

# ERFOLGS FORMAT

**01**  
**2018**

DAS BUSINESS-MAGAZIN DER JUNGEN WIRTSCHAFT KÄRNTEN



## WACHSEN ALS UNTERNEHMEN

### GESCHÄFTSREISEN

**Von Kärnten  
in alle Welt**

### NETZWERKVERANSTALTUNGEN

**Stammtische und  
Erfolgsfrühstücke**

### ERFOLGSTIPPS

**Stilvoll durch das  
Vorzimmer zum Chef**

**Raiffeisen  
Meine Bank**



Gründungs- und  
Finanzierungsberatung  
**gratis**

**Von Beginn an bestens betreut –  
das Raiffeisen Jungunternehmerservice.**

[www.raiffeisen.at/jungunternehmerservice](http://www.raiffeisen.at/jungunternehmerservice)

# Vorwort



## Ein Standortprogramm für die Wirtschaft

**D**ie heimische Wirtschaft ist von einer bunten Vielfalt von kleinen und mittelgroßen Unternehmen geprägt. Einen Hauptanteil machen Ein-Personen-Unternehmen aus, die mit ihrer Kreativität und Innovation ein Hotspot für neue Wege und Geschäftsmodelle sind. Oft entstehen diese Firmen aus einer Idee heraus, die es wert ist, umgesetzt zu werden, und die eine bisher unbesetzte Nische abdeckt. Manchmal reicht der Glaube an das eigene Produkt so weit, dass Unternehmen neben der eigenen Arbeit gegründet und betrieben werden.

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist gravierend und verändert das Leben grundlegend. Das eigene Produkt oder die Dienstleistung allein ist selten ausreichend, um erfolgreich durchzustarten. Ein Businessplan, ein hieb- und stichfestes Finanzierungsmodell und die richtige Einschätzung von Absatzmärkten sind entscheidend für den Erfolg. An diesem Punkt helfen die Services der Wirtschaftskammer, die in der Phase der Verselbstständigung und des Wachstums wertvolle Inputs vermitteln und helfen, das eigene Unternehmen auf ein solides Fundament zu stellen. Wie Unternehmen wachsen, zeigt die Coverstory ab Seite 7.

Während der Aufbau einer soliden Unternehmensstruktur von vielen Helfern begleitet wird, sind die äußeren Einflüsse, die gerade auch auf junge Unternehmen wirken, oft nicht beeinflussbar. Gesetze, Verordnungen und Rahmenbedingungen werden von Regierungen vorgegeben. Teilweise stellen sie Barrieren dar, die erfolgreiches Handeln bremsen und im schlechtesten Fall verhindern. An diesem Punkt setzen wir nun an und haben ein Standortprogramm für Kärnten aus der Taufe gehoben (siehe auch Seite 6). Mit diesem Programm wollen wir die künftige Landesregierung dazu verpflichten, wichtige wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu verbessern, gesetzliche Regelungen wesentlich zu vereinfachen, und erreichen, dass sich Unternehmen jedweder Größe wieder auf das Wesentliche – nämlich auf das eigene Geschäft – konzentrieren können.

**Jürgen Mandl**

»Mit dem Standortprogramm wollen wir die künftige Landesregierung dazu verpflichten, wichtige wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu verbessern.«



## Jetzt wollen wir durchstarten!

**W**ir haben genug vom Reden. Wir wollen Taten sehen. Deshalb muss für uns 2018 das Jahr der Umsetzungen werden. Wir brauchen Arbeitsplätze, Wachstum und Investitionen in Kärnten. Reformen sind längst überfällig. Als Junge Wirtschaft setzen wir uns für Tempo ein und fordern ein unternehmerfreundlicheres Land mit weniger Bürokratie, Topinfrastruktur wie einem ordentlichen Breitbandinternet

»Kärnten muss endlich ein unternehmerfreundliches Land werden.«

und gut ausgebildete Mitarbeiter, damit junge Unternehmen wachsen können.

Wie der Schritt vom Kleinunternehmen zum Unternehmer klappt, haben wir uns in dieser Ausgabe angesehen und die Seiten gespickt mit praktischem

Wissen sowie unzähligen Tipps. Visitenkarten oder Social Media? Ein Unternehmer braucht beides. Worauf du dabei achten solltest, verraten unsere Experten. Lass dich von anderen Gründergeschichten inspirieren und erfahre, wie du mit Leichtigkeit neue Businesskontakte knüpfst. Wer weiß, wie, kommt von Kärnten aus bequem und schnell in die ganze Welt. Dem Export und der Internationalisierung steht demnach nichts im Wege.

Auf den folgenden Seiten präsentieren wir die bunte und spannende Welt der Jungen Wirtschaft. Mach es dir bequem, lies rein ins „Erfolgsformat“ und profitiere als Mitglied von den vielen Vorteilen. Denn wir haben für dich auch von unseren Partnern einige attraktive und exklusive Angebote zusammengestellt lassen. Quasi unser Extraplus für dich. Wir freuen uns auf dein Feedback und wünschen dir viele Ideen und Inspirationen beim Durchblättern unseres neuen Magazins!

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

PS: Hast du Fragen? Melde dich bei uns. Wir sind für alle Jungunternehmer und all ihre Anliegen da. Egal ob groß oder klein. Klick dich rein auf [www.jungewirtschaft.at](http://www.jungewirtschaft.at).

# Inhalt



## ERFOLGSKONZEPT

Kärntner Standortprogramm // 6

### COVERSTORY

Als Unternehmen wachsen // 7

Start mit Mitarbeitern // 9

Ja zur Umsatzsteuer // 10

Mach den Selbsttest:  
Bin ich umsatzsteuerpflichtig?  
// 11



## ERFOLGSREZEPT

Buchtipps für Jungunternehmer // 14

### GESCHÄFTSREISEN

Von Kärnten in alle Welt ... // 15

Reisekostenabrechnung –  
so wird es richtig gemacht // 19

Visitenkarten 4.0? // 20

## ERFOLGREICH

Unser Plus für dich // 22

### JUNGE WIRTSCHAFT KÄRNTEN

Netzwerkveranstaltungen:  
Ich bin jung und brauche das Netzwerk // 23

Veranstaltungen der JW Kärnten // 26

## IMPRESSUM

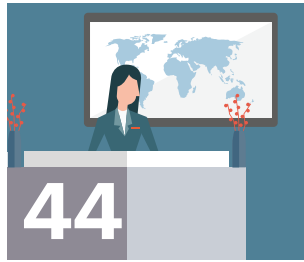
**Medieninhaber und Verleger**  
Wirtschaftskammer Kärnten  
Junge Wirtschaft Kärnten  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt  
Tel. +43 (0)5 90 90 4 - 333 743  
jungewirtschaft@wkk.or.at

**Für den Inhalt verantwortlich**  
Melanie Jann  
**Projektkoordination**  
Christina Tscharre, Barbara Macek  
**Anzeigenberatung**  
Christina Tscharre

**Autoren dieser Ausgabe**  
Anita Arneitz [aa]; Barbara Macek [bm];  
Wörtersee Textstudio: Isabella Schöndorfer,  
Manuela Mark, Stephanie Weber [wt]  
**Gestaltung und Produktion**  
www.designation.at  
**Art Direction**  
Jürgen Eikelsberger

**Lektorat**  
Michael Supanz  
**Druck**  
Druckbotschafter/  
Satz- & Druckteam, Klagenfurt  
**Coverfoto:**  
denisismagilov/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.



## ERFOLGSFAKTOR

Business-Fotografie // 30

### BLOG, YOUTUBE & CO

Ich werde jetzt Social-Media-Star! // 31

Bloggen als Business // 33

### WERBEGESCHENKE

Geschickte Geschenke // 34

Tipps für  
kreative Werbegeschenke

34



## ERFOLGSTYPEN

Die Junge Wirtschaft sucht Jungunternehmer  
mit dem gewissen Etwas! // 37

### ERFOLGSGESCHICHTEN

Weit geblickt, international gefragt // 38

Cola vom Kärntner Acker // 40

## ERFOLGSSTIL

Fit im Business // 42

### OFFICE-MANAGER

Wertvoller Fels in der Betriebsbrandung // 42

Stilvoll durch das Vorzimmer zum Chef // 44

## ERFOLGSTECHNIK

Beratungsförderungen 2018 // 46

### ELEKTROMOBILITÄT

Unter Strom in die Zukunft // 47

Welches Elektromobil für  
welches Mobilitätsverhalten?

48



# ERFOLGS KONZEPT

→ Themen, die junge Unternehmer bewegen und absolut nicht kaltlassen

## KÄRNTNER STANDORTPROGRAMM

### 2018 muss das Jahr der Umsetzungen werden

Der Plan für Investitionen, Arbeitsplätze und Wohlstand in Kärnten.



Im Rahmen eines breiten Beteiligungsprozesses wurde ein Umsetzungsprogramm für die neue Kärntner Landesregierung erarbeitet. Hierbei geht es nicht um Visionen, sondern um konkrete und umsetzbare Vorschläge, um den Wirtschaftsstandort Kärnten zu stärken und auf die Herausforderungen der nächsten Jahre vorzubereiten. Nach dem Motto „Das Unternehmer- und Arbeitsplatzpaket Kärnten – für die, die Arbeit schaffen, für Investitionen und Wachstum“ möchte die Wirtschaftskammer Kärnten einen positiven Impuls für das Land Kärnten setzen.

Die Junge Wirtschaft Kärnten war maßgeblich an der Ausarbeitung der Themen beteiligt. Punkte wie die Reduktion von Steuern, Abgaben und unnötiger Bürokratie, die Bekämpfung des Fachkräftemangels und der Breitbandausbau sind gerade für Jungunternehmer essenziell. „Konkrete Maßnahmen und genau definierte Ziele sind wesentlich, um Impulse zu setzen und längst fällige Reformen anzustoßen. Die Kärntner Landesregierung ist dazu aufgefordert, in

»Kärnten muss als Lebens- und Wirtschaftsraum zukunftsfit werden!«

Marc Gfrerer

der kommenden Legislaturperiode mit der Umsetzung zu beginnen“, erklärt Marc Gfrerer.

• Das Standortprogramm findet ihr unter [www.tinyurl.com/erfolg303](http://www.tinyurl.com/erfolg303)



#### Unternehmerland Kärnten

Weniger und verständliche Gesetze // Wirtschaften ermöglichen – Hemmnisse beseitigen //

Das Land verpflichtet sich, Gesetze so zu verfassen, dass sie von Bürgern und Unternehmern verstanden und befolgt werden können. Im Unternehmerland Kärnten gibt es eine schlanke Bürokratie und beste Förder-, Investitions- und Finanzierungsbedingungen.



#### Unternehmensfreundliche Verwaltung

Garantiert rasche Genehmigungen // Verwaltung als Dienstleister und Partner der Unternehmen // Die öffentliche Verwaltung versteht sich als moderner Dienstleister und Partner der Kärntner Unternehmen.



#### Qualifizierte Mitarbeiter

Gut ausgebildete Mitarbeiter für Wachstum und Innovation // Unternehmerisches Denken ins Schulsystem integrieren // Gut ausgebildete, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind die Grundvoraussetzung für Wachstum. Neue Produkte, Produktionstechnologien und Dienstleistungen sind nur mit ausreichend vorhandenen Fachkräften und der Innovationskraft heimischer Unternehmen zu entwickeln.



#### Beste Standortbedingungen

Modernste Infrastruktur für Top-Wirtschaftsstandort // Vorausschauende Verkehrs-, Energie- und Raumordnungspolitik // Eine moderne Infrastruktur ist der entscheidende Faktor für die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Kärnten. Von einem Breitbandnetz auf dem letzten Stand der Technik bis zu einer langfristig geplanten Energieinfrastruktur.

# Als Unternehmen WACHSEN



Wachsen liegt in der Natur eines Unternehmens. Viel schwieriger ist es, sich auf neue Versicherungsbeiträge und ändernde Steuerpflicht einzustellen. Wir räumen mit den Vorurteilen auf und bringen Fakten auf den Tisch. Alles, was du für den Wandel deiner Firma wissen musst.

**V**om Gründer über den Kleinunternehmer bis hin zum Unternehmer. Die Etappen der selbstständigen Entwicklung sind bei stetigem Erfolg schnell durchlaufen. Erfreulich, wie man meinen mag, doch muss man sich von der netten Nebenbeschäftigung hin zum wahren Unternehmertum mehrfach dem gegebenen Umfeld wie ein Chamäleon anpassen. Anfangs noch steuerbefreit und die Kleinunternehmerregelung der SVA in Anspruch nehmend, kommt es schon bald zur Wandlung aufgrund des Wachstums.

Ganz anders als noch vor zehn Jahren gibt es heute immer mehr nebenberufliche Unternehmer. Damals war es Usus, sich voll und ganz auf das Gründen einer Firma zu konzentrieren – der hauptberufliche Jungunternehmer ließ sich komplett auf die Materie mit all ihren Aspekten ein. Ja, man

war mit Haut und Haaren bei der Sache. „Über die letzten zehn Jahre hat sich dieser Zugang jedoch stark verändert: Aufgrund der Schnellebigkeit der Arbeitswelt gibt es immer mehr nebenberuflich Selbstständige, die ihr Angebot am Markt erst testen wollen“, weiß Melanie Jann, Leiterin des Gründerservice der WKK. So starten viele heutzutage →

»Nutze die Beratung vom Gründerservice und den Mindestumsatzrechner auf [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)«

Melanie Jann,  
Leitung Gründerservice der WKK



mit weniger Risikobereitschaft aus der Deckung der Nebenberuflichkeit. Gründe für ein nebenberufliches Starten in die Selbstständigkeit sind so einfach wie das Gründen selbst: Für viele ist es der Weg raus aus der Schwarzarbeit, andere pflegen ihr Hobby und freuen sich über einen Zuverdienst und dann gibt es jene, die die Chancen ihres Produkts im realen Wettbewerb einfach ausprobieren wollen.

**AUSWIRKUNGEN AUF DEINE SOZIALVERSICHERUNG**

Was heißt denn nun eigentlich nebenberufliches Selbstständigsein? Am Anfang steht der Schritt zum Arbeitgeber, der über die geplante Selbstständigkeit informiert und dessen Zustimmung auch eingeholt werden muss. Was die Sozialversicherung betrifft, spricht man hier von einer Mehrfachversicherung (siehe Abb.). Da es sich bei dem Thema der Mehrfachversicherung um ein sehr vielschichtiges Thema handelt, ist es das Beste, Kontakt mit dem Gründerservice aufzunehmen. Die gute Nachricht: Ausgehend vom Beispiel eines Arbeitnehmers, der ASVG-versichert ist (ASVG = Allgemeines Sozialversicherungsgesetz), können die Beiträge insgesamt nie höher als bis zur Höchstbemessungsgrundlage anfallen. „Und auch von der gewerblichen Kranken- und Pensionsversicherung



»Die SVA-Grundlage kann jederzeit nach unten oder oben gesetzt werden. Bitte scheue nicht den Kontakt zur Landesstelle!«

**Franz Ahm, Vorsitzender im SVA-Landesstellenausschuss**

sowie den Beiträgen der Selbstständigenvorsorge kann man sich unter bestimmten Voraussetzungen im Rahmen der Kleinunternehmerregelung befreien lassen“, so Franz Ahm, selbst Unternehmer und Vorsitzender im SVA-Landesstellenausschuss.

Bei der SVA erklärst du mit einem Antrag (Antrag auf Ausnahme der Pflichtversicherung), dass deine Einkünfte unter der Geringfügigkeitsgrenze (2018: 5.256,60 €) und die Umsätze unter 30.000 € bleiben werden. Der Vorteil: Durch diesen Antrag wirst du von der Pensions- und Krankenversicherung befreit, zahlst also keine Beiträge für diesen Bereich, bist dadurch aber auch nicht versichert, da dieser Teil durch das ASVG abgedeckt ist, solange du Arbeitnehmer und somit nebenberuflicher Jungunternehmer bist. Lediglich die

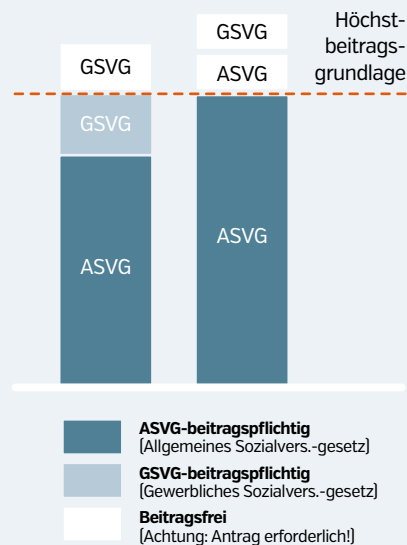
# Mehrfachversicherung

In Österreich gibt es ein System der Pflichtversicherung für alle Erwerbstätigen.

Für jede Art von Einkommen (z. B. als Angestellter, Selbstständiger oder Landwirt) zahlt man einen bestimmten Anteil für die Sozialversicherung. So leistet jeder Versicherte je nach Gesamteinkommen einen Beitrag. Das führt dazu, dass bei mehr als einem Job und mehr als einem Einkommen auch mehrfach Beitragszahlungen zur Pensions-, Kranken- und Unfallversicherung entstehen können. Hier spricht man dann von einer Mehrfachversicherung. Ausgangsbasis für die Mehrfachversicherung sind grundsätzlich immer die Einkünfte aus der versicherten Tätigkeit. Übersteigt das jährliche Gesamteinkommen eine bestimmte Grenze – nämlich die sogenannte Höchstbeitragsgrundlage von 71.820 € pro Jahr, so werden von den Einkünften, die über dieser Grenze liegen, keine Beiträge mehr verrechnet. Das bedeutet: Sie zahlen Sozialversicherung für maximal diesen Betrag, auch wenn Sie mehr

verdienen. Übersteigen die Einkünfte die Höchstbeitragsgrundlage, gibt es folgende Möglichkeiten:

- 1. Antrag auf Differenzvorschreibung:** Über Antrag reduziert die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft die Höhe der vorgeschriebenen Beiträge, sodass ein Überschreiten der Höchstbeitragsgrundlage im GSVG vermieden wird.
- 2. Antrag auf Beitragserstattung:** Wird kein Antrag auf Differenzvorschreibung gestellt, sind die Beiträge nach dem ASVG und GSVG getrennt bis zur jeweiligen Höchstbeitragsgrundlage zu bezahlen. Über Antrag an die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft wird eine Beitragserstattung in der Höhe von 4 % in der Krankenversicherung vorgenommen. Dieser Antrag



muss bis zum Ende des dritten Kalenderjahres, das dem Beitragsjahr folgt, gestellt werden. Die Erstattung der Beiträge in der Pensionsversicherung erfolgt in voller (GSVG) / halber (ASVG) Höhe spätestens bei Pensionsanfall (vorher nur auf Antrag).



Unfallversicherung wird vorgeschrieben (monatlich 9,60 €). Es muss dir aber klar sein, dass durch die Ausnahme von der Pflichtversicherung auch keine Pensionszeiten erworben werden.

Doch Achtung! Wenn die Kleinunternehmerregelung durch Überschreitung einer der beiden Grenzen wegfällt, kommt es zur Vollversicherung und vorläufig zu einer monatlichen Belastung von 170,85 € (Pensions-, Kranken-, Unfallversicherung, Selbstständigenvorsorge). Vorläufig deshalb, da zuerst die Beiträge von der Mindestbeitragsgrundlage vorgeschrieben werden und für die endgültige Beurteilung die tatsächlichen Einkünfte laut Einkommensteuerbescheid im Nachhinein herangezogen werden.

Übrigens: Für den Begriff Kleinunternehmer gibt es keine klare gesetzliche Regelung. Man geht davon aus, dass es sich um ein Ein-Personen-Unternehmen handelt, das die Grenzen der

Kleinunternehmerregelung – geltend im Rahmen der Sozialversicherung und der Umsatzsteuer – nicht überschreiten wird.

#### MYTHOS „KLEINGEWERBE“



Viele Jungunternehmer wollen ein fälschlicherweise als „Kleingewerbe“ bezeichnetes Unternehmen anmelden. Ein solches existiert jedoch nicht. Das Gewerbe ist immer dasselbe, egal wie groß deine Firma ist. Viel eher ist die Kleinunternehmerregelung gemeint, die den Jungunternehmer von SVA-Beiträgen und Umsatzsteuer befreit.

#### DIE WOHL WICHTIGSTE UNECHTE STEUERBEFREIUNG

Die Umsatzsteuer – auch Mehrwertsteuer genannt – beträgt in der Regel 20 % vom Nettoentgelt. Beläuft sich dein Jahresumsatz auf max. 30.000 € netto, bist du automatisch von der Umsatzsteuer befreit. Du musst keine Umsatzsteuer auf deinen Rechnungen ausweisen, verzichtest aber auch auf einen Vorsteuerabzug. „Bei der umsatzsteuerlichen Kleinunternehmerregelung handelt es sich bis zum Zeitpunkt der Umstellung um eine sogenannte ‚unechte Steuerbefreiung‘. Das bedeutet, dass der Unternehmer bis dahin für die an sein Unternehmen erbrachten Vorleistungen keine Vorsteuern geltend machen kann“, erklärt Steuerberater Michael Singer von der ECA Singer und Katschnig Steuerberatungs GmbH. Aber Achtung: Kleinunternehmer müssen auf der Rechnung den Zusatz „Umsatzsteuerbefreit aufgrund der Kleinunternehmerregelung“ anführen. Ist man kein Kleinunternehmer und damit umsatzsteuerpflichtig, muss man die Umsatzsteuer auf sämtlichen Rechnungen mit eigener Zeile über →



»In manchen Fällen kann es vorteilhaft sein, von Beginn an oder aber zu einem späteren Zeitpunkt freiwillig auf die Kleinunternehmerregelung zu verzichten und einen Regelbesteuerungsantrag zu stellen.«

Michael Singer, GF ECA Singer und Katschnig Steuerberatungs GmbH

## Start mit Mitarbeitern

Marijan Petek, Kunsthandwerker aus St. Kanzian

„In meinem Fall war der Umschwung vom Kleinunternehmer zum Unternehmer mit einem absolut positiven Gedanken behaftet. Nach dem ersten Pionierjahr 2015 war die Nachfrage extrem gut, sodass ich ohne Bauchweh meine Kunstwerkstatt 2016 auf Vollgewerbe ummelden konnte – im Zuge dessen habe ich auch meinen ersten Mitarbeiter angemeldet.

Die etwas aufwendigere Administration war nicht erschreckend. Ein kleiner Wermutstropfen entstand dadurch, dass ich weniger Zeit in der Produktion verbracht habe, zumal ich als kreativer Kopf nim-

mersatt bin und bei jedem Projekt gerne praktisch mitarbeiten möchte. Ich hatte stets den Gedanken weiterzuwachsen und die nächsten Mitarbeiter einzustellen – so ist es auch geschehen!

Als Kunsttischlerei mit kreativen Köpfen in meinem Team will ich einfach meine Chance nutzen und den Kundenwünschen gerecht werden. Als Wegbegleiter und Instanz für offene Fragen stand mir stets die Wirtschaftskammer mit Rat zur Seite! Als Hilfestellung für andere Jungunternehmer würde ich meine Firmen- und Lebensphilosophie weitergeben!“



»Nütze deine Chance! Ich will nicht im Sterbebett liegen und sagen, das Leben war okay. Ich will sagen, das Leben war herrlich, weil ich alles so gestaltet habe, wie ich es für gut befunden habe.«

## Beispiel (Grobkalkulation\*)

Zum Leben brauchst du **1.500 € im Monat**

Dafür benötigst du einen **Nettogewinn von € 18.000** im Jahr

**+ € 3.000 Einkommensteuer**

sind also **€ 21.000** vor Steuer

**+ € 8.000 Sozialversicherung** (gewinnabhängig; 27,68 %)

Demnach musst du einen **Umsatz von € 29.000** machen

**+ € 6.000** Annahme für **betriebliche Kosten:**  
Miete, Strom, Steuerberater, Werbung usw.

Dafür musst du **€ 35.000** im Jahr einnehmen.

Wenn du diese Summe realistisch erreichen kannst, dann wird es Zeit für den **Vollerwerb**, sofern du dich mit 1.500 Euro im Monat zufriedengeben kannst!

\* ohne Berücksichtigung von Freibeträgen und Absatzbeiträgen

dem tatsächlichen Eurobetrag angeben und an das Finanzamt abführen. Damit kommt man aber auch sofort in den Genuss, die Vorsteuer abziehen zu können.

Ist man eigentlich Kleinunternehmer, weil der Jahresumsatz unter 30.000 € netto liegt, möchte man aber trotzdem die Umsatzsteuer ausweisen, kann man auf die USt-Befreiung verzichten. Der Verzicht

ist schriftlich beim Finanzamt zu erklären (Formular U12 - Optionserklärung). „Die Option der Regelbesteuerung hat zur Folge, dass die Umsätze von Beginn an bzw. ab dem Jahr der Antragstellung nach ‚normalen‘ umsatzsteuerlichen Grundsätzen zu behandeln sind. Die Optionserklärung bindet mindestens für das Jahr, für das sie abgegeben worden ist, und weitere 4 Jahre. Erst nach Ablauf dieser Bindungsfrist kann die Optionserklärung widerrufen werden.“

Also Regelbesteuerung ja oder nein? Argumente dafür sind etwa größere Investitionen, die getätigt werden müssen und wo man nicht auf den Vorsteuerabzug verzichten will, oder eine Kundenstruktur, wo die Abnehmer der Lieferungen und Leistungen des Unternehmens überwiegend selbst vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmer sind“, weiß Steuerexperte Singer.

**TIPP** Mach den Schnelltest auf Seite 11 und erhalte nach nur drei Fragen mehr Klarheit, ob eine Umsatzsteuerbefreiung für dein Unternehmen sinnvoll ist!

### WANN ENTSCHEIDEST DU DICH ALSO ZUM SCHRITT VOM KLEINUNTERNEHMER ZUM VOLLERWERB?

Nachdem du möglicherweise die nebenberufliche Selbstständigkeit als Testlauf genutzt hast, wird es spannend, denn nun warten die größeren Herausforderungen als Unternehmer auf dich.

Es stellt sich die Frage: Verdienst du mit deinem Unternehmen das, was du zum Leben brauchst? (siehe Abb. Rechenbeispiel). Es geht um deine Existenzgrundlage. Ausschlaggebend dafür ist →

## Ja zur Umsatzsteuer

Melanie Lipic, Texterin aus Klagenfurt

„Ich habe mich schon im Herbst 2017 für einen Umstieg entschieden, also in meinem vierten Jahr als Jungunternehmerin, war klar, dass die Umsatzgrenze als Kleinunternehmerin ein Thema sein würde. Seit Jänner 2018 stelle ich deshalb meine Rechnungen mit Umsatzsteuer aus.“

Nachdem ich mir mithilfe von Experten der Wirtschaftskammer und meinem Steuerberater einen Überblick verschafft habe, was zu tun und zu beachten ist – UID-Nummer beim Finanzamt beantragen, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

umstellen, Umsatzsteuervoranmeldung etc. –, ist der Umstieg glatt gelaufen. Da ich nur Firmenkunden habe, hatte niemand ein Problem damit, dass ich meine Rechnungen nun mit USt ausstelle.

In der Praxis läuft alles entspannt ab, weil ich weiß, dass ich in diesem Jahr nicht die ganze Zeit meine Umsatzgrenze im Auge behalten muss. Was ich noch ab und zu vergesse: meine UID-Nummer bei Buchbestellungen im Ausland anzugeben. Das fällt mir meist kurz nach dem Abschicken der Bestellung ein – dann muss ich hinterher telefonieren.“



»Egal ob Steuerberater, Wirtschaftskammer oder Netzwerk: Nimm jede Hilfe in Anspruch, die du bekommen kannst. Und: Gib wertvolle Tipps und Infos weiter, wenn dich Unternehmerkollegen fragen.«

# Bin ich umsatzsteuerpflichtig? Mach den Selbsttest!

**Erziele ich mehr als 30.000 Euro Umsatz netto pro Jahr?**

Jeder Unternehmer, dessen Gesamtumsatz im Veranlagungsjahr 30.000 € netto nicht überschreitet, kann sich als Kleinunternehmer einstufen lassen. Die Umsatzgrenze von 30.000 € gilt als fiktive Nettogrenze, denn der theoretische Bruttoumsatz dürfte bis zu 36.000 € betragen.

**Nein**

**Verzichte ich freiwillig auf die USt-Befreiung?**

Die Kleinunternehmerregelung ist eine freiwillige Entscheidung. Verzichtest du darauf und stellst beim Finanzamt einen Antrag auf Regelbesteuerung, so bist du fünf Jahre lang an deine Entscheidung gebunden und somit zur Abführung der Umsatzsteuer verpflichtet. Erst danach kann in die Kleinunternehmerregelung zurückgewechselt werden.

**Nein**

**Überschreite ich die Grenze innerhalb von 5 Jahren?**

Überschreitest du den Jahresumsatz von 30.000 € netto, greift die Umsatzsatzsteuerbefreiung nicht mehr. Es kann durchaus Sinn machen, bereits vor Überschreitung der Kleinunternehmergrenze in das normale Umsatzsteuerregime zu wechseln. Bitte nimm für eine passende Lösung rechtzeitig Kontakt zu deinem Steuerberater auf!

**Nein**

**keine USt-Pflicht**

## Pros der USt-Befreiung

- + Wenn deine Kunden überwiegend **Privatpersonen und Vereine** und deine **Kosten**, in denen die gesetzliche Mehrwertsteuer enthalten ist, gering sind, macht es Sinn, auf die Umsatzsteuer zu verzichten.
- + Mit einer USt-Befreiung wird dein **Verwaltungsaufwand** deutlich reduziert, da die Umsatzsteuervoranmeldungen nicht erforderlich sind. Auch die Kosten für den Steuerberater fallen dann geringer aus.
- + Wenn du nur **geringe Anfangsinvestitionen** tätigen musst, kann dein Unternehmen diese auch ohne Abführen der Umsatzsteuer zum vollen Endverbraucherpreis verkraften.

Nun befindetst du dich in der **Kleinunternehmerregelung** beim Finanzamt.

**Hinweis auf Rechnungen:**

*Umsatzsteuerbefreit aufgrund der Kleinunternehmerregelung*

**Aber Achtung!** Das hat nichts mit der SVA zu tun!

**Ja**

**Ja**

**Ja**

**USt-Pflicht**

## Pros der USt-Pflicht

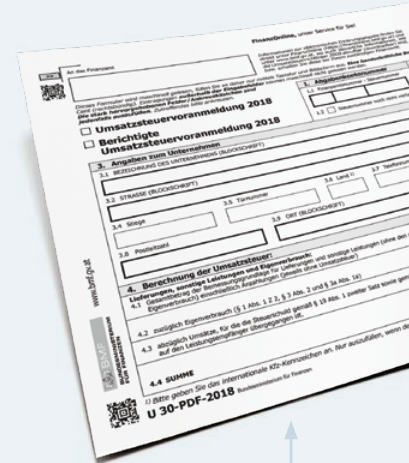
- + Manche Branchen bringen in der Startphase **hohe Anschaffungskosten** für Inventar, Computerausstattung- und programme mit sich. In dieser Situation senkt die Vorsteuerabzugsberechtigung eines Unternehmens unmittelbar die Betriebsausgaben.
- + Du kannst in deiner Umsatzsteuervoranmeldung sämtliche bezahlten **Vorsteuerbeträge in Abzug** bringen. So kannst du beim Einkauf immer mit dem Nettobetrag kalkulieren.
- + Wenn du deine gewerblichen **Einkäufe oft im Ausland** erledigst oder Dienstleistungen von Anbietern im Ausland in Anspruch nimmst, ist eine USt-Befreiung kontraproduktiv.
- + Den **Kunden** ist die zusätzliche Belastung durch die Umsatzsteuer egal, da sie diese bei ihrer Umsatzsteuervoranmeldung als Vorsteuer absetzen können und damit ein Durchlaufposten entsteht.
- + Wenn du deine Rechnungen mit Umsatzsteuer ausstellst, bist du berechtigt, die Vorsteuer vom Finanzamt einzufordern. Gerade bei größeren Investitionen ist es finanziell erfreulich, wenn man die **bezahlte Vorsteuer** vom Finanzamt zurückbekommt.

**Beispiel auf Rechnung:**

Ab sofort musst du die **USt auf deinen Rechnungen** ausweisen!

Netto	1.000 €
20 % MwSt.	200 €
<b>Brutto</b>	<b>1.200 €</b>

**U30-Formular beim Finanzamt abgeben!** Die Umsatzsteuervoranmeldung (UVA) spätestens am 15. Tag (= Fälligkeitstag) des auf den Voranmeldungszeitraum zweitfolgenden Kalendernonats beim Finanzamt einreichen.



»Denn Planung und Monitoring sind das Um und Auf für jeden Unternehmer.«

Carina Kamber-Orasch, Gründerservice der WKK



die Umsatzentwicklung und ob die Auftragslage mittlerweile floriert. Sobald man zeitlich beide Erwerbstätigkeiten nicht mehr unter einen Hut bekommt, wird von vielen die Mindestumsatzrechnung (nutze den Rechner auf [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)) erstellt und bei einem positiven Ergebnis der Abstimmung vom bisherigen Dienstverhältnis gewagt. Zahlreiche Unternehmer erkennen Zeit und persönliche Freiheit als wesentliche Faktoren, achten aber auf ein überschaubares Risiko. Was überrascht: Die größte Bremse ist, dass sich viele schlichtweg nicht aus dem wohligen Dienstverhältnis trauen. Dabei gibt es doch einige Argumente für einen Wechsel in den Vollerwerb: ein Wegfall der unnötigen Doppelversicherung und zeitlichen Doppelbelastung abends oder an Wochenenden sowie die verbesserte

Einkommenssituation bei voller Ausübung der Tätigkeit, um nur einige wenige zu nennen. Für zusätzliche Motivation sorgen die zahlreichen Fördermöglichkeiten, die ausschließlich bei hauptberuflichem Unternehmertum in Anspruch genommen werden können!

#### WENN ICH WACHSE, WAS MUSS ICH TUN?

In den meisten Fällen sind Versicherung und Umsatzsteuer abzuklären. Du meldest die Information an die SVA, dass du nun eine Vollversicherung beantragen möchtest, und beim Finanzamt ist der Verzicht auf die Kleinunternehmerregelung abzugeben. Achtung: Wird die Entscheidung unterjährig getroffen, ist eine Beratung durch einen Steuerberater notwendig, denn es werden alle Umsätze ab dem Zeitpunkt steuerpflichtig. Also ist die Sinnhaftigkeit für den richtigen Zeitpunkt zu überlegen. Immerhin macht es ja auch wenig Sinn, doppelt versichert zu sein. Sollte eine UID-Nummer beantragt werden, ist diese auf der Rechnung zu vermerken. Solltest du bis dahin von der Umsatzsteuer befreit gewesen sein, so ist diese mittels Ausweis der Umsatzsteuer und Hinweis auf

# Ihre Daten sicher in Kärnten!

Als junger Wirtschaftstreibender erhalten Sie Energie und Onlinespeicher der Kelag aus einer Hand: Mit **Kelag-Datasafe** sichern Sie Ihre Daten dreifach verschlüsselt auf einem Server direkt in Kärnten!

T: 0463 525 8000  
[www.kelag.at/jw](http://www.kelag.at/jw)

/KelagEnergie  
 /KelagEnergie

Wegfall der Steuerbefreiung ab sofort in deine Rechnung aufzunehmen.

Mit genauer Planung und Kenntnis über die eigenen Unternehmenszahlen macht das selbstständige Wachsen richtig Spaß, sind sich die beratenden Experten einig. „Denn Planung und Monitoring sind das Um und Auf für jeden Unternehmer“, so Carina Kamber-Orasch, Beraterin im Gründerservice der WKK. Es gibt Kennzahlen und Entwicklungen, die Unternehmer, ob klein oder groß, hellhörig werden lassen. Und wir gehen noch einen Schritt weiter: Grundsätzlich kann und muss der Unternehmer den nächsten Schritt sogar planen. Durch die Vorausplanung und Einschätzung über die eigene Einnahmen-Ausgaben-Situation weiß man, ob Einkunfts- bzw. Umsatzgrenzen in Zukunft überschritten werden oder nicht. Und genau dann sieht man viel früher als alle anderen, dass die Beiträge durch die Überschreitung höher ausfallen werden. „Ein Unternehmer sollte vordenken und nicht nachdenken“, weiß Kamber-Orasch und vergleicht diesen unternehmerischen Schritt gerne mit dem Auszug von zu Hause, wenn der geschützte elterliche Bereich verlassen wird: „Man muss die Dinge selbst in die Hand nehmen.“ **(wt) ■**

## Neugierig geworden?

In der nächsten Ausgabe wachsen wir weiter:  
**„Vom Einzelunternehmen zur GmbH“**

## Wusstest du, wie SVA und Steuer zusammenhängen?

Wenn du als Unternehmer deine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung (oder Bilanz) erstellst, gibst du in weiterer Folge deine Einkommensteuererklärung ab und erhältst einen **Einkommensteuerbescheid**. Circa zwei Monate nach Rechtskraft des Einkommensteuerbescheids wird dieser nun über das Bundesrechenzentrum der SVA übermittelt.

Für die SVA relevant sind die „Einkünfte aus Gewerbebetrieb“ und/oder die „Einkünfte aus selbständiger Arbeit“. Diese werden für die endgültige Bemessung der **SV-Beiträge** herangezogen. Sollten die Einkünfte und somit die Beitragsgrundlage wesentlich höher sein als die Mindestbeitragsgrundlage, so kommt es zu dementsprechenden Nachzahlungen. Auch hier kannst du durch entsprechende Planung bereits im eigentlichen Geschäftsjahr gegensteuern und durch Anpassung der Beitragsgrundlage die zu erwartenden Beiträge zahlen.

Das Beste daran: Die bezahlten SVA-Beiträge wirken **steuer-mindernd!**

## WORKSHOPS FÜR GRÜNDER UND JUNGUNTERNEHMER

### Gut vorbereitet und erfolgreich im Business

Nutze das Know-how vom Gründerservice, um Stolpersteine in deinem unternehmerischen Alltag zu bewältigen.

Egal ob Gründer oder Jungunternehmer – Infos aus erster Hand sind wichtig, um Stolpersteine zu vermeiden oder unternehmerische (Problem-)Brocken aus dem Weg zu räumen. Mit den vielseitigen Workshops für Gründer und Jungunternehmer bist du nicht nur für den Start ins Unternehmertum gerüstet, sondern vor allem auch für die Zeit währenddessen.

Das Gründerservice bietet dir mit vielen Workshops die Unterstützung, damit du die betriebliche Praxis bestmöglich meistern kannst. Vom Marketing über die Buchhaltung bis hin zur Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bekommst du in den Workshops nicht nur einen tollen Überblick, sondern auch die richtigen Tipps und Tricks zur Anwendung. Die Teilnahme an den Workshops ist kostenlos, es gibt jedoch eine begrenzte Teilnehmerzahl.

Einfach online anmelden unter [www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/kaernten/Gruender-Workshops-in-Kaernten.html](http://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/kaernten/Gruender-Workshops-in-Kaernten.html).

**TIPP:** Auch die Frage „Umsatzsteuerbefreiung ja oder nein“ wird in einem der zahlreichen Workshops beantwortet: Hier eignet sich vor allem der Workshop „1 x 1 der Unternehmensgründung“. Dieser Workshop findet regelmäßig in Klagenfurt und den WK-Bezirksstellen Villach und Spittal statt.



# ERFOLGS REZEPT

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

## BUCHTIPPS FÜR JUNGUNTERNEHMER

### Neues Wissen und neue Sichtweisen



#### Das Feierabend-Startup: Risikolos gründen neben dem Job

von Erik Renk, Redline Verlag, € 17,50

Viele Jungunternehmer verpflichten sich nicht gleich voll ihrer Geschäftsidee, sondern gründen neben ihrem Angestelltenverhältnis in der Freizeit. Der Mehrfachgründer Erik Renk nennt dies „das letzte legale Abenteuer“ und kennt alle notwendigen Schritte, um erfolgreich mit der nebenberuflichen Selbstständigkeit durchzustarten.



#### Wir sind dran. Club of Rome: Der große Bericht

von E. v. Weizsäcker und A. Wijkman,  
Gütersloher Verlagshaus, € 25,70

Der aktuelle Stand der Dinge auf diesem Planeten aus Sicht bedeutender Wissenschaftler: viele Denkansätze und Visionen, die nicht nur die Gesellschaft, sondern auch die Wirtschaft der Zukunft bestimmen werden.



#### Crushing It!

von Gary Vaynerchuk,  
Verlag HarperBusiness, € 23

Social Media hat enormes Potenzial, davon ist der New-York-Times-Bestsellerautor überzeugt. Dass diese Chancen jedem Kleinunternehmer offen stehen und wie man das richtig angeht, zeigt er in diesem Buch mit recht praktischen Ansätzen. *(in Englisch)*

## FORTBILDUNG

### WIFI-Kurstipps

Mit über 3.000 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](http://www.wifikaernten.at)

#### BUSINESS MANAGER MSC

**Infoabend: 17.4./Klagenfurt**  
In nur 5 Semestern zu einem anerkannten akademischen Abschluss! Dieser berufs begleitende Lehrgang bietet eine wissenschaftlich fundierte und gleichzeitig praxisorientierte Ausbildung für (künftige) Führungskräfte. Im Fokus stehen effektive Führung sowie Gestaltung und Veränderung von Organisationen.  
[wifikaernten.at/30135037](http://wifikaernten.at/30135037)

#### DATENSCHUTZ

**Start: 17.4./Klagenfurt**  
EU-Datenschutzgrundverordnung – was steckt dahinter? Dieser Kurs richtet sich an alle, für die das Thema Datenschutz ein Thema ist, und gibt Einblick in die DSGVO. Der Kurs zeigt praxisnah, wie Sie Risiken für die Organisation vermeiden und im Bedarfsfall richtig reagieren.  
[wifikaernten.at/39741027](http://wifikaernten.at/39741027)

#### LICHT AM ARBEITSPLATZ

**Start: 8.5./Klagenfurt**  
Richtige Beleuchtung am Arbeitsplatz steigert nachweislich unser Wohlbefinden und somit den Erfolg des Unternehmens. Lernen Sie im Seminar die professionelle Lichtplanung in der Praxis und rücken Sie Ihr Büro ins richtige Licht!  
[wifikaernten.at/55311027](http://wifikaernten.at/55311027)



**BUSINESS-PRAXIS**

# VON KÄRNTEN IN ALLE WELT...

**Kilometergeld fürs Zufußgehen und Abzüge für Luxusautos?  
Wir zeigen, wie Jungunternehmer smart, schnell und entspannt  
zu ihren Kunden reisen.**

**J**ungunternehmer müssen mobil sein – um bestehende Kunden zu besuchen, Neukunden zu akquirieren, für Konferenzen, Seminare und Messen, um das Produkt zu vertreiben oder aus vielen anderen Gründen. Geschäftsreisen sind immer aufregend, spannend und vollgefüllt mit neuen Erfahrungen und Eindrücken. Sie können ein wahrer Schwunggeber für den Erfolg sein, tragen zum Kerngeschäft bei und unterstützen das Wachstum. Aber Businessstrips können auch ziemlich anstrengend sein – bereits bei der Planung und Organisation. Wer sich bei weiteren Reisen nicht drübertraut, kann die Reiseplanung auch an Profis aus dem Reisebüro auslagern. Schließlich sollte mit geringem Einsatz ein bestmögliches Ergebnis erzielt werden.

**REISEN MUSS MAN PLANEN** Lange Wartezeiten an Flughäfen, Busfahrten über drei Ecken, Tunnel Sperren oder Staus auf der Autobahn kann dabei niemand gebrauchen. Deshalb gilt als Faustregel: Je weiter sich ein Jungunternehmer bei einer Geschäftsreise vom eigenen Betrieb entfernt, desto mehr Dinge gibt es zu berücksichtigen: Wo führt die Reise hin? Wie lange soll sie dauern? Fahre ich alleine oder in Begleitung? Möchte ich auch während der Reise weiterarbeiten? Benötige ich zusätzliche Dokumente, Papiere? Soll die Reise mit einem privaten Trip verbunden werden? Kann unterwegs noch etwas anderes erledigt werden? Und wie viel Zeitpuffer sollte unbedingt einberechnet werden. Es sind Fragen wie diese, die vorab zu klären sind und auch die Organisation für Externe erleichtern. →



»Selbst wer »nur« zu Fuß oder mit dem Rad unterwegs ist, kann für betriebliche Reisen Kilometergeld geltend machen!«



**ENTFERNUNG ALS FAKTOR** Ist ein bestehender oder zukünftiger Kunde innerhalb eines Tages zu erreichen, sprich nicht weiter weg als 300 Kilometer, können Fahrten recht unkompliziert vonstattengehen. Eine Übernachtung fällt hier zumeist weg. Es bietet sich das eigene Auto als ideale Möglichkeit an, um rasch hin- und retour zu kommen. Die Autobahnen A2 und A10 verbinden die großen Stadtdrehkreuze Salzburg und Wien mit Kärnten. Die Ausfallzeit im eigenen Unternehmen kann gering gehalten werden. Sind mehrere Personen mit an Bord, ist es auch kostengünstig. Wer alleine unterwegs ist, kann auch auf einen Fernbus zurückgreifen. Dieser ist zwar preislich sehr attraktiv, allerdings bei den Abfahrtszeiten nicht so flexibel, wie es oft benötigt wird.

Bei innereuropäischen Geschäftsreisen wird von Jungunternehmern sehr gerne die Bahn genutzt. Sie ist komfortabel und Sparschiementickets von Klagenfurt nach Salzburg können schon mal weit unter 30 Euro liegen. Von Salzburg ist eine Weiterfahrt nach Deutschland etwas leichter. Zusätzlicher Nutzen, da Zeit bekanntlich auch Geld bedeutet: Im Zug kann durch das weitere Feilen an Projekten das Fehlen im Betrieb kompensiert werden. Mit dem Villacher Hauptbahnhof besitzt Kärnten überdies einen der wichtigsten Knotenpunkte der Tauern- und Südbahn, mit praktischen Anbindungen nach Italien. Speziell die Angebote in den Süden, sowohl von Bus als auch Bahn, werden laufend erweitert.

Für Jungunternehmer, die ausschließlich regional tätig sind und zu ihren Terminen nur wenige Kilometer zurücklegen müssen, kann ein Elektromobil – egal ob Auto, Scooter oder Fahrrad – eine spannende Alternative sein (siehe Seite 47). Für die Anschaffung von umweltfreundlichen Betriebsfahrzeugen gibt es zudem immer wieder attraktive Förderungen. Und nicht vergessen – selbst wer »nur« zu Fuß oder mit dem Rad unterwegs ist, kann für betriebliche Reisen Kilometergeld geltend machen!



**Nach London:**

- in 15 bis 17 Stunden per PKW und Fähre/Eurotunnel
- in 17 Stunden per Bahn
- in 2 Stunden per Flugzeug\*



**Nach München:**

- in 3,5 Stunden per PKW
- in 5 Stunden per Bahn
- in 2,5 Stunden per Bus und Flugzeug über Ljubljana\*



**Nach Padua:**

- in 3 Stunden per PKW
- in 4 Stunden per Bahn
- in 5,5 Stunden per Bus

**Der schnellste Weg von A nach B**

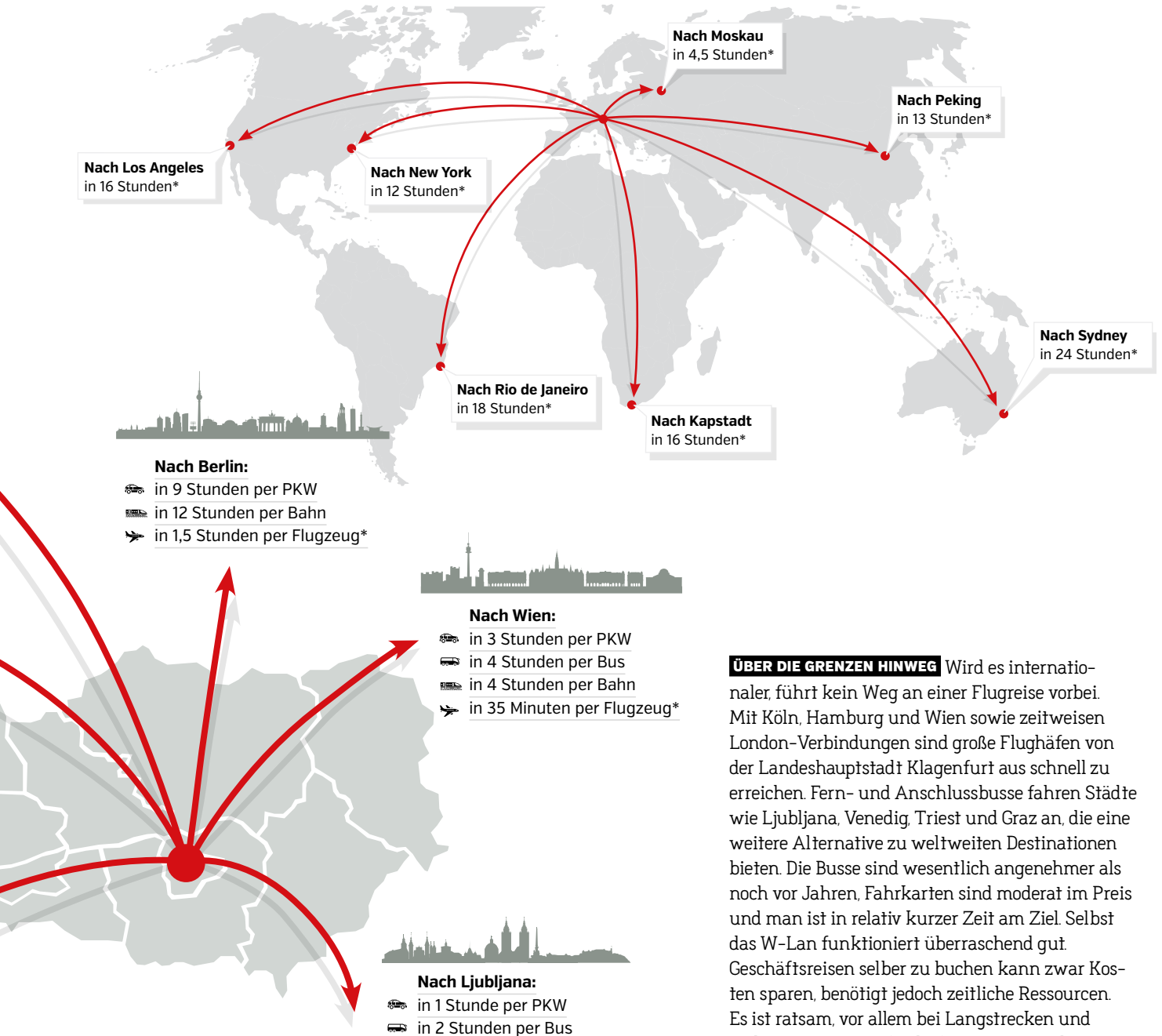
Du planst deine Businesstrips selbst und brauchst ein wenig Hilfe beim Planen? Diese Apps und Webseiten unterstützen dich:

- Routenplaner mit Mautrechner: [www.oemtc.at/routenplaner](http://www.oemtc.at/routenplaner)
- Alle Verbindungen zwischen zwei Orten mit Reisezeiten und Kosten: [www.rome2rio.com](http://www.rome2rio.com) (auch als App)
- Vergleich von Bahn, Flug, Fernbus und Mitfahrgelegenheit: [www.fromatob.at](http://www.fromatob.at)
- Flugübersicht mit Preisen: [www.google.at/flights](http://www.google.at/flights)

**Spartipp:**  
Wer früher bucht,  
reist günstiger!



# Via Klagenfurt nach Wien und dann in alle Welt



**ÜBER DIE GRENZEN HINWEG** Wird es internationaler, führt kein Weg an einer Flugreise vorbei. Mit Köln, Hamburg und Wien sowie zeitweisen London-Verbindungen sind große Flughäfen von der Landeshauptstadt Klagenfurt aus schnell zu erreichen. Fern- und Anschlussbusse fahren Städte wie Ljubljana, Venedig, Triest und Graz an, die eine weitere Alternative zu weltweiten Destinationen bieten. Die Busse sind wesentlich angenehmer als noch vor Jahren, Fahrkarten sind moderat im Preis und man ist in relativ kurzer Zeit am Ziel. Selbst das W-Lan funktioniert überraschend gut. Geschäftsreisen selber zu buchen kann zwar Kosten sparen, benötigt jedoch zeitliche Ressourcen. Es ist ratsam, vor allem bei Langstrecken und mehreren Umstiegsflughäfen, einen Reisebüro-partner hinzuzuziehen. Das ist nicht nur praktisch, sondern spart zudem eine aufwendige Selbst-recherche. →

\*Reise- bzw. Flugzeiten ab/bis Bahnhof/Flughafen ohne Transferzeiten;  
Quelle: www.rome2rio.com, Stand Jänner 2018



**REISEN KOSTET** Mobilität bedeutet in den meisten Fällen, dass Kosten, sogenannte Reisekosten, anfallen. Sind die Reisekosten betrieblich veranlasst, gelten diese als Betriebsausgabe. Voraussetzung ist, dass die Reisekosten korrekt aufgezeichnet werden. Liegen Rechnungen für zum Beispiel Flüge, Taxifahrten oder Hotelaufenthalte vor, ist ihre Erfassung in der Buchhaltung relativ klar und einfach. Komplizierter wird es aber, wenn es sich um Pauschalbeträge wie Diäten und Fahrtkosten, auch Kilometergelder genannt, handelt.

Gerade bei weiteren Reisen kommt es vor, dass der betriebliche Termin mit einem privaten Aufenthalt verknüpft wird. Wenn man schon in London ist, warum nicht einen oder zwei Tage für Sightseeing und Shopping dranhängen? In Sachen Reiseabrechnung wird es dann aber knifflig. Denn bei Reisen, die sowohl betrieblich und privat veranlasst sind, ist ein anteiliger betrieblicher Kostenabzug nur dann möglich, wenn eindeutig getrennte Reiseabschnitte vorliegen. Die getrennten Reiseabschnitte sollten genau dokumentiert werden, zum Beispiel in Form eines Reiseberichtes oder einer detaillierten Reisekostenaufstellung (Tipps dazu auch auf der rechten Seite).

#### Top – was Geschäftsreisende schätzen:

1. kostenloser Internetzugang
2. gute Matratzen
3. unkompliziertes Check-in und Check-out
4. regulierbare Klimaanlage
5. Fenster im Hotel, die sich öffnen lassen

#### Flop – was auf Geschäftsreisen nervt:

1. Verspätungen von Bahn, Flugzeug und Taxi, die die Reiseplanung auf den Kopf stellen
2. kein Internet
3. komplizierte Buchungen
4. Reisen unter Zeitdruck
5. Mitreisende, die in Bahn oder Flugzeug lautstark telefonieren

Quelle: abta.at



Gerade kleinere Flughäfen wie Klagenfurt können durch unkomplizierte Check-ins punkten

Nebenkosten betrieblich veranlasster Reisen, wie beispielsweise Kosten für öffentliche Verkehrsmittel, Reisegepäckversicherungen (Achtung: Personenversicherungen sind nicht betrieblich zu berücksichtigen!), Kommunikationskosten oder Trinkgelder sind ebenfalls absetzbar. Belege zu sammeln und genaue Aufzeichnungen zu führen, kann sich also durchaus lohnen. **[aa]** ■

## Flughafen KLU entwickelt sich positiv

Michael Kunz, Flughafen-Klagenfurt-Geschäftsführer, im Gespräch

### Verkehrszahlen 2017

Insgesamt nutzten 216.905 Personen 2017 den Kärnten Airport für ihre Urlaubs- und Geschäftsreisen, was einer Steigerung von 11,97 Prozent im Vergleich zu 2016 entspricht. Die Zahl der Flugbewegungen in diesem Segment stellt mit einer Summe von 3.700 ein Plus von 9,08 Prozent dar.

### Destinationen 2018

Im Linienflugbereich gibt es 4-mal täglich einen Flug nach Wien, 6 bis 7 Rotationen nach Köln/Bonn, 2 Rotationen nach Hamburg, eine saisonale Wiedereinführung der Berlin-Strecke einmal die Woche sowie bis 14. April jeden Samstag einen London-Flug. Im Sommer gibt es Charterflüge nach Kefalonia, Ibiza, Korfu und Altenrhein.

### Wie sieht die Entwicklung des Flughafens momentan aus?

Die Fluglinien sind sehr zufrieden mit der Auslastung und das stimmt uns optimistisch. Wir sind auf einem guten Weg. Im Low-Cost-Bereich hat Klagenfurt noch viel Potenzial und auch der klassische Charterbereich ist noch unterentwickelt.

### Viele Unternehmer wünschen sich einen Flug nach Frankfurt oder München ...

Der Bedarf ist da. Ich habe diesbezüglich bereits einige Gespräche mit den Airlines geführt. Die Frage ist aber immer, ob sich das wirtschaftlich rechnet. Dieses Jahr wird nichts mehr kommen, weil die Flugpläne fixiert sind. Aber wir bleiben hartnäckig dran. Wenn Frankfurt nicht klappt, dann vielleicht München.



»Ich würde mir wünschen, dass Firmen uns noch häufiger ihren tatsächlichen Bedarf mitteilen.«

Michael Kunz, Geschäftsführer Flughafen Klagenfurt

### Wie läuft die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft?

Ich bin sehr dankbar, wie die Wirtschaft den Flughafen unterstützt. Aber ich würde mir wünschen, dass Firmen uns noch häufiger ihren tatsächlichen Bedarf mitteilen. Das gibt mir die Möglichkeit, in Verhandlungen mit den Fluglinien Datenmaterial vorzulegen. Deshalb freue ich mich über jede Idee und jede Kontaktaufnahme. Auch wenn eine Firma selbst einmal ein Flugzeug chartern will, helfen wir gerne mit unseren Kontakten weiter.

### Sie sind in Ihrem Leben viel geflogen. Haben Sie einen Tipp für Geschäftsreisen-Neulinge?

Achten Sie immer darauf, dass Sie genug Umsteigezeit haben. Je größer der Umsteigeflughafen ist, desto mehr Zeit sollten Sie einplanen. Die Wege können lange sein, genauso wie die Passkontrollen. Ansonsten kann ich nur sagen, ich habe mich an Bord der Flugzeuge immer sehr wohl gefühlt und jede Geschäftsreise genossen.



# Reisekostenabrechnung – so wird es richtig gemacht

## Fahrtkosten

Sämtliche betrieblich veranlasste Fahrten sind als **Ausgabe (oder Aufwendung)** abzugsfähig. Dazu gehören bei Unternehmern auch die Fahrten zwischen Wohnung und Betriebsstätte.

- Kosten für betrieblich veranlasste Fahrten mit Bus, Bahn, Taxi, Flug, Schiff oder anderen Beförderungsmitteln können in voller Höhe abgesetzt werden. Dazu wird der dementsprechende Beleg (Rechnung) benötigt.
- Etwas komplizierter ist es bei Fahrten mit dem privaten oder dem betrieblichen KFZ. Hier ist zu beachten, dass ein KFZ dem Betrieb zuzurechnen ist, wenn das KFZ überwiegend (mehr als 50 % der jährlichen Kilometerleistung) betrieblich genutzt wird.
- Bei der Verwendung eines betrieblichen KFZ können die tatsächlich im Zusammenhang mit dem KFZ anfallenden Kosten wie Versicherung, Wartung und Reparaturen, Betriebsstoffkosten, Parkkosten, Mautkosten, Abschreibung etc. angesetzt werden. Für teure KFZ (Neupreis über 40.000 Euro)

- sind gewisse Kosten um die sogenannte „Luxustangente“ zu kürzen. Sollte das betriebliche KFZ auch für private Fahrten genutzt werden, wird in der Regel ein Privatanteil auszuscheiden sein. Um das Ausmaß des Privatanteils abschätzen und dokumentieren zu können, ist es sinnvoll, sämtliche Fahrten in einem Fahrtenbuch zu erfassen.
- Wird ein privates KFZ nur gelegentlich für betriebliche Fahrten genutzt, kann das amtliche Kilometergeld (derzeit 0,42 Euro pro Kilometer) als Ausgabe angesetzt werden. Auch hierfür ist eine genaue Dokumentation notwendig. Mit dem Kilometergeld sind grundsätzlich sämtliche mit dem KFZ und der Fahrt zusammenhängende Kosten, wie beispielsweise die Abschreibung, Betriebsstoffe, Wartung und Reparaturen, Park- sowie Mautgebühren, Ausrüstung, Steuern und Gebühren, Finanzierungskosten, abgegolten.

Wer reist, dem entstehen höhere Verpflegungs- und oftmals auch Nächtigungskosten. Der höhere **Verpflegungsaufwand** kann als Pauschalbetrag geltend gemacht werden, während die **Nächtigungskosten** entweder in tatsächlicher Höhe oder alternativ als Pauschalbetrag angesetzt werden können.

## Diäten

- Beim Ansetzen von Pauschalbeträgen spricht man von Diäten (siehe unten rechts).
- Die Verpflegungsmehraufwendungen oder Tagesdiäten können nur geltend gemacht werden, wenn man sich aus betrieblichen Gründen zumindest 25 Kilometer von der Betriebsstätte entfernt.

- Keine Tagesdiäten können bei Reisen, die weniger als drei Stunden dauern oder bei denen man sich länger als 5 Tage oder öfter als 15-mal im Jahr am gleichen Ort befindet, geltend gemacht werden.
- Um Tagesdiäten geltend zu machen, muss man eine Reisekostenaufstellung machen, darin muss Datum, Dauer, Ort und Zweck der Reise verzeichnet sein.

## Nachtdiäten Nächtigungsgeld

Erfordert eine betriebliche Reise eine auswärtige **Übernachtung**, können auch die daraus entstehenden Kosten angesetzt werden.

- Entweder werden die tatsächlichen Kosten der Übernachtung inkl. Frühstück (Hotelrechnungen) geltend gemacht oder alternativ das Nächtigungsgeld (Pauschalbetrag) von 15,00 Euro pro Nacht.
- Im Normalfall werden die tatsächlichen Kosten den Pauschalbetrag überschreiten. Sollte der Pauschalsatz angewendet werden, ist genauso wie beim Taggeld ein Reisebericht zu erstellen.

- Für Unternehmer, die ins Ausland reisen, gelten andere Sätze für das Tag- und Nächtigungsgeld. Die Sätze fallen ja nach Reiseland unterschiedlich aus. Details unter [www.usp.gv.at](http://www.usp.gv.at)  
> Suche: Auslandsdienstreise.

**Reisekosten**  
können sich folgendermaßen zusammensetzen:

- + Fahrtkosten (KFZ, Taxi, öffentliches Verkehrsmittel, Fahrrad usw.)
- + Verpflegungsmehraufwand
- + Nächtigungsaufwand
- + Nebenspesen
- = Reisekosten

**Tipp:** Das Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten bietet regelmäßig Workshops, u. a. auch zu Reisekosten & Co, an: [www.gruenderservice.at/ktn](http://www.gruenderservice.at/ktn)

## Kilometergeld

- PKW:** € **0,42**/km
- Motorrad:** € **0,24**/km
- Mitfahrer:** € **0,05**/km
- Fahrrad bzw. zu Fuß:** € **0,38**/km (ab dem dritten Kilometer)

Auch wenn der betriebliche Weg mit dem Motorrad, Fahrrad, zu Fuß oder als Beifahrer zurückgelegt wird, steht ein reduziertes Kilometergeld zu.

## Tagesdiäten oder Taggeld

- Das amtliche Taggeld beträgt 26,40 Euro für 24 Stunden, wobei für Reisen bis zu drei Stunden kein Taggeld zusteht.
- Dauert eine Reise länger als drei Stunden, kann für jede weitere angefangene Stunde 1/12 (oder 2,20 Euro) angesetzt werden.
- Dauert eine Reise länger als 11 Stunden, steht das maximale tägliche Taggeld in der Höhe von 26,40 Euro zu.

# Visitenkarten 4.0?

Kleines Kärtchen mit großer Geschichte: Bereits seit dem 15. Jahrhundert finden Visitenkarten Einsatz im Geschäftsleben. Aber sind die bedruckten Karten in Zeiten von Facebook, Instagram & Co noch aktuell?



## Übliche Formate

Visitenkarten haben kein standardisiertes Format, jedoch hat sich die Scheckkartengröße (ca. 85 mm × 54 mm) eingebürgert, weil sie in dieser Größe am bequemsten zu transportieren und viele Aufbewahrungshilfen auf dieses Format ausgelegt sind.

## Übliche Materialien

Am weitesten verbreitet sind Visitenkarten aus Karton in der Stärke von 150 bis 300 g/m<sup>2</sup>. Da Visitenkarten neben der Informationsvermittlung auch als Werbeträger dienen, werden sie bisweilen auch aus anderen Materialien (etwa Kunststoff, Aluminium, Edelstahl, Holz oder Gummi) hergestellt, um besonders aufzufallen.

Die Bezeichnung „Visitenkarte“ rührt von ihrer ursprünglichen Funktion her: Damals wurden Visitenkarten beim Besuch in hohem Hause dem Diener oder der Empfangsdame übergeben, die sie dann an den Hausherrn oder die Dame des Hauses weiterreichten. Vor allem im Frankreich, England und Österreich des 18. Jahrhunderts breitete sich dieser Trend zunehmend aus – bald wollten die Verwender neue Designs und schicke Verzierungen. 1780 wurde erstmals in Berlin die Visitenkartenerstellung in einer Tageszeitung angeboten.

Je nach Epoche fanden sich typische Elemente auch auf den Visitenkarten wieder. Verschiedene Handwerkszweige machten auch auf ihren Karten den eigenen Berufsstand sichtbar. Heute begegnet uns die Visitenkarte überall im Berufsleben. Beim Erstkontakt zwischen Geschäftsleuten wird sie ausgetauscht – z. B. auf Messen, Konferenzen oder anderen geschäftlichen Veranstaltungen. Dabei wird das Gegenüber nicht nur über Namen, sondern auch über das Unternehmen und die Position in der Firma informiert.

**VCARD ODER PAPPKAMERAD?** Auch wenn unsere Welt immer virtueller, digitaler und schrittweise papierloser wird, halten sich physische Visitenkarten hartnäckig. Löst die digitale Visitenkarte also tatsächlich ihr Pendant aus Papier ab? Trotz des digitalen Wandels ist das Überreichen einer Visitenkarte ein formeller Akt, der zum ersten Kennenlernen dazugehört. Solange der Kontakt und die Interaktion auf menschlich-persönlicher Ebene ablaufen, bleibt die Übergabe der Visitenkarte an den Partner ein entscheidender Akt, sensorisch und haptisch nicht zu vergleichen mit der digitalen Zurverfügungstellung von Informationen. Die sogenannte „vCard“ funktioniert anders: Mittels eines Klicks kann der Benutzer die digitale Visitenkarte direkt in das Adressbuch seines E-Mail-Programms oder Personal Information Manager übernehmen. Cards können in HTML-Seiten eingebettet, als Dateianhänge zu einer E-Mail verschickt oder als QR-Code übermittelt werden. **[wt]** ■

»Auch wenn sich die Aufgabe der klassischen Visitenkarte in den letzten zwei Jahrzehnten geändert hat, wird sie nicht durch digitale Möglichkeiten ersetzt, sondern höchstens ergänzt werden können.«



Armin Kreiner, Obmann Fachgruppe Druck



Der Visitenkartenmarkt soll eine Milliarde Euro wert sein



Kunden behalten farbige Visitenkarten 10-mal länger im Kopf als einfache weiße Varianten



Knapp 96 Prozent der Nutzer geben auf ihrer Visitenkarte ihre E-Mail-Adresse an



Nur 18 Prozent verraten Social-Media-Daten auf Visitenkarten



Der Großteil der Visitenkarten wird auf Karton gedruckt

## PRO

### Soziale Komponente unersetzbar

Sind klassische Visitenkarten in unserer digitalen Zeit überhaupt noch sinnvoll? Der wichtigste Erfolgsfaktor einer klassischen Visitenkarte liegt auf der Hand: die persönliche Übergabe und der dabei entstehende menschliche Kontakt. Das mag ein kurzer, dafür aber sehr entscheidender Augenblick sein. Dieser psychologische Effekt erzeugt eine hohe emotionale Bindung, zu der es trotz Digitalisierung keine wirkliche Alternative gibt. Der Mensch ist und bleibt ein soziales Wesen – deshalb ist persönlicher Kontakt auch im Geschäftsleben unabdingbar und damit nachhaltig. Eine Visitenkarte wird erst dann überreicht, wenn ein Gespräch auch geschäftliche Themen beinhaltet und ein Interesse daran besteht, weiterhin im Gedächtnis des Gesprächspartners zu bleiben.

Physische Visitenkarten können mit ständigem Augenkontakt übergeben werden anstatt mit Blick auf Smartphone oder Tablet. Das macht sie heute wie damals zu einem wichtigen Kommunikationsmittel im Businessleben.



### Lieber digital als gedruckt

Als Wirtschaftstreibender kennt man das Problem: Visitenkarten ohne Ende – hier den Überblick zu behalten und die gesuchte Visitenkarte bei Bedarf auch wiederzufinden, gestaltet sich sehr oft schwierig. Deshalb greifen immer mehr Unternehmer auf digitale Lösungen zurück. Und mittlerweile gibt es einige Apps, die helfen, wieder Herr über alle gesammelten Visitenkarten zu werden. Sie digitalisieren sie, sortieren sie und machen sie jederzeit abrufbar.

Eine ideale Möglichkeit, Informationen zu Ihren Kontakten zu speichern, ohne die Visitenkarten aufwendig zu archivieren. Außerdem läuft man weniger leicht Gefahr, die Kontaktinformationen zu verlieren, und im IT-Zeitalter sind die kleinen Karten aus Papier ja fast ein Widerspruch, müssen die Informationen wie Adressen, E-Mail-Adressen und Telefonnummern doch auch in die digitale Welt transferiert werden.

**Tipps für Apps:** CamCard (iOS/Android), SnapBizCards Lite (iOS/Android), Samsung SnapBizCard (Android).



# Fakten kennen keine Alternative.



**[kleinezeitung.at/app](https://kleinezeitung.at/app)**

Jetzt App testen.



# ERFOLG REICH



→ Die Junge Wirtschaft von innen und außen betrachtet

## JUNGE WIRTSCHAFT KÄRNTEN MITGLIEDERVORTEILE

### Unser Plus für dich

Die Junge Wirtschaft Kärnten hat ihren Mitgliedern viel zu bieten.

Zum Beispiel die attraktiven Partner-Angebote, die die Junge Wirtschaft Kärnten exklusiv für ihre Mitglieder ausgehandelt hat.



**Partner-  
Angebote**  
für Mitglieder der  
Jungen Wirtschaft!

**W**ie profitieren unsere Jungunternehmer am meisten von der Mitgliedschaft bei der Jungen Wirtschaft? Diese Frage stellen wir uns laufend – wenn wir für die besten Rahmenbedingungen für unsere Jungunternehmer kämpfen, beim Zugang zu einem starken nationalen und internationalen Netzwerk für unsere Mitglieder und bei unserem umfangreichen Serviceangebot, wo wir jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stehen. Aber auch wenn es um wirtschaftliche Vorteile

geht. Deshalb haben wir mit unseren Kooperationspartnern exklusive und attraktive Angebote für die Mitglieder der Jungen Wirtschaft erarbeitet, die genau auf die Bedürfnisse von jungen Wirtschaftstreibenden zugeschnitten sind.

**Exklusiv  
für Mitglieder der  
Jungen Wirtschaft  
Kärnten**

#### **Kärntner Sparkasse**

Die Kärntner Sparkasse steht bei allen Fragen rund um das Thema Finanzierung zur Verfügung. Neben vielen anderen Angeboten gibt es zum Beispiel das s Gründerkonto im ersten Jahr um 10 Euro pro Monat inkl. BankCard, Transaktionskosten etc.

#### **wogibts was.at**

Jetzt mit Österreichs größtem Aktionsportal wogibts was.at mehr Kunden ins Unternehmen bringen! Der Junge-Wirtschaft-Mitgliedervorteil: Das Basis-Jahrespaket statt um 1.176,- Euro um nur 680,- Euro zzgl. 20% MwSt.

#### **T-Mobile**

Beste Verbindungen für deinen individuellen Erfolg! Das Junge-Wirtschaft-Package: Mobilfunk, Festnetz, Internet, und als Draufgabe sind die ersten 6 Monate gratis!

#### **Kelag**

Neben tollen Stromangeboten speziell für Jungunternehmer bietet die Kelag auch umfassende Angebote im Bereich Breitband und Datensicherheit.

### **Angebote & Vorteile**

Details zu allen Mitgliedervorteilen findest du unter <https://www.netzwerkzumerfolg.at/ueber-uns/mitgliedervorteile/>



**JUNGE-WIRTSCHAFT-KÄRNTEN-NETZWERKVERANSTALTUNGEN**

# Ich bin jung und brauche das **NETZWERK**

Getreu dem Motto „Beim Reden kumman die Leut' zam“ organisiert die Junge Wirtschaft Kärnten monatlich Stammtische und Erfolgsfrühstücke. Das Ziel: Menschen zusammenbringen, Ideen entwickeln und ein dynamisches Netzwerk schaffen, das jungen Unternehmern Vorteile bringt.

**W**oran denken wir bei dem Wort „Stammtisch“? Den großen runden Tisch im hintersten Winkel eines Gasthauses und eine Gruppe von Männern, die bei Bier und Schnaps schwammige Politdiskussionen führen? Ursprünglich gab es Stammtische vor allem in den ländlichen Regionen – frühere Dorfstammtische setzten sich vor allem aus Ärzten, Apothekern, Lehrern oder wohlhabenden Bauern zusammen. Wo damals der soziale Status im Vordergrund stand, stehen heute Zusammengehörigkeit und das Ausleben gemeinsamer Interessen am Programm.

**BEIM REDEN KUMMAN DIE LEUT' ZAM** Die Junge Wirtschaft Kärnten haucht der Vorvorstellung des Stammtisches frisches Leben ein. Der Grundgedanke bleibt aber dennoch derselbe: Austausch,

Diskussion und das Nutzen von Synergien sind – damals wie heute – die Basis für einen gelungenen Abend am Stammtisch. Was dabei nie zu kurz kommen darf: der Spaß. Bei Drinks in gemütlicher Runde fällt das Netzwerken leicht – alle Teilnehmer sind per Du, dumme Fragen gibt es keine. Um den jungen Unternehmern einen Vorteil zu verschaffen, wird in der Regel zu jedem Stammtisch ein Gast eingeladen, der zu einem ausgewählten Thema Rede und Antwort steht. So bekommt man die Möglichkeit, wichtige Fragen zu stellen und sich heiße Tipps von Profis zu holen.

**DER FRÜHE VOGEL FÄNGT DEN ERFOLG** Die Junge Wirtschaft Kärnten hat die wichtigste Mahlzeit des Tages zum Anlass genommen, den Erfolg schon nach dem Aufstehen am Schopf zu packen: →

# „Ohne Kommunikation funktioniert die Welt nicht!“

Junge-Wirtschaft-Kärnten-Vorsitzender  
Marc Gfrerer über die regelmäßigen  
Netzwerkveranstaltungen

## Wie entstand die Idee, regelmäßige Stammtische und Erfolgsfrühstücke zu organisieren?

„Schon in der Zeit als Bezirksvorsitzender der Jungen Wirtschaft Villach habe ich stets versucht neue Formate zu testen. Abendveranstaltungen waren mit der Zeit immer weniger besucht und somit haben wir damals das ‚Unternehmerfrühstück‘ ins Leben gerufen, das später zum ‚Erfolgsfrühstück‘ wurde. Mein Wunsch war es immer, dass diese Veranstaltungen kärntenweit und regelmäßig stattfinden – als Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Kärnten konnte ich das schließlich erreichen und bin stolz, dass das bei den jungen Wirtschaftstreibenden so gut ankommt. Wir haben einen einheitlichen Auftritt und immer ein Thema. Es gibt einen Katalog mit 25 Themen und Vortragenden, aus dem die Bezirke wählen können.“

## Warum ist ein gutes Netzwerk gerade für Jungunternehmer so wichtig?

„Wenn du startest, hast du nur wenige Business-kontakte. Das Netzwerk besteht zu Beginn also hauptsächlich aus Familie, Freunden und Bekannten. Es ist wichtig, sein Netzwerk zu erweitern, um über den Tellerrand zu schauen. Dabei geht es immer um Kommunikation – ohne Kommunikation funktioniert die Welt nicht!“

## Welche Teilnehmer sind vertreten? Gibt es spezielle Branchen/Typen?

„Speziell bei den Erfolgsfrühstücken sind ganz viele verschiedene Leute vertreten. Die meisten nehmen sich vor der Arbeit Zeit für einen gemütlichen Kaffee und Plundergebäck – das kommt bei den Besuchern sehr gut an. Wir haben den vollen Branchenmix vertreten, vom Tischler bis zum Programmierer.“

## Gibt es einen Stammtisch / ein Erfolgsfrühstück, das dir besonders in Erinnerung geblieben ist?

„Eigentlich war ich immer voller Endorphine, weil die Veranstaltungen so gut ankommen. Mich begeistert die Leichtigkeit der Organisation und die Unterschiedlichkeit der Teilnehmer. Mittlerweile sind sie kärntenweit ein Erfolg, auch in den tiefsten Regionen. Das freut mich jedes Mal.“

## Welche Themen sind bei den Teilnehmern besonders beliebt?

„Wir haben immer aktuelle, brennende Themen. Im Moment zum Beispiel die EU-Datenschutzverordnung. Wir versuchen etwas zu finden, das kurz und knackig transportiert werden kann. 15 Minuten Impuls, kein Vortrag – danach haben die Teilnehmer ausreichend Zeit, sich auszutauschen.“



Bei den Erfolgsfrühstücken der Jungen Wirtschaft stehen neben einem gemütlich-leckeren Start in den Tag Netzwerk und Infoaustausch im Vordergrund. Zu jedem gemeinsamen Frühstück wird ein Vortragender eingeladen, der den Teilnehmern wertvolle Tipps zu unterschiedlichen Bereichen gibt.

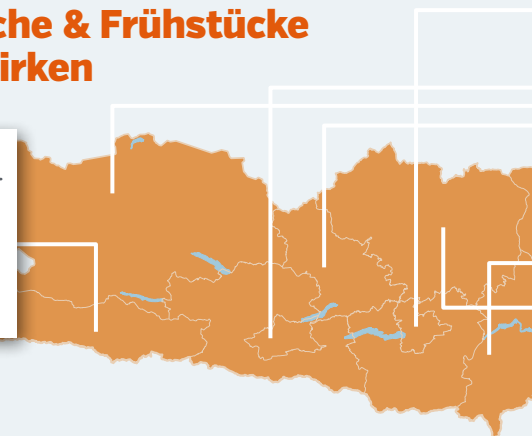
## FRÜHAUFSTEHER & NACHTEULEN – DAS NETZWERK

**SCHLÄFT NICHT** Beziehungen schaden dem, der keine hat. Ohne Netzwerke und persönliche und soziale Kontakte könnten wir nicht (zufrieden) leben. Das sprichwörtliche Vitamin B spielt nämlich auch im Unternehmerleben eine wichtige Rolle. Ziele des Netzwerkers sind Wissensaustausch, gegenseitige Hilfe und nicht zuletzt der berufliche Vorteil – zum Beispiel bei der Jobsuche oder Karriere. In vielen Branchen – etwa dem Medien-, Kunst- und Kulturbereich – hängt maßgeblich vieles von Netzwerken und Kontakten ab. Gerade für Selbstständige sind Kontakte und Netzwerke geradezu überlebenswichtig [wt] ■

## Terminübersicht Stammtische & Frühstücke in den Bezirken

### Hermagor

♀ <b>Stammtisch</b>	19.4.
♂ <b>Frühstück</b>	17.5.
♂ <b>Frühstück</b>	21.6.
♀ <b>Stammtisch</b>	20.9.





# Frühstück-Facts



**ZITRONENWASSER**  
**AM MORGEN REGT DEN**  
**STOFFWECHSEL AN**  
**UND ENTGIFTET**



**KOHLLENHYDRATE**  
**ZUM FRÜHSTÜCK SIND**  
**ABSOLUTES BRAINFOOD**



**DURCH DAS KOFFEIN**  
**IM KAFFEE WERDEN**  
**GLÜCKSHORMONE**  
**BESSER FREIGESETZT**



**FÜR BESONDERS ARBEITS-**  
**INTENSIVE VORMITTAGE EIGNET**  
**SICH MÜSLI ZUR STÄRKUNG DER**  
**KONZENTRATIONSFÄHIGKEIT**

„Es ist jedes Mal eine Freude, bei den Netzwerkfrühstücken der Jungen Wirtschaft auf gleichgesinnte Jungunternehmer zu treffen. Neben dem freundschaftlichen Austausch über Höhen, Tiefen, Freuden und Leiden des Unternehmertums steht der branchenübergreifende Austausch im Vordergrund. Mein persönliches Highlight ist es, die Energie von so vielen unternehmerisch denkenden Persönlichkeiten zu erleben – es ist immer wieder motivierend und treibt mich selbst weiter und zu neuen Ideen an.“

**Sandro E. de Roja**  
**(DEROJA Innovative**  
**Domestic Engineering)**



„Ich bin erst seit Mai 2017 selbstständig, deshalb sind die Stammtische und Erfolgsfrühstücke der Jungen Wirtschaft für mich als Start-up-Unternehmen besonders wichtig. Man lernt viele Leute kennen und kann sich über Marketing und Vertrieb austauschen. Durch das Netzwerken erringt meine Firma einen neuen Bekanntheitsgrad, der für mich sehr positive Auswirkungen hat. Wenn es mein Terminkalender zulässt, nehme ich, sooft es geht, bei den Veranstaltungen der Jungen Wirtschaft teil.“

**Jennifer Anderwald,**  
**Hebamme und**  
**Kosmetikerherstellerin**  
**(Ja & Anders Kosmetik-**  
**manufaktur e. U.)**



„Der Stammtisch wird immer durch Expertenvorträge begleitet, welche mir besonders im ersten Jahr sehr geholfen haben. Deshalb habe ich eigentlich immer, wenn ich konnte, dem JW-Stammtisch beigewohnt. Insbesondere jene zur Steuerprüfung und dem Social-Media-Marketing fand ich sehr interessant. Da ich für den Kärntner Markt eher ein Nischenprodukt anbiete, waren meine bisherigen Produktionen eher überregionaler und internationaler Natur. Ich hatte aber mit anderen Teilnehmern dieser Abende sehr anregende Gespräche.“

**Benjamin Arzt**  
**(Character Animator -**  
**Rigger - 3D Artist)**



## Spittal

- ☞ Frühstück 17.5.
- ☞ Frühstück 19.7.
- ☞ Frühstück 20.9.
- ☞ Frühstück 15.11.

## Villach

- ☞ Frühstück 19.4.
- ☞ Frühstück 17.5.
- ☞ Frühstück 21.6.
- ☞ Frühstück 19.7.
- ☞ Frühstück 20.9.
- ☞ Frühstück 18.10.
- ☞ Frühstück 15.11.

## Klagenfurt

- ♀ **Stammtisch** 19.4.
- ♀ **Stammtisch** 20.9.
- ☞ Frühstück 18.10.
- ♀ **Stammtisch** 15.11.

## Feldkirchen

- ☞ Frühstück 17.5.
- ♀ **Stammtisch** 20.9.
- ♀ **Stammtisch** 15.11.

## Wolfsberg

- ☞ Frühstück 19.4.
- ♀ **Stammtisch** 17.5.
- ☞ Frühstück 15.11.

## St. Veit

- ☞ Frühstück 17.5.
- ☞ Frühstück 23.8.
- ☞ Frühstück 15.11.

## Völkermarkt

- ☞ Frühstück 17.5.
- ☞ Frühstück 15.11.

Alle Details zu Zeiten und Orten unter [www.netzwerkzumerfolg.at](http://www.netzwerkzumerfolg.at)





Christine Hübner, Marc Gfrerer, Melanie Jann, Christiane Holzinger und Markus Malle

**NEUJAHRSEMPFANG**

# JW Kärnten wünschte Prosit Neujahr

Die Junge Wirtschaft Kärnten lud heuer wieder zum traditionellen Neujahrsempfang, der ganz im Zeichen des Netzwerkens stand.



Ausgelassene Selfie-Stimmung bei den Gästen – zum Nachsehen Clubwall runterladen und #JW eingeben!



Es gibt sie auch vor der Kamera: Heimo Platzner und Florian Semmler von mediapool



**D**er Andrang war groß beim traditionellen Neujahrsempfang der Jungen Wirtschaft Kärnten. Mehr als 200 Gäste ließen es sich nicht nehmen, in der Schleppe Eventhalle in Klagenfurt dabei zu sein. Neben netten Gesprächen, starken Klängen von DJ Tomz und köstlichem Fingerfood wurde auch das Jahresprogramm vorgestellt.

Die Henne im Korb: JW-Bezirksvorsitzende Martina Karulle mit Thomas Gruber, Alexander Mann, Peter Weidinger und Martin Zandonella



Deutliche Worte gab es auch in Richtung Bundesregierung: „Gerade von der Jungen Wirtschaft schon lange geforderte Maßnahmen sollen nun endlich umgesetzt werden! Das freut uns und stimmt uns sehr positiv“, so Landesvorsitzender Marc Gfrerer.

Unter den Gästen waren unter anderem Spartenobmann Martin Zandonella, Landtagsabgeordneter und WB-Direktor Markus Malle, Wirtschaftslandesrat Christian Benger, KSV1870-Chefin Barbara Wiesler-Hofer, Landtagsabgeordneter Andreas Scherwitzl, Nationalratsabgeordneter Peter Weidinger, Kelag-Vertriebsleiter Robert Glockner und Kelag-IT-Leiter Heinz Sitter sowie zahlreiche Jungunternehmer, Gründer und Interessierte. ■



Attention-Getter: Die JW präsentierte ihr Programm 2018

# Dein Wahl- Herzblatt

Eine Wand, fünf Kandidaten und schlagfertige Antworten auf unvorhergesehene Fragen – das alles gab es bei der ersten Herzblattshow der Jungen Wirtschaft Kärnten zur Landtagswahl.

Mit der Herzblattshow zur Landtagswahl ließ die Junge Wirtschaft Kärnten die Partnervermittlung wieder neu aufleben. Um den Kärntner Jungunternehmern die wichtigsten Wirtschaftskandidaten der Landtagswahl vorzustellen, wurde die allseits bekannte Kuppelshow neu aufgelegt.

Am erprobten Konzept wurde dabei nicht gerüttelt. So saß auf der einen Seite der Trennwand das Publikum und auf der anderen die fünf Kandidaten der bevorstehenden Landtagswahl. Die Kandidaten stellten sich den Fragen der Stv. Landesvorsitzenden Christiane Holzinger, die Kärntens 9.000 Jungunternehmer bei der Landtags-Herzblattwahl vertritt. Neben dem Landtagsabgeordneten Markus Malle (ÖVP) waren die Nationalratsabgeordnete Sandra Wassermann (FPÖ), Vizebürgermeister und Landtagsabgeordneter Alfred Tiefnig (SPÖ), Reinhard Lebersorger (DIE GRÜNEN) und Markus Unterdorfer-Morgenstern (NEOS) zu Gast. ■

[www.netzwerkzumerfolg.at/jwn/news/die-herzblattshow-zur-landtagswahl-2018-nachbericht/](http://www.netzwerkzumerfolg.at/jwn/news/die-herzblattshow-zur-landtagswahl-2018-nachbericht/)

»Über 100 Besucher und 550 Zuschauer via Facebook-Livestream verfolgten die Herzblattshow zur Landtagswahl.«



Fünf Kandidaten ritterten um das Wahlherz der Kärntner Jungunternehmer, die Fragen dazu kamen auch aus dem Publikum

**ECA** SINGER UND KATSCHNIG  
Steuerberatungs GmbH

Steuerberater | Unternehmensberater | Sachverständige  
St. Veiter Ring 51 | 9020 Klagenfurt am Wörthersee  
Tel. +43 (0)463 512788 | [www.eca-klagenfurt.at](http://www.eca-klagenfurt.at)

Partner der ECA – Das österreichische Steuerberaternetzwerk

Die Zukunft im Griff.

Maximal

# 30

Minuten - und Ihre Verordnung ist bewilligt und per Download verfügbar. Jetzt zur Handy-signatur anmelden.

[svagw.at/onlineservices](http://svagw.at/onlineservices)

Mehr als

# 50%



der befragten SVA No-Smoking-Camp-Teilnehmer sind nach einem halben Jahr immer noch rauchfrei.

[svagw.at/rauchfrei](http://svagw.at/rauchfrei)

# 3.049

Kids haben bereits unseren Gesundheits-Check Junior in Anspruch genommen.

[svagw.at/gesundheitscheckjunior](http://svagw.at/gesundheitscheckjunior)

# 120.208

SVA Versicherte haben bereits am Programm „Selbständig Gesund“ teilgenommen.

[svagw.at/selbstaendiggesund](http://svagw.at/selbstaendiggesund)



Weitere Infos unter:  
[www.svagw.at](http://www.svagw.at)

**SVA**  
GESUND IST GESÜNDER.



**DJ-SOUNDS, STREETFOOD-AREA UND COOLE DRINKS**

## Moonlight-Clubbing - light up the night!

Der Sommercocktail wird zum Sommerclubbing: Am 27. Juli 2018 - also genau zum Vollmond - findet das Moonlight-Clubbing statt. Chillen am See, DJ am Strand und Essen à la Streetfood runden das sommerliche Netzwerkhighlight der Jungen Wirtschaft Kärnten ab. Frei nach dem Motto „Flip-flops are welcome“ erwarten die Besucher interessante Gespräche, eine tolle Stimmung und das typische Sommer-Feeling am Wörthersee.

**ACHTUNG:** Wer dabei sein will, muss auch heuer wieder schnell sein, denn das Kartenkontingent ist limitiert.



**GEMEINSAM STARK**

## Fit ins neue Jahr

Unter dem Motto „Gemeinsam stark“ trafen sich 20 Mitglieder der Jungen Wirtschaft Klagenfurt zum gemeinsamen Training im CrossFit 9020. Beim kollektiven Kräfteressen kamen die Teilnehmer ordentlich ins Schwitzen und auch der Spaß kam nicht zu kurz. Neben der neuen Bezirksvorsitzenden Martina Karulle waren auch die Bezirksgeschäftsführerin Christina Tscharre sowie Paul Haas, Nika Basic, Stephan Wölcher, Dominik Pototschnig, Carina Jeuschnegger, Agnes Fojan und Christian Tammegger mit von der Partie.

DieKärntner SPARKASSE  
Was zählt, sind die Menschen.

WKO  
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN  
GRÜNDERSERVICE

ICH BW ICH  
**SELBST**  
UND ZWAR  
**STÄNDIG**

Gründer- & Jungunternehmerstag

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

Freitag, 27. April 2018  
ab 8:00 Uhr | Wirtschaftskammer Kärnten  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt am Wörthersee

Ameldung: [wko.at/ktn/jungunternehmerstag2018](http://wko.at/ktn/jungunternehmerstag2018)

## VERANSTALTUNGSTIPP

# Gründer- und Jungunternehmerstag 2018

Jungunternehmer stehen vor vielen Herausforderungen. Hast auch du kürzlich gegründet? Dann aufgepasst!

Am 27. April 2018 findet der Gründer- und Jungunternehmerstag 2018 statt, der dich für den Unternehmeralltag fit macht. Anfangen bei Rechtsfragen über die Verwendung von Social Media und die richtige PR in den Anfangstagen deines Unternehmens bis zu handfesten Themen wie Steuern und Versicherungen bieten die angebotenen Workshops das nötige Rüstzeug für einen erfolgreichen Start und die Zeit danach. ■

## NEUE INTERVIEWSERIE

# DIREKT & EHRlich – Die Masken fallen!



Die Junge Wirtschaft Kärnten hat genug von Selbstinszenierung, Fassade und Show! Deshalb wird nun hinter den Vorhang geblickt, um zu erfahren, was wirklich zählt. Wer sind die Menschen, die Österreichs Wirtschaft führen? Wie ticken sie, was wollen sie und was haben sie wirklich vor?

Die Junge Wirtschaft Kärnten hat die Schnauze voll davon, leere Phrasen zu lesen und ausweichende Antworten zu hören. Um endlich Antworten zu bekommen, fühlen sie den Mächtigen im Land, den Meinungsbildnern und Stimmungsmachern nun auf den Zahn und scheuen nicht davor zurück, auch unangenehme Fragen zu stellen. Unter dem Titel „DIREKT & EHRlich – Die Masken fallen!“ startet die Junge Wirtschaft Kärnten eine Interviewserie. Zu dieser werden die Mächtigen und Wichtigen im Land regelmäßig eingeladen und mit den Fragen gelöchert, die den Jungen Wirtschaftstreibenden in Kärnten auf der Zunge liegen und unter den Nägeln brennen.

Die Interviewpartner aus Politik und Wirtschaft werden dabei authentisch und ehrlich dargestellt, hautnah und persönlich. Ganz ohne ihre professionellen Masken und außerhalb ihrer üblichen Rollen. Die Junge Wirtschaft Kärnten will wissen, wer sie wirklich sind, was sie bewegt und vor allem: was Kärntens Jungunternehmer davon haben!

Was dabei herauskommt, liest und siehst du auf der Website und in den sozialen Kanälen der Jungen Wirtschaft Kärnten: [www.netzwerkzumerfolg.at](http://www.netzwerkzumerfolg.at). ■

Wer soll die Masken fallen lassen? Wen sollen wir interviewen? Schreib uns eine Mail: [jungewirtschaft@wkk.or.at](mailto:jungewirtschaft@wkk.or.at)

# ERFOLGS FAKTOR

→ Marketing und Sales, ein bisschen quer- und längsgedacht

## BUSINESS-FOTOGRAFIE

# Bildgewaltig

Ein Bild sagt bekanntlich mehr als 1.000 Worte. In Zeiten von Storytelling, Social Media und Onlinemarketing trifft diese Aussage den Nagel noch gezielter auf den Kopf. Emotionen wollen geweckt und Unternehmenswerte transportiert werden.

Die Qualität der Bilder ist entscheidend. Bildsprache und -stil müssen zum Angebot und zur Zielgruppe passen. Eye-Tracking-Studien beweisen, dass visuelle Elemente besonders schnell erfasst werden und mehr Aufmerksamkeit generieren. „Gerade im Internet nehmen sich User kaum Zeit, lange Texte zu lesen. Inhalte werden zuerst gescannt und erst wenn diese als interessant beurteilt werden, wird mehr Zeit für einen genaueren Blick investiert“, erklärt Onlinemarketer Roland Scharf. Sprich, der Anblick des Bildes soll Emotionen auslösen, da diese als wichtiger interpretiert werden. Aber ein Bild alleine reicht laut dem Experten nicht aus: „Aus der psychologischen Gedächtnisforschung kennt man den Begriff der ‚doppelten Kodierung‘. Kurz zusammengefasst bedeutet das, Bilder und Wort-Bild-Kombinationen bleiben besser im Gedächtnis, als reiner Text. Daher gilt: ansprechendes Bildmaterial verwenden, gerne auch Illustrationen oder Grafiken und Texte in kurze Absätze strukturieren und mit Zwischentiteln gliedern.“

### WIE KOMMT MAN ZU DEN PERFEKTEN BILDERN?

Am Anfang stehen die Fragen: Wer bin ich? Wer ist meine Zielgruppe? Zu einem angehenden Rockstar passt eine dynamische Bildsprache mit spannenden Effekten, während bei einem PR-Berater sicher Seriosität und der Sympathiefaktor im Vordergrund stehen. (bm) ■



EXPERTENTIPP VON

## Roland Scharf

Roland Scharf ist Onlinemarketing-Spezialist und professioneller Fotograf.  
[www.rolandscharf.at](http://www.rolandscharf.at)

## 5 Tipps für die visuelle Kommunikation

- 1 Überlege gut, wen du mit deinen Bildern ansprechen willst.
- 2 Definiere, welche Botschaft du vermitteln willst.
- 3 Suche dir die richtigen Motive und Kommunikationskanäle aus
- 4 Versetze dich in die Rolle des Empfängers – wie würde das Bild auf dich wirken? Welche Gedanken, Emotionen, Wünsche würde es auslösen? Entspricht das deinem Kommunikationskonzept?
- 5 Und wie bei allem im Leben – ausprobieren, analysieren und gegebenenfalls optimieren!

Rockstar oder dynamischer PR-Berater ...  
Wie soll mich meine Zielgruppe wahrnehmen?



Ich werde jetzt

# SOCIAL-MEDIA-STAR!

Tausende folgen ihren Blogs und Instagram-Profilen. Sie tauchen aus dem Nichts auf dem roten Teppich auf und scheinen den ganzen Tag mit dem Unboxing von Geschenken beschäftigt zu sein. Wir haben bei Kärntner Bloggern nachgefragt, ob ihr Alltag auch so glamourös aussieht und welche Tipps sie Jungunternehmern mit auf den Weg geben.

Schnell noch Kommentare beantworten, E-Mails lesen, Beiträge planen, Artikel schreiben, Bilder bearbeiten, Keywords suchen, auf Facebook und Instagram posten, Designs optimieren und die Technik am Laufen halten. Uff. Wieder ist es Mitternacht geworden. Wer erfolgreich einen Blog betreibt, kennt solche langen Tage. Unzählige Stunden fließen in das eigene Onlineprojekt. Aber zahlt sich das wirklich aus? Ja und nein, lautet die Antwort. Es kommt immer darauf an, was Jungunternehmer damit erreichen wollen.

Ein Blog kann ein kreatives und spannendes Hobby sein, das ein wenig Taschengeld reinspielt, wie bei der Gailtalerin Anita Janesch. Sie hat eigens für ihren Blog ein Gewerbe angemeldet und bekommt für „sponsored posts“ Geld. Das heißt, sie berichtet gegen Bezahlung über Produkte, Hotels oder Reiseziele. Das macht auch Lydia Kulterer aus Klagenfurt. Und noch mehr, denn seit Herbst 2016 ist aus ihrem Blog ein Vollzeitjob geworden. „Einerseits verkaufen wir Trainings- und Ernährungsguides als E-Books, andererseits haben wir Kooperationen mit Firmen. Aber auch Banner und Affiliate Marketing zählen zu unseren Einnahmequellen“, verrät Kulterer. Unter Affiliate Marketing werden Vertriebssysteme verstanden, bei denen Blogger Provisionen bekommen, wenn jemand auf den Link im Artikel klickt und bei dem Anbieter etwas kauft. →



## Blog als Fulltimejob

Fitness, Ernährung, gesunder Lifestyle – das interessiert Leser aus dem deutschsprachigen Raum und sie klicken auf das Onlinemagazin "we go wild" von **Lydia Kulterer** (am Foto Vierte von links). Was als Experiment angefangen hat, ist heute eine vierköpfige Onlineredaktion mit kleinem Fotostudio, die Werbeplätze in den Artikeln vermarktet und digitale Produkte vertreibt. „Wer von einem Blog leben möchte, muss sich zu 100 Prozent darauf konzentrieren. Es kostet Unmengen an Zeit, so etwas aufzubauen“, weiß Kulterer. Ihr Social-Media-Tipp für Jungunternehmer: „Denkt an den Mix aus Information und Unterhaltung. Zeigt Kunden ruhig ein paar Fotos aus dem Büro. Menschlich, authentisch klappt am besten und kostet nicht mal Geld.“ [www.we-go-wild.com](http://www.we-go-wild.com)

»Wer von einem Blog leben möchte, muss sich zu 100 Prozent darauf konzentrieren.«

Lydia Kulterer, we go wild

**DER BLOGGER ALS UNTERNEHMER** Aus gewerblicher Sicht ist das Thema Blog komplex. Je nachdem, mit welcher Tätigkeit konkret Geld verdient wird, kommt ein anderer Gewerbebereich zum Tragen – obwohl das Bloggen an sich, also das Erstellen von einem Text nach eigenen Ideen, von der Gewerbeordnung ausgenommen ist. Doch sobald eine Ertragszielungsabsicht dahintersteckt, muss ein Gewerbe angemeldet werden. Auch Gratisprodukte können im Zweifel vor den Behörden einen wirtschaftlichen Vorteil bedeuten. Deshalb unbedingt vorab informieren, auch darüber, welche Versicherungspflichten entstehen und wie die Erträge bei der Einkommensteuer anzuführen sind.

**Web 2.0** ist ein Schlagwort, das für eine Reihe interaktiver und kollaborativer Elemente des Internets verwendet wird: Blogs, Podcasts, soziale Netzwerke, Wikis etc. Dabei konsumiert der Nutzer nicht nur den Inhalt, er stellt als **Prosument** selbst Inhalt zur Verfügung. Der Begriff bezeichnet quasi eine neue Generation des Webs, heute spricht man jedoch öfter von **Social Media**.

Markus Brunner aus St. Stefan im Lavanttal nutzt seinen Blog als Informations- und Marketinginstrument. Das ist eine weitere Möglichkeit. Geld verdient er damit nicht. Er kann aber dadurch seinen Kunden einen Mehrwert bieten und auf sich als Experte aufmerksam machen.

Im Moment ist im Social-Media-Bereich einiges im Umbruch. Jungunternehmer

»Social Media ist nicht mehr kostenlos. Wer seine Kunden, Fans oder Follower erreichen möchte, muss dafür zahlen.«

müssen sich auf neue Spielregeln einstellen. Die Gailtaler Bloggerin Anita Janesch sagt dazu: „Social Media ist nicht mehr kostenlos. Wer seine Kunden, Fans oder Follower erreichen möchte, muss dafür zahlen. Firmen müssen für Facebook und Google unbedingt Budget einplanen und auch mal den Mut haben, einen Blick hinter die Kulissen zu gewähren.“

Für Lydia Kulterer ist die Reichweite ihrer Seite am wichtigsten. „So toll Social-Media-Kanäle sind, viele verschwinden schnell wieder“, weiß Kulterer. Es helfe dann wenig, wenn man dort Tausende Follower habe. „Deswegen ist und bleibt unser Fokus auf unserer Seite selbst.“ Ein Instagram-Posting verpuffe nach ein paar Stunden, während ein gut platzierter und für Suchmaschinen optimierter Artikel auf der Webseite langfristig und regelmäßig Besucher anlockt. **[aa] ■**



## Blog als Marketingtool

Vom Krawattenschalbinden über Sneaker bis zum Anzug – **Markus Brunner** bloggt auf seiner Unternehmenswebseite über Themen, die für seine Kunden nützlich sind. „Ein Blog ist wichtig, um sich als Experte zu profilieren. Kunden kaufen nur bei Leuten, von denen sie wissen, dass sie Ahnung haben von dem, was sie verkaufen“, ist Brunner überzeugt. Viele seiner Kunden kommen durch den Blog aufgeklärter zum Beratungsgespräch oder finden so überhaupt erst zu ihm. Seit April 2016 schreibt er einmal die Woche, mit Unterbrechungen, einen Beitrag. Facebook und Instagram betreut er selbst. Sein Tipp für Jungunternehmer: „Ausprobieren, Feedback einholen, dazulernen, verbessern, Mehrwert generieren.“ [www.suitcon.at/blog](http://www.suitcon.at/blog)

»Mit einem Blog kann man sich als Experte profilieren.«

Markus Brunner, Suitcon



## Blog als Hobby

»Likes und Follower sagen nichts über den Erfolg eines Blogs aus.«

Anita Janesch, Gailtal on tour

Die Schönheit der Heimat zeigen und über eigene Urlaube berichten, das macht **Anita Janesch** auf ihrem Blog „Gailtal on tour“. Neben ihrem Vollzeitjob im Marketing eines Landtechnik-

Fachbetriebes investiert sie seit 2015 jede freie Minute in den Blog – pro Woche bis zu 30 Stunden. Von der Hetzerei nach Likes und Followern hat sie sich aber distanziert. „Das sagt überhaupt nichts über den Erfolg oder die Qualität eines Blogs aus“, sagt Janesch. Und gekaufte Follower sind sowieso ein No-Go. Viel wichtiger seien die „echten“ Besucher. Ihr Tipp: „Ein Blog braucht Zeit, um sich zu entwickeln und zu wachsen. Wer nicht viel Zeit dafür aufbringen kann oder will, sollte davon absehen.“ [www.gailtalontour.com](http://www.gailtalontour.com)

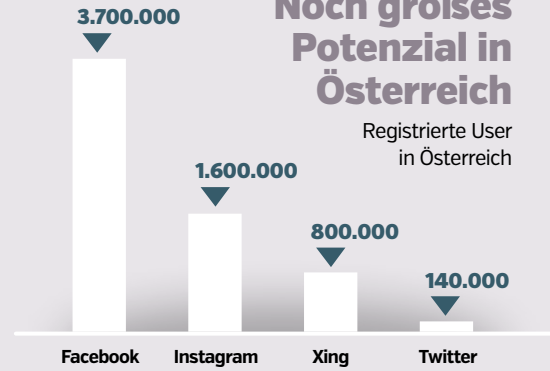




# Bloggen als Business

Wann benötigt man welchen Gewerbeschein?

Werde ich mit einem Blog Geld verdienen oder einen wirtschaftlichen Vorteil (z. B. Geschenke) erreichen?



Quellen: Marketagent.com 2018, Statista 2018

Noch immer unsicher, ob und welchen Gewerbeschein du benötigst? Das Gründerservice der Wirtschaftskammer berät dich: [www.gruenderservice.at/ktn](http://www.gruenderservice.at/ktn).

## KAROSSERIE-FACHBETRIEB



# WIR BRINGEN IHR AUTO WIEDER IN FORM

- Reparatur
- Lackierung
- Dellenservice
- Leihwagen



**KAROSSERIE PUCK GMBH & CO. KG**  
 Villacher Straße 63, 9300 St. Veit an der Glan  
 T: 04212 / 27 60 | M: [karosserie.puck@aon.at](mailto:karosserie.puck@aon.at)  
[www.karosserie-puck.at](http://www.karosserie-puck.at)

# Geschickte Geschenke



Werbegeschenke gehören zum Standard in der Kundenkommunikation: Egal ob kreativ, auffällig oder klassisch – es gibt sie in unzähligen Varianten und das Angebot ist riesig. Als Unternehmer hat man also die Qual der Wahl. Und wie schenkt man richtig?

**S**chenken schafft einen positiven Eindruck. Es kann Goodwill aufbauen, einen Anreiz vermitteln, eine Botschaft kommunizieren und Wahrnehmung oder Bewusstsein schaffen. Jeder freut sich darüber, ein Geschenk zu erhalten, auch wenn es sich nur um eine Kleinigkeit handelt – hier zählt der Gedanke. Als Unternehmer ist die Idee also naheliegend, Geschenke zu nutzen, um bei Kunden und Partnern in Erinnerung zu bleiben, Sympathie zu wecken oder der eigenen Marke zu einer größeren Bekanntheit zu verhelfen. Und das zahlt sich aus.

»Die Wirkung von Werbegeschenken ist deutlich größer als von TV-Werbespots.«

So zeigen Studien, dass die Wirkung sogar deutlich größer ist als beispielsweise bei Werbespots im Fernsehen. Mehr als die Hälfte der Empfänger eines Give-aways können sich auch später noch an die damit verbundene Firma erinnern. Außerdem bieten Give-aways – im Gegensatz zur normalen Werbung – einen zusätzlichen Nutzen, wodurch der Unternehmensname mit einer positiven Emotion verknüpft wird. *(wt)* ■

## Geschenktipps Kärntner Wein

### Wörthersee Alpakas



Seifen aus Alpakawolle? **Monika Sereinig und Philipp Wohlgemuth** betreiben nicht nur eine 1A-Alpakazucht, sondern stellen auch einzigartige Produkte aus Alpakawolle her. Seifen mit unterschiedlichsten Düften können mit Wunschlogos und Slogans gestaltet werden. [www.woerthersee-alpakas.at](http://www.woerthersee-alpakas.at)

**Kärntner Winzer** machen Wein aus Leidenschaft – quer durch den Süden finden sich zahlreiche Weingüter, die für jeden Geschmack den richtigen Tropfen bieten. Mit selbst gestalteten Etiketten ein passendes Geschenk für Genießer.



### Puschan Kreativshop

Im **Puschan Kreativshop** in Villach werden eigene Kreationen individuell gestaltet und einzigartige Schmuckstücke in besonderem Design gefertigt. Ein kreativer Tipp – besonders für Weihnachtsgeschenke! [www.puschan.com](http://www.puschan.com)

## 10 Tipps für sinnvolle Werbegeschenke



Warum ein Kunde das eine Werbegeschenk behält und ein anderes nicht, dafür gibt es viele Gründe. Wichtig ist, dass man sich Gedanken darüber macht, mit welchem Werbeartikel der größtmögliche Erfolg für sein Unternehmen erzielt werden kann.

**1 Welchen Nutzen soll mein Werbegeschenk haben?** Werbegeschenke funktionieren deshalb so gut, weil sie dem Empfänger einen langfristigen Nutzen bieten. Es sind eben keine Wegwerfartikel, sondern sollen wirklich helfen und im Besitz bleiben. Je höher der Nutzwert des Werbegeschenks, desto öfter wird der Empfänger das Geschenk auch tatsächlich nutzen und sich positiv erinnern.

**2 Qualität oder Quantität?** Werbegeschenke haben einen direkten Bezug zum jeweiligen Unternehmen. Sind sie also von schlechter Qualität, überträgt sich dieses Bild möglicherweise auch auf das Unternehmen. Hier gilt: Qualität vor Quantität.

**3 Welches Budget ist angemessen?** Das notwendige Budget, das für Werbegeschenke aufgewendet werden kann, sollte im Vorhinein festgelegt werden, denn die Preisskala für hochwertige Goodies ist enorm. Qualität, Menge und individuelle Anpassungen haben einen direkten Einfluss auf den Preis.

**4 Muss es einen Bezug zu meinem Geschäftsinhalt geben?** Ja – im besten Fall sollte es einen Bezug zwischen Werbegeschenk und dem Unternehmen geben. Das ist nicht immer leicht, aber durchaus lohnenswert. Ein wichtiger Aspekt jedes

Werbegeschenks besteht darin, den Empfänger noch lange daran zu erinnern, wer es war, der ihm dieses Geschenk überreicht hat.

**5 Wer bekommt ein Geschenk?** Wo werden die Werbegeschenke verteilt und wer sind die potenziellen Empfänger? Diese Fragen sollten sowohl die Auswahl als auch die Gestaltung der Give-aways beeinflussen. Manchmal ist es sinnvoll, verschiedene Geschenke für verschiedene Empfänger einzusetzen – Männer und Frauen, bestehende Kunden, Neukunden oder allgemeine Interessenten.

**6 Wie verteile ich Werbegeschenke?**

Der persönliche Kontakt zum Kunden ist prinzipiell die beste Lösung. Gerade Messen oder Events versprechen eine hohe Kundenfrequenz und sind besonders Erfolg versprechend für die Neukundengewinnung.

**7 Welchen Sinn hat mein Werbegeschenk?**

Grundsätzlich gilt die Frage: Was will ich erreichen? Werbegeschenke sollten demnach also so konzipiert sein, dass sie die Erinnerung an das Unternehmen stärken und den Wiedererkennungswert steigern. →



### Schnell schön schenken

Falten, kneten, falten, kneten und schon entstehen kreative und nachhaltige Umhüllungen aus Stofftüchern – ohne Abfall, ohne Schere, ohne Klebestreifen. Das geht mit **Furoshiki**: ideal als Geschenkverpackung, Taschen, Home-Dekor oder Modeaccessoire.



### Gravur nach Wunsch

**Fabian Marktl** fertigt mit CO2-Lasern individuelle Gravuren auf Holz, Glas, Acryl, Leder und anderen Werkstoffen. Mittels Lasertechnik ist es möglich, hochwertige Werbegeschenke zu personalisieren – auch in kleinen Mengen. [www.fm-lasertechnik.at](http://www.fm-lasertechnik.at)

### High-End-Snacks

Babak Sadian aus Klagenfurt lebt seine persischen Wurzeln in seinem **Shop „Arja“** in Klagenfurt: Seine fair gehandelten Delikatessen aus Persien und dem Rest der Welt bestechen durch edle Reinheit und kompromisslose Qualität. [www.arja.at](http://www.arja.at)



- 8 Kann ein Werbegeschenk Einfluss auf meinen Umsatz haben?** Entscheidet man sich beispielsweise für das Verteilen von Geschenkgutscheinen oder Rabattcoupons, sorgt man dafür, dass Empfänger mit meinem Unternehmen in Kontakt treten, um sie einzulösen, und (im Idealfall) noch weitere Produkte oder Dienstleistungen erwerben. Solche Aktionen lassen sich besonders im Social-Media-Bereich schnell und günstig umsetzen.



- 9 Welche Infrastrukturen sind notwendig?** Abhängig von der Anzahl von Werbegeschenken lohnt sich eine Überlegung, wo die Artikel gelagert werden können, wer sie verpackt und wie sie zum Empfänger gelangen.

- 10 Was geht immer?** Nicht jeder Werbepartikel kommt bei Kunden gut an. Nichts falsch machen kann man mit alkoholfreien Getränken, Regenschirmen, Kugelschreibern, Notizblöcken, Stoff- und Laptoptaschen oder Tassen.

**Compliance & Antikorruption**

Vorsicht bei allzu „großzügigen“ Werbegeschenken! Öffentlich Bediensteten und Mitarbeitern in fast allen größeren Unternehmen ist eine Geschenkannahme gar nicht bzw. nur unter gewissen Bedingungen erlaubt. Ein gut gemeintes Luxus-Werbegeschenk kann hier sowohl den Beschenkten als auch den Schenker in Bedrängnis bringen.



## Schenken & Steuern

Immer wieder stellt sich für Unternehmer die Frage, wie man Geschenke für Kunden und Mitarbeiter steuerlich absetzen kann.

Dabei ist zu unterscheiden, wer der **Geschenkempfänger** ist – für Mitarbeiter und Kunden gelten unterschiedliche Regelungen. Geschenke für Kunden und Geschäftspartner sind üblicherweise nicht als Betriebsausgabe absetzbar; sehr wohl als Betriebsausgabe geltend gemacht werden können aber solche Geschenke, die aus Gründen der **Werbung** überlassen werden. Dies gilt jedoch nur dann, wenn die Gegenstände geeignet sind, eine entsprechende Werbewirkung zu entfalten. Das ist dann der Fall, wenn Geschenke mit der Firmenaufschrift oder dem **Firmenlogo** versehen sind und es sich dabei nicht um exklusive Produkte handelt.

# Buchhaltung nimmt Wissen in Betrieb.

- Geschäftsbuchhaltung, Lohnverrechnung, Jahresabschluss, Arbeitnehmerveranlagung, Kostenrechnung/Controlling
- Detailwissen bei Reisekostenabrechnung
- Unterstützung bei betriebswirtschaftlichen Entscheidungen

Einen Buchhalter in Ihrer Nähe finden Sie auf [www.ubit-kaernten.at/buchhaltung](http://www.ubit-kaernten.at/buchhaltung)

**UBIT**

Unternehmensberater  
Buchhalter  
IT-Dienstleister

**WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN

# ERFOLGS TYPEN

→ Hier können sich Hidden Champions nicht mehr verstecken

## Die Junge Wirtschaft sucht Jungunternehmer mit dem gewissen Etwas!



Bist du unsere Nummer 1,  
bist du „one in a thousand“?

**JETZT ANMELDEN UND DAS  
ERFOLGSNETZWERK DER JW NUTZEN!**

Die Junge Wirtschaft Kärnten sucht den Bio-Lehrer, der einen Onlinehandel für Käsnudeln hochzieht, die Chirurgin, die eine Bäckerei eröffnet, die erste Steuerberatungskanzlei mit angeschlossenem Streichelzoo. Kurz: Gründer, Jungunternehmer und Geschäftsmodelle mit dem gewissen Etwas. Die, die aus dem Rahmen fallen, Neuland erobern, mal alles anders machen und dabei was ganz Besonderes schaffen.

Du bist so ein Jungunternehmer oder willst so einer werden? Du hast eine interessante Gründungsidee, ein neues Geschäftsmodell oder bist aus einem anderen Grund was ganz Besonderes? Dann melde dich jetzt unter [gruenderservice@wkk.or.at](mailto:gruenderservice@wkk.or.at) und sag uns, warum genau du oder deine Idee besonders ist! Die Junge Wirtschaft präsentiert dich dann mit etwas Glück im Erfolgsnetzwerk mit allen seinen Kanälen und bietet dir so eine größere Bühne für dein frischgebackenes Unternehmen.

**ONE IN A THOUSAND**

Du bist **besonders**. Das sollten alle wissen.

**0001**

**JW** **WKO**  
Junge Wirtschaft Kärnten WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN GRÜNDERSERVICE

# WEIT GEBLICHT, international gefragt



Thomas Kothmiller-Uhl ist der Mr. Sunshine von Kärnten. Mit seiner Firma Sunshine Polishing hat er sich auf die Restaurierung und Pflege von Plexiglas und Polycarbonat spezialisiert. Mit diesem Erfolgsmodell sorgt der Kärntner nicht nur in Österreich für eine klare Sicht.

Als Skination Nummer eins wissen die Österreicher, worauf es beim Hinunterfahren der weiß verschneiten Piste ankommt. Ein klarer Blick ist nicht nur beim Skisport selbst gefragt, auch während der Fahrt mit der Gondel will die Berglandschaft bewundert werden. Diesem Thema hat sich Thomas Kothmiller-Uhl angenommen und sorgt mit seinem Team für die Aufbereitung von Polycarbonat und Plexiglas. Neben Österreich waren Deutschland, Italien und die Schweiz Kunden der ersten Stunde. „Wir arbeiten immer schon international. Schon seit dem ersten Jahr, in dem wir einen Auftrag in Garmisch-Partenkirchen hatten“, so Kothmiller-Uhl, der Jungunternehmern dazu rät, den riesigen EU-Markt und die damit verbundenen Chancen wahrzunehmen.

**ÜBER DIE EU HINAUS** Doch nicht nur innerhalb der EU ist der Kärntner Unternehmer mit seiner Firma gefragt. Im letzten Jahr konnte er einen großen Auftrag in Vietnam an Bord ziehen. „Hier wurde auf einem Berg, auf dem nichts ist, ein Freizeitpark errichtet. Mittlerweile sind in diesem Park drei Gondeln, mit denen man über den Dschungel fährt“, erzählt Kothmiller-Uhl. Dass es bei diesem Projekt sehr schnell gehen musste, tat der Euphorie keinen Abbruch. Innerhalb von zwei Wochen musste das Projekt stehen und der Unternehmer reiste nach Vietnam.



»Ein guter Unternehmer sieht Probleme als Möglichkeiten, aus denen man etwas machen kann.«





Neben dem Polieren von Gondeln und dem Entfernen von Kratzern, Graffiti, Vergilbungen und Aufklebern vertreibt Sunshine Polishing auch Spezialpolituren – mittlerweile bis nach Vietnam



## Fakten Sunshine Polishing

**GEGRÜNDET**  
2010

### GESCHICHTE

2010 gründete Thomas Kothmiller-Uhl sein Unternehmen Sunshine Polishing. Er entstammt einer Touristikerfamilie, die eine Raststation betreibt, und selbst schloss er das Tourismusmanagement-Studium in Krems ab. In Kärnten konnten sich bereits die Skigebiete Bad Kleinkirchheim, Katschberg und Nassfeld an seinem Service erfreuen, der Aufbereitung von Polycarbonat und Plexiglas von Gondeln und Skiliften.

### ZUKUNFT

In Zukunft will der Kärntner Unternehmer zum langfristigen Servicepartner der Seilbahnindustrie werden und das Plastikglas, das stark beansprucht wird, regelmäßig servieren.

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

»Gut gepflegte Gondeln sind das Aushängeschild eines jeden Tourismusgebiets.«

Thomas Kothmiller-Uhl

Die Betreiber des Parks legen großen Wert auf eine gepflegte Umgebung und ein perfektes Äußeres ohne sichtbare Baustellen, Müll oder sonstige Verschmutzungen. Diese Sichtweise begeistert Kothmiller-Uhl: „Sie wollen einen Tourismus, wie er in Europa betrieben wird und gemacht gehört. Jetzt können sie es sich leisten und wollen alles so schön machen, wie es geht.“

Zweimal war Thomas Kothmiller-Uhl bereits in Vietnam und trainierte auch die dortigen Mitarbeiter für weitere Arbeiten an den Gondeln. Besonders der interkulturelle Austausch faszinierte den Kärntner. Weitere Aufträge und eine damit verbundene langfristige Partnerschaft zwischen Sunshine Polishing und dem vietnamesischen Freizeitpark sind das erfolgreiche Ergebnis der bisherigen Zusammenarbeit. Neben dem Kauf der hochwertigen Polituren sollen auch noch weitere Freizeitparks in Vietnam auf das Know-how des Kärntners zurückkommen. Kothmiller-Uhl lässt sich überraschen und ist bereit für neue spannende Herausforderungen.

**AUFGEBEN IST KEINE OPTION** Dass es in einem Unternehmen neben Berg- auch Talfahrten gibt, weiß Kothmiller-Uhl nur zu gut: „Natürlich gibt es im Unternehmertum immer mal wieder Schwierigkeiten, das ist ganz normal.“ So kennt auch der Mr. Sunshine Kärntens mal trübere Zeiten, in denen auch das Geld knapp ist. Vom Weitermachen abgehalten hat ihn dies jedoch nicht. Kothmiller-Uhl holte sich einen Coach zur Seite und fand damit nicht nur zum Erfolg zurück, sondern erkannte

auch, was wirklich wichtig ist: „Ich habe immer gedacht, ich mache das, weil man damit gutes Geld verdienen kann, aber in Wirklichkeit ist dieser Beruf meine Leidenschaft. Seitdem ich aus voller Überzeugung weiß, dass mein Beruf das ist, was mich ausdrückt, spüre ich wieder Freude und Glück.“ Sein Rat an alle Jungunternehmer: „Man muss ehrlich zu sich selber sein und sich eingestehen, was geht und was nicht. Und auch der Austausch mit anderen Unternehmern hilft sehr.“

Diesen gemeinsamen Gedanken pflegt der Kärntner auch bei seinen Geschäftspartnern. Er sieht sich als Partner der Seilbahnen und will die Probleme und Herausforderungen in den Skigebieten gemeinsam lösen. Eine dieser Herausforderungen sind die Gondelscheiben, denen Kothmiller-Uhl zu neuem Glanz verhilft. „Wir wollen alle, dass die Skifahrer ein tolles Erlebnis haben, und das gemeinsam ermöglichen. Also schauen wir auch gemeinsam, wie das geht“, gibt sich Kothmiller-Uhl enthusiastisch.

**QUERGEDACHT - LEICHT GEMACHT** In Zukunft will der Unternehmer nicht nur zum langfristigen Servicepartner der Seilbahnfirmen werden, sondern sich auch in neue Gefilde wagen. So wird er sich auch auf andere Bereiche konzentrieren, in denen Polycarbonat und Plexiglas eingesetzt wird: „Bei Wintergärten-, Terrassen-, Poolüberdachungen und Co werden diese Materialien auch angewendet. Das ist ein neuer und spannender Bereich für uns und das gefällt mir.“ (wt) ■



## ERFOLGSGESCHICHTE

# Cola vom KÄRNTNER ACKER

Manche gründen in der Garage, andere im Garten so wie Jungunternehmerin Alexandra Riepl aus Völkermarkt.

Ihr gesundes Cola, ohne Koffein und Chemie, gibt es bereits in Schulkantinen und Supermarktregalen.

Jetzt streckt sie ihre Fühler auf dem deutschen Markt aus.

**D**er Geschmack von Cola wird von den Menschen auf der ganzen Welt geliebt. Doch in rauen Mengen getrunken, ist der Klassiker unter den Getränken nicht gerade gesund. Das geht auch anders, dachte sich Alexandra Riepl aus Völkermarkt. Als zertifizierte Kräuterpädagogin und Floristin beschäftigt sie sich schon lange mit

Kräutern und deren Verarbeitung. Das Colakraut hat sie durch Duft und Eigenschaften besonders fasziniert. Sie kreierte daraus

einen Naturcola-Sirup ohne Koffein, Farbstoffe und Konservierungsstoffe. „Mitunter hat mich auch meine kleine vierjährige Tochter motiviert. Sie hat mein FloraCola zu ihrem Lieblingsgetränk erkoren“, verrät die Jungunternehmerin.

Inzwischen hat sie ihr Naturcola zur Marktreife gebracht und als Marke geschützt. „Den Sirup stelle ich seit Langem her und habe diesen in den vergangenen zwei Jahren verfeinert. Nicht nur die Rezeptur muss genau beachtet werden, auch habe ich mir ein eigenes Verfahren zur Herstellung erarbeitet.“

»Als Unternehmerin kann ich mich selbst entfalten.«





»Vor allem in der Anfangsphase habe ich das Thema Marketing etwas unterschätzt.« **Alexandra Riepl**



**MARKETING NICHT UNTERSCHÄTZEN** Zuerst füllte sie den Naturcola-Sirup in herkömmliche Flaschen ab. Aber bald wurde ihr klar, dass ein besonderes Produkt einfach eine besondere Verpackung braucht. Und dann kamen noch die Kantinenbetreiber ins Spiel. In den Schulen ist in der Pause keine Zeit, um den Sirup zu mischen. Deshalb wagte Riepl den nächsten Schritt: Sie füllte den Sirup als fertige Limonade ab – und die wurde zum Renner. „Die PET-Flaschen eignen sich nicht nur für Kantinen, sondern genauso für Buffets in Strandbädern“, erzählt Riepl. Als Nächstes wollten Hotel- und Restaurantbesitzer das FloraCola. „Dafür muss ich künftig wieder in Glasflaschen abfüllen lassen. Im Glas macht so ein Produkt doch mehr her“, sagt die Jungunternehmerin. Aus jeder Anfrage und jeder Produktion lernt sie. „Vor allem in der Anfangsphase habe ich ehrlicherweise das Thema Marketing etwas unterschätzt. Seit der Markteinführung der FloraCola-Limonade bewerbe ich diese vermehrt. Natürlich könnte es noch viel mehr sein, jedoch sind meinen Finanzierungsmöglichkeiten Grenzen gesetzt.“ Ihre Hauptmarketingkanäle sind Facebook, einige Flyer und gelegentlich Zeitungsberichte.

**HEISS UMKÄMPFTER MARKT** Mit einem neuen Getränk am Markt Fuß zu fassen sei nicht leicht. „Das Produkt muss überzeugen, muss stimmig sein und es muss schmecken. Dieser Schritt ist uns bis jetzt sehr gut gelungen, aber natürlich bedarf es noch der Werbung, damit jeder weiß, dass es FloraCola gibt.“ Der nächste Meilenstein ist ihr gerade gelungen – eine Kooperation mit Spar und eine Verkaufsstelle in Deutschland. Erfolg misst sie in kleinen Schritten, die zu einem großen Ganzen führen, und das Ziel ist gleichermaßen bodenständig wie die Produkte. „Die Vision ist es, die Firma so auf die Füße zu stellen, dass mein Mann und ich sie gemeinsam betreiben können. Noch hilft mein Mann in seiner freien Zeit mit.“

Ihre Kräuterprodukte entwickelt sie ständig weiter. Ein neues Flora-Getränk ist schon in Arbeit. „Wenn man sich dazu entschieden hat, diesen Weg zu gehen, und eine gute Idee hat, dann sollte man an sich glauben“, ist Riepl überzeugt. Doch wichtig sei, die Finanzierung im Auge zu behalten, genau darzustellen und abzusichern. „Schade ist, wenn ein gutes Produkt daran scheitert“, findet sie. Bürokratie, Gesetze und überkandidelte Vorschriften machen das Leben ohnehin schwer. Nicht nur in der Anfangsphase. „Die, die diese Gesetze machen, sollten sich mit Unternehmern zusammensetzen, um mal zu erfahren, was Sache ist.“

Trotz Hindernissen schätzt sie die Selbstständigkeit, die ihr in die Wiege gelegt wurde. Denn bereits ihre Eltern waren als Landwirt und Schneidermeisterin unternehmerisch tätig. „Ich kann mich selbst entfalten, muss mich Vorgesetzten gegenüber nicht rechtfertigen und kann meine Ideen so umsetzen, wie ich sie mir vorstelle.“ Eine weiterer Vorteil sei, dass sich Familie und Beruf besser koordinieren lassen. Ihr Erfahrungstipp für andere Jungunternehmer: Auf alle Fälle im Gründerservice der Wirtschaftskammer und bei der Jungen Wirtschaft Informationen einholen sowie Beratungen in Anspruch nehmen. **[aa] ■**

**Alexandra Riepl setzt auf rein natürliche Inhaltsstoffe wie das Colakraut, ein Gewürzkräuter, das in Geruch und Geschmack an Cola erinnert**



## Fakten FloraCola

**GEGRÜNDET**  
Mai 2016

**GESCHÄFTSTÄTIGKEIT**  
Produktion von Sirupen, vorwiegend FloraCola®, im Entstehen ist die „kleine Schwester“ FloraCitron. Ebenfalls ein Renner ist das Kräutersalz. Die Produkte von Alexandra Riepl gibt es derzeit in ihrem Hofladen in Völkermarkt, in einzelnen Feinkostläden, bei ausgesuchten ADEG-Partnern, in vielen Schulkantinen und dort auch in den Getränkeautomaten sowie bei SPAR Kärnten.

**MITARBEITER**  
Ehemann

**EXPORT**  
Vereinzelte nach Deutschland/eine Verkaufsstelle

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

# ERFOLGS STIL

→ Weil Stil im Berufsleben den Erfolg beeinflusst

## FIT im Business

Frühlingszeit ist Fitnesszeit – nicht nur für den Körper, auch das Büro möchte auf Vordermann gebracht werden. Lass dich inspirieren!



### Yogatime

Warum nicht einmal die Woche in der Mittagspause Yoga im Büro einplanen? Das stärkt das Teamgefühl, hilft Stress abzubauen und man startet voller Power in den Nachmittag. Ein passendes Yogaprogramm, das vor allem den Rücken stärkt und aktiviert, bietet z. B. Barbara Foster an. [www.b-foster.com](http://www.b-foster.com)

### Herausgeputzt

Ordnung ist die halbe Miete. Ob im heimischen Reich oder im Büroalltag. Mit durchdachten Konzepten kann sogar die Ablage Spaß machen. Wie man System ins Chaos bringt und mit schicken Accessoires den Arbeitsplatz zu einer Wohlfühloase macht? Am besten einen Profi wie Birgit Rader fragen. [www.homestaging-expert.at](http://www.homestaging-expert.at)



### Präsentabel

Das klassische Whiteboard war gestern. Samsung gibt mit dem neuen Samsung Flip einen Einblick in das Büro der Zukunft. Geschrieben wird mit einem Stift oder dem Finger, Inhalte werden einfach über Smartphone oder Tablet hinzugefügt oder mit einem Wisch wieder entfernt. Und die kreative Essenz wird gespeichert und kann digital verteilt werden. Nähere Informationen unter [www.samsung.com](http://www.samsung.com).



### Es werde Licht

Ein durchdachtes Lichtkonzept ist für das Wohlbefinden, aber auch für die Motivation essenziell. So macht ein höherer Blauanteil aktiver, während weißes Licht eher Müdigkeit hervorruft. Experten bieten maßgeschneiderte Lösungen an: [firmen.wko.at](http://firmen.wko.at).

»Los geht's! Wir machen Büro und Körper fitter fürs Business.«

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



# Wertvoller Fels in der Betriebsbrandung

Sekretär war einmal. Das Berufsbild hat sich im Laufe der Jahre stark gewandelt. Heute sind die Office-Manager und Assistenten der Geschäftsführung wichtige Organisatoren und Knotenpunkte in einem Unternehmen. Das sollte auch nach außen hin repräsentiert werden.

Noch in den 1970er-Jahren war das Berufsbild des Sekretärs von Stenografiekenntnissen, flottem Maschinenschreiben und der Funktion als reiner Schreibkraft geprägt, die idealerweise mit dem Geschick eines strengen Empfangsmitarbeiters ausgestattet und dem Zubereiten von Kaffee vertraut sein sollte. Gepflegtes Äußeres war zwar gewünscht, die „Sichtbarkeit“ der Person mit all ihren Fähigkeiten aber kaum vorhanden.

Deshalb war die Berufsbezeichnung lange mit einem faden Beigeschmack versehen – und vielfach auch mit einer geringen zugeschriebenen Wertschätzung. Das ist heute anders. Sekretäre sind inzwischen als Office-Manager unverzichtbarer Knotenpunkt eines jeden Unternehmens.

## IMAGE UND BETRIEBSKLIMA

Vor allem in den oberen Etagen der Firmen haben sich die Anforderungen sichtlich verändert. Loyalität ist eine Grundvoraussetzung, Teamfähigkeit und Durchsetzungsstärke sowieso. Konfliktsituationen müssen souverän gelöst werden und dabei darf ein selbstbewusstes Auftreten natürlich nicht fehlen.

Die Office-Manager erledigen die Korrespondenz mehrsprachig, planen und organisieren Geschäftsreisen, bereiten Treffen mit Geschäftspartnern vor und treiben auch eigenständig Projekte voran. Dafür ist ein ordentliches Zeitmanagement die Voraussetzung. Empathie und Stressresistenz sind wichtige Faktoren, zudem ist die rechte Hand des Chefs meist erster Ansprechpartner im Betrieb und trägt so maßgeblich zur Außenwirkung bei. Diplomatisch, kunden- und serviceorientiert sollte sie im Idealfall sein. Doch im hektischen Alltag



»Je professioneller und kundenorientierter im Büro agiert wird, desto positiver wirkt sich das auf die Marke des Unternehmens aus.«

wird manchmal auf die Außenwirkung vergessen. Egal ob Schreibstil des E-Mails oder Begrüßung am Telefon, alles hinterlässt beim Kunden oder Geschäftspartner einen bestimmten Eindruck. Daher tragen Office-Manager auch erheblich zum Image

eines Unternehmens bei. Je professioneller und kundenorientierter im Büro agiert wird, desto positiver wirkt sich das auf die Marke des Unternehmens, das Betriebsklima und Geschäftskontakte aus. Deshalb sollte auf Kleinigkeiten geachtet werden.

## ANERKENNUNG UND WERTSCHÄTZUNG

Office-Manager sind der wertvolle Fels in der Betriebsbrandung, ziehen so manche Fäden, nicht selten mit einem langjährigen Erfahrungsschatz. Sich mit ihnen gutzustellen ist nicht nur förderlich für das Arbeitsklima, sondern für Mitarbeiter und Außenstehende auch der direkteste Draht zum Chef. Deshalb gilt die goldene Regel: Ihre Tätigkeit sollte nicht als selbstverständlich erachtet, sondern immer wieder wertgeschätzt werden!

Und das funktioniert ganz einfach: gelegentlich nette Gesten zeigen, aufmerksam und freundlich sein, sie auf keinen Fall übergehen und den Chef oder die Führungskraft direkt kontaktieren. Pausenloses Nachfragen ist ebenfalls tabu. Bei vollen Terminkalendern kann manches eine Weile dauern. Hier heißt es Geduld haben. Stimmt die Chemie und wird der Office-Manager von Terminanwärttern so behandelt wie der Chef selbst, dann klappt es auch mit dem Durchstellen von Anrufen oder baldigen Präsentationsmeetings. **(aa)** ■

**Tipps** dazu gibt es auch auf den nächsten Seiten von Stil- und Etikette-Expertin Maria Th. Radinger.

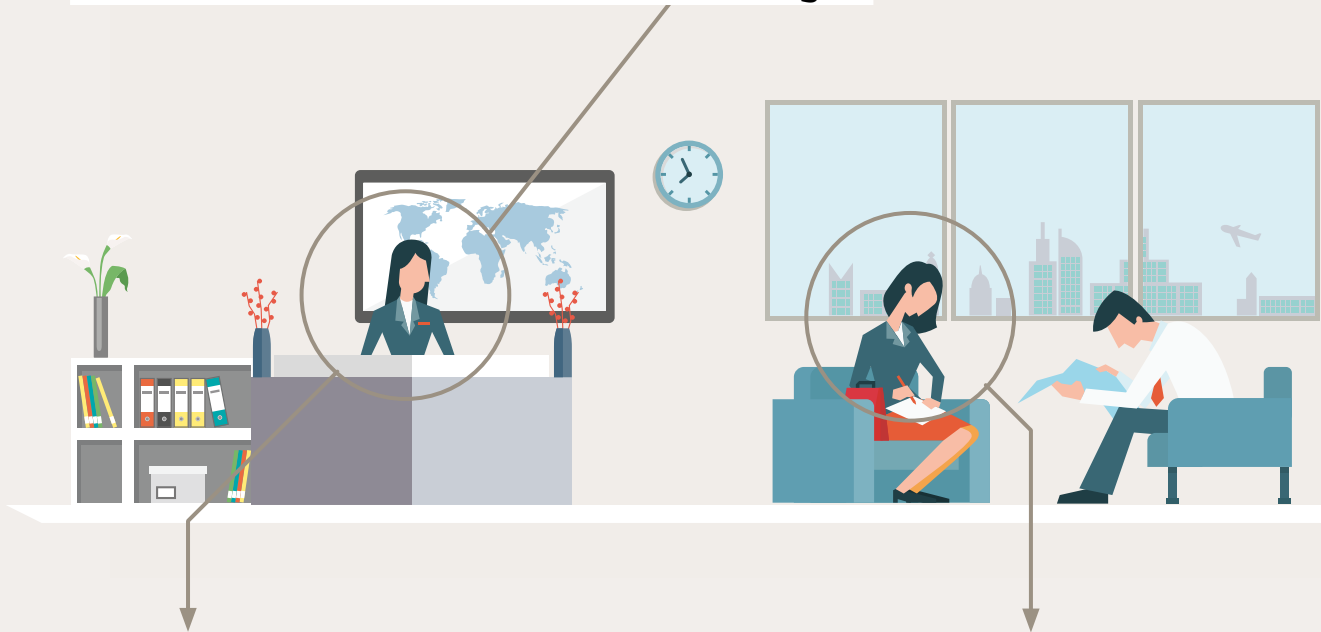
# Stilvoll durch das Vorzimmer ZUM CHEF

Wie Jungunternehmer Office-Manager für sich gewinnen und selbst in obersten Etagen einen Termin bekommen, verrät Stil- und Etikettetrainerin Maria Th. Radinger.

MEETING IN HOUSE

**Sekretär, Office-Manager, Assistent der Geschäftsführung – was ist die korrekte Bezeichnung?**

→ Das kommt auf die jeweilige Unternehmenskultur an. Der Vorgesetzte kann durch den Titel der Position sehr viel über ihren Stellenwert aussagen. Daher sollten sich auch Jungunternehmer genau überlegen, welche Rolle ihr Mitarbeiter ausfüllt und wie diese nach außen kommuniziert wird.



MEETING OUT OF HOUSE

**Als Jungunternehmer möchte ich mein Produkt gerne im Management eines großen Konzerns vorstellen. Aber ich komme über das Vorzimmer nicht hinaus. Wie bekomme ich am besten doch einen Termin?**

→ Ich muss mir den Assistenten oder Office-Manager zum Verbündeten machen. Wer einen auf überheblich macht und ihn nicht beachtet, der hat keine Chance. Ich kann mich aber um das Vertrauen und Interesse bemühen. Am Telefon könnte man zum Beispiel sagen: „Ich bin Jungunternehmer und hätte Interesse an einer Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen. Da Sie an einer Schlüsselposition sitzen, können Sie mir sicher helfen. Was könnte ich denn machen, um bei Ihren Vorgesetzten einen Termin zu bekommen?“  
Das ist auf alle Fälle der effektivere Weg, als den Assistenten zu übergehen oder nicht ernst zu nehmen. Schließlich darf man nicht vergessen, es ist auch dessen Aufgabe in einem Unternehmen die Vorgesetzten vor lästigen Anrufen zu schützen.

**Geschafft! Ich sitze beim Empfang und warte. Welche Themen sollte ich beim Small Talk mit dem Office-Manager vermeiden, wenn die Geschäftsbeziehung noch in den Kinderschuhen steckt?**

→ Persönliche Dinge, Tratsch und Klatsch oder langweiliges Blabla sind tabu. Erzähle lieber etwas über deine Idee. Zeige aber auch Interesse am Unternehmen und erkundige dich. Dabei gilt es jedoch, sensibel zu sein. Wenn du siehst, dass der Office-Manager gerade viel zu tun hat, halte ihn nicht von der Arbeit ab. Wenn du unsicher bist, sage, dass du ihn nicht aufhalten willst. Wahrscheinlich wird er dann antworten: „Ach nein, das ist zwar nett, aber so viel Zeit habe ich schon ...“

## Perspektivenwechsel. Welche Rolle hat ein Office-Manager bei einem Meeting?

→ Er übernimmt als Erster im Unternehmen die Gastgeberrolle. Das beginnt bereits am Telefon oder via E-Mail. Schickt er einen Anreisepfad oder Koordinaten für das Navi vor dem Termin aus? Weist er auf Anfahrt oder Kundenparkplätze hin? Bevor der Kunde oder Geschäftspartner überhaupt im Unternehmen ist, kann er sehr viel für den ersten Eindruck machen. Kommt Besuch ins Unternehmen, gilt es zu überlegen, wo und wie dieser empfangen wird. Wie sieht das Begrüßungsritual aus? Wird dem Gast angeboten, die Garderobe abzugeben? Wird im Empfangsbereich ein Platz zum Warten zugewiesen oder wird man gleich ins Besprechungszimmer begleitet? Werden Getränke oder Zeitungen angeboten? Bevor die Führungskraft oder der Chef kommt, passiert schon viel.

## Wie blamiere ich mich nicht beim Verabschieden?

→ Nutze die Chance, dass deine Gäste auch einen angenehmen letzten Eindruck von deinem Unternehmen erhalten. Verabschiede dich mit Handschlag, begleite deinen Besucher zum Ausgang oder zumindest zum Lift und manchmal vielleicht sogar bis zum Auto. Generell gilt: Je weiter du einem Menschen entgegenkommst, desto mehr Wertschätzung bringst du ihm entgegen. Dies gilt auch bei der Verabschiedung: Je weiter du einen Kunden begleitest, desto mehr fühlt er sich geachtet. Der letzte Eindruck ist schließlich der wichtigste und entscheidend, weil er bleibt!



## Stelle ich mich beim Vorgesetzten selbst vor?

→ Der Gastgeber, in diesem Fall der Office-Manager, übernimmt das Vorstellen beziehungsweise Bekanntmachen der Gäste oder Kunden mit den Führungskräften, Mitarbeitern oder dem Chef des Unternehmens. Im Business geht es ausschließlich um den Rang – unabhängig von Alter und Geschlecht.

Wer ranghöher ist, erfährt den Namen der anderen Person zuerst. Ein Titel wird immer genannt. Wird man nicht vorgestellt, kann man das auch selbst machen, zum Beispiel mit „Ich bin Maria Radinger“ oder „Mein Name ist Maria Radinger“. Es ist persönlicher und prägnanter, den Vor- und den Familiennamen zu sagen, sowohl bei der persönlichen Selbstvorstellung als auch am Telefon. Der eigene Titel wird weggelassen. Aber stelle dich nie als „Frau Radinger“ oder „Herr Gruber“ vor, sondern immer als Maria Radinger oder Gustav Gruber.



### 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.
- 2013–2017 war Maria Th. Radinger auch Obfrau der Fachgruppe UBIT – Unternehmensberatung, IT & Buchhaltung in der Wirtschaftskammer Kärnten.

# ERFOLGS TECHNIK

→ Technik von A wie Auto bis Z wie Zeitmanagement

## BERATUNGSFÖRDERUNGEN 2018

# Gut beraten

2018 fördert die Wirtschaftskammer in vier Bereichen die Beratung: Arbeitnehmerschutz, Betriebsübergaben, Marketing und Web sowie Datenschutz bzw. IT-Sicherheit.

Oft stehen Jungunternehmer vor schwierigen Entscheidungen oder sind mit Situationen konfrontiert, die nicht ihren Kernkompetenzen entsprechen. Da ist ein objektiver Blick von außen und eine fundierte Beratung durch einen Profi wichtig. Deshalb fördert die Wirtschaftskammer Kärnten bestimmte Beratungen und Maßnahmen mit einem Zuschuss.



### SO BEISPIELSWEISE AUCH DIE FÖRDERUNG FÜR DATENSCHUTZ UND IT-SICHERHEIT

Die schnell voranschreitende Digitalisierung birgt oft auch Gefahren: Gefördert wird eine Beratung im Bereich Datenschutz und IT-Sicherheit sowie damit einhergehende und unmittelbar verbundene Maßnahmen. Hier sind Förderungen bis zu 1.000 Euro möglich. Das Wirtschaftsreferat des Landes Kärnten hat zusätzlich eine Cyber-Sicherheits-Initiative gestartet. KMU (bis zu max. 30 Mitarbeitern) können im Rahmen der Beratungsförderung eine Zusatzförderung des Landes Kärnten von bis zu 500 Euro beantragen. In Summe gibt es daher bis zu 1.500 Euro.

Nähere Informationen zu allen Förderungen unter [www.wko.at/ktn/beratungsforderung](http://www.wko.at/ktn/beratungsforderung)



Eine Initiative von Wirtschaftslandesrat Christian Bengler



## Die größten Cyber-Gefahren im Jahr 2018



Angriffe auf IoT (Internet of Things)

Modem- und Router-Hacks

Angriffe auf IT-Sicherheitssoftware (Antivirenprogramme)


Trojaner und Malware

Fraud-as-a-Service

Crypto-Jacking

Ransomware

Angriffe auf Kryptowährungs-Wallets



ELEKTROMOBILITÄT FÜR UNTERNEHMER

# UNTER STROM

## in die Zukunft

Stinkende Verbrennungsmotoren waren gestern – immer mehr Autohersteller fahren der Zukunft elektrisch entgegen. Und die Technik macht weiter Fortschritte. Neben Autos holen sich auch Mopeds und Fahrräder ihre Power aus der Steckdose.

**E**ine aktuelle Studie des Verkehrsclubs Österreich zeigt: Mit mehr als 38.000 E-Ladestationen liegt Österreich unter den TOP 10 Europas. Besitzer von E-Fahrzeugen müssen sich über die Stromversorgung ihres Gefährts also nicht den Kopf zerbrechen. Und immer mehr Österreicher wenden den Verbrennungsmotoren den Rücken zu und steigen auf die saubere E-Mobilität um. Im Vorjahr stieg die Zahl der neu zugelassenen E-Pkws in Kärnten sogar um 58 Prozent.

**ELEKTROMOBILITÄT KOMMT AN** Sieht man sich die Zahlen des Umweltbundesamtes an, ist die steigende Tendenz erfreulich. Denn mit rund 29 Prozent ist der Verkehr einer der größten Verursacher der Treibhausgas-Emissionen in Österreich. Umwelt- und Verkehrsministerium haben →



**Umweltfreundlicher Treibstoff aus der Steckdose:** Mehr als 75 % des österreichischen Stroms stammen aus erneuerbaren Energiequellen





in den letzten zwei Jahren hat sich viel getan, erzählt Günther Rampitsch, Modellregions-Manager von zwEirad, einem mehrfach ausgezeichneten Projekt der Klima- und Energie-Modellregion „Energieparadies-Lavanital“:

„Viele Start-ups haben ihre Modelle auf den Markt gebracht. Ich selbst fahre einen UNU. Dieser Roller hat neben dem einfachen Handling einen starken 3-kW-Motor und vor allem einen herausnehmbaren Akku, den ich an jeder herkömmlichen Steckdose laden kann.“ Unter der Devise „Herkommen, aufsitzen, losfahren und wieder zurückbringen“ können über [www.zweirad.rocks](http://www.zweirad.rocks) E-Roller von UNU für ein halbes, ein oder zwei Jahre zu fairen Preisen ausgeliehen werden, einzig die Stromkosten sind selbst zu bezahlen.

**ELEKTROBIKES IM TREND** Dass die Technik in schnellen Schritten voranschreitet, weiß auch Jürgen Brenkus, Geschäftsführer der Brenkus Fahrradhandel GmbH in Klagenfurt. Er nahm das erste E-Bike bereits vor zehn Jahren als

»Wenn ich nach der Arbeit eine schnelle Mountainbike-Tour machen möchte, nehme ich mein E-Bike und habe in einer Stunde nicht nur Sport gemacht, sondern auch 100 Prozent Spaß gehabt.«

Jürgen Brenkus, GF Brenkus Fahrradhandel GmbH

## Kostenersparnis



### E-PKWs

Für ausschließlich elektrisch betriebene Kraftfahrzeuge

- ✓ muss keine Kfz-Steuer und motorbezogene Versicherungssteuer entrichtet werden
- ✓ entfällt die NOVA

Für unternehmerisch genutzte E-Fahrzeuge

- ✓ gilt seit 2016 das Recht auf Vorsteuerabzug
- ✓ ist auch dann kein Sachbezug anzusetzen, wenn Mitarbeiter das arbeitgebereigene E-Auto privat nutzen können

### E-Roller

Für ausschließlich elektrisch betriebene E-Mopeds und E-Motorräder kann eine Förderung von bis zu 750 Euro pro E-Gefährt beantragt werden.

### E-Fahrräder

Die Anschaffung von E-Fahrrädern wird mit bis zu 500 Euro gefördert.

**ACHTUNG:** Stichtag ist das Kaufdatum ab 1.1.2017. Die Förderungsaktion endet am 31.12.2018.

**Versicherungsmakler,**  
täglich viel auf  
Achse im Umkreis  
von 100 km



**IT-Dienstleisterin,**  
pendelt ins Büro und  
besucht Kunden in  
ganz Kärnten



**Installateur, täglich**  
mehrere Fahrten in  
seiner Gemeinde und  
Nachbargemeinden



### z. B. Renault Zoe

Das meistverkaufte **Elektroauto** in Europa mit Motor-Akku-Kombinationsmöglichkeiten nach Bedarf und Budget

Fahrzeugkosten: ab 18.490 Euro  
exkl. MwSt., ohne Batterie (Mietvariante)

Raumangebot: 5 Sitze + 338 l Kofferraum

Reichweite: bis zu 400 km\*

Alternativen: u. a. VW e-up, Citroën C-Zero, Peugeot iOn, BMW i3, smart for four



### z. B. Hyundai Ioniq

Eine der energieeffizientesten **E-Limousinen** mit Komfort und Ausstattung eines „Großen“

Fahrzeugkosten: ab 29.150 Euro  
exkl. MwSt., mit 28-kWh-Batterie

Raumangebot: 5 Sitze + 350 l Kofferraum

Reichweite: bis zu 280 km\*

Alternativen: u. a. Nissan Leaf, VW e-Golf, Kia Soul EV, Ford Focus E, Opel Ampera-e



### z. B. Nissan e-NV 200<sup>2.0</sup>

Elektrischer **Kastenwagen** mit Platz für zwei Europaletten oder Ladegut mit einem Gewicht bis zu 703 kg

Fahrzeugkosten: ab 32.800 Euro  
exkl. MwSt., mit 40-kWh-Batterie

Raumangebot: 2 Sitze + 4,3 m<sup>3</sup> Laderaum

Reichweite: bis zu 280 km\*

Alternativen: u. a. Renault Kangoo Z.E., Citroën Berlingo, Streetscooter Work



Alle Angaben ohne Gewähr. \*Normreichweite lt. Herstellerangaben/NEFZ

»Ich wollte ein Elektroauto im Alltag testen, und da ich lange Zeit gependelt bin, hat das für mich perfekt gepasst.«

Lukas Hoffmann, Haubentaucher Bags

festen Bestandteil in sein Angebot auf. „Ich glaube, dass der E-Bike-Trend in den nächsten fünf Jahren noch weiter boomen wird und bald 50 bis 70 Prozent aller Fahrräder auf unseren Straßen E-Bikes sein werden.“ In Sachen Fahrrad auf E-Mobilität umzusteigen, zählt sich laut Brenkusch immer aus. Vor allem älteren und körperlich beeinträchtigten Menschen bietet ein E-Bike viele Chancen und Möglichkeiten. Auch eine neue Sportart hat sich durch E-Mountainbikes durchgesetzt. Schwere Trails werden nun nicht mehr nur den Berg hinunter, sondern auch hinaufgefahren.

**GELD SPAREN MIT E-AUTOS** Auch der Kärntner Jungunternehmer Lukas Hoffmann ist sehr interessiert am Thema E-Mobilität und an der Technologie dahinter. Die Entscheidung, ein E-Auto zu kaufen, ist für ihn in Bezug auf den Umwelts- und den Nachhaltigkeitsgedanken die logische Konsequenz. Doch auch die für Unternehmer extrem hohe Kostenersparnis spricht für sich: „Man spart den Treibstoff,

**Beratung & Probefahrt**

Das Kelag-Kompetenzzentrum E-Mobilität bietet kostenlose Beratungsgespräche bzw. Probefahrten mit verschiedenen E-Fahrzeugen: [www.kelag.at/e-mobilitaet](http://www.kelag.at/e-mobilitaet)

**Förderungen**

Mehr Infos über das Aktionspaket E-Mobilität für Unternehmen und Privatpersonen: [www.umweltfoerderung.at](http://www.umweltfoerderung.at)



Foto: Haubentaucher Bags

die Normverbrauchsabgabe (NOVA) entfällt, die Versicherung ist günstiger und das Parken ist gratis. Darüber hinaus gibt es keinen steuerlichen Privatanteil, das heißt, die Mitarbeiter können das Auto uneingeschränkt privat nutzen, ohne dass Kosten entstehen“, erzählt Lukas Hoffmann, Geschäftsführer von Haubentaucher Bags. **[wt] ■**

**Tipp:** Wer selbst zu den zukünftigen E-Mobilisten gehören will, kann sich im Kelag-Kompetenzzentrum zum Thema E-Mobilität beraten lassen.

Produktion und Publikation von Video Marketing

mediapool

mediapool mvp GmbH  
Bahnhofstraße 24  
9020 Klagenfurt  
0463 / 503 318  
[www.mediapool-austria.com](http://www.mediapool-austria.com)

# Ihr Partner, wenn Sie Ihr eigener Chef werden wollen

Das Gründerservice ist 1. Ansprechpartner in Kärnten, wenn es um professionelle Hilfe zur Unternehmensgründung geht. Die Berater des Gründerservice stehen flächendeckend in allen Bezirken zur Verfügung.

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



organisiert



kommunikativ

vernetzt



begeistert



inspiriert





Jetzt neu!  
Telebanking Pro oder  
George mit Business  
Funktionen.

## Das modernste Business Banking Österreichs.

Digitales Banking ist vielfältig. Egal, ob EPU oder Großunternehmen.  
Wir haben die passende Lösung für Ihr Unternehmen.  
[www.kspk.at](http://www.kspk.at)

Kärntner  
**SPARKASSE** 

Was zählt, sind die Menschen.