvertretende Bezirksvorsitzende der JW-Klagenfurt. www.kunststaette.com



Kontakte aufbauen und pflegen

Verappt, verlinkt, verxingt: Onlinenetzwerke sind eine super Sache. Doch nichts ist stärker als der persönliche Kontakt. Deshalb lohnt es sich, ab und zu den virtuellen Raum zu verlassen und zum realen Händeschütteln überzugehen.

Gute Kontakte sprechen Empfehlungen aus. Gute Kontakte helfen einem weiter. Gute Kontakte bringen Aufträge. Doch so ein starkes Netzwerk aufzubauen ist nicht einfach und braucht Zeit sowie Mut. Denn dazu müssen Jungunternehmer auch mal raus aus der Komfortzone und ihr sicheres Homeoffice verlassen, um in einer fremden Umgebung und mit oftmals völlig unbekanntem Menschen ins Gespräch zu kommen. Persönliche Treffen und Beziehungspflege sind auch mitten in der Digitalisierung unverzichtbar. Und im Herbst und im Winter gibt es dafür gleich mehrere Möglichkeiten. Angefangen bei branchenspezifischen Meetings über Jungunternehmerabende bis



Selbst wer allein zu einer Veranstaltung kommt, muss sich nicht vor Small Talk fürchten

»Ein tougher Netzwerker bleibt flexibel und lässt sich auf verschiedenen Veranstaltungen blicken.«

hin zu legeren Formen wie Bällen oder Kulturveranstaltungen. Ein tougher Netzwerker bleibt flexibel und lässt sich abwechselnd auf verschiedenen Veranstaltungen blicken. Einmal geht's

um den individuellen Wissenszuwachs, ein anderes Mal um lockeren Small Talk in angenehmer Atmosphäre. Zum Beispiel am Ball oder bei der Vernissage. Selbst wer alleine hinkommt, findet rasch einen Einstieg mit „Waren Sie schon mal hier?“ oder „Wie wirken die Kunstwerke auf Sie?“.

Aber niemals vergessen: Netzwerke sind weder Verkaufsveranstaltungen noch Aufreißplattformen. Es geht in erster Linie um das Bekanntmachen und Kennenlernen. Der Rest kommt später. Daher für den Fall der Fälle immer ein paar Visitenkarten in die Clutch oder die Sakkotasche einstecken. Gemeinsam Erlebtes verbindet und schweißt manchmal auch beruflich zusammen. **(aa) ■**

Veranstaltungstipps fürs kulturell-bunte Netzwerken

→ **Spezialabend über Meisterfälscher:** Am **15. Dezember** ab 18.30 Uhr wird in der Stadtgalerie Klagenfurt dem Phänomen Fälschung auf den Grund gegangen. Mit dabei: hochkarätige Gäste!

→ **Vom Liebes- zum Krisenfest:** Die klassische Weihnachtskomödie „Schöne Bescherungen“ am **12. Dezember** im Congress Center Villach lässt die Lachtränen kullern und liefert reichlich Gesprächsstoff für die Pause.

→ **Villacher Fasching:** Ein Muss, nicht nur für Villacher. Faschingssitzungen von **5. Jänner bis 3. Feber**. Karten sichern!

→ **Tanzend durch die Nacht:** Am **9. Feber** lädt die Kärntner Tourismusschule aus Villach zum Ball Royal ins Casino Velden. Hier trifft sich der Tourismus-Nachwuchs Kärntens.

→ **Weltmeister der Zauberer:** Von Las Vegas nach Klagenfurt und Villach. Am **21. und 22. Feber** verzaubern Thommy Ten und Amelie van Tass das Publikum. Vielleicht lässt sich auch der eine oder andere Trick fürs Netzwerken abschauen.



Hilfe, eine Abendveranstaltung!

Wenn die Sonne untergeht, kriechen sie hervor, die Buffetdrängler, Kontaktjäger und Networking-Nervensägen. Damit du nicht wie sie wirst, brauchst du nur ein paar Etiketteregeln beherzigen und schon bleibst du sympathisch in Erinnerung.

Ich will ein perfekter Gastgeber und/oder Gast sein. Wie verhalte ich mich am besten? 😊

Bei perfekten Gastgebern steht immer das Wohl des Gastes im Mittelpunkt. Singlegäste werden integriert, also miteinander bekannt gemacht, man ist vorbereitet auf seine Gäste und hat sich über sie informiert. Gute Gastgeber wissen, über welches Thema man beim letzten Mal gesprochen hat, und sie sind in der Lage, das Gespräch zu führen. Manchmal ist es auch erforderlich, das angefangene Thema wieder in eine andere Richtung zu lenken. Ein perfekter Gast ist pünktlich, lobt und hält sich an die vorgegebenen Spielregeln wie zum Beispiel Dresscode oder Veranstaltungsende. 👍

Muss ich allen die Hände geben und sie begrüßen? 🙌

Der kleine Unterschied: Das Grüßen geschieht im Vorbeigehen, aus einer Distanz heraus. Ein Händedruck findet nicht statt. Beim Begrüßen dagegen kommt man sich näher und reicht sich die Hand. 🙌 Grüßen ist immer verbal. Dabei gilt: Der Rangniedere grüßt zuerst den Ranghöheren. Vermeiden Sie den Gruß „Hallo“, wenn Sie die Person siezen! Begrüßen geschieht immer mit Handschlag. Dabei reicht der Ranghöhere zuerst die Hand. Im Privatleben entscheidet die Frau beziehungsweise die ältere Person, ob sie die Hand reichen will.

Wie ist die korrekte Reihenfolge beim Vorstellen und Bekanntmachen?

Im Beruf: Hier geht es ausschließlich nach dem Rang – unabhängig von Geschlecht und Alter. 👤 Wer höher steht, erfährt zuerst, wer der andere ist: Der Lehrling wird dem Vorstand, die Sekretärin dem Chef, der Mitarbeiter dem Abteilungsleiter, die Kollegen den Kunden oder Geschäftspartnern vorgestellt. Ein Titel wird immer mit genannt. Wenn man nicht genau weiß, wie jemand angesprochen wird, ist die beste Lösung, vorher zu fragen. Im Privatleben gilt: Der Mann wird der Frau, der Jüngere dem Älteren, der Einzelne der Gruppe, der Ankommende den Anwesenden vorgestellt. 😊 👍

Stichwort Dresscode: Wie frei bin ich bei Business-Events als Gast bei meiner Kleiderwahl? 👔 👠

Die Kleiderwahl ist abhängig von Branche und Position. Ist das Business konservativ, sind dem modischen Styling ganz klare Grenzen gesetzt. Ganz anders in den kreativen Branchen – hier ist Auffallen angesagt. Aber Achtung: Overdressed löst manchmal Aggressionen beim Gegenüber aus, underdressed schürt die eigene Unsicherheit. Beides ist zu vermeiden.



Sind alle gleich per Du?

Nein, im Geschäftsleben bietet der Ranghöhere dem Rangniederen das Du an – unabhängig von Geschlecht und Alter. Wer auf gleicher Hierarchieebene neu ist, wartet besser, bis der Dienstälteste die Initiative ergreift. Im Privatleben bietet der deutlich Ältere dem Jüngeren das Du an. Innerhalb einer Generation ist es egal, ob der Mann oder die Frau das Du anbietet. Der ausländische Gast bietet den Inländern das Du an.

Was ist ein absolutes No-Go beim Abendevent?

Ein Networking-Event ist keine vornehme Form von Kaltakquise. Gehen Sie nicht auf Kontaktjagd, das mögen die wenigsten Leute und es trägt selten Früchte. Aber lassen Sie sich auch nicht in einem Gespräch festnageln, sodass Sie nicht weiterkönnen. Möchten Sie das Gespräch verlassen, ist es einfacher, wenn Sie selber gerade das Wort haben, als wenn Sie darauf warten, dass Ihr Gesprächspartner Luft holt und Sie ihn unterbrechen können. ☹️

Small Talk 🗨️ – was soll ich bloß sagen? Welche Themen gehen immer und welche sind bei einem Business-Event völlig fehl am Platz?

Alles, was den Privatbereich betrifft, ist kein Small-Talk-Thema. Ebenso die eigene politische Meinung, Religion, Krankheit und Kritik sind keine Themen, die man als Gast anschneidet. Geeignete Themen sind: Wetter (nur als Gesprächseinstieg), Hobbys, aktuelle Nachrichten, positive Firmennachrichten, Beruf, Sport, Familie, Kunst, Literatur, Kultur, Reisen, Essen und Trinken. 🌤️🏠🍷🍴

Wie komme ich aus einem Gespräch elegant wieder heraus? 😊

Blicken Sie auf das Gespräch zurück, sagen Sie, was Ihnen besonders gefallen hat oder was Sie interessant fanden. Und dann verabschieden Sie sich. „Es hat mich gefreut, Sie kennenzulernen. Ich fand sehr interessant, was Sie über XY (Thema) gesagt haben. Danke für das nette Gespräch.“ Und wenn Sie in Kontakt bleiben möchten, fragen Sie nach einer Visitenkarte: „Vielleicht können wir diese Unterhaltung ein anderes Mal fortsetzen. Haben Sie eine Visitenkarte? Ich werde noch ein paar Leute begrüßen gehen. Auf Wiedersehen.“

Stichwort Visitenkarten: Kann man hier etwas falsch machen?

Visitenkarten werden im Businessbereich bei einer Veranstaltung nur auf Anfrage übergeben und nicht aufgedrängt. Man sollte jedoch genügend Karten bei sich haben. Bei Tanzveranstaltungen werden keine Visitenkarten mitgeführt. Die Visitenkarte sollte immer aus einem Etui (Leder oder Metall) entnommen werden, damit bleibt die Karte sauber und bekommt keine „Eselsohren“. Visitenkarten, die wir überreicht bekommen, schauen wir an, das heißt, wir stecken sie keineswegs gleichgültig weg. Die Informationen darauf können schon der Beginn eines Gespräches sein.

Bekannt aus der **ATV-Sendung** „Manieren statt blamieren“



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 Wirtschaftsberaterin 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 2013 ist Maria Radinger auch Obfrau der Fachgruppe Unternehmensberater, Buchhalter und IT-Dienstleister in der Wirtschaftskammer Kärnten.

Mit einem „mobilen Schaufenster“ auf wogibtswas.at das lokale Geschäft ankurbeln

Ihr sucht nach einer digitalen Werbemöglichkeit? Mit unserem neuen Kooperationspartner wogibtswas.at habt ihr ein digitales Schaufenster, um euer Geschäft so richtig anzukurbeln. Wir haben uns den Geschäftsführer von wogibtswas.at, **Mag. Oliver Olschewski**, mal zur Brust genommen und genau gefragt, was es denn für euch **exklusiv als Mitglied der Jungen Wirtschaft** so gibt.

Lieber Oliver, wir fragen, du antwortest. Einfach, oder? Dein Angebot für Jungunternehmer in einem Satz?

Mit wogibtswas.at geben wir Unternehmern die Möglichkeit, am Handy des Kunden präsent zu sein und ihn so ins Geschäft zu bringen. Für Jungunternehmer gibt es vergünstigte Pakete.

Warum trifft dein Angebot den Puls der Zeit?

Smartphones sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken. Ein Großteil der Menschen benutzt das Smartphone, um sich über

Unternehmen, deren Öffnungszeiten, Produkte und Angebote zu informieren. Daher ist es aus unserer Sicht für Händler mittlerweile unabdingbar, neben der Geschäftsauslage auch ein „mobiles Schaufenster“ zu haben.

Wie funktioniert dein Angebot genau?

De facto ist das Portal ein mobiles Schaufenster, das Flugblätter und Broschüren digital abbildet und den User über Produkte und Angebote bei den am nächsten gelegenen Händlern informiert. Alle aktuellen Top-Angebote

der umliegenden Geschäfte erscheinen so direkt auf dem Handy – rund um die Uhr, inklusive Öffnungszeiten, Telefonnummern etc. Ganz nach dem Motto „Fahr nicht fort, kauf im Ort“ werden die Suchergebnisse auf wogibtswas.at – im Gegensatz zu Google – so gereiht, dass alles, was quasi ums Eck liegt, zuerst angezeigt wird.

Für wen eignet sich dein Angebot?

Für jeden Jungunternehmer, der Kunden zu sich holen möchte. Vom Lebensmittelhandel und Möbelgeschäft über die



»Als Mitglied der Jungen Wirtschaft erhältst du exklusive Konditionen.«

Gastronomie, Friseure, Kosmetiker, Fahrradhändler bis hin zum Sportartikelhändler. Jeder Jungunternehmer kann seine lokalen SchmankeIn digital präsentieren, profitiert von der erhöhten Sichtbarkeit und gewinnt recht einfach Neukunden.

Welches Angebot erhalte ich exklusiv als Mitglied der JW?

Als Mitglied der Jungen Wirtschaft erhältst du exklusive Konditionen, das Basis-Jahrespaket statt € 1.176,- um nur € 980,- zzgl. 20% MwSt. Zusätzlich werden deine mobilen Schaufenster im Themen-Topic der Jungen Wirtschaft präsentiert.

Wie komme ich zum exklusiven Angebot?

Indem du einen Termin mit Caroline Müller vereinbarst – siehe Kontakt unten.

Zum Schluss: Nenne uns 3 Gründe, auf wogibtswas.at präsent zu sein:

- 1.: Du präsentierst dein Angebot im mobilen Schaufenster beim Marktführer.
- 2.: Potenzielle Kunden in der Nähe sehen deine Angebote.
- 3.: Deine Werbung auf wogibtswas.at ist messbar, kostengünstig und unkompliziert.

Danke an dieser Stelle. Wir laden uns schon mal die wogibtswas.at-App herunter ...

Erfolgreiche Einschaltung

Wussten Sie, dass ...

... die **wogibtswas.at** App im Schnitt jeden 4. Tag genutzt wird, um neue Angebote zu entdecken?

Nutzen auch Sie dieses „mobile Schaufenster“, um neue Kunden zu gewinnen, präsentieren Sie Ihre Angebote und Filialen auf Österreichs größtem Aktionsportal.

In Kooperation mit  Junge Wirtschaft Kärnten



Ich berate Sie gerne!

Caroline Schöffmann
+43 699/141 882 64
caroline.schoeffmann@kleinezeitung.at



Foto: Wellner

Basis-Jahrespaket
statt um ~~1.176,-~~ nur
€ 980,-
zzgl. 20% MwSt.



wogibtswas.at

ERFOLGS TECHNIK

→ Technik von A wie Auto bis Z wie Zeitmanagement

ADVERTORIAL

MFG™ – Meine Flexible Geschäftslösung.

Du bietest deinen Kunden mehr als nur eine Lösung. Wir auch.
Profitiere von unseren Produkten und unserem erstklassigen
Service. Wir sind dein Business-Partner.

Mobiles Festnetz.

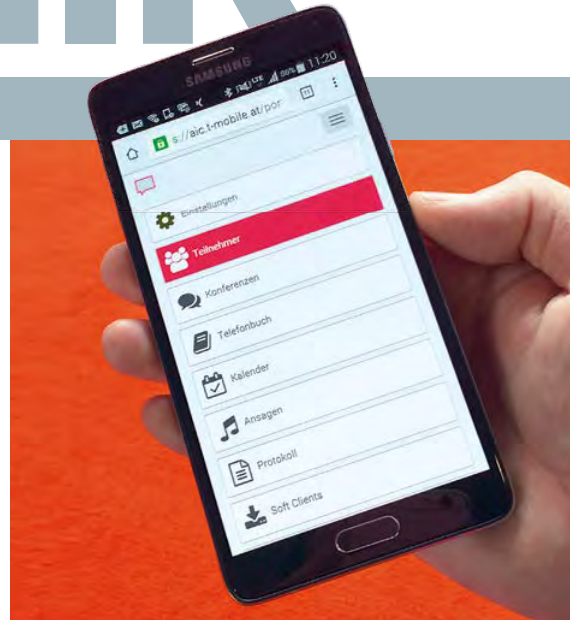
All In Communication Mobile verbindet Festnetz und Mobilfunk.

Besonders für kleine Unternehmen muss die Kommunikation reibungslos verlaufen. All In Communication von T-Mobile verbindet als mobile Festnetzlösung Mobilfunk mit ausgewählten Vorteilen aus dem Festnetz. So hast du immer alles im Griff. Denn mit nur einem Endgerät, einer Rufnummer und einer Rechnung bewahrst du stets den Überblick über die Kosten und verbesserst deutlich die Kommunikation in deinem Unternehmen.

Die T-Mobile-Registrierkasse.

Einfach, sicher und kostengünstig.

Mit der T-Mobile-Registrierkasse verwaltest du dein Unternehmen unkompliziert und intelligent. Von der Angebots- und Rechnungserstellung bis hin zur Kunden- und Lagerverwaltung werden die Geschäftsprozesse folgerichtig verbucht. Dank umfangreicher Statistiken behältst du stets den Überblick über dein Business, auch von unterwegs. Und selbstverständlich werden auch die verschärften Vorgaben, die seit April 2017 gelten, mit dieser Lösung abgedeckt.



Engeltliche Einschaltung • Foto: T-Mobile

All In Communication von T-Mobile verbindet als mobile Festnetzlösung Mobilfunk mit ausgewählten Vorteilen aus dem Festnetz

Die M2M/IoT-Lösungen aus einer Hand.

Kommunikation verbindet Menschen ... und Maschinen.

Viele Unternehmen stehen immer mehr vor der Herausforderung, einerseits Kosten einzusparen und andererseits neue Geschäftsfelder zu erschließen. T-Mobile bietet gemeinsam mit führenden Technologiepartnern M2M/IoT-Kommunikation – also Hardware, Connectivity, Server und Schnittstellen – aus einer Hand. Damit musst du dich nicht im Detail mit einer Vielzahl an technischen Einzelheiten auseinandersetzen und kannst dich auf dein Kerngeschäft konzentrieren.

Interesse? Wir beraten dich gerne.

0676 20333
business.t-mobile.at





Grafikhändchen Tom Ogris, PC-Doc Christian Slamanig und Silvia Karrer von Optik Brandstätter nahmen sich drei Vollautomaten im Showroom von Pebutech (www.pebutech.at) gründlich vor

KAFFEEVOLLAUTOMATEN IM TEST

Let's talk about Coffee!



Kräftig, vollmundig, mild:
Über Geschmack lässt sich bekanntlich streiten – auch bei Kaffee.

Der schwarze Muntermacher ist längst zum Kultgetränk geworden, doch Kaffee ist nicht gleich Kaffee.

Cold Brew Coffee, Latte Macchiato, Flat White & Co. liegt im Trend und Kaffeejunkies wissen, nie gab es so viel Auswahl an guter Qualität und Zubereitungsmöglichkeiten wie heute. Auch die Hersteller gehen mit der Zeit und so stehen Kaffeeliebhaber vor der Qual der Wahl: simpler Alltagsbegleiter oder doch das appgesteuerte Hightechgerät? Im Büro muss es in erster Linie schnell gehen. Maschinen mit langer Reinigungsdauer und kompliziertem Entkalkungsprogramm sind hier fehl am Platz, sind sich Kärntens JW-Teammitglieder Christian Slamanig, Tom Ogris und Silvia Karrer einig und ließen sich beim großen Kaffeetest vom Experten beraten. „Guter Kaffee führt nicht gleich zu gutem Kaffee“, weiß Gebhard Arbeiter von Pebutech und teilt sein Wissen gerne mit den Unternehmern.

»In der Früh brauche ich unbedingt einen Kaffee mit Milch und Zucker. Ohne den geht gar nichts!«

Silvia Karrer



Nicht nur der Geschmack wurde kritisch beäugt, sondern auch die Bedienbarkeit und Reinigung der Maschinen



»Ich bin sehr unkompliziert, wenn es um Kaffee geht. Entweder er schmeckt oder nicht. Doch es muss Cappuccino oder Espresso Macchiato sein.«

Tom Ogris

CAPPUCCINO IST PFLICHT

Kräftig oder mild? Die Röstungen variieren und Kaffee ist Geschmackssache. Beim Kaffeetest herrscht hier Einigkeit. Egal ob kräftig oder mild, Hauptsache Cappuccino – alles andere geht gar nicht, so die Unternehmer. „Kaufe ich für das Büro eine neue Maschine, muss sie einen guten Cappuccino machen. Die Frage ist nur, wer sie putzt“, so Christian Slamanig. Der Experte weiß die Antwort: Viele Maschinen verfügen bereits über ein integriertes Reinigungsprogramm. Dennoch – wer genau liest, ist klar im Vorteil. Mindestens 50 Prozent der Kaffeemaschinen landen aufgrund schlechter Wartung in der Reparatur. „Das Lästige ist das Entkalken. Ich brauche eine Kaffeemaschine, die leicht zu bedienen ist“, sagt Silvia Karrer. Geht die Bedienungsfreundlichkeit im Feature-Dschungel verloren? Der Kaffeemarkt boomt und lässt sich einiges einfallen. So können Kaffeeliebhaber ihr Lieblingsgetränk unter eigenem Namen einspeichern oder die Maschine via App steuern. „Wenn ich weiß, dass ich mit ‚P‘ ins Programm komme, habe ich schon gewonnen“, so Gebhard Arbeiter über die Handhabung der

Small-Talk-Wissen:



3 Tassen Kaffee trinken die Österreicher durchschnittlich jeden Tag.



Das Wort Kaffee bedeutet im Arabischen „anregendes Getränk“.



Weltweit trinken die US-Amerikaner am meisten Kaffee, in Europa sind es die Finnländer.

Vollautomaten. Zuspruch kommt auch von der Gastrobranche. Viele Frühstückspensionen setzen aufgrund der leichten Bedienung auf Kaffeefullautomaten. „Auch wenn sie leicht zu bedienen sind, ist eine Kaffeemaschine im Büro für mich uninteressant. Ich unterstütze lieber die Klagenfurter Cafés und meine Mitarbeiter freuen sich, wenn der Chef zahlt“, so Tom Ogris. →

Testkriterien

Welche Kaffeemaschine ist die beste? Filter-, Kapsel-, Padmaschine oder doch zum altbewährten Espressokocher greifen? Nicht nur Geschmacksorten gibt es wie Sand am Meer, auch die Kaffeemaschinen erschweren die Kaufentscheidung. Auf der Suche nach dem perfekten Kaffeefullautomaten für das Büro wurden drei Kaffeefullautomaten von Kärntens JW-Teammitglieder getestet und bewertet. Die automatischen Espressomaschinen bereiten Kaffee für jeden Geschmack. Neben den Klassikern wie Cappuccino und Latte Macchiato können sie auch viele weitere Heißgetränke zubereiten. Beim großen Kaffeefullautomatentest bewerteten unsere Tester Geschmack, Bedienungsfreundlichkeit und Reinigung.



»Ich trinke einen Kaffee in der Früh und einen am Nachmittag. Meine Lieblingsbohnen sind die milden Sorten.«

Christian Slamanig

KAFFEEGENUSS ALS WISSENSCHAFT

Die richtige Bedienung ist auch für den Geschmack Gold wert. Ob ein teurer Kaffee vom Fachgeschäft oder die Billigversion aus dem Supermarkt von nebenan – das Geheimnis steckt nicht nur in der Bohne. Die Grundregel ist simpel, je dunkler die Röstung, desto kürzer wird der Kaffee gebrüht. So werden weniger Bitterstoffe freigesetzt und der volle Kaffeegenuss ist garantiert. Selbst die beste Kaffeeröstung lässt es sonst an unseren Geschmacksknospen aus. *[is]* ■



Im Talk

Barista Tamara Nadolph über Kaffee-No-Gos und die neusten Trends am Kaffeemarkt

Welches Geheimnis steckt hinter einem guten Kaffee?

Wichtig ist das Grundprodukt, also der Kaffee selbst, und die richtige Zubereitung. Hier gibt es eine eigene Regel, die 5M-Formel. Dazu gehört die Mischung, das heißt die Auswahl der richtigen Bohnen, die Menge des Kaffees, der Mahlgrad, die Maschine, die über genügend Druck verfügen muss, und zu guter Letzt der Mensch.

Was ist das absolute No-Go beim Kaffeebrühen?

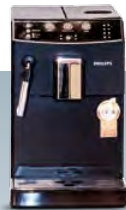
Fehlende Hygiene beim Arbeiten! Wenn man den Kaffee in die Maschine einspannt, muss man sofort mit dem Brühen beginnen, weil das Kaffeemehl sonst verbrennt. Der Siebträger muss sauber sein und alter Kaffee muss herausgewischt werden. Auch alter Kaffee, der das Aroma schon verloren hat, sollte nicht verwendet werden.

Wohin geht der Kaffee-Trend?

Es gibt zwei große Trends. Einerseits hat der Filterkaffee sein Comeback und dann gibt es noch den kalt gebrühten Kaffee. Den Pour-over-Coffee, wie der Filterkaffee auch genannt wird, gießt man mit der Hand auf. So kommen auch die fruchtigen Noten vom Kaffee und die feine Säure zum Vorschein. Der Cold-Brew- oder Cold-Drip-Coffee hat eine Ziehzeit von ca. 12 Stunden und kann mit Eiswürfeln oder auch als Cocktail genossen werden.



Die Test-Kaffeevollautomaten im Vergleich



Philips HD8827/01



Saeco Aulika Office



Jura X6 Dark Inox

Kosten / Abschreibung lt. Afa	€ 349,- inkl. MwSt. / sofort	€ 1.299,- inkl. MwSt. / 3-5 Jahre	ca. € 2.400,- inkl. MwSt. / 3-5 Jahre
Tageskapazität (empfohlen)	bis zu 15 Tassen	bis zu 40 Tassen	bis zu 80 Tassen
Kapazität Wasser / Kaffeebohnen	1,8 l / 0,25 kg	4 l / 1 kg	5 l / 0,5-1 kg
Besonderheiten (Auszug)	<ul style="list-style-type: none"> • Automatischer Reinigungszyklus und Entkalkungsprogramm • Klassischer Milchaufschäumer 	<ul style="list-style-type: none"> • Autom. Entkalkungsprogramm • 5" Display • 4 Direktwahltasten 	<ul style="list-style-type: none"> • TFT-Farbdisplay • 6 Direktwahltasten • kompatibel mit div. Apps
Bewertung Geschmack	★★★★★	★★★★★	★★★★★
Bewertung Bedienung	★★★★★	★★★★★	★★★★★
Bewertung Reinigung	★★★★★	★★★★★	★★★★★
Fazit	»Toller Geschmack und perfekte Größe fürs Büro.«	»Die großen Tasten sind leicht zu bedienen und auch geschmacklich kann der Automat überzeugen.«	»Guter Vollautomat mit großem Wasserbehälter und bedienerfreundlichem Display.«



Kelag-Connect:

Glasfaser-Internet

für datenhungrige Jungunternehmer

Speed up your Start-up!

Für Jungunternehmen bzw. Start-ups zählt hohe Bandbreite gepaart mit einer ausfallsicheren Verbindung zu den wichtigsten Kriterien für maximale Wettbewerbsfähigkeit.

Unsere Leistungen:

- Symmetrische Datenraten im Up- und Download
- Garantierte Bandbreiten
- Unlimitiertes Datenvolumen
- Bereitstellung von offiziellen IP-Adressen
- Ganzheitliche Betreuung sowie Installation, Betrieb und Wartung

Kelag-Connect ist kärntenweit einzigartig:

100%
Glasfaser

Geschwindig-
keiten bis zu
1 Gbit/s

3 Monate
GRATIS*

Gerne machen wir Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot:

connect@kelag.at

[kelag.at/connect](https://www.kelag.at/connect)



Anbindungsmöglichkeit an das Kelag-LWL-Netz vorausgesetzt.

* In Kooperation mit der Jungen Wirtschaft schenkt Kelag-Connect allen Jungunternehmern bei Unternehmensgründung die ersten drei Monatsentgelte.

KELAG-Kärntner Elektrizitäts-Aktiengesellschaft
Arnulfplatz 2, 9020 Klagenfurt am Wörthersee

promotiontube.com
JETZT ONLINE



TREND-
ARTIKEL

SONDER-
PRODUKTIONEN

HSI
PROMOTION

IHR WERBEARTIKEL-PROFI
hsi-promotion.com

GIVEAWAYS
INNOVATIONS
EVENT-AUSSTATTUNG



Über 100.000
Werbeartikel
ONLINE



promotiontube.com

P
PromotionTube