

ERFOLGS FORMAT

02
2019

DAS BUSINESS-MAGAZIN DER JUNGEN WIRTSCHAFT KÄRNTEN



BETRIEBS- NACHFOLGE

KNOW-HOW UND SERVICE FÜR EINE ERFOLGREICHE ÜBERNAHME

JW-FORDERUNGEN

**Baustelle
Bürokratie**

MARKETING FÜR EPU

**Kleines Budget,
große Wirkung**

GENERATIONSWECHSEL

**Die Jungen
ticken anders**

JW-DRUCKERTEST

**Mein stiller
Bürokollege**

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/ktn



Sag **JA** zur Miete.
zu ELBE.

TECHNIK, EINFACH, MIETEN.

Ob Drucker, Smartphone, TV
oder Kaffeemaschinen – bei uns
finden Sie Ihr Lieblingsprodukt!

ELBE STORE Villach
Tiroler Straße 21, 9500 Villach
Telefon: +43 4242 51115 96
office@elbe.at

ELBE STORE Spittal
Tiroler Straße 20, 9800 Spittal
Kastner & Öhler-Gebäude
Telefon: +43 4242 51115 84

www.elbe.at



ELBE

Vorwort



Mission für ein starkes Kärnten

Unsere Arbeitswelt verändert sich. Wir müssen mehr denn je mit Digitalisierung, Work-Life-Balance, Generationswechsel und Wertewandel umzugehen wissen. Relativ schnell finden sich Jungunternehmer in neuen Arbeitswelten zurecht. Aber gerade bei einer Betriebsnachfolge sind Fingerspitzengefühl und gute Vorbereitung gefragt. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass man bei einer familieninternen Übergabe Zeit hat, um mit seiner Aufgabe vertraut zu werden und daran zu wachsen. Man muss sich allerdings seine Eigenständigkeit bewahren und auf sein eigenes Netzwerk vertrauen. Einen ausführlichen Bericht zur Betriebsnachfolge findest du ab Seite 7. Um Netzwerke und Generationswechsel im Business geht es ab Seite 41. Welche Netzwerkhighlights du nicht verpassen darfst und warum zwischen Babyboomer und Generation Y Welten liegen, erfährst du in unseren Beiträgen.

In diesem Erfolgsformat haben wir aber auch wieder Best-Practice-Beispiele, Tipps zu Technikthemen, Kalkulationen und Sozialleistungen sowie aktuelle interessenpolitische Angelegenheiten aufbereitet. Gerade in der Interessenpolitik braucht es zündende Ideen, mit denen wir junge Menschen in Kärnten halten können und andere dazu bewegen, zu uns zu kommen. Es bedarf eines Aufholprogramms für Kärnten. Dazu zählen die Infrastruktur mit Breitbandinternet, Export, Qualitätstourismus und eine weitere Steigerung der Investitionsbereitschaft der Betriebe durch Entbürokratisierungsmaßnahmen. Ich habe eine klare Vorstellung: Kärnten soll bis 2030 der beste Lebensstandort in Österreich sein. Ein Stern des Südens, wo Menschen gerne leben und arbeiten.

Ich wünsche dir viel Freude beim Schmökern in der zweiten Ausgabe 2019 von „Erfolgsformat“!

Jürgen Mandl, MBA
Präsident der Wirtschaftskammer Kärnten und
Unternehmer wie du

»Kärnten soll bis 2030 der beste Lebensstandort in Österreich sein.«



Bahn frei für kreatives Neues und Kooperation

Eine gute Idee reicht heute für den Erfolg im Business nicht mehr aus. Es braucht auch ein starkes Netzwerk, kluge Kooperationen und unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen. Dafür setzen wir uns als Junge Wirtschaft ein. In den nächsten Monaten werden wir wieder neue Impulse in verschiedenen Bereichen setzen und unsere Lobbyfunktion für junge Selbstständige ausbauen. Gemeinsam können wir etwas weiterbringen und Kärnten attraktiver für Jungunternehmer machen.

Davon profitieren nicht nur Gründer, sondern auch jene Jungunternehmer, die einen Betrieb weiterführen. Deshalb widmen wir den Schwerpunkt dieser Ausgabe der Betriebsnachfolge. Einen bestehenden Betrieb zu übernehmen, egal ob innerhalb der Familie oder als Externer, erfordert Mut und Know-how. Es gibt tausend Dinge, an die ein Nachfolger dabei denken muss. Und immer wieder wird eine Kleinigkeit übersehen, die zu einer großen Herausforderung werden kann. Bestes Beispiel ist die Betriebsanlagengenehmigung.

»Wir geben richtig Gas.«

Unsere Experten verraten, worauf es zu achten gilt, und sprechen Stolpersteine offen an. Aber nicht nur das. Auch unsere Funktionäre sind Betriebsnachfolger und teilen ihre Erfahrungen mit dem Netzwerk der Jungen Wirtschaft.

Über die Betriebsnachfolge hinaus haben wir für dich jede Menge praktische Tipps für den Alltag recherchiert. Das fängt bei der Preiskalkulation an und geht über Marketing für die kleine Geldbörse bis hin zu Sozialleistungen für Mitarbeiter und die besten Drucker fürs Büro. Also, nicht länger warten, sondern sich jetzt neue Ideen holen und gleich unsere nächsten Netzwerktermine in den Kalender eintragen!

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.netzwerkzumerfolg.at.

Inhalt



7

ERFOLGSKONZEPT

Unternehmerfreundliches Kärnten ////////////////////////////////////////////////////////////////// 6

COVERSTORY

Betriebsnachfolge: Übernehmen 2.0 ////////////////////////////////////////////////////////////////// 7

„Nachfolger brauchen Best-Practice-Beispiele
und Netzwerke“ ////////////////////////////////////////////////////////////////// 8

Externe vs. interne Betriebsübergabe ////////////////////////////////////////////////////////////////// 9

Betriebsnachfolge:
Von den ersten Schritten
bis zur Übergabe ////////////////////////////////////////////////////////////////// 10

**SO WAR ES BEI
DEN ANDEREN**

Betriebsanlagengenehmigung:
Alles unter Dach und Fach ////////////////////////////////////////////////////////////////// 13



16



18

ERFOLGSREZEPT

Tax Freedom Day 2019 ////////////////////////////////////////////////////////////////// 14

FREIWILLIGE SOZIALLEISTUNGEN

Tue Gutes! ////////////////////////////////////////////////////////////////// 15

Beispiele freiwilliger Sozialleistungen ////////////////////////////////////////////////////////////////// 16

KALKULATION UND PREISVERHANDLUNG

Das bin ich wert! ////////////////////////////////////////////////////////////////// 18

Vom ersten Tag an mit Gewinn ////////////////////////////////////////////////////////////////// 19

IMPRESSUM

Medieninhaber und Verleger
Wirtschaftskammer Kärnten
Junge Wirtschaft Kärnten
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
Tel. +43 (0)5 90904-333743
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, Sandra Bergner (wt)

Gestaltung und Produktion
www.designation.at

Art Direction
Jürgen Eikelsberger

Lektorat
Mag. Sigrid Strauß

Druck
Druckbotschafter/
Satz- & Druckteam, Klagenfurt

Coverfoto
Alexander Wieselthaler

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. Alle Angaben Stand September 2019.



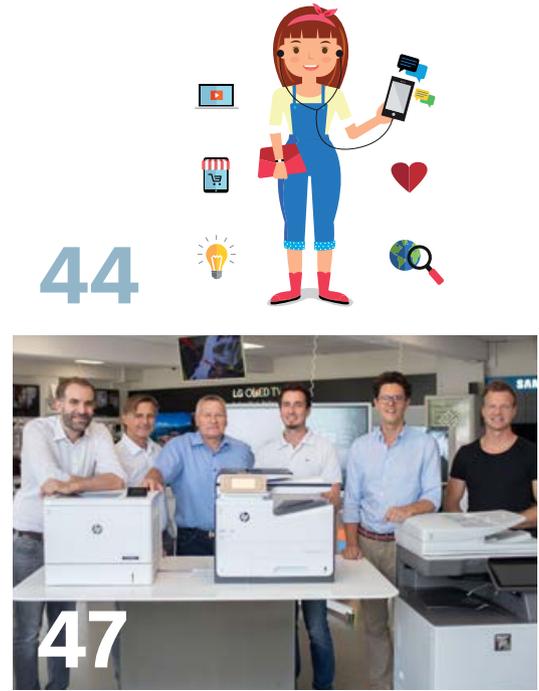
20



29



37



44



47

ERFOLGREICH

DIE JUNGE WIRTSCHAFT

- Baustelle Bürokratie: Zeit, aufzuräumen! // 20
- Behind the Scenes regional // 22
- Veranstaltungen der JW Kärnten // 26

ERFOLGSTYPEN

- DurchSTARTer // 28

NISCHENTHEMA FOOD

- Mut zur Nische // 29

ERFOLGSGESCHICHTEN

- Powerfrau mit Sprengkraft // 32
- Er baut auf LEGO // 34

ERFOLGSFAKTOR

- Gut gefördert: WEITER(durch)Bildung // 36

MARKETING FÜR EPU

- Kleines Budget, große Wirkung // 37
- Must-haves vs. Nice-to-haves // 38

ERFOLGSSTIL

- Richtig gut schlafen // 40

NETZWERKEN IN DER KALTEN JAHRESZEIT

- Kennen wir uns? // 41
- Kärntens beste Netzwerktipps fürs Winterhalbjahr // 42

GENERATIONSWECHSEL IM BUSINESS

- Die Jungen ticken anders // 44
- 5 Tipps, wie die Zusammenarbeit zwischen den Generationen gelingt // 45

ERFOLGSTECHNIK

- Website: Stolpersteine vermeiden // 46

JUNGE-WIRTSCHAFT-DUCKERTEST

- Mein stiller Bürokollege // 47

50



Techniktipp:

- Officesoftware: Offen für Alternativen // 50

ERFOLGS KONZEPT

→ Themen, die junge Unternehmer bewegen und absolut nicht kaltlassen

UNTERNEHMERFREUNDLICHES KÄRNTEN

„Es geht um unsere Zukunft!“

Die Junge Wirtschaft Kärnten hat eine Mission: Kärnten unternehmensfreundlich machen.

Marc Gfrerer, Landesvorsitzender der JW Kärnten, kennt die Schwierigkeiten, mit denen Jungunternehmer zu kämpfen haben. Wir haben ihn zum Interview getroffen.

Im Rahmen eines Aktionismus (mehr dazu ab Seite 20) hat die Junge Wirtschaft Kärnten Landesrat Sebastian Schuschnig ihr 10-Punkte-Programm präsentiert. Du setzt also auf Taten statt Worte?

Marc Gfrerer: Es geht dabei um unsere Zukunft! Wir sind ehrenamtlich bei der Jungen Wirtschaft tätig und machen das aus reiner Überzeugung. Mir ist es nicht egal, in welcher Zukunft und unter welchen Rahmenbedingungen meine Kinder in Kärnten arbeiten und leben. Es geht um ein konstruktives Aufzeigen von Missständen und verbesserungswürdigen Punkten. Viele Gesetze sind nicht mehr zeitgemäß und gehören abgeschafft. Ich bin zweifacher Familienvater und seit 20 Jahren selbstständig – es ist wichtig, dass wir nicht egoistisch im Jetzt leben, sondern miteinander positiven Weitblick schaffen.

»Es ist wichtig, dass wir nicht egoistisch im Jetzt leben, sondern miteinander positiven Weitblick schaffen.«

Marc Gfrerer,
Landesvorsitzender
der JW Kärnten



Mehr zum
10-Punkte-
Programm der
JW Kärnten
ab Seite 20

Gibt es bereits Erfolge zu verzeichnen?

Gfrerer: Viel Potenzial sehe ich beim Thema Breitband: Obwohl das Breitband zur Produktivitätssteigerung führt und Arbeitsplätze in Kärnten schaffen könnte, kam die Initiative nur schleppend voran. Mit unseren Forderungen haben wir Schwung in die Sache gebracht und konnten erreichen, dass nun bereits 97 Prozent der Gemeinden einen Breitband-Masterplan haben.

Es wurde außerdem eine eigene GmbH für Breitband vom Land Kärnten gegründet – aus den vorerst geforderten 15 Millionen Euro wurden jährlich 20 Millionen Euro. Es tut sich also was! Damit können wir nicht nur den Wirtschaftsstandort sichern und die Landflucht reduzieren, sondern auch neue Ansiedelungen forcieren und Rahmenbedingungen für den nächsten Mobilfunkstandard schaffen. Das wird auch bei der Bürokratiethematik so sein.

Was bewegt dich in deiner Tätigkeit besonders?

Gfrerer: Wenn ich sehe, wie sich unsere ehrenamtlichen Funktionäre – allesamt junge, innovative Unternehmer – mit der Jungen Wirtschaft identifizieren, dann freut mich das sehr. In Zukunft soll und wird man noch einiges von uns lesen und hören – wir lassen nicht locker!

Als vielbeschäftigter Unternehmer nimmst du dir trotzdem genug Zeit für deine ehrenamtliche Tätigkeit. Was motiviert dich?

Gfrerer: Ohne Ehrenamt würde unsere Gesellschaft nicht in der Form existieren können, wie wir sie kennen. Auch die Rettung benötigt freiwillige Helfer, um Menschenleben sichern zu können, die Feuerwehr benötigt Freiwillige, um Brände zu löschen und Katastrophen zu verhindern. Genauso braucht auch die Wirtschaft Freiwillige, um das Leben der Jungunternehmer leichter zu machen und Kärnten als Wirtschaftsstandort nachhaltig zu verbessern.



BETRIEBSNACHFOLGE

Übernehmen.2.0

Fingerspitzengefühl, Geduld und Weitblick. Das brauchen Nachfolger von heute, wenn sie in einen bestehenden Betrieb einsteigen. Aber sie sind mit der Herausforderung nicht allein. Die junge Generation teilt ihre Learnings und spricht offen über Stolpersteine.

Ob innerhalb der Familie oder extern, für Gründer ist eine Unternehmensübernahme eine attraktive Möglichkeit, selbstständig zu werden. Es muss nicht bei Null anfangen, sondern Bestehendes kann weitergeführt und ausgebaut werden. Doch damit das klappt, muss offen über Herausforderungen und Probleme gesprochen werden. Netzwerke wie die Junge Wirtschaft unterstützen dabei. Nachfolger können sich hier untereinander vernetzen, mit Experten austauschen und sich Best-Practice-Beispiele ansehen. Und das ist gut so. Denn eine Betriebsübergabe ist eine wahnsinnig komplexe Angelegenheit. Tausend Dinge müssen berücksichtigt und die richtigen Weichen für die Zukunft gestellt werden. Dieser

Prozess braucht Zeit und sollte im besten Fall bereits drei bis fünf Jahre vor dem Übergabetermin beginnen.

DIE GRÖSSTEN STOLPERSTEINE

Oft erfolgt die Betriebsübergabe zu spät, weiß Gert Hofstädter. Der Klagenfurter ist Steuerberater der ECA Hofstädter und Keiler Steuerberatungs GmbH und stammt selbst aus einem Familienbetrieb. Zu seinen fachlichen Schwerpunkten gehört die Beratung und Begleitung von Betriebsübernehmern. „Wenn die junge Generation sehr lange von der Betriebsführung weggehalten wird, gehen leider für das Unternehmen wichtige Energien und Kreativität verloren“, sagt Hofstädter. →

„Nachfolger brauchen Best-Practice-Beispiele und Netzwerke“



Christine Hübner ist in den familieneigenen Farbenfachmarkt in Spittal eingestiegen und engagiert sich bei der Jungen Wirtschaft für das Thema Nachfolge.

Neugründer und Start-ups sind in der Öffentlichkeit inzwischen stark präsent, aber von den vielen jungen Betriebsnachfolgern ist noch wenig zu hören ...

Christine Hübner: Ja, das stimmt. Und genau das wollen wir ändern. Als Junge Wirtschaft setzen wir uns auch für die Anliegen der Nachfolger ein und möchten sie in Zukunft noch besser unterstützen. Gerade junge Betriebsnachfolger brauchen auch ein Netzwerk und Best-Practice-Beispiele. Es ist etwas komplett anderes, einen bestehenden Betrieb zu übernehmen. Die Herausforderungen unterscheiden sich von jenen bei einer Neugründung. Hier ist es sehr hilfreich, sich mit anderen Übernehmern auszutauschen und zu erfahren, wie diese die Situation gemeistert haben.

Was wären solche Herausforderungen in Familienbetrieben?

Diese sind natürlich in jedem Betrieb anders, aber die Weiterentwicklung als Gesamtes gehört dazu. Als Nachfolger eines Familienbetriebes macht man sich viele Gedanken. Schließlich will man nicht die Generation sein, die den Betrieb an die Wand fährt. Wir denken in Generationen und tragen Verantwortung für Mitarbeiter sowie Familie. Deshalb ist sicher eine der größten Herausforderungen, den Betrieb weiterzuentwickeln und nicht nur das Bestehende zu verwalten. Derzeit sind der Fachkräftemangel und die Umsetzung der Digitalisierung in den Betrieben aktuelle Themen. Gerade die Digitalisierung stellt alle Unternehmen vor große Herausforderungen, da uns die Auswirkungen davon noch gar nicht so bewusst sind. Wer aber jetzt verschläft, wird sich in einigen Jahren sehr schervertun.

Aber auch externe Nachfolgen sind in Kärnten ein großes Thema?

In den nächsten Jahren werden viele Kärntner Betriebe zusperrten, weil es keine Nachfolger gibt. Die Gründe dafür sind vielseitig. Zum einen hören – logischerweise – viele Firmeninhaber vor der Pension auf, in den Betrieb zu investieren, anstatt ihn fit für die Zukunft und Übergabe zu machen. Zum anderen fehlt es massiv an Information und Verbindung zwischen dem, der übergeben möchte, und den Jungen, die sich für die Nachfolge interessieren. Das ist schade. Denn dadurch gehen viele Arbeitsplätze in den Regionen verloren. Das Gründerservice bietet hier wertvolle Unterstützung.

Wie geht es dir selbst in der Rolle der Nachfolgerin?

Aktuell sind wir mit den Vorbereitungen für eine geordnete Übergabe in den nächsten Jahren beschäftigt. Wir haben einen Fahrplan dafür und mein Vater hat sich selbst einen Zeitrahmen gesetzt, wie lange er aktiv in der Firma bleiben möchte. Ich habe das Glück, dass mein Vater auch loslassen kann und mir Schritt für Schritt mehr Aufgaben sowie Verantwortung überträgt. Ich kann eigene Entscheidungen treffen und das ist gut.

»Für mich sind erfolgreiche Unternehmer nicht nur an ihrem erwirtschafteten Vermögen zu messen, sondern auch an der Fähigkeit in die zweite Reihe zu rücken und Nachfolger ihren eigenen betrieblichen Weg gehen zu lassen.«



Gert Hofstädter, ECA Hofstädter und Keiler Steuerberatungs GmbH, Klagenfurt



Auch wirtschaftliche Fehleinschätzungen von Übergebern können für die junge Generation gefährlich sein. Der Steuerberater hat schon mehrfach erlebt, dass sich Übergeber großzügige Altersversorgungen aus dem Unternehmen gesichert hatten, im Vergleich zur Ertragskraft der Betriebe weit überhöht und nicht realistisch waren. Insbesondere in Familienbetrieben wird über das Finanzielle lange nicht Tacheles geredet. Aber nur wenn alle Karten und Erwartungen offen auf dem Tisch liegen, kann eine Übernahme funktionieren. „Deshalb sollte diese langfristig geplant und nicht durch kurzfristige Motive wie eine anstehende Steuerreform mit höheren Abgaben für die Übertragung von betrieblichen Vermögen durchgepeitscht werden. Es sollte auch Zeit sein, Organisatorisches oder die Rollenverteilung zwischen alter und junger Generation ändern zu können“, empfiehlt der Experte.

VOM LOSLASSEN UND WEITERLEBEN

Trotz guter Vorbereitung und Planung stellt eine Unternehmensweitergabe immer eine Herausforderung dar. Das bestätigt Tanja Roth. Die Unternehmensberaterin aus Feldkirchen ist Sprecherin der ExpertGroup Betriebsnachfolge. Sie weiß, neben der Regelung der wirtschaftlichen und rechtlichen Situation spielen die emotionalen und psychosozialen Faktoren genauso eine Rolle. „Eine Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie ist für die Beteiligten durch die Verknüpfung von Unternehmen und Familie noch um einiges schwieriger“, berichtet Roth. Den alteingesessenen Unternehmern, die den Betrieb mit eigenen Händen aufgebaut haben oder die selbst in jungen Jahren von ihren Vorfahren übernommen haben, fällt es nicht leicht,



sich von ihrem „Kind“ zu trennen. Sie empfinden eine tiefe Verbundenheit mit dem Unternehmen und können es schwer hinnehmen, plötzlich nicht mehr Chef zu sein. „Man darf nicht vergessen, dass das Loslassen vom bisherigen Lebensinhalt eine große Veränderung bedeutet und Veränderungen häufig Angst machen“, sagt Roth.

HARTE FAKTEN

Erbeile, Schulden, Kaufpreis, Schenkung, Verpachtung, laufende Verträge oder Haftungen. All das gehört vorab gemeinsam geklärt. Selbst wenn Nachfolger bereits jahrelang im Betrieb mitgearbeitet haben, kennen sie oft nicht alle Fakten. Auch Betriebe, die bereits viele Jahre an einem Standort zu finden sind, können mit neuen Auflagen konfrontiert werden. Mitunter wird sogar die Betriebsanlagengenehmigung zu einer Herausforderung. →

»Ich rate allen Jungunternehmern, rechtzeitig mit dem Nachfolgeprozess zu beginnen und keine Angst davor zu haben, professionelle Hilfe von Übergabexperten in Anspruch zu nehmen.«

Tanja Roth, Sprecherin der ExpertGroup Betriebsnachfolge



Externe vs. interne Betriebsübergabe

Jede Übernahme ist anders. Lass dich von kleinen Hürden nicht aus der Bahn werfen. Schon gar nicht von deinen Emotionen. Tipps für ein harmonisches Miteinander und ein paar Denkaufgaben vorab.

Familieninterne Nachfolge

In Familien kann es ganz schön emotional zu gehen. Auch bei einer Übergabe. Über viele Jahre hinweg hat jeder seine Rolle im System. Wenn sich dann plötzlich etwas ändert, führt das zu Irritationen und Verletzungen. Beide Generationen müssen sich aktiv mit ihren Gefühlen auseinandersetzen. Potenzielle Nachfolger sollten zusätzlich herausfinden, ob sie Freude am Unternehmertum haben, für die Führung qualifiziert sind und den Betrieb aus eigenen Stücken übernehmen möchten oder ob sie nur nach dem Familienwillen handeln. Nichts ist schlimmer, als nach erfolgter Übernahme festzustellen, dass einen die Führung überfordert oder der berufliche Lebensraum eigentlich ein anderer gewesen wäre. Auch die Rivalität unter Geschwistern ist ein Thema. Gar nicht selten ist der Versuch der Übergeber, allen Kindern gegenüber gerecht zu sein, der erste Schritt zum Zerfall des Familienunternehmens.

Familienexterne Nachfolge

Aus emotionaler Sicht scheint eine Betriebsübergabe an Externe leichter. Übergeber können gewisse Grenzen, zum Beispiel bei einer zeitlich befristeten Mitarbeit im Unternehmen, besser einhalten und finden sich schneller in neue Rollen ein. Aber als externer Übernehmer muss man seine Hausaufgaben machen. Will man wirklich das Unternehmen übernehmen und ist man dafür auch qualifiziert? Nach dem ersten Ja heißt es, die wirtschaftliche Situation genau unter die Lupe zu nehmen. Marktaussichten und Altlasten müssen die Nachfolger kennen, um keine unliebsamen Überraschungen zu erleben. Die Rollen, die die bisherigen Eigentümer nach der Übernahme spielen, können höchst unterschiedlich sein. In jedem Fall sollten diese schriftlich festgehalten werden. Auch ein Businessplan für die Zeit nach der erfolgten Übergabe ist sinnvoll.

So war es bei den anderen

Nachfolger und ihre Erfahrungen in unterschiedlichen Phasen der Übernahme

IN DEN
STARTLÖCHERN

Reifen und wachsen lassen

Vier Gastronomiebetriebe und rund 120 Mitarbeiter. Paul Haas ist in der vierten Generation in den Familienbetrieb eingestiegen und will nichts überstürzen.

Bei der Eröffnung vom „Augustin“ in den City Arkaden wurde auch nach außen sichtbar, Vater und Sohn können gut zusammenarbeiten. Das schätzt der potenzielle Nachfolger Paul Haas sehr und deshalb hat er es mit der Übernahme der vier Gastronomiebetriebe gar nicht eilig. „Schon als Kind hat mich die Gastronomie interessiert. Für mich war klar, dass ich irgendwann in den Familienbetrieb einsteige“, verrät der Jungunternehmer. Seitens der Eltern gab es jedoch nie den Druck, es machen zu müssen. „Wir haben früh begonnen, darüber zu sprechen, und überlegt, welches Studium dafür sinnvoll wäre.“ Inzwischen arbeitet Paul Haas als vierte Generation im Betrieb mit. „Eine Nachfolge ist immer ein lebendiger Prozess, der Zeit braucht, um zu reifen und zu wachsen. Es sollte nichts überstürzt werden“, sagt er überzeugt. Die Arbeit mit dem Vater klappe reibungslos, selbst wenn mal Erfahrung auf junge Wildheit treffe. Vor allem aber auch deshalb, weil beide auf respektvolle Kommunikation und klare Ansagen Wert legen. Langjährige Mitarbeiter kennen Paul Haas, seit er ein kleiner Bub war. „Natürlich war es für sie eine Umstellung, mich in einer neuen Rolle zu sehen. Das ist verständlich und braucht genauso seine Zeit.“



»Eine Nachfolge ist ein lebendiger Prozess, der Zeit braucht.«

Paul Haas, Prokurist und Gastronom aus Klagenfurt

Familienbetriebe sind eine coole Sache

Vom Opa gegründet und mit Ende des Jahres an den Enkel weitergegeben: Martin Zimmermann aus Hermagor setzt auf Handwerk und Kreativität.



„Mir war immer klar, dass ich eines Tages den Betrieb leiten werde und ich habe mich darauf vorbereitet.“ Martin Zimmermann aus Hermagor weiß, was er will. Er absolvierte eine Tischlereifachschule, ein Kolleg für Innenraumgestaltung und ein Architekturstudium. Die Liebe zum Handwerk lernte er schon in jungen Jahren kennen. „Es ist schön zu sehen, wie in der Werkstatt jeden Tag aufs Neue schöne Sachen entstehen“, sagt Zimmermann. Der Betrieb wurde 1955 von seinem Opa Georg Zimmermann als Tischlerei gegründet, später kam der Möbelhandel hinzu. Heute liegt der Fokus beim Einrichten auf der Küche. „Wir fertigen aber auf Kundenwunsch alles, was mit Wohnen zu tun hat. In der Tischlerei bleiben keine Wünsche offen.“ Der Möbelhandel ist aber das Hauptgeschäft des Betriebes, in dem 16 Mitarbeiter beschäftigt sind. „Die meisten davon sind sehr lange bei uns. Da sie mich von klein auf kennen, musste ich mir erst meine Sporen verdienen, und nicht immer kommen neue Ideen auf Anhieb gut an. Manches benötigt Überzeugungsarbeit.“ Der Umgang mit langjährigen Mitarbeitern ist neben den formellen, gesetzlichen Themen der Übergabe eine Herausforderung. Aber mit einem tollen Team gelingt auch das. „Wir befinden uns gerade in den Vorbereitungen für die Übergabe. Mein Aufgabenbereich wird immer breiter und bis Ende des Jahres soll die Übergabe abgeschlossen sein.“

MITTEN
IM PROZESS

»Mein Tipp: Baue ein gutes Netzwerk um dich auf. Auf Nachfolger kommen immer die gleichen Problemen zu und jeder löst sie anders.«

Martin Zimmermann, Möbel Zimmermann, Hermagor



»Ich leite mein Unternehmen gemeinsam mit meiner Frau und das ist für mich eine große Stütze, da sie auch versteht, wenn ich mal länger in der Arbeit bin.«

Peter Storfer, Knusperstube, Wolfsberg

Gute Vorbereitung und klare Regeln lohnen sich

Peter Storfer von der Knusperstube aus Wolfsberg ist in den Betrieb hineingewachsen und konnte nach der Übernahme weiter ausbauen.



Schon als Teenager verdiente sich Peter Storfer im elterlichen Betrieb in den Ferien Geld. „Eigentlich war mein älterer Bruder für die Betriebsnachfolge vorgesehen, als dieser aber ins Ausland gezogen ist, war es für mich klar, den Betrieb zu übernehmen. Wir haben die Übernahme sehr gut vorbereitet“, erzählt der Unternehmer. Zuerst arbeitete er an der Seite des Vaters als Betriebsleiter und war für vieles verantwortlich. Der Übernahme 2012

stand nichts im Weg. „Allerdings waren die ersten zwei Jahre als alleiniger Geschäftsführer mit damals 80 Mitarbeitern sehr herausfordernd. Aber mit einem guten Team an meiner Seite und speziell meiner Familie, die mich im Unternehmen unterstützt, konnte ich mich gut daran gewöhnen und in den vergangenen fünf Jahren das Unternehmen auch kräftig ausbauen“, sagt Storfer. Eine Übernahme müsse ganz klar geregelt sein. „Meine Eltern haben sich nach der Übernahme nur dort eingemischt, wo ich sie darum gebeten habe. Natürlich sind mir Fehler unterlaufen und wahrscheinlich war es für meine Eltern nicht leicht zuzusehen, wie ich Fehler gemacht habe, aber aus diesen Schritten bin ich immer stärker hervorgegangen und konnte mich so auch weiterentwickeln.“ Inzwischen beschäftigt Storfer 105 Mitarbeiter und leitet drei Gesellschaften mit fünf verschiedenen Gewerben. Das gehe nur, wenn die Arbeit Spaß mache, ist er überzeugt. „So eine Aufgabe ist eine Vollzeitherausforderung und das alte Unternehmersprichwort von selbst und ständig hat seine Berechtigung.“

**ERFOLGREICH
GESCHAFFT**

Unternehmersein positiv vorgelebt

Eva-Maria Sommer aus Villach lebte zehn Jahre in Wien. Aber immer blieb sie der elterlichen Fahrschule verbunden. Bis sie zurückkam und zur Nachfolgerin wurde.

Vorbilder haben ihre Wirkung. „Meine Eltern haben das Unternehmersein positiv vorgelebt“, erzählt Eva-Maria Sommer aus Villach. Aber sie gaben ihr auch die Freiheit, hinaus in die Welt zu ziehen und eigene Erfahrungen zu sammeln. Zehn Jahre lebte die Kärntnerin in Wien. In den Ferien half sie aber immer in der elterlichen Fahrschule aus und blieb so stets eng mit dem Familienbetrieb verbunden. „2006 bin ich gut überlegt zurück nach Kärnten gekommen und aus Liebe zum Beruf in den Betrieb eingestiegen“, erzählt die Jungunternehmerin. Ein Jahr lang arbeitete sie sich intensiv in alle Bereiche ein und übernahm danach die Leitung des Villacher Standortes für zehn Jahre. Im Juni 2018 übernahm sie dann die Fahrschule in Villach von ihrem Vater. „Familäre Übergabeprozesse können sehr emotional werden. Man ist sich der Unterschiede zwischen den Generationen, z. B. was den Führungsstil betrifft, vorher gar nicht so bewusst“, erzählt Sommer. Dazu kamen rechtliche Herausforderungen. „Obwohl ich den Betrieb vorher gut kannte, dachte ich an vieles nicht, wie eine neue Standortgenehmigung und Förderungen. In dieser Situation Hilfe anzunehmen, war Gold wert.“ Nachfolger dürften nur nicht glauben, alles allein machen zu müssen. Dafür sei eine Übernahme zu komplex. „Informationen und Beratungen der Wirtschaftskammer haben mir sehr geholfen. Ich kann jedem empfehlen, das Angebot zu nutzen“, sagt Sommer.



»Eine Nachfolge sollte im Vorfeld früh genug geplant und auch alle Übernahmeregeln im Detail abgeklärt werden. Alles muss klar und offen auf den Tisch.«

Eva-Maria Sommer, Fahrschule Sommer, Villach

NUR SCHRIFTLICH IST VERBINDLICH

Steuerberater Gert Hofstädter rät, die Betriebsübergabe von einem Vertragsjuristen wie einem Notar oder Rechtsanwalt in einem schriftlichen Übergabevertrag festlegen zu lassen. Damit gibt es sowohl für Übergeber als auch Übernehmer Rechtssicherheit. „Auch die notwendigen organisatorischen Änderungen sollten mit einem Zeitplan gemeinsam schriftlich festgehalten werden, damit werden sie verbindlicher“, sagt Hofstädter. Nachfolger sollten sich vor der Betriebsübergabe in wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Fragen unabhängig beraten lassen, zum Beispiel im Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten.

„Der kritische Blick von außen auf das Unternehmen ist eine wichtige Standortbestimmung und Abläufe, die immer schon so waren, können dadurch verbessert werden“, weiß der Experte. Er erkennt wirklich erfolgreiche Unternehmer nicht nur am erwirtschafteten Vermögen, sondern vor allem an ihrer Fähigkeit, im Zuge der Betriebsübergabe in die zweite Reihe zu rücken und ihre Nachfolger mit dem Vertrauen auszustatten, unabhängig ihren eigenen betrieblichen Weg zu gehen. Dieses Bewusstsein sei auch für die Nachfolger wichtig, denn sie sind die Übergeber von morgen. **(aa)** ■

Volles Service für Nachfolger – das solltest du unbedingt nützen:

- **Kostenlose Nachfolgeberatungen:** Das Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten unterstützt Nachfolger mit Expertenwissen und hilft bei Fragen weiter. Einfach Termin ausmachen! www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/kaernten/Nachfolge-Beratung.html
- **Der Leitfaden für die Praxis:** mit vielen Checklisten – für den ersten Überblick. www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/publikationen/Leitfaden_zur_Betriebsnachfolge.html
- **Lust, als Externer einen Betrieb zu übernehmen?** Oder auf der Suche nach einem Nachfolger? Die Nachfolgebörse bringt Suchende zusammen. www.tinyurl.com/erfolg11
- Nachfolger sind im Netzwerk der Jungen Wirtschaft herzlich willkommen! www.netzwerkzumerfolg.at

www.generation-klimaschutz.at

kelag  GENERATION KLIMASCHUTZ

Ich tu etwas, ich tu etwas ...

... und das ist grün, Kelag-grün!

Beim Strom ist es genauso wie beim Essen. Nachhaltig ist, was aus der Region kommt. Deshalb bevorzuge ich regionale Nahrungsmittel und Strom aus Wasser-, Wind- und Sonnenkraft.

Alles unter Dach und Fach

Wenn Betriebe seit Generationen an einem Standort sind, denkt kaum jemand an die Genehmigung für die Betriebsanlage. Und genau das kann zu unliebsamen Überraschungen führen. Rechtzeitig informieren beugt vor.

Am Anfang schien alles perfekt. Ein alt-eingesessener Betrieb mit vielen Stammkunden. Ein guter Standort mit Potenzial für die Zukunft. Ein Übergeber, der sich fair und offen in die Nachfolge einbringt. Gemeinsam wurden tausend Dinge besprochen und überprüft. Nur an eines hat wieder mal niemand gedacht – die Genehmigung für die Betriebsanlage. Schließlich gibt es den Betrieb schon lange. Trotzdem kann zum Beispiel eine Betriebsanlagengenehmigung bereits erloschen sein. Dann müssen Jungunternehmer eine neue Genehmigung beantragen. Und das kann zu Problemen führen, wenn der Betrieb veraltet ist.

VERALTET KANN TEUER WERDEN

Die Behörde beurteilt nach dem aktuellen Stand der Technik. Werden Mängel festgestellt, muss der Übernehmer investieren, sonst kann der Betrieb nicht mehr weitergeführt werden. „Um hohe Sanierungskosten oder die Auflassung des Betriebes zu vermeiden, sollte man sich unbedingt vor dem Kauf ein Gesamtbild der Betriebsanlage machen und sich alle Unterlagen sowie Genehmigungen vorlegen lassen“, rät Christina Tscharre vom Gründerservice.

Werkstatt, Gasthaus, Hotel, Garage oder Abstellplatz – wenn der Betrieb an einen Ort gebunden ist, handelt es sich um eine gewerbliche Betriebsanlage. Und selbst bei einem Neu- oder Umbau sind diese nach der Gewerbeordnung genehmigungspflichtig. Das heißt, man braucht dafür eine Betriebsanlagengenehmigung. Aber es gibt Ausnahmen für kleinere Betriebe, wenn sie bestimmte Öffnungszeiten einhalten. Dazu gehören zum Beispiel Geschäfte bis zu 200 Quadratmeter Fläche, Kosmetiksalons oder Änderungsschneidereien.

VERTRAUEN IST GUT, ABSICHERN BESSER

Übergeber sind dazu verpflichtet, diese Genehmigung immer wieder zu aktualisieren. Eine Betriebsanlagengenehmigung kann aber



»Jeder Übernehmer sollte vorab prüfen, ob die Betriebsanlage korrekt errichtet und betrieben wurde.«

Christina Tscharre, Gründerservice,
Wirtschaftskammer Kärnten



auch erlöschen, zum Beispiel wenn die Anlage länger als fünf Jahre nicht betrieben wurde oder sich der Verwendungszweck einer Anlage verändert. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn das Lager auf über 600 Quadratmeter vergrößert oder die Produktion modernisiert wird. Wer auf Nummer sicher gehen will, schließt den Kaufvertrag unter der Bedingung ab, dass der Vertrag erst bei rechtskräftiger Erteilung der die gesamte Anlage umfassenden Bewilligungen wirksam wird. **(aa)** ■

Gut beraten starten

Das Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten bietet kostenlose Erstberatungen rund ums Thema Betriebsanlagen. Dabei können erste offene Fragen geklärt werden, zum Beispiel ob es sich bei der Übernahme um eine genehmigungspflichtige Anlage handelt. Nachfolger können sich jederzeit mit ihren Fragen bei Christina Tscharre oder in der jeweiligen Bezirksstelle melden und einen Beratungstermin vereinbaren. Mehr Informationen und Terminvereinbarung online auf www.wko.at/ktn/betriebsanlagen.

ERFOLGS REZEPT

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

DIE ABGABENQUOTE MUSS GESENKT WERDEN!

Tax Freedom Day 2019

Der diesjährige Tax Freedom Day fiel auf den 5. August. Viel zu spät!

Ziel der Jungen Wirtschaft und der Jungen Industrie ist, dass der

Tax Freedom Day spätestens am 30. Juni stattfindet.



Im August wurden zahlreiche Kuchen an Jungunternehmer in Kärnten überreicht: symbolisch jenes Stück, das derzeit noch der Staat für sich beansprucht und von dem wir etwas abhaben wollen

Der 5. August 2019 – bis zu diesem Stichtag arbeiteten Frau und Herr Österreich ausschließlich für den Staat. Sprich verdienten genug Geld, um die jährlichen Steuern und Abgaben zu bezahlen. Eindeutig zu lange, besonders im Vergleich zu anderen EU-Ländern. „Gerade den Jungunternehmern muss mehr vom Kuchen bleiben, damit sie sich gesund entwickeln und erfolgreich sein können!“, so die beiden Vorsitzenden der Jungen Wirtschaft und der Jungen Industrie Kärnten, Marc Gfrerer und Paul Sommeregger. Sie sehen die Belastungen für

die nächste Generation am Limit. Sommeregger und Gfrerer fordern mehr Transparenz, Effizienz und die Beseitigung von Doppelgleisigkeiten, damit eine gerechtere Steuerstruktur geschaffen wird. Beide sehen vor allem die Abgabenquote (Anteil von Steuern und Sozialabgaben an der Wirtschaftsleistung) als zentrales Problem. Mit 42,6 Prozent ist diese in Österreich die sechsthöchste in ganz Europa!

»Es ist an der Zeit, dass der Staat Bereitschaft zeigt, einen Schritt auf (Jung-)Unternehmer zuzugehen.«

Marc Gfrerer, Landesvorsitzender der JW Kärnten

„Die Abgabenquote entscheidet über die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen und damit über den Wohlstand der kommenden Generationen“, sagt Marc Gfrerer. Jede Entlastung unterstütze den Aufbau von Unternehmen, schaffe Arbeitsplätze, stärke den Wirtschaftsstandort und sichere den Wohlstand in Österreich.

Wir bleiben dran!

MEDIAL

WIFI Kärnten Blog

Vielfältig und umfangreich informiert
der neue Blog des WIFI Kärnten.



Das gesamte WIFI-Kursangebot ist unter www.wifikaernten.at ersichtlich.

Tiefe Einblicke in die Welt des Wissens und des Lernens gewährt der Blog des WIFI Kärnten. Die Themenbereiche sind so vielfältig wie das Kursangebot des WIFI. Von Betriebswirtschaft über Sprachen bis hin zu EDV und IT liefert der Blog spannende und aktuelle Informationen, sowie Hintergrundinformationen über Trainer, Kurse und das Unternehmen an sich. Abgerundet wird das Ganze durch motivierende Erfolgsgeschichten von Absolventen.

Einfach mal reinlesen – es lohnt sich: blog.wifikaernten.at



Tue Gutes!



Welche freiwilligen Sozialleistungen können Jungunternehmer ihren Mitarbeitern bieten? Was ist erlaubt und was macht Sinn? Worauf muss man achten, um diese steuerfrei umzusetzen? Und können EPU eigentlich auch davon profitieren?

Kennt ihr sie noch? Die gratis Extrawurstscheibe aus der Kindheit an der Fleischtheke? Die gibt es auch bei engagierten Unternehmen, die ihre Mitarbeiter schätzen, fordern und fördern wollen. Gutscheine fürs Mittagessen, Teambuilding, Firmenausflüge oder auch Geschenke sollen die Arbeitsmotivation heben. So können freiwillige Sozialleistungen Goodies vom aktiven Lebensstil bis zum Spaß mit den Bürokollegen umfassen. Und da zu gesunden Unternehmen auch gesunde Mitarbeiter gehören, investieren immer mehr Unternehmer in die betriebliche Gesundheitsvorsorge und erzielen dabei einen doppelten Nutzen. Sie haben gesunde Mitarbeiter und sparen Lohnabgaben. Wie das geht? Investiert

So einfach geht's!

Ausgaben einfach in der Buchhaltung ablegen!

werden kann anhand vielerlei Maßnahmen in die Gesundheit der Mitarbeiter. Stellt der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern kostenlos oder verbilligt Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsvorsorge zur Verfügung (z. B. Gripeschutzimpfung), so ist dieser Vorteil steuerfrei, wenn er diesen allen Arbeitnehmern oder einer bestimmten Gruppe gewährt.

GLEICHES RECHT FÜR ALLE

Was auch immer vom Unternehmer zur Verfügung gestellt wird, muss für alle gelten. Das kann auch eine bestimmte Gruppe betreffen. Beispielsweise alle Arbeiter oder aber auch alle Angestellten. Oder alle Projektbeteiligten, wenn ein Projekt besonders gut gelaufen ist. Allgemein gilt, dass die Gruppenmerkmale sachlich begründet, nicht willkürlich, betriebsbezogen und genügend deutlich sind. Beispielhaft für die betriebliche Gesundheitsvorsorge sind Impfungen, gesundheitsfördernde Maßnahmen wie Massagen und Gymnastikkurse oder auch eine Vorsorgeuntersuchung. Wichtig ist, dass Massagen beispielsweise in den eigenen Räumlichkeiten angeboten werden und die Koordination über den Arbeitgeber erfolgt. →

»Absetzbare Kleidung muss einen klaren Werbeeffekt, z. B. für einen Firmenbowlingabend, haben. Leichter ist es bei eindeutiger Arbeitsbekleidung für Maler, Handwerker, Gärtner, Ärzte und andere Berufe.«



Christiane Holzinger, Steuerberaterin und Bundesvorsitzende der Jungen Wirtschaft Österreich

STEUERFREIE GESCHENKE

Gutscheine für Massagen außer Haus oder den Besuch eines Fitnesscenters sind hingegen steuerpflichtig. Pro Mitarbeiter und Jahr können Sachzuwendungen bis zu einem Betrag von 186 Euro steuerfrei ausgegeben werden. Achtung: Das beinhaltet bereits die Weihnachtsgeschenke! Also auf eine optimale Ausgestaltung für die Dienstnehmer achten. Weihnachts- und Betriebsfeiern sowie Sportveranstaltungen sind bis zu 365 Euro pro Arbeitnehmer und Jahr steuerfrei.

BESONDERS BELIEBT

Die gängigste Variante, wenn es um freiwillige Sozialleistungen geht, dreht sich um die Ernährung. Ob Restaurantgutscheine oder Lebensmittelgutscheine – Essensgutscheine sind gerne gesehen. Beim Mitarbeiter, weil sie eine große Produktauswahl ermöglichen, und beim Unternehmen aufgrund der geringen Komplexität. Es geht einfach und schnell, sobald man sich einmal

damit auseinandergesetzt hat. Die Faustregel heißt: 1,10 Euro pro Arbeitstag beim Lebensmitteleinkauf oder 4,40 Euro am Tag, wenn man eine Gaststätte aufsucht. Zahlreiche Anbieter haben sich auf ein Bonussystem spezialisiert, das nach einer ersten Registrierung vom Arbeitgeber einfach zu bestellen und vom Mitarbeiter simpel einzulösen ist, wie etwa Sodexo oder Edenred.

GROSSE BANDBREITE

Vom frischen Obst am Arbeitsplatz bis zum Elektroauto für Führungskräfte, die es als Goodie auch privat nutzen dürfen: Die Möglichkeiten der freiwilligen Sozialleistungen sind vielfältig und sollten unbedingt mit einem Experten wie etwa dem Steuerberater des Vertrauens besprochen werden, bevor die Mitarbeiter in Kenntnis gesetzt werden. Eine grundlegende Vereinbarung die für alle gelten soll, ist dabei das A und O. Klare Kommunikation schafft klare Verhältnisse, sollten dennoch unterschiedliche Benefits für unterschiedliche Arbeitsgruppen gelten.



»Ich setze bei meinen Mitarbeitern auf Fortbildungskurse für die Branche und nehme mir mit besonderen Teamaktivitäten Zeit für ein gutes Teambuilding.«

Marc Gfrerer, IT-Experte und Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Kärnten

Beispiele freiwilliger Sozialleistungen

Karma pays back! Viele junge Unternehmen wollen ein faires Miteinander und investieren in ihre Mitarbeiter. Von der gesunden Obstschüssel bis zur Fortbildung ist dabei alles drin, was Spaß macht. Hole dir jetzt nützliche Anregungen, die du auch für dein Unternehmen umsetzen kannst.



Gesundes Teamfrühstück: In den meisten Büros finden ohnehin regelmäßige Teammeetings und Projektbesprechungen statt. Warum also nicht gleich in geselliger Runde inkl. kleiner kulinarischer Verpflegung? Egal ob Leberkäsemmel oder gesunde Smoothies – wenn der Magen voll ist, steigt auch die Laune!

Ist eine Betriebsausgabe.

Als Teambuilding steuerlich absetzbar!



Mitartermotivation dank Kochkurs: Gesundes Kochen steht hoch im Kurs! Also ran an Schneebesen und Co. und buche für deine Mitarbeiter ein paar spannende und lehrreiche Stunden bei einem Profi. Die Rezepte können nach ein paar Wochen nochmal im Team nachgekocht werden. Challenge accepted!



Für Mitarbeiter lohnsteuerfrei!

Zinsloses Darlehen als Incentive: In besonderen Fällen ist es möglich, Dienstnehmern ein zinsloses Darlehen über bis zu 7.300 Euro zu gewähren. Etwa bei einem privaten Hausbau. Hier fällt keine Lohnsteuer an. In Zeiten wie diesen eine gerngesehene Option, wenn kein Geld von der Bank in Aussicht steht. Dann springt der gute Arbeitgeber ein!

Mustergültig

Immer mehr Unternehmen holen sich eine professionelle Massage in den Betrieb. Wie das funktioniert, wissen zwei, die kooperieren.

Sylvia Göderles
präventives Motto für ein gutes Betriebsklima am Arbeitsplatz: **Gesunder Körper – gesunder Verstand – gesunde Seele.**



NICHT EINMAL EIN TROSTPFLASTER

Auf der Strecke bleiben in dieser Angelegenheit nur die Ein-Personen-Unternehmen. Sie können gar nichts für sich selbst geltend machen. Da gilt es nachzuschauen, welche Dinge im Unternehmen betrieblich veranlagt sind. Eine Analyse der Betriebsausgaben hilft, da man für sich als EPU keine Sozialleistungen geltend machen kann. **[wt]** ■

Die Klagenfurter Webpunks schwören auf Massage! Und Physiotherapeutin Sylvia Göderle kommt einmal pro Woche zu ihnen ins Büro, weil schon wenige Handgriffe reichen, um Verspannungen zu lösen. Bei den Webpunks gibt es aber nicht nur regelmäßig Massagen, sondern auch ausgefallene Mitarbeitererevents. „So gehen wir im Sommer zusammen Stand-up-Paddeln oder gemeinsam wandern“, erzählt Mitarbeiterin Lydia Kulterer und fügt hinzu: „Wir sind der Meinung, dass Vorsorge besser ist, als später mit starken Verspannungen zum Arzt zu gehen und vielleicht sogar in den Krankenstand. Seit Sylvia von der Firma ‚Arbeit in Bewegung‘ regelmäßig bei uns vorbeischaute, haben sich die berufsbedingten Nackenverspannungen bei allen gebessert.“



Die Klagenfurter Webpunks Lisa Lederer, Ernst Molden, Christofer Huber, Lydia Kulterer und Patricia Unterzaucher

»Jeder Mitarbeiter kann einmal wöchentlich eine Massage bei unserer mobilen Physiotherapeutin in Anspruch nehmen. Wir übernehmen die Kosten gerne, weil die Massage eine kurze Auszeit bedeutet, bei der man seine Akkus wieder aufladen kann.«

Ernst Molden, webpunks.co



Firmenfahrrad für Außentermine:

Wenn das Firmenfahrrad rundum gebrandet ist, fährt es sich gleich viel beschwingter. Ideal für Außentermine, die in derselben Stadt liegen. Macht nicht nur fitter, sondern bringt einen meist ganz stressfrei und zudem schneller ans Ziel. Parkplatzsuche ade!

*Bis 400 Euro geringwertiges Wirtschaftsgut.
Über 400 Euro gehört es ins Anlagevermögen.*



Zusatzpension für führende Mitarbeiter:

Wer in seinem Unternehmen über fleißige Abteilungs- oder Projektleiter verfügt, sollte diese zusätzlich motivieren. Mit freiwilligen Zusatzleistungen in Form einer Privatpension lässt man so manchen Sicherheitscharakter Luftsprünge machen.

Ist eine Betriebsausgabe.

Investitionen und Anschaffungen für das Team. Nicht für den Einzelnen.



Tischtennistisch fürs Teambuilding:

Konkurrenz belebt das Geschäft! Beim Wuzeln im Gemeinschaftsraum kommt so mancher Sportfan auf seine beweglichen fünf Minuten. Wer mit wem – gegen wen? Das ist gut fürs Teambuilding und setzt ungeahnte Kombinationen voraus. Revenge nicht ausgeschlossen!



Das bin ich wert!

Das Bauchgefühl ist beim Suchen und Finden der richtigen Preise fehl am Platz. Hier geht's um den realistischen Blick auf die eigenen Zahlen und einen selbstbewussten Auftritt. Die besten Tipps für mehr Geld in der Kasse.



Was sind die Kunden bereit zu zahlen? Wie arbeite ich nicht nur kostendeckend, sondern auch gewinnbringend? Und welche Preisstrategie ist wirklich die richtige für mich? Vielen Jungunternehmern fällt es schwer, diese Fragen zu beantworten. Aber dabei sind eine Kalkulation und Selbstsicherheit bei Preisverhandlungen Voraussetzung für den betriebswirtschaftlichen Erfolg. Ein paar Stunden über den Zahlen zu brüten und sich mit den eigenen Preisen zu beschäftigen, ist daher gut investierte Zeit. Das bestätigt auch Trainer, Coach und Speaker Hartwig Ganster aus Klagenfurt. „Der verlangte Preis hat viel mit dem eigenen Selbstwert zu tun und demnach auch damit, was ich mir wert bin und zutraue. Daher ist die Preisgestaltung nicht nur ein Thema der Kalkulation, sondern auch ein Ergebnis meiner Einstellung. Ich muss mir schon im Vorhinein klar sein, ob der Wert den verlangten Preis rechtfertigt.“

SICHERHEIT STECKT AN, UNSICHERHEIT AUCH

Die Frage des Kunden nach dem Preis dürfe keine Überraschung sein – und die Mitteilung des Preises sollte ganz selbstverständlich sein. „Der Preis ist ja auch das Natürlichste auf der Welt und zeigt den Wert deines Angebotes. Der Zeitpunkt der Mitteilung des Preises ist zwar ein wichtiger, aber nicht so entscheidend, wie das der Verkäufer oft meint“, weiß Ganster



»Der Kunde will etwas WERTvolles, der Preis ist nur das Synonym für den Wert.«

Hartwig Ganster von Spirit Training

aus Erfahrung. Ob der Kunde grundsätzlich kauft oder nicht, wird schon sehr früh im Gespräch entschieden. Es ist eine Frage der Sympathie, des Vertrauens und wie sehr es dem Verkäufer gelingt, mit Fragen auf den Kunden einzugehen und ihn aufgrund seiner Bedürfnisse für die Wichtigkeit des Produkts zu begeistern.

EINFÜHRUNGSPREISE JA ODER NEIN?

Es ist ein oft gegangener Weg, mit niedrigen Preisen die ersten Schritte zu machen. „Ich würde das zwar nach Möglichkeit vermeiden, aber es ist ok, um einen Fuß in die Tür zu bekommen“, meint Ganster. Das Problem dabei sei nur, den Preis später wieder nach oben zu korrigieren. Damit das gelingt, muss allen Beteiligten klar sein, dass der niedrige Preis ausschließlich für eine bestimmte Zeit gilt, wie den ersten Auftrag, die erste Lieferung oder das erste Jahr. Ebenfalls klar muss sein, mit welchem Preis nach dem Einführungsrabatt zu rechnen ist.

VERKAUFEN MIT SYMPATHIE

In manchen Branchen ist der Preisdruck knallhart. Ganster dazu: „Wenn ich mich freiwillig in einem Bereich bewege, wo der Preis vorgegeben ist, muss ich mich auch damit abfinden. Niemand zwingt mich mitzumachen.“ Gerade hier sei eine professionelle Kalkulation und strikte Kostenminimierung unumgänglich. Doch trotz Preisdruck und Konkurrenz sollten Jungunternehmer nie vergessen, dass es beim Verkaufen vor allem um die Menschen geht. Auch wenn es mal schwieriger ist, rät Ganster, Folgendes niemals aus den Augen zu verlieren: „Kunden kaufen Dinge, die sie brauchen, von Menschen, die sie mögen. Die eigene Begeisterung steckt an. Der Kunde mit seinen Bedürfnissen ist im Mittelpunkt, nicht ich!“ (aa) ■

Vom ersten Tag an mit Gewinn

Wer Stundensatz und Umsatz realistisch kalkuliert, hat mehr von seiner Arbeit.

Ein regelmäßiger Zahlencheck lohnt sich für jeden Jungunternehmer.

Einfache Kalkulation bei Dienstleistungen (Stundensatz)

1

UNTERNEHMENSKOSTEN ERMITTELN

Löhne/Gehälter, Personalnebenkosten, Sozialabgaben, Miete und Mietnebenkosten, Büro- und Verwaltungskosten, Kosten für Marketing und Werbung, Abschreibungen, Versicherungen, betriebliche Steuern, Finanzierungskosten, sonstige Ausgaben und Unternehmerlohn

2

FAKTURIERBARE STUNDEN BERECHNEN

X Arbeitsstunden je Tag
= **fakturierbare Stunden**

Achtung: Samstage, Sonntage, Feiertage, Urlaub oder Ausfall durch Krankheit einkalkulieren!

3

STUNDENVERRECHNUNGSSATZ BERECHNEN

Unternehmenskosten dividiert durch fakturierbare Stunden
= **Stundenverrechnungssatz**

4

STUNDENVERRECHNUNGSSATZ

+ Gewinnzuschlag/Unternehmerlohnanteil
+ Skonto, Rabatt, Bonus

= **verrechneter Stundensatz netto ohne Umsatzsteuer**



Experten des Gründerservice helfen beim kostenlosen Workshop „Kalkulation – richtig gemacht“ mit nützlichen Tools für die Praxis und erklären, wie man selbst Preise und Stundensätze korrekt ermittelt.

Also rasch anmelden für den nächsten Termin:
www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/kaernten/Kalkulation-richtig-gemacht.html

Einfache Kalkulation bei Produkten

SELBSTKOSTENPREIS

(Kosten für Material, Herstellung, Personal, Miete, Unternehmerlohn etc.)

- + Gewinn (5–10 % Aufschlag)
Zwischensumme Barverkaufspreis
- + Skonto (2 % Aufschlag)
Zwischensumme Zielverkaufspreis
- + Rabatt (10 % Aufschlag)
= **Summe Listenverkaufspreis ohne Umsatzsteuer**

3 Tipps zum Verhandeln

Das Angebot ist raus – und jetzt will der Kunde nachverhandeln! Worauf Jungunternehmer dabei achten sollten, verrät Trainer Hartwig Ganster aus Klagenfurt.

1. Auf eine sogenannte nackte Preisnennung (reine Nennung des Eurobetrages) reagiert der Kunde meistens automatisch mit „zu teuer!“. Daher gilt es, den Preis bei der Nennung ganz simpel einzupacken. Ein Beispiel: „Diese Anlage kommt auf x Euro, damit haben Sie genau das, was Sie sich vorstellen.“ Der Preis ist in der Mitte und die Lösung für das Problem des Kunden stärker präsent.
2. Gegenfragen stellen: Inwiefern ist das zu teuer? Womit vergleichen Sie denn? Was konkret ist denn zu teuer? Ok, verstehe, was wollen Sie denn weglassen? Diese Gegenfragen signalisieren dem Kunden einerseits die Bereitschaft des Verkäufers, über den Preis zu reden, und andererseits seine Sicherheit. Preisnachlass nur durch Veränderung der angebotenen Leistung – so steigen beide Partner als Gewinner aus.
3. Es gibt eine Spezies von Kunden, die Preisverhandlungen grundsätzlich als Sport oder Spiel sieht. Das sind meistens sehr dominante Typen, denen es einfach ums Gewinnen geht. Das muss man erkennen und berücksichtigen. Hier gilt das Sprichwort „Rabatt, Rabatt, das lass dir sagen, der wird vorher aufgeschlagen!“ Also, sich vorher ein oder zwei Zuckerl für den Kunden überlegen. Ob Rabatt oder Draufgabe, oft reicht ein kleiner Vorteil und der Kunde ist zufrieden. Der Kunde darf niemals sein Gesicht verlieren und als Loser aus dem Gespräch aussteigen. Am Ende jeder Verhandlung sollten zwei Gewinner am Tisch sitzen – der Kunde und der Verkäufer!

ERFOLG REICH



→ Die Junge Wirtschaft von innen und außen betrachtet

BAUSTELLE BÜROKRATIE

Zeit, aufzuräumen!



Die bürokratische Baustelle muss weg. Im Rahmen eines Aktionismus übergab die Junge Wirtschaft Kärnten deshalb Landesrat Sebastian Schuschnig ihr 10-Punkte-Programm:

Praxisfremde Gesetze auf Bundes- und Landesebene, aufwendige Verfahren und ein Ungleichgewicht von Wirtschaft und Verwaltung sollen Jungunternehmern in Zukunft keine Steine mehr in den Weg legen.

Wo drückt der Bürokratieschuh? Das fragte die Junge Wirtschaft Kärnten im Rahmen einer Onlineumfrage die Jungunternehmer Kärntens. Die meist genannten Themengebiete wurden in 10 Punkten zusammengefasst und im Rahmen von Thinktanks weiterbearbeitet. Mit dem 10-Punkte-Programm soll in Zukunft sichergestellt werden, dass junge Selbstständige und

Führungskräfte die besten Rahmenbedingungen für ihre Tätigkeit haben. „Kärntens Jungunternehmer bringen sich ein, denken quer und sorgen für frischen Wind bei unserer Initiative, Kärnten gemeinsam noch unternehmensfreundlicher zu machen. Frische Ideen sind ein wesentlicher Faktor für den künftigen Erfolgskurs unseres Wirtschaftsstandorts, zu dem auch die Junge Wirtschaft viel beiträgt“, sagt Wirtschaftslandesrat Sebastian Schuschnig.



»Viele Gesetze sind nicht mehr zeitgemäß und gehören abgeschafft.«

Marc Gfrerer, Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Kärnten

UNZEITGEMASSE GESETZE ABSCHAFFEN!

Gemeinsam wollen knapp 60 Jungunternehmer, die allesamt ehrenamtlich für die Junge Wirtschaft tätig sind, Kärnten zum unternehmensfreundlichsten Bundesland machen. „Viele Gesetze sind nicht mehr zeitgemäß und gehören abgeschafft“, so Marc Gfrerer, Landesvorsitzender der Jungen



Das Team der JW Kärnten bei der Übergabe des 10-Punkte-Programms: Fabian Vasquez, Timo Klösch, Landesrat Sebastian Schuschnig, Christine Hübner, Paul Haas, Marc Gfrerer, Verena Kulterer, Otto Partl (v.l.n.r.)

»Selbstständige und Führungskräfte sollen die besten Rahmenbedingungen für ihre Tätigkeit haben.« **Marc Gfrerer**

Wirtschaft Kärnten. Er übergab Landesrat Schuschnig das 10-Punkte-Programm mit den Vorschlägen der Jungen Wirtschaft – verdeutlicht durch eine Schubkarre, gefüllt mit Ziegelsteinen. Dabei wurde die trockene Thematik anders, dennoch aber mit Ernsthaftigkeit in den Vordergrund gerückt. „Die Anliegen von Gründern und Jungunternehmern sind unser Programm. Der wirtschaftliche Erfolg Österreichs von morgen hängt davon ab, dass das Jungunternehmer Potenzial von heute entfesselt wird“, weiß Marc Gfrerer. „Selbstständige und Führungskräfte sollen die besten Rahmenbedingungen für ihre Tätigkeit haben.“

Schuschnig zeigt sich erfreut über die präsentierten Ideen. „Jungunternehmer wollen flexibler arbeiten, sind zunehmend digitalisiert und brauchen daher mehr Freiraum. Wir kämpfen weiter in einem starken Schulterschluss gemeinsam für eine transparentere Bürokratie, rasche Verfahren und für weniger Auflagen und Regulierungen, um unseren Jungunternehmern und Start-ups einen innovationsfördernden und erfolgreichen Standort zu sichern“, so Schuschnig. **[wt]** ■

Das 10-Punkte-Programm der JW Kärnten

Folgende Bausteine sollen in Zusammenarbeit mit dem Land bearbeitet werden:

- ❑ Betriebsanlagenverfahren vereinheitlichen und transparenter gestalten!
- ❑ Denkmalschutz und Anlagenbehörde auch in der Praxis verknüpfen!
- ❑ (Um-)Widmungen beschleunigen!
- ❑ Förderungen aus einer Hand ermöglichen!
- ❑ Weg mit Bagatellsteuern!
- ❑ Behindertenausgleichstaxe administrativ vereinfachen!
- ❑ Sachverständigenregelungen in Verfahren modernisieren!
- ❑ Unternehmerfreundliche Anpassung der Stellplatzrichtlinie(n)!
- ❑ Behörden zum „Beraten statt Strafen“ animieren!
- ❑ Digitale Tools für Unternehmer einführen!

Behind the Scenes regional

Unternehmerisches Potenzial ist auch in den Kärntner Bezirken im Überfluss vorhanden. Damit dieses aber auch gedeihen kann, braucht es beste Rahmenbedingungen, ein attraktives Netzwerk und eine kämpferische Interessenvertretung vor Ort. Deshalb ist die Junge Wirtschaft auch in den Regionen vertreten.



Pro Bezirk gibt es einen Bezirksvorsitzenden und ein Team aus ehrenamtlichen Funktionären. Diese werden durch einen Bezirksgeschäftsführer organisatorisch unterstützt. Gemeinsam sind sie im Einsatz für die Jungen – die Unternehmer, die die Zukunft des wirtschaftlichen Erfolges Kärntens und der einzelnen Regionen sichern. „Wo drückt der Schuh bei dir?“, ist eine der wichtigsten Fragen an die Jungunternehmer bei Betriebsbesuchen. Nur wer weiß, welchen Herausforderungen sich Jungunternehmer in den Regionen stellen müssen, kann sich für eine Verbesserung der Bedingungen einsetzen. Und Verbesserungspotenzial gibt es reichlich. Gekämpft wird unter anderem gegen Abwanderung, Leerstände

und suboptimale Infrastrukturen. Um dem entgegenzutreten, initialisiert man Pop-up-Stores, organisiert Veranstaltungen und nimmt regionale Politiker in die Pflicht. Ein weiterer wichtiger Eckpfeiler der Arbeit der Jungen Wirtschaft ist die laufende Erweiterung und Festigung des Netzwerks. Durch Networkingveranstaltungen wird eine einzigartige Plattform zum Erfahrungsaustausch und zur Kooperation in der Region und darüber hinaus geschaffen.

Wie umtriebige und engagiert die Bezirksdreamteams sind, zeigen die zahlreichen Aktionen und Veranstaltungen, die laufend in den Regionen umgesetzt werden. **(bm) ■**

In den Bezirken

Eingespielt und motiviert sind die Bezirksvorsitzenden und die Bezirksgeschäftsführer im Einsatz für die Interessen der Jungunternehmer.



Sebastian Adami
Bezirksgeschäftsführer

Brigitte Truppe
Bezirksvorsitzende

Feldkirchen

Birgit Gratzler
Bezirksgeschäftsführerin



Martin Zimmermann
Bezirksvorsitzender

Hermagor

Christina Tscharre
Bezirksgeschäftsführerin

Martina Karulle
Bezirksvorsitzende



Klagenfurt



Rudolf Oberlojer
Bezirksgeschäftsführer

Ivo Brandstetter
Bezirksvorsitzender

Spittal/Drau

Teammeetings

Der Bezirksvorsitzende gibt die Richtung vor und repräsentiert die JW in der Region, während der Bezirksgeschäftsführer für die organisatorischen Belange zuständig ist. Wie auf Landesebene treffen sich auch in den Bezirken die ehrenamtlichen Funktionäre, um Ideen zu sammeln, Aktionen zu planen und sich abzustimmen.



↑ Die JW Wolfsberg bei einer internen Teambesprechung.



↑ Auch das Völkermarkter Team setzt laufend auf Betriebsbesuche. Manuela Schnitzler (GF) und Otto Partl (BV) bei Stefan Grauf-Sixt (Mitte) in seiner Bildgreißlerei – wo es auch gleich ein kleines Fotoshooting gab

→ Manchmal geht es bei Betriebsbesuchen auch hoch hinaus! Wie bei der Tortenübergabe im Zuge des Tax Freedom Day der JW Hermagor. Martin Zimmermann (BV) besuchte den Hof Kunz auf knapp 1000 Meter Seehöhe. Als Dankeschön gab es einen Korb mit Biogemüse des Betriebs.



Betriebsbesuche

Die Bezirksvorsitzenden haben bei den regelmäßigen Betriebsbesuchen immer ein offenes Ohr für die Anliegen der Jungunternehmer. Ein Service, der von den jungen Unternehmern sehr geschätzt wird und bei den Funktionären einen hohen Stellenwert genießt.



↑ Das Team der JW Villach ließ es sich nicht nehmen, der Gewinnerin des Pop-up-Stores in der Villacher Innenstadt zu gratulieren: Michael Gfrerer (BV), Wolfgang Legat (Teammitglied), Sabine Inschick (GF), Friedrun Natmessnig, Michael Gangl (Teammitglied)

Doris Weiß
Bezirksgeschäftsführerin



St. Veit/Glan

Martin Figge
Bezirksvorsitzender



Manuela Schnitzler
Bezirksgeschäftsführerin



Völkermarkt

Otto Partl
Bezirksvorsitzender



Villach

Sabine Inschick
Bezirksgeschäftsführerin



Michael Gfrerer
Bezirksvorsitzender



Wolfsberg

Jenny Stojec
Bezirksgeschäftsführerin



Peter Storfer
Bezirksvorsitzender



Netzwerktreffen

Im Wirtschaftsleben kommt es immer mehr auf die richtigen Kontakte an. Sie entscheiden über Erfolge und neue Chancen im Business. Durch die Organisation regelmäßiger Veranstaltungen in den Regionen wird durch die JW ein dynamisches Netzwerk geschaffen.



↑ Lädt die JW St. Veit zum Sommer-Seebrühe, dann wird nicht nur geschlemmt, sondern es werden auch kräftig Kontakte geknüpft. Bei regelmäßigen Besucherrekorden ein Leichtes.



↑ Von den ganz Großen lernen und sich inspirieren lassen. Die JW Villach lud zum Erfolgsbrühe bei Dr. Oetker ein und Teammitglied Michael Gangl (Sales Manager) verriet den zahlreichen Teilnehmern das Erfolgsrezept des Unternehmens.

Netzwerktreffen der JW

Regelmäßig und kärntenweit finden die Netzwerktreffen (Erfolgsbrühe, Stammtische) der JW statt. Ideal, um Kontakte zu knüpfen, sich auszutauschen, sich inspirieren zu lassen und um einen Blick über den Tellerrand zu riskieren.

Neugierig? Die aktuellen Termine in deiner Region findest du unter: www.netzwerkzumerfolg.at
Die Teilnahme ist kostenlos.
Schau vorbei! Das JW-Team deiner Region freut sich schon auf dich!

→ Traditionell lädt die JW Wolfsberg mit dem Verein Lavantaler Wirtschaft zum Neujahrsempfang. Über 400 Teilnehmer aus der Wirtschaft und dem öffentlichen Leben starten so gut gelaunt in das neue Jahr.



↑ Beim Business-Speed-Dating der JW Hermagor im Möbelhaus Zimmermann konnten die Teilnehmer nicht nur viele neue Kontakte knüpfen, sondern auch virtuell den künftigen Wohnraum durchschreiten



↑ Humoristisch ging es bei einem Erfolgsbrühe in Spittal zu. Kabarettist Timo Klösch gab den zahlreichen Teilnehmern einen witzigen Einblick in die Arbeitswelt und zeigte, warum es (nicht) immer leicht ist, die Arbeit zu hassen.



← Das JW-Team Klagenfurt bei einem der beliebten und immer gut besuchten Stammtische. „Beim reden kommen die Leut zam“ ist hier das Motto. Und was die Jungen besonders gut können: Leute zusammenbringen und Ideen entwickeln.



← Die JW Feldkirchen ließ mit einer Pop-up Store Aktion aufhorchen. Gleich 23 Jungunternehmer nützten die Möglichkeit im Rahmen der Einkaufsnacht ihre Produkte vorzustellen. Inzwischen wurde, dank dieser Aktion, das leerstehende Geschäft an zwei Jungunternehmer mit einer Nudelwerkstatt vermietet.

Bezirks-Aktionen

Vom Pop-up Stores bis hin zur Organisation von Faschingsumzügen. Die JW-Teams der Bezirke warten immer mit kreativen und spannenden Aktionen auf.



↑ Die JW Völkermarkt führte das „Dinner for One“ für einen guten Zweck auf. So konnte das JW-Team über 2.000 Euro für das Referat Jugend und Familie BH Völkermarkt sammeln.

Fast lane für Start-ups

REWE Group, Erste Bank und Sparkassen & clever clover gründen europaweit einzigartigen Start-up Hub.

Österreichs größter Lebensmittelhändler, Österreichs innovativste Bank und einer der bekanntesten Business Angels des Landes suchen zusammen Gründer und Erfinder, die die Welt des Lebensmittelhandels revolutionieren wollen. Mit der Kooperation „Start-up-Ticket“ wird den Erfindern ein neuartiges Full-Service-Paket geboten, das direkten Zugang zu Finanzierung, Coaching und eine Eintrittsmöglichkeit in den Lebensmittelhandel bietet.

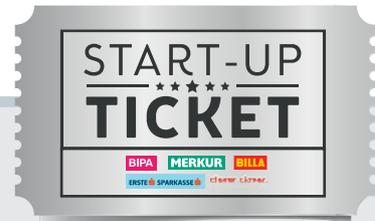
Clever Clover bietet maßgeschneidertes Coaching und Sparring, die Erste Bank und Sparkassen bei Bedarf die richtige Finanzierung und Versicherung und die REWE Group in Österreich mit ihren Handelsfirmen BIPA, MERKUR und BILLA den Proof-of-Concept und die Verkaufsfläche von über 2000 Filialen. Gesucht werden dabei die besten Ideen aus dem Bereich Konsumgüter des alltäglichen Bedarfs (FMCG).

IN 3 SCHRITTEN ZUM DURCHSTARTER

Damit ein Start-up erfolgreich ist, braucht es neben einer neuen und gut durchdachten Idee auch die Unterstützung von Investoren, Coaches und einer Bank. Die Suche nach den richtigen Partnern kann für Jungunternehmer schwer sein. Genau hier schafft die Kooperation Start-up-Ticket Abhilfe.

Alle Erfinder und Gründer mit Ideen aus den Bereichen Food und Drogerie können sich online unter startupticket.at/startup-hub melden. Einfach das Formular ausfüllen, kurz den USP der Idee erklären, Zielgruppe definieren und los geht's:

- 1) Als Nächstes winkt ein exklusives Meeting und die Möglichkeit der Produktvorstellung in der REWE Group Österreich Zentrale, um die konkrete Umsetzung und Möglichkeiten zu besprechen. Category Manager beleuchten das Produkt oder die Idee. Das Ziel dabei ist, die Start-ups mit



ihren neuen Produkten in die Regale von BIPA, MERKUR und BILLA zu bringen.

- 2) Unsere Experten von Clever Clover stehen dabei im Rahmen eines Coachings mit Rat und Tat zur Seite. Sie analysieren die Marktrelevanz und Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells des Produkts.
- 3) Danach wird das Thema Kapitalbedarf und Versicherungen schlagend. Die Spezialisten aus dem GründerCenter der Erste Bank und Sparkassen beraten, wie man das fehlende Kapital bestmöglich finanzieren kann.

Seit 2017 hat die REWE Group in Österreich zahlreiche Produkte von Start-ups gelistet und so zum Durchbruch verholfen. Unter ihnen die besten Ideen, wie die ökologische Slipeinlage „Meine Wolke“, die Kartoffelrolle von Le Cook oder die Duschbomben von Waltz7. Auch das hippe Sommergetränk „Trink Glück“ darf sich nach erfolgreicher Testphase in zwei Flagshipstores über Ausweitung auf eine große Anzahl von Standorten freuen.

startupticket.at/startup-hub/
www.kspk.at

VERANSTALTUNGEN



PARTY- UND NETZWERKZEIT

Summer Clubbing 2.0

Bereits zum zweiten Mal lud das Team der Jungen Wirtschaft Kärnten zum jährlichen Clubbing auf der Festagswiese in Maria Wörth ein. Leckere Häppchen, angesagte Drinks und feine Beats von DJ Felix Sommer und DJ TOMZ sorgten für ausgelassene Netzwerkstimmung – unter einem bunt geschmückten Zelthimmel. Und der Regen war vergessen.

Vielmehr erhöhte das Unwetter den Kuschelfaktor unter dem Partyzelt und sorgte für viele spannende Gespräche. Die rund 400 Gäste feierten ausgelassen den ganzen Abend lang und netzwerkten bis spät in die Nacht. „Die richtig guten Kontakte knüpft man immer noch persönlich“, weiß JW-Landesvorsitzender Marc Gfrerer. „Der rege Austausch unter den Gästen bietet das Potenzial für bessere Vernetzung von Unternehmen in Kärnten sowie neue Partnerschaften und Kooperationen, die wichtig sind, wenn man den Standort Kärnten und seine Attraktivität stärken will“, so Gfrerer weiter.

Man freut sich also schon auf das nächste Summer Clubbing – dann allerdings an einer neuen Location. Mit oder ohne Regen, es wird wieder legendär! [wt] ■

GRÜNDER- UND JUNGUNTERNEHMERTAG

Für alle, die SELBST sein wollen, und das STÄNDIG

Der jährliche Gründer- und Jungunternehmertag der Wirtschaftskammer Kärnten ist die Muss-Veranstaltung für alle mit zukunftsweisenden Visionen, guten Ideen und spannenden Geschäftsmodellen. Der Gründer- und Jungunternehmertag ist der One-Stop-Shop, wenn man unternehmerisch so richtig losstarten will. Workshops und Co. machen fit für den Unternehmeralltag. Da ist Gründergeist spür- und erlebbar!

Save
the date
3.4.2020



Picknick in the City

Schon zum zweiten Mal wurden ein Abschnitt der Bahnhofstraße, der Paradeisergasse und das komplette Kardinalsviertel zur autofreien Zone erklärt. Zwei Tage lang verwandelte sich dieser Teil der Klagenfurter Innenstadt in eine große Picknick- und Flaniermeile. Begeistert waren viele Unternehmer sowie kleine und große Besucher!



Liegestühle und Decken wurden bereitgestellt und zahlreiche Betriebe beteiligten sich an der außergewöhnlichen Innenstadtbelebung. Zwischen Modenschauen, Late-Night-Shopping, Livemusik, Kinderschminken und spannendem Kinderprogramm gab es – eben so richtig „picknicklike“ – viele Leckereien zu finden. Übrigens konnte man auch Golf in the City spielen oder sich an der großen Ampelkreuzung zum Yogakreis gesellen.

Da hat das Team der Jungen Wirtschaft Klagenfurt und die Stadt Klagenfurt ein einzigartiges Projekt mit echtem Zukunftspotenzial auf die Beine gestellt! **[wt]** ■



DIE KÄRNTNER WERBEPROFIS MACHEN
beste Werbung für gutes Geld.



Nützen Sie den Agenturfinder auf www.createcarinthia.at
Tipp: Gratis-Infobroschüre mit Tipps für die Geschäftspraxis anfordern!



WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN
Fachgruppe Werbung & Marktkommunikation
Europaplatz 1 / 9021 Klagenfurt a. W. / T 05 90904-762

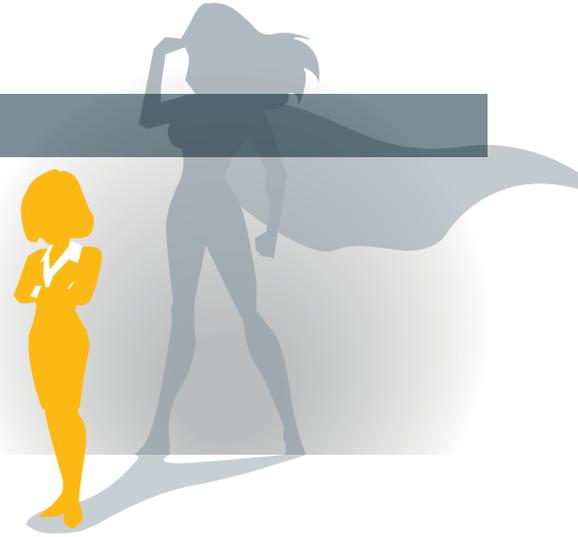
ERFOLGS TYPEN

→ Hier können sich Hidden Champions nicht mehr verstecken

powered by **Wirtschaftskammer Kärnten**

DURCHSTARTER

Starkes Programm für neue Geschäftsideen



Jungunternehmer sind vor allem eins: mutig! Die Eine-Million-Euro-Idee ist schnell gefunden, aber es ist ein weiter Weg von einer Vision bis hin zu einem erfolgreich aufgebauten Unternehmen. Viele Fragen müssen beantwortet und viele Hürden genommen werden. Damit sich das Potenzial der Kärntner Jungunternehmer voll entfalten kann, haben die Junge Wirtschaft Kärnten und das Gründerservice das DurchSTARTer-Programm ins Leben gerufen. Es wendet sich an junge Unternehmer, die eine konkrete Geschäftsidee umsetzen möchten, wachsen und sich weiterentwickeln wollen und ein klares Alleinstellungsmerkmal mitbringen.

Geboten wird viel. Das Programm besteht aus drei Bausteinen: Workshops, Coachings und Mentoring.

12 Workshops beschäftigen sich mit den Must-have-Themen wie Geschäftsmodellentwicklung, Umfeldanalyse, Finanzierung und vielem mehr. Gehalten werden sie von erfolgreichen Unternehmern. Praxisnah und auf den Punkt gebracht. Beim Hands-on-Coaching wird in 20 Einzelstunden auf individuelle Fragen und Themenstellungen eingegangen. Begleitet wird das ganze durch ein Mentoring über 12 Monate, das eine branchenübergreifende Vernetzung mit erfahrenen Unternehmern ermöglicht.

Aber das ist noch nicht alles! Laufende Feedbackgespräche mit dem Gründerservice decken zusätzlich Standardthemen in der Gründungsphase ab. Nach dem Programm gibt es auch Support in Sachen Management, Personal und Internationalisierung. Und die Jungunternehmer werden in bestehende nationale und internationale Netzwerke eingeführt.

5 Steps zum DurchSTARTen:

- Step 1:** Persönliches Gespräch mit dem Gründerservice, um Fragen/Erwartungen zu klären!
- Step 2:** Onlinefragebogen ausfüllen (optional Videobewerbung) und bewerben!
- Step 3:** Eine Jury entscheidet unabhängig und weisungsfrei über die Aufnahme!
- Step 4:** Workshops besuchen, Coaching absolvieren und Mentoring nutzen!
- Step 5:** Durchstarten und natürlich ein Abschlusszertifikat erhalten!

DurchSTARTer-Programm auf einen Blick

- ✓ 12 praxisnahe Workshops
- ✓ 12 Monate Mentoring
- ✓ 20 Stunden Hands-on-Coaching
- ✓ Support von A bis Z
- ✓ ... und dann erfolgreich durchstarten!

Kontakt: Gründerservice, Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt am Wörthersee, +43 5 90904 -745, gruenderservice@wkk.or.at
www.gruenderservice.at

Mut zur Nische

Die Dinge anders machen. Seinen eigenen Weg gehen. Statt Masse lieber auf ausgewählte Zielgruppen setzen. Jungunternehmer, die sich mit speziellen Angeboten auf den Markt trauen, heben sich von Beginn an vom Wettbewerb ab. Sechs innovative Beispiele rund ums Essen.

Was willst du machen, ein Café? Es gibt doch eh schon so viele?" Manche Gründungsideen lösen nicht auf Anhieb Begeisterungstürme aus oder sind nicht für den Massenmarkt geeignet. Das heißt aber noch lange nicht, dass Jungunternehmer damit nicht erfolgreich sein können. Wer sich eine Nische sucht, kann genauso erfolgreich sein und hat nur mit wenig Konkurrenz zu kämpfen. Vorausgesetzt, die eigene Idee hebt sich von denen der Mitbewerber ab und passt gut zu den eigenen Interessen und Fähigkeiten. Zudem sind ein Wissensvorsprung und ein Gefühl für den Markt besonders hilfreich.

CHANCEN ERKENNEN

Trends, die regelmäßig von Forschern veröffentlicht werden, können eine Orientierung geben, wohin sich die Gesellschaft und Wirtschaft entwickeln. Setzen sich Jungunternehmer regelmäßig damit auseinander, poppen schnell Ideen für neue Angebote oder Produkte auf. Bestes Beispiel ist der Foodbereich. Für den deutschsprachigen Markt veröffentlicht die Wienerin Hanni Rützler jedes Jahr einen Foodtrendreport. Für 2020 setzt sie auf „glokal“. Also, global und lokal zugleich. Das heißt, Kunden denken zwar global, achten aber auch auf Regionalität. Sie schätzen exotische Gerichte und Neues wie Bowls, zubereitet jedoch mit

Lebensmitteln aus der Umgebung. Verschwendung wird nicht gerne gesehen, Umweltschutz hingegen schon. Dieser Entwicklung wird zum Beispiel „Best of the Rest“ in Klagenfurt gerecht, wo das Mittagessen aus Lebensmittelrestbeständen gezaubert wird.

WANDEL DER ESSKULTUR

Das, was auf den Teller kommt, unterliegt einem Wandel. Die klassische Reihenfolge von Vorspeise, Hauptgang und Dessert löst sich auf und wird bei der Snackification ersetzt durch kreative Essmög-

»Heute wird neu verhandelt, was eine Mahlzeit ist und was nicht. Neue Gastrokonzepte sind gefragt.«

Hanni Rützler, Foodtrendforscherin



lichkeiten. Dabei wird im Büro zwischendurch an Würmern aus dem Lavanttal geknabbert und zu Mittag ein Powerdrink aus Früchten im Gehen geschlürft. Zwischendurch dürfen es auch mal ein ordentliches Steak oder süße Eisrollen sein. In Kärnten lassen sich Jungunternehmer jedenfalls einiges einfallen, um Neues im Foodbereich zu bieten. Sie zeigen, es lohnt sich, eigene Wege zu gehen und Nischen zu besetzen. Auch wenn es manchmal etwas mehr Durchhaltevermögen und Mut erfordert. (aa) ■ →



Buddha Bowl fürs Büro

Alle Zutaten frisch in einer Schüssel angerichtet, das zeichnet Bowls aus, die nicht nur in den Großstädten immer beliebter werden. Mercedes Kleinszig setzt mit ihren Buddha Bowls auf diesen Trend und liefert die gesunden Mahlzeiten direkt ins Büro. „Wir sind stolz darauf, bei Dosh Kitchen keine Fertigprodukte oder Konservierungsmittel zu verwenden. Die frischen Zutaten der Bowl versorgen dich mit allen wichtigen Nährstoffen, die man braucht, um genug Energie für den Tag zu haben. Nach dem Lunch fühlst du dich angenehm satt und belebt, statt in ein Mittagkoma zu fallen“, erzählt die Jungunternehmerin. Ihre „Dosh Kitchen“ ist ein kulinarisches Coachingprojekt, das die Grundsätze des Ayurveda miteinbezieht. Es zielt darauf ab, das Verhältnis und die innere Einstellung zur gesunden Ernährung und zum Kochen zu verbessern. „Selbstsorge und Achtsamkeit gegenüber dem, was uns nährt, sind für mich wichtige Grundsätze. In meinem Kochkursen vermittele ich den Teilnehmern deshalb nicht nur das Kochen, sondern auch einen bewussten Umgang mit dem Lebensmittel“, sagt Kleinszig.

Kontakt: www.doshakitchen.com



Einmal Eis gerollt

Das CiK Café im Künstlerhaus wurde Mitte April von den beiden Jungunternehmern Christian Gruber und Mahal Ruppinger übernommen. Ihr kleines Aushängeschild sind jetzt im Café auch die Masala Loops Ice Cream Rolls. Die Idee dazu brachten die beiden aus dem Urlaub in Thailand mit nach Kärnten. Bei den Ice Cream Rolls handelt es sich um frisch zubereitete Eisspezialitäten. „Für die Eiscremegrundlage werden nur Produkte ohne künstliche Inhaltsstoffe verwendet. Das Obst ist frisch und in Bio-Qualität“, erzählt Pindi Mahal. Die Eisröllchen entstehen, indem sie die flüssige Grundmasse auf eine auf minus 30 Grad gekühlte Platte gießt. Danach wird diese in einer speziellen Dreh- und Wendetechnik mit zwei Spachteln zu kleinen Röllchen geformt. Die Toppings sind der krönende Abschluss. „Am gefragtesten sind heuer die Berry Bombs – frische Erdbeeren mit RumChata und für Kinder natürlich ohne Alkohol mit Bueno-Eis. Die Gäste lieben es, sich die wildesten Kreationen zusammenzustellen“, verrät die Jungunternehmerin. Die Zubereitung der Eisröllchen erfordert ein wenig Zeit. Genießer können dabei zusehen und danach in aller Ruhe ihr Eis mit Blick auf den Goethepark genießen.

Kontakt: www.masala-loops.com

Früchte to go

Schnell mal zwischendurch einen grünen Smoothie? Josephine-Frances Engl und Gert Wakounig von der Pepjuice Bar setzen in den City Arkaden Klagenfurt und im Atrio Villach erfolgreich auf Früchte to go. „Absolut angesagt sind neben der Kombi aus Obst und Gemüse auch immer öfter Zutaten wie Acai, Kurkuma, Hanf oder Spirulina im Smoothie“, verrät die Unternehmerin. Kärntner sind ihrer Meinung nach viel offener als ihr Ruf. „Bei der Ernährung sind sie kritisch und haben sehr hohe Ansprüche, aber das ist ja auch gut so und mit ein Grund, warum wir alles frisch und vor den Augen der Kunden zubereiten. Das Schöne ist, dass wir dadurch auch ins Reden kommen und auf die Wünsche eingehen können“, erzählt Engl. Für den einen bleibt dann der Ingwer weg, für den Nächsten kommt extra viel Ingwer hinein und der Dritte nimmt Chia, Hanf oder Acai dazu. Neue Kunden oder Urlaubsgäste sind überrascht, wie selbstverständlich Zutaten ausgetauscht werden. Das freut übrigens auch Menschen mit Allergien. Das Erfolgsrezept ist simpel: „Es kommen ganz viele Leute gut gelaunt und mit einem Lächeln zu uns. Es ist fast so wie ein Besuch von Freunden, die kurz vorbeischaun, sich mit einem Smoothie auftanken und eine kleine Pause machen. Dazu noch zwei, drei nette Worte und sie sind gestärkt für den nächsten Weg.“

Kontakt: www.pepjuicebar.com





Lebensmittel einfach wegwerfen, obwohl sie noch gut sind? Das geht gar nicht. Zumindest für die Klagenfurterin Elke Schleder-Oberhauer. Sie gibt Lebensmitteln eine zweite Chance und lädt um 12 Uhr zum gemeinsamen Mittagstisch wie früher daheim bei Oma ein. Die Lebensmittel, hauptsächlich Obst und Gemüse, kommen jeden Tag von einer Supermarktkette und werden vom Team per Hand aussortiert. Was noch gut ist, wird für den Mittagstisch verwendet, was übrig bleibt, eingekocht. Wenn es mal Fleisch gibt, dann kommt das vom Biolieferanten. Aus wenig kann sie viel zaubern und setzt mit ihrem Lokal „Zwölfuhrläuten“ auf ein neues, nachhaltiges gastronomisches Konzept. Klassische Speisekarte gibt es keine. Wie einst auf den Bauernhöfen steht das Essen um 12 Uhr dem Tisch. Alle sitzen um einen großen Tisch, so kommen die Gäste auch untereinander wieder ins Gespräch. Ein perfekter Ort für das Netzwerken, auch für Jungunternehmer.

Kontakt: tinyurl.com/erfolg12



Verwenden statt verschwenden

Insekten aus dem Lavanttal

Lisa Schaden und Andreas Koitz züchten auf einem Bergbauernhof auf 1000 Meter Höhe biologische und nachhaltige Mehlwürmer in Lebensmittelqualität. Die Produktpalette reicht von vorgekochten Mehlwürmern für die Gastronomie über Mehlwurmpulver, Würmchenchips, Schnäpse mit eingelegten Mehlwürmern und gerösteten Mehlwürmern bis zu in Honig eingelegten Mehlwürmern. Im Herbst wird es außerdem noch Mehlwurmschokolade und Müsliriegel mit Mehlwurm geben. Auch für Tiere gibt es etwas im Sortiment: getrocknete Mehlwürmer für Hühner und Wachteln sowie Hundeleckerlis. „Unsere Produkte gibt es erst seit Anfang dieses Jahres in dieser Form. Davor haben wir nur für Großhändler produziert. Die Direktvermarktung unserer Produkte über unseren Hofladen, den Onlineshop und die verschiedenen regionalen Ecken in Kärnten und anderen Bundesländern kommt inzwischen schon sehr gut bei unseren Kunden an“, verrät die Jungunternehmerin. Es wurde bereits ausgebaut und die Produktionsmenge wird Schritt für Schritt erhöht. „Durch die nachhaltige und umweltschonende Produktion von Mehlwürmern und anderen Insekten kann man in Zukunft dem Problem mit den mangelnden Proteinquellen entgegenwirken. Die Mehlwürmer überzeugen aber nicht nur mit der nachhaltigen Produktion, sondern auch mit ihrem Geschmack und ihren Inhaltsstoffen wie Protein, ungesättigten Fettsäuren, Vitaminen und Mineralstoffen“, erklärt Schaden. Eine Nische mit Zukunftspotenzial.

Kontakt: www.diewurmfarm.at



Like an American

Beef, Burger und Steaks. Der Geruch von Gebrilltem und amerikanisches Interieur. Gleich mehrere Jungunternehmer setzen in der Gastronomie auf die Kulinarik und den Lifestyle aus den USA. Aber immer etwas anders umgesetzt. Christopher Scheiber und Walli Mellitzer haben mit dem „Renegade“ in Spittal bereits ihr zweites Restaurant in Spittal eröffnet und bringen damit internationales Flair nach Oberkärnten. Fleischtiger können gleich zwischen sechs Garstufen und vielen Burgervarianten wählen. Im Rosental hingegen ist bei der Raststätte an der Karawankenautobahn alles auf die 1950er Jahre ausgerichtet. Außerdem ist im neu gebauten „Marias Diner“ von Maria und Martin Rainer alles auf US-Style getrimmt und so wird die Pause gleichzeitig zu einer kleinen Reise durch die Zeit.

Kontakt: www.therenegade.co

Powerfrau mit Sprengkraft

Im Alter von 22 Jahren hat Stefanie Brunner den Betrieb ihres Vaters übernommen. Als Erdbau- und Transportunternehmerin managt sie heute primär Kundenanfragen und Arbeitseinsätze ihrer Mitarbeiter vom Büro aus – mit Fachwissen und straffem Zeitmanagement.



Nach Abschluss der Matura an der Handelsakademie hatte Stefanie Brunner eigentlich andere Pläne: Sie wollte Raumfahrt an der Fachhochschule in Graz studieren. „Geprägt von der Betriebswirtschaft bin ich bei der Aufnahmeprüfung natürlich mit Bomben und Granaten durchgefallen“, erzählt die Unternehmerin. „Dann wollte ich zum Bundesheer, dann stand eine Ausbildung in einer Bank auf dem Plan. Das habe ich jedoch wieder verworfen und entschied mich für die Arbeit im elterlichen Betrieb.“

EIN LEBENSWERK

Nach dem plötzlichen Tod ihres Vaters war es Stefanie Brunner wichtig, sein Lebenswerk weiterzuführen. „Da ich bereits im elterlichen Betrieb tätig war, war für mich der Weg des Weitermachens klar. Motiviert hat mich stets mein eigener, positiver Wille“, erinnert sich Brunner. „Außerdem konnte ich auf einen bestehenden Kundenstamm und langjährige Mitarbeiter zählen.“ In der ersten Zeit nach der Übernahme war ihr vor allem ihr Cousin eine sehr wichtige und große Hilfe. „Er hat von Anfang an gesagt, dass ich alles schaffen kann und dass er für mich da ist“, erzählt sie. Als „Mentor“ stand er ihr in betriebswirtschaftlichen Angelegenheiten und Entscheidungen mit praktischem Denken und mentaler Unterstützung zur Seite.

Mittlerweile bringt die junge Geschäftsführerin alles gut unter einen Hut. Das geht aber nur mit einem straffen Zeitmanagement und dem Zusammenhalt mit ihrem Lebensgefährten, der ebenfalls im Unternehmen tätig ist. Derzeit verfolgt sie das



Ziel einer Firmenstandortzusammenlegung. Aktuell ist der Betrieb auf drei Standorte aufgeteilt – Stefanie Brunner hält aber ein gemeinsames „Lavantaler Erdbauzentrum“ für effektiver. Außerdem beschäftigt sie das Thema „Fachkräftemangel“: „Die Ausbildung von jungen, motivierten Menschen liegt mir sehr am Herzen. Hier gibt es bereits einige Ausbildungskonzepte mit Kooperationspartnern aus der Region, die ich weiter ausbauen möchte.“

»Es ist nicht nur wichtig, dass man an sich selbst glaubt, sondern dass das auch andere tun!«





Stefanie Brunner konnte sich bereits in jungen Jahren in einer Männerdomäne behaupten

WEIBLICHER CHARME MIT HANG ZUM EXPLOSIVEN

In Österreich ist Stefanie Brunner eine von zwei Frauen, die eine Sprengmeisterprüfung absolviert haben. „2013 habe ich die Ausbildung gestartet und dann mit Auszeichnung bestanden“, erzählt Brunner. Das Gewerbe hat sie zwar nie ausgeübt, die Begeisterung dafür bleibt aber.

„Egal was man macht, man lernt immer dazu und kann davon profitieren.“ Und ein Fehler war die Ausbildung für sie keinesfalls: In der Ausbildungszeit hat sie ihre jetzige Liebe kennengelernt.

ICH WILL. ICH KANN.

Ausgleich zum Arbeitsalltag findet die Jungunternehmerin in den täglichen Spaziergängen mit ihrer Hündin Luna. Außerdem geht sie gerne wandern oder betätigt sich körperlich in ihrer Landwirtschaft, wenn sie anstehende Arbeiten mit Freude erledigt.

„Seit neuestem zieht es mich auch auf die Kärntner Seen zum Stand Up Paddling – natürlich auch mit meinem Hund!“, erzählt Brunner. Nur mit klarem

Kopf lässt sich auch ein Unternehmen erfolgreich führen. Dass das nicht immer einfach ist, ist der Kärntnerin klar: Sie rät, sich mit Menschen zu umgeben, die einen mit positiver Einstellung und Energie weiterbringen. Menschen, die an einen glauben.

Und vor allem: an die eigene Vision glauben. „Rückschläge gibt es immer. Egal ob beruflich oder privat. Man darf sich nur niemals entmutigen lassen, irgendwie geht es immer weiter. Sich nicht scheuen, Hilfe anzunehmen. Ich will. Ich kann. Ich schaffe es.“ Vor allem eines hat sich im jungen Berufsleben von Stefanie Brunner bewährt: Das Bauchgefühl.

[wt] ■

»Lernen ist wie rudern gegen den Strom. Sobald man aufhört, treibt man zurück.«



**Fakten
Brunner
Erdbau-
Transporte**

GEGRÜNDET
1991

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT
Seit über 25 Jahren ist die Firma Brunner ein verlässlicher Partner in Sachen Erdbauarbeiten und Transport im Nahverkehr.

MITARBEITER
Brunner Erdbau beschäftigt sieben Mitarbeiter in unterschiedlichen Bereichen.

WEBSITE
www.brunner-erdbau.at



ERFOLGSGESCHICHTE

Er baut auf **LEGO**

2017 hat Christof Gspandl seinen Onlineshop „InfeoZ“ für gebrauchtes LEGO aufgebaut. 2019 folgt nun die Eröffnung seines Geschäfts in der Klagenfurter Bahnhofstraße. Statt einer Basketballkarriere setzt der 22-Jährige auf bunte Steine – weltweit.

»Wenn man nicht konsequent ist, wird man nicht lange Unternehmer sein.«



Angefangen hat alles mit einem kleinen Raum im Keller seiner Eltern. Der Traum von der Selbstständigkeit begleitet Jungunternehmer Christof Gspandl schon lange. „Ich wollte mit Spielzeug – insbesondere LEGO – Geld verdienen und mein eigener Chef sein“, erzählt er. „Da ich sehr zielstrebig bin, ist mir die Gründung trotz meiner damaligen 20 Jahre relativ leichtgefallen.“

WER ZULETZT LACHT

In der Anfangsphase gab es einige Stimmen, die Christof Gspandls Idee von der eigenen LEGO-Welt ins Wanken brachten. „Die größte Schwierigkeit war es mit Sicherheit, Anerkennung zu bekommen. Ich wurde oft belächelt und selbst Freunde und Familie

waren skeptisch – aber sie haben an mich geglaubt und tun es immer noch. Abgesehen von finanziellen oder bürokratischen Hürden, mit denen viele Jungunternehmer zu kämpfen haben“, erinnert sich der LEGO-Experte. „Ich würde aber behaupten, dass das alles ein großer Lernprozess ist, den man überstehen muss, um als Selbstständiger überleben zu können.“ Das Wichtigste dabei ist es für ihn, mit den Konsequenzen leben zu können: Das bedeutet, auch Tag und Nacht zu arbeiten.

BUNTE VIELFALT

Bereits im Kindesalter entwickelt Christof Gspandl eine Begeisterung für LEGO. Heute ist es vor allem die Vielfalt der Klemmbausteine, die seine Faszination auch nach Jahren noch aufrechterhält. „Viele denken bei LEGO nur an Spielzeug. Heutzutage steckt aber viel mehr dahinter – sei es im Kunstbereich oder bei riesigen Modellausstellungen, die Fanbase wächst stetig“, weiß Gspandl. In der heutigen digitalen Zeit, in der sich Kinder und Jugendliche gerne vor eine Spielkonsole setzen, findet man bei den bekannten Spielsteinen eine Menge Abwechslung. „LEGO bietet mit verschiedenen Genres fast jedem Publikum etwas“, so Gspandl.

STEINE STATT SPORTKARRIERE?

Eigentlich wollte Christof Gspandl Profibasketballer werden. „Mit dem Basketball ist das so ein Ding. Ich spiele seit meinem sechsten Lebensjahr und natürlich ist es aus meinem Leben nicht mehr wegzudenken – es ist mein Ausgleich und meine Leidenschaft“, erzählt der Jungunternehmer.

VON KÄRNTEN IN DIE WELT

Christof Gspandls Steine sind mittlerweile auch international gefragt. „Ich hatte 2018 das Glück, auf der womöglich größten LEGO-Handelsplattform einen Shop zu eröffnen“, erinnert er sich. Anfangs verschickte er seine Teile nur innerhalb Europas. „Ich hatte damals noch keine Ahnung von Zollgebühren oder Ähnlichem. Ich hatte mich jedoch schnell mit dem internationalen Versand befasst, lernte, damit umzugehen, und fand in der Österreichischen Post einen starken Partner für mein Vorhaben.“

Die LEGO-Handelsplattform „Bricklink“ listet Artikel weltweit und bietet dem Unternehmer somit die Möglichkeit, von Kärnten aus in alle Länder zu versenden – bis in den Oman, nach Brasilien oder Brunei. Die meisten Kunden beliefert er in den USA, gleich danach folgen England und Australien. Österreich befindet sich derzeit auf Rang 8.

Großes Geschäft mit kleinen Steinen

Mit über 3 Mrd. Euro Umsatz pro Jahr hat sich LEGO in den letzten 60 Jahren zum größten Spielzeughersteller der Welt hochgearbeitet. Die bunten Klemmsteine sind mittlerweile nicht mehr markengeschützt und werden zunehmend von Mitbewerbern kompatibel nachgebaut, doch der dänische Konzern bleibt unangefochtener Marktführer. Der Hype um die kleinen Teile wird auch durch zahlreiche erwachsene LEGO-Fans weltweit befeuert, die für ihre eigenen Kreationen gezielt nach Bausteinen suchen und dafür bei Spezialisten wie Christof Gspandl fündig werden.

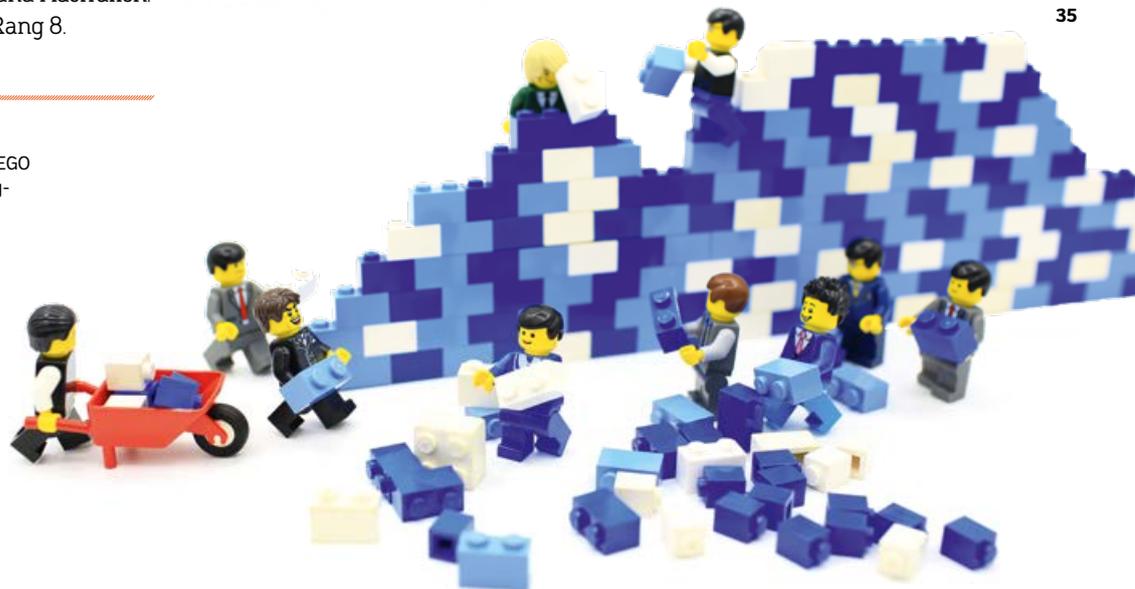


»Erfolg bedeutet für mich, von dem, was ich gut und gerne mache, leben zu können.«



DER SCHLÜSSEL: KONSEQUENZ

Als wir Christof Gspandl nach einem Tipp für junge Unternehmer fragten, mussten wir auf eine eindeutige Antwort nicht lange warten: Konsequenz, Konsequenz, Konsequenz. „Wenn man eine Idee hat, sollte man die Chance nutzen. Man kann sich im Leben ruhig einmal etwas trauen und ein Risiko eingehen – wenn man selbstbewusst ist, fällt das Ganze viel leichter. Aber: Man arbeitet selbst und ständig“, sagt Gspandl. Derzeit bietet InfeoZ in Österreich die größte Auswahl an LEGO-Steinen auf Platz 22 weltweit. „Jetzt will ich endlich meinen ersten Laden in der Klagenfurter Bahnhofstraße eröffnen und damit auch Kärnten einen lässigen LEGO-Hotspot bieten“, sagt Gspandl, der positiv in die Zukunft blickt. **[wt]** ■



Fakten
InfeoZ

GEGRÜNDET

2017

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Christof Gspandl verkauft gebrauchtes LEGO. Seine Sammlung ist von Kunden weltweit gefragt. Nach der Eröffnung seines Online-shops will er mit seinem Geschäft in der Klagenfurter Bahnhofstraße einen LEGO-Hotspot für Kärnten gründen.

GESCHÄFT UND WEBSHOP

www.infeoz.com
Bahnhofstraße 22
9020 Klagenfurt

ERFOLGS FAKTOR

→ Marketing und Sales, ein bisschen quer- und längsgedacht

GUT GEFÖRDERT

WEITER(durch)Bildung

Wer kontinuierlich lernt, kommt weiter. Vor allem im Business.

Deshalb werden Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen auch für Jungunternehmer gefördert.



Die heutige Zeit ist schnelllebig und unterliegt einem stetigen Wandel. Die Anforderungen wachsen, vor allem im Business. Da heißt es, am Puls der Zeit zu bleiben, damit man mithalten kann. Das betrifft den Bereich Kommunikation und Marketing genauso wie alle anderen betriebswirtschaftlich relevanten Gebiete. Besonders für Jungunternehmer eine Herausforderung, da sie meist alle Schlüsselpositionen in ihrem Unternehmen selbst ausfüllen müssen, auch wenn diese weit entfernt von ihrer Kernkompetenz liegen. Selbstverständlich können gewisse Leistungen ausgelagert werden, aber in der Regel nicht alle.

Die gute Nachricht: Fehlendes Fachwissen kann erlernt werden. Die noch bessere Nachricht, Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen von Jungunternehmern werden gefördert. Die einzige Frage ist: Wo willst du persönlich oder mit deinem Unternehmen WEITERkommen?

Kärntner Qualifizierungsscheck

- Geförderte Aus- und Weiterbildung für Unternehmer
- Für: Kleinunternehmen aller Branchen
- Zweck: Unterstützung von Qualifizierungsmaßnahmen von Unternehmern
- Was: Aus- und Weiterbildungsaktivitäten
- Art und Ausmaß der Förderung: nicht rückzahlbarer Zuschuss in Höhe von 50 %, max. 2.000 Euro der Weiterbildungskosten
- Wichtig: Die Ausbildungskosten müssen mind. 1.000 Euro innerhalb von 12 Monaten erreichen. Die Ausbildungen müssen bei einem zertifizierten Bildungsanbieter absolviert werden (gilt nicht für Ausbildungen im Ausland). Die Antragstellung muss vor Kursbeginn oder der Leistung von Zahlungen erfolgen.
- Informationen unter: kwf.at/foerderungen/kwf-programm-qualifizierungsscheck/

BUCHTIPP

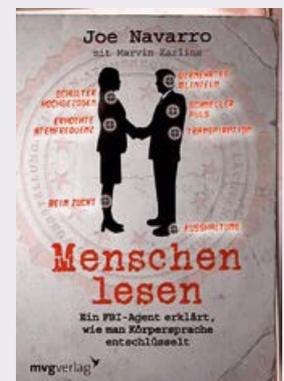
Menschen lesen

FBI-Agent Joe Navarro erklärt, wie man Körpersprache entschlüsselt

Wie man Menschen liest wie ein offenes Buch – ein FBI-Agent, dessen Aufgabe es 25 Jahre lang war, Spione, Mörder und Verbrecher anhand ihrer Körpersprache zu entlarven, erklärt exakt, wie man sein Gegenüber durchschaut. Wie man Gefühle und Verhaltensweisen präzise entschlüsselt, Fallstricken ausweicht und souverän Körperhaltung und Mimik entlarvt, die in die Irre führen sollen. Von Kopf

bis Fuß werden Gesten, Haltung und Mimik unter die Lupe genommen und nach dem neuesten Stand der Forschung analysiert.

Erschienen 2010 bei mvgverlag, Taschenbuch, 250 Seiten, ISBN 978-3-86882-213-7, EUR 18,50 (inkl. MwSt.)



Kleines Budget, große Wirkung

Jungunternehmer haben viele Möglichkeiten, auf sich aufmerksam zu machen. Es braucht dazu nur ein wenig Mut und ein klares Ziel. Die besten Tipps von den Werbeprofis für mehr Aufträge und Kunden.

Du musst bei Facebook sein. Du musst einen Folder haben. Du musst ein Video drehen. Alles Quatsch. Wenn es ums Marketing für Ein-Personen-Unternehmen geht, gibt es längst keine Patentrezepte und Erfolgsgarantien mehr. Genauso wie das Business ist auch das Marketing individuell und vielseitig geworden. Was bei dem einen gut funktioniert, gilt nicht automatisch für den anderen. Umso wichtiger ist es, den Fokus auf die eigene Zielgruppe und die persönliche Marke zu legen. Wer weder ein Mörderbudget noch eine eigene Marketingabteilung im Haus hat, braucht eine klare Strategie und gute Ideen. Dann lässt sich auch mit wenig Geld viel machen. Ein Impuls von außen, zum Beispiel bei einer Beratung, einem Vortrag oder einem Workshop, bringt schnell Licht in den Dschungel der Werbemöglichkeiten.

„Werbeprofis können helfen, die Zielgruppe anzuzuisieren. Das spart teure Leerläufe und erhöht den Response“, weiß Volkmär Fussi, Obmann der WK-Fachgruppe Werbung und Markkommunikation.

BAUHLADEN ADE

Auch wenn es verlockend klingt, mit seinem Produkt oder seiner Dienstleistung möglichst alle anzusprechen, bringt ein konkreter Fokus mehr als ein Bauchladen. Werbeprofi Volkmär Fussi empfiehlt: „Positioniert euch von Beginn an als Experte auf eurem Fachgebiet und findet für euch ein Alleinstellungsmerkmal. Wenn ihr das Gleiche anbietet wie eure Mitbewerber, befindet ihr euch automatisch in einem ruinösen Preiskampf. Ihr werdet vielleicht überleben, aber kein Geld →

verdienen.“ Je klarer man selbst Positionierung und Zielgruppe benennen kann, desto leichter ist es mit dem Marketing. Deshalb steht zu Beginn jede Menge strategische Denkarbeit.

Logo, Visitenkarte oder Website selbst zu machen, spart zwar Kosten, kann aber langfristig gesehen auch Nachteile haben. „Man sollte nicht auf eigene Faust den persönlichen Auftritt zusammenschustern, man erkennt das am Ergebnis“, weiß Stephanie Pinteritsch von der Schöndenker – Kreativagentur aus Spittal. Bei manchen kostenlosen Baukastensystemen für Websites ist zum Beispiel keine Suchmaschinenoptimierung dabei. Und ein Logo muss viel mehr können als auf den ersten Blick ersichtlich.

LOGO ALS HERZSTÜCK

„Heutzutage muss ein Logodesign viel anpassungsfähiger sein als noch vor ein paar Jahren. Werbemaßnahmen und

digitale Kanäle kommen und gehen, doch das Logo bleibt und muss Jahrzehnte überstehen“, sagt Grafiker René Puglnig aus Krumpendorf. Viele Ein-Personen-Unternehmen trauen sich aber nicht, aus Angst vor hohen Kosten, Profis aus der Werbebranche zu beauftragen. Dabei sei das Logo das Herzstück des Unternehmens. „Ein-Personen-Unternehmen sind eine enorm wichtige Säule in der Wirtschaft und verdienen das perfekte Logodesign. Beim Reden kommen die Leute zusammen, es entstehen die besten Ideen und es gibt immer einen Weg zur Umsetzung“, sagt Puglnig überzeugt.

ALTERNATIVEN PRÜFEN

Grundsätzlich wird in der Wirtschaft ein professioneller Auftritt immer wichtiger. Nicht nur für den ersten Eindruck, sondern auch um schneller Vertrauen und Bekanntheit aufzubauen. Visitenkarte, Website und Onlinemarketing gehören inzwischen zu den Must-haves.

Must-haves

Darauf setzen junge Marketingprofis

Website – professionell und up to date

„Eine gute Website zeichnet sich durch Übersichtlichkeit aus. Less is more – man muss nicht seine ganze Geschichte preisgeben, man sollte sich immer fragen, was der Kunde sucht und wie lange er sich damit überhaupt aufhalten will. Dadurch erübrigt sich überflüssiger Content. Professionell wirkt man mit einem eigenständigen Corporate Design, das sich in allen Bereichen widerspiegelt. Mut zur Auffälligkeit und Andersartigkeit ist gefragt.“



Stephanie Pinteritsch,
Schöndenker – Kreativagentur, Spittal/Drau

Visitenkarten – vielfach unterschätzt

„Beim Netzwerken niemals die Visitenkarten im Büro vergessen. Am besten in jede Jacke, jede Tasche, im Auto und überall ein paar deponieren. Eine schöne Visitenkarte sagt mehr über ein Unternehmen aus, als man glaubt – sie hat nicht ohne Grund bereits Jahrzehnte überlebt und transportiert Kontaktdaten sofort und ganz persönlich.“



René Puglnig, Grafikstudio & Werbeagentur,
Krumpendorf am Wörthersee

Onlinemarketing – ja, aber kein Wundermittel

„Natürlich kommt man um Onlinemarketing wie Social Media oder Suchmaschinenoptimierung fast nicht mehr herum. Für Jungunternehmer bietet sich vor allem Social-Media-Marketing an, da auf diesen Kanälen sehr viel selbst gemacht werden kann und man zumindest schon mal präsent ist. Man sollte sich allerdings bewusst sein, dass vor allem auf Facebook und Instagram rein organisch nicht mehr viel rauszuholen ist. Das heißt, um ein solides Wachstum der Kanäle zu fördern, muss man auch dort Budget einsetzen.“



Alexandra Mandler, Three Little Birds,
Marketing für KMU, Pusarnitz

Nice-to-haves

Ein paar andere Marketingalternativen:

Guerillamarketing

Werbung, wo man es gar nicht erwartet und die auf einen Überraschungseffekt setzt. Das ist Guerillamarketing. Angefangen von einem Flashmob im Kaufhaus über Streetart auf alten Fassaden bis hin zu Botschaften auf Alltagsgegenständen reicht die Palette der Möglichkeiten. Geht supergünstig mit einer kreativen Idee. Aber nicht übertreiben! Oft reicht eine gute Aktion pro Jahr.

Goodies und Sponsoring

Ein Eventsponsoring von regionalen Vereinen und Veranstaltungen kann eine geniale Möglichkeit sein, Aufmerksamkeit für das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung zu erzeugen. Dabei muss nicht unbedingt Geld fließen, Sponsoring ist auch mit Sach- und Dienstleistungen möglich! Kleine Werbegeschenke sorgen für einen Wiedererkennungswert des Namens – aber bitte keinen 08/15-Kugelschreiber. Das Goodie sollte zum Unternehmen passen und sympathisch-nützlich in Erinnerung bleiben.

Empfehlungsmarketing

Der wesentliche Kern des Empfehlungsmarketings ist das Erhöhen der Empfehlungen fürs eigene Unternehmen. Das kann schon mit kleinen Maßnahmen gelingen, zum Beispiel die Kunden bei der Verabschiedung zu fragen, ob sie vielleicht nicht noch andere kennen, für die die Dienstleistung oder das Produkt interessant wäre, und ob sie einen weiterempfehlen könnten.

Der 5-Schritte-Marketingplan



»Positioniere dich von Beginn an als Experte auf deinem Fachgebiet und finde dein Alleinstellungsmerkmal.«



Volkmar Fussi, Obmann der WK-Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation

Gleichzeitig sind sie die Basis für Empfehlungsmarketing, Guerillamarketing, Sponsoring, Öffentlichkeitsarbeit oder kleine Werbegeschenke. Abseits von Social Media haben Jungunternehmer noch viele weitere kostengünstige Alternativen. „Manchmal sind es ganz banale Dinge des Marketings, die durchaus zur Kundengewinnung beitragen können: ein Postwurf beispielsweise, wenn man mit seinem Unternehmen stark regional verankert ist“, verrät Alexandra Mandler von Three Little Birds in Pusarnitz.

Fotos von sich selbst gehören zur Basisausstattung. Kunden sind stark visuell geprägt und nehmen Bilder eher wahr als reinen Text. „Dabei ist ein guter Mix aus Fotos vom Profi und Momentaufnahmen mit der Handykamera ausschlaggebend, denn einerseits bietet man dem Zielpublikum schön anzusehende Produktfotos und andererseits wirken Schnappschüsse sehr authentisch und geben der Marke Leben“, sagt Mandler. Schließlich geht's beim Marketing auch um die attraktive Verpackung des eigenen Unternehmens. [aa] ■



HOFSTÄDTER UND KEILER
Steuerberatungs GmbH



StB Mag. Gert Hofstädter



StB Mag. Hermann Keiler

Gabelsbergerstraße 2 | 9020 Klagenfurt am Wörthersee | Tel. +43 (0)463 502277



Economy | Consulting | Auditing

Im Wandel der Zeit gut beraten.



www.eca-ghk.at

ERFOLGS STIL

Immer und überall: Jungunternehmer sind viel auf Achse. Damit auch im Zug oder Flugzeug der Schlaf nicht zu kurz kommt und komfortabel ist, empfiehlt sich ein Reisekissen, z. B. das Reisekissen Memo Travel von Brunner: schmiegt sich wunderbar an und verliert seine Form nicht. Gesehen bei www.falle.at



→ Weil Stil im Berufsleben den Erfolg beeinflusst

GUTE NACHT

Richtig gut schlafen



Die Konzentrationsfähigkeit erhöht sich, der Körper regeneriert und er ist entscheidend, ob wir uns fit und voller Tatendrang fühlen: Guter Schlaf ist immens wichtig! Nicht nur für die Gesundheit, sondern auch für den Erfolg im Business.

Gedankenkarussell:

Jeder kennt es. Jungunternehmer besonders. Der Kopf will einfach nicht abschalten. Die Gedanken drehen sich im Kreis und beschäftigen sich mit Unerledigtem oder mit Problemen. Unser Tipp: eine Meditation. Sie hilft, den Geist von den Gedanken zu befreien und den Alltagsstress loszulassen. Im Netz finden sich viele kostenlose Meditationen, z. B. auf [YouTube](https://www.youtube.com).

Wohlig wollig schlafen: Wärme- und feuchtigkeitsregulierend, hautfreundlich, atmungsaktiv, und das ganz ohne den Einsatz von Chemie oder Erdölprodukten. Die Schafwollbettdecken von MedSalus sorgen für ein wundervolles Schlaferlebnis. Und sind ein reines Naturprodukt frei von Plastik. www.medsaluswool.com



Gefühlsbetont und kärntnerisch: Bei der Bettwäsche hat jeder seine Vorlieben. Wer Stoffe bevorzugt, die in Kärnten hergestellt wurden, ist mit der qualitativen und aparten Bettwäsche von SEIDRA gut beraten. Im hauseigenen Werksverkauf kann man nicht nur diese erwerben, sondern auch eine Vielzahl an Mode- und Trachtenstoffen und anderen Heimtextilien. www.seidra.com



Schweben statt schlafen: Die BluTimes Wasserbetten des Kärntner Traditionsbetriebs Goldeck Textil bieten einen Schlafkomfort wie auf Wolken. Der Körper wird druckentlastet, die Schlafphasen werden verlängert, die Muskeln entspannen sich und die Matratzentemperatur kann individuell angepasst werden. www.blutimes.com

Designed in Carinthia



**NETZWERKEN IN DER
KALTEN JAHRESZEIT**

Kennen wir uns?

Ein gutes Netzwerk ist eine notwendige Basis für erfolgreiches Unternehmertum. Es ist völlig gleich, wie gut der Businessplan ist – wenn dich niemand kennt, kannst du auch keine Kunden gewinnen. Wir haben uns auf die Suche nach Netzwerktipps fürs Winterhalbjahr gemacht.

Networking kann die Bekanntheit des Unternehmens wesentlich erhöhen, zu neuen Aufträgen und Kunden führen oder auch Anstoß für eine neue Kooperation oder Ideen sein. Neben praktischen Tools wie Social Media oder Businessplattformen wie LinkedIn darf aber auch die menschlich-persönliche Komponente nicht zu kurz kommen.

WAS BEDEUTET „NETZWERKEN“?

„Netzwerken“ oder „Networking“ sind übergeordnete Begriffe für den Aufbau und das Erhalten von Kontakten. So verbinden sich Menschen miteinander, die dieselben Interessen oder Ziele haben. Das funktioniert im Grunde wie ein Freundeskreis. Durch Kontakte entstehen neue Kontakte, durch die wiederum neue Kontaktfelder eröffnet werden. So kann ein großes Geflecht entstehen, aus dem alle Mitglieder ihre Vorteile ziehen können. Voraussetzung hierfür ist ein aktiver Austausch, an dem sich möglichst viele Akteure des Netzwerks beteiligen. **[wt]** ■

Die besten Netzwerktipps auf der nächsten Seite →

Ein Netzwerk ist die halbe Miete

- ✓ **Erfahrungsaustausch.** Der Austausch mit Gleichgesinnten, mit anderen Unternehmern oder mit Mitstreitern aus der gleichen Branche kann wichtige Informationen liefern. Beim Austausch über Probleme und Erfahrungen können alle voneinander lernen, sich inspirieren lassen und sich gegenseitig den Unternehmeralltag erleichtern.
- ✓ **Empfehlungen und Kundenkontakte.** Wer über ein gutes Netzwerk verfügt und sich mit seiner Expertise einen Namen gemacht hat, kann seine Kontakte für Zusammenarbeit nutzen. Auf diese Weise werden innerhalb des Netzwerks nicht nur Informationen weitergegeben werden, sondern auch Kooperationen entstehen, die für die einzelnen Unternehmer gewinnbringend sind.
- ✓ **Fachkräfte finden.** Ein gutes Netzwerk kann helfen, die richtigen Mitarbeiter für das eigene Unternehmen zu finden. Man kann sich mit anderen Arbeitgebern austauschen und sich gleichzeitig selbst auf dem Arbeitsmarkt als attraktiven Arbeitgeber präsentieren.
- ✓ **Persönlichkeit live.** Zwar sind Onlineportale und soziale Netzwerke praktisch, für ein hochwertiges Netzwerk rentiert es sich aber, persönliche Kontakte zu knüpfen und sich Zeit für Veranstaltungen zu nehmen. Blickkontakt und ein freundliches Auftreten sind wie in jedem Gespräch sowohl für mögliche Arbeitgeber als auch Unternehmer unerlässlich. Durch Gestik und Mimik lässt sich mehr signalisieren als durch Klicks!

Kärntens beste Netzwerktipps

fürs Winterhalbjahr

Sport ist kein Mord

Durch sportliche Aktivitäten lernt man leicht neue Leute kennen. Die Basis stimmt: das gemeinsame Interesse an der gleichen Sportart oder die generelle Freude an Bewegung. Kärnten bietet neben sommerlichem Wassersport auch im Winter eine Menge Möglichkeiten, sich aktiv zu vernetzen. Egal ob auf der Piste oder am zugefrorenen See – Kunden, Partner und Inspiration findet man überall. Skirennen, Eisstockschießen oder Rodelrennen machen nicht nur Spaß, sondern bringen Gleichgesinnte zusammen und schaffen Synergien.

Unser Tipp: Auf den Skihütten von Kärntens Pisten lässt es sich in einer Abfahrtspause gemütlich netzwerken. Viele Gemeinden veranstalten Skirennen oder Eisstockturniere, bei denen Unternehmer ihre sportlichen Leistungen messen und ihr Netzwerk erweitern können.



Für den guten Zweck

Charityveranstaltungen sind ein beliebtes Werkzeug, neben dem guten Zweck auch neue Kontakte kennenzulernen und das Netzwerk zu erweitern. Das Erscheinen bei einer gemeinnützigen Veranstaltung zeugt schon vorab von gutem Willen, dann heißt es: Gleichgesinnte finden. Dabei ist es ratsam, sich vorab über den Hintergrund der Aktion zu informieren – eine solide Basis, die den Einstieg in eine längere, vielversprechende Unterhaltung erleichtert.

Unser Tipp: Beim Glühweinstand des Lions Club Klagenfurt werden jedes Jahr Spenden für bedürftige Kärntner Familien gesammelt. Neben Punsch und Glühwein genießt man hier auch Zugang zu einem großen Wirtschaftsnetzwerk und kann gleichzeitig Gutes tun.



Darf ich bitten?

Der Winter und die Zeit rund um den Jahreswechsel ist die Zeit der Bälle. Quer durch die Bank finden sich Bälle in jeglichen Formaten zu den verschiedensten Themen – von Charity bis Maskenball geht es über die kalten Monate genug Möglichkeiten, mit Unternehmerkollegen in Kontakt zu kommen. Bei tollem Ambiente und einem gemütlichen Glas Sekt lassen sich leicht Kontakte knüpfen. Solche Veranstaltungen sollte man als Jungunternehmer auf keinen Fall sausen lassen!

Unser Tipp: Quer durchs Land finden sich von Oktober bis April zahlreiche Bälle, die nicht nur zum Tanzen, sondern auch zum Netzwerken einladen. Unternehmer aus allen Branchen sind hier genauso zu finden wie gute Musik und leckere Cocktails. Alle Ballveranstaltungen sind zeitnah unter www.kaernten.at/service/events/ abrufbar.

Advent, Advent

Vor den Weihnachtsfeiertagen ist auf den Christkindmärkten in ganz Kärnten eine Menge los. Die besondere Stimmung wird gerne zum Plaudern und Genießen genutzt: Warum also nicht einmal einen Blick über den Tellerrand werfen? Ein gemeinsamer After-Work-Punsch in zwanglosem Ambiente bietet sich an, um Geschäftskontakte besser kennenzulernen. Oder vielleicht ist ein Standbetreiber ein potenzieller Neukunde?

Unser Tipp: Der Adventmarkt in Velden verspricht ein buntes Potpourri aus traditionellen Adventhütten, kulinarischen Genüssen und Kunsthandwerk – hier lässt es sicher hervorragend über Geschäftspläne für das bevorstehende Jahr plaudern.



Eine Leidenschaft

Die gemeinsame Begeisterung für eine Sportmannschaft schweißt zusammen. In Kärnten hat es uns dabei das Eishockey besonders angetan: Dem einen oder anderen Branchenkollegen in der Eishalle über den Weg zu laufen, kann einige Punkte auf der Sympathieskala bringen. Vorausgesetzt, man ist Anhänger der gleichen Mannschaft.

Unser Tipp: Die Rivalitäten überlassen wir lieber den Spielern und setzen auf Kontaktpflege. In den Eishallen des KAC und VSV findet man auf jeden Fall Zeit zum Anfeuern und Netzwerken.

Schiff ahoi

Eine Schifffahrt, die ist lustig! Auf den zahlreichen Kärnten Seen gibt es verschiedene Themenfahrten, die ideal zum Netzwerken genutzt werden können – auch im Winter. Besonders in der Adventszeit bieten Kärntens Schifffahrtsgesellschaften eine große Bandbreite an Veranstaltungen an Deck. Eine solche Begegnung bleibt garantiert in Erinnerung.

Unser Tipp: Die Themenfahrten der Drauschifffahrt auf der MS Landskron sind in der Adventszeit besonders beliebt. So erlebt man nicht nur die Villacher Weihnachtslandschaft aus einem besonderen Blickwinkel, sondern trifft sicherlich auch den einen oder anderen Businesskontakt.



WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN

UBIT

Unternehmensberatung
Buchhaltung
IT-Dienstleistung

Unsere Beratung IST IHR VORSPRUNG

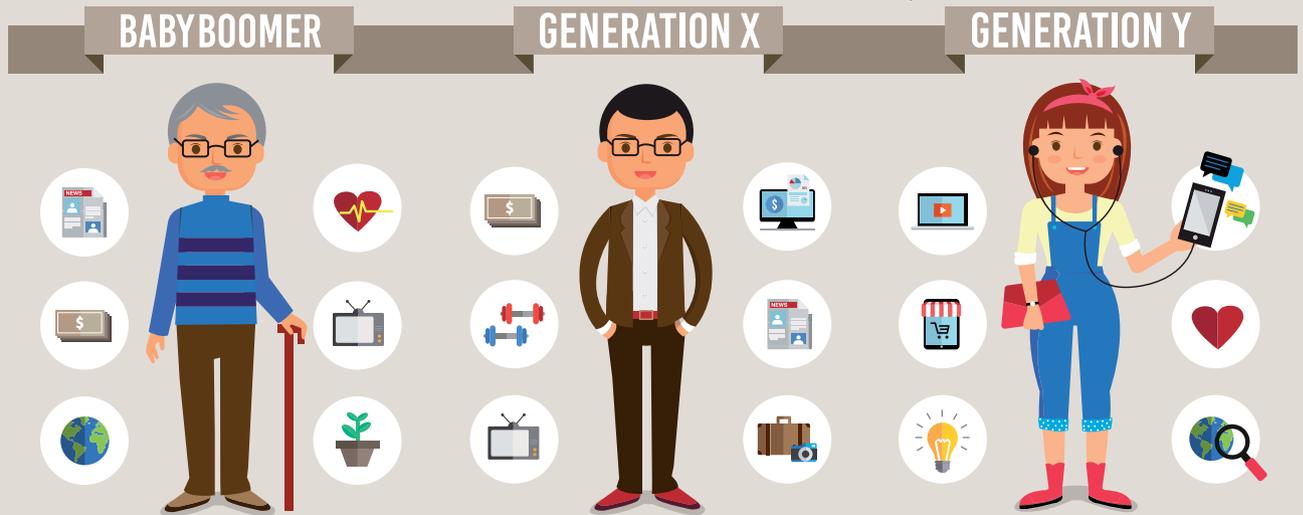
Gewinnbringende Adressen
finden Sie auf
www.ubit-kaernten.at

UBIT NIMMT WISSEN IN BETRIEB.



Die Jungen ticken anders

Der versteht mich nicht! Wenn im Business frische Ideen auf Erfahrung treffen, sind Missverständnisse vorprogrammiert. Wer sich aber mit den Eigenheiten der anderen Generation auseinandersetzt, kann für ein besseres Miteinander sorgen – egal ob beim Netzwerkmeeting, im Kundengespräch, im eigenen Team oder bei der Suche nach neuen Mitarbeitern.



Fertigkeit	Babyboomer	Generation X	Generation Y
Problem-bewältigung	an der Hierarchie orientiert	unabhängig und selbstbestimmt	gruppenorientiert
Arbeitsstil	eine Aufgabe nach der anderen	wenn nötig Multitasking	multimodales Multitasking
Kommunikation	von oben nach unten	auf Basis persönlicher Beziehungen	vernetzt und transparent
Führungsverhalten	streng hierarchisch	Führungsebenen-übergreifende Zusammenarbeit	partnerschaftlich, unabhängig von Hierarchie, Ort, Zeit
Lernstil	Lernen vom Lehrer/Trainer	Lernen vom Lehrer/Trainer plus Selbststudium	Lernen in sozialen Netzwerken und/oder Selbststudium
Weiterbildung	nur wenn aktuell für den Beruf wichtig	regelmäßige Seminare	lebenslanges Lernen, unabhängig vom Beruf
IT, Soziale Medien	notwendiges Übel, lieber persönliche Gespräche	Routine, ergänzt um persönliche Gespräche	Teil des Selbstverständnisses plus persönliche Gespräche

Wie tickt wer?

Die unterschiedlichen Generationen in der Businesswelt

Im Business treffen inzwischen verschiedene Generationen aufeinander. Sie haben unterschiedliche Werte, Arbeitsstile und Kommunikationsverhalten. Im Groben wird unterschieden zwischen:

- Nachkriegs-Generation (geboren ca. 1946–1955)
- Baby-Boomer (geboren ca. 1956–1965)
- Generation X (geboren ca. 1966–1980)
- Generation Y oder auch Millennials (geboren ca. 1981–1994)
- Generation Z oder auch Generation Internet (geboren ca. 1995–2012)

Junge Unternehmer zählen heute überwiegend zu der Generation Y und damit sind sie die erste Generation, die in ihren Erwartungen und Einstellungen zur Arbeit einen Paradigmenwechsel vollzogen hat. Sie rechnen nicht mehr mit dem lebenslangen Job, sondern suchen die berufliche Erfüllung sofort – egal ob in der Selbstständigkeit oder im Angestelltenverhältnis.

Aufgrund ihrer individualistischen Erziehung sind junge Unternehmer noch etwas ungeübt im Umgang mit Hierarchien. So haben sie kein Problem damit, langjährige Mitarbeiter einfach zu duzen. Daran wird sich die ältere Generation gewöhnen müssen. Und natürlich kann das in bestimmten Situationen zu Missverständnissen führen. Umso wichtiger ist es, dass sich junge Unternehmer über die Unterschiede zwischen den Generationen bewusst werden. Mitunter stehen sie vor der Herausforderung, für verschiedene Weltanschauungen einen gemeinsamen Nenner zu finden. Das geht nicht von allein, sondern erfordert eine klare Kommunikation und Zeit.

Der Wertewandel im Business hält unweigerlich Einzug. Gleich mehrere Generationen mit sehr konträren Werten begegnen einander. Für die konstruktive Zusammenarbeit ist das Verständnis für den unterschiedlichen Zugang zur Arbeitswelt eine Voraussetzung. Es bleibt spannend. Denn auch die nachkommende Generation ist komplett anders. Praktikanten, Lehrlinge oder Studenten



EXPERTENTIPP VON

Mag. Maria Th. Radinger

Maria Radinger arbeitet als selbstständige Wirtschaftstrainerin und Unternehmensberaterin mit Büros in Villach und Wien. Sie ist Autorin mehrerer Bücher und bekannt aus der ATV-Sendung „Manieren statt blamieren“.

sehen und erleben die Herausforderungen der Erwachsenen. Als künftige Mitarbeiter wollen sie nun wieder vermehrt kein Homeoffice, keine Mails nach Feierabend und eine klare Trennung zwischen Beruf und Privat. Wer in einem Betrieb den Ansprüchen mehrerer Generationen gerecht werden will, braucht in jedem Fall viel Geduld und gegenseitige Wertschätzung (aa) ■

5 Tipps, wie die Zusammenarbeit zwischen den Generationen gelingt

1. Der Umgang mit Hierarchie hat sich verändert. Junge Unternehmer sagen „Hallo“ statt „Grüß Gott“. Das Du ist selbstverständlich und definiert weder Hierarchie noch Alter, Rang oder gesellschaftliche Abgrenzung. Innerhalb eines Teams muss aber geklärt werden, ob das für alle in Ordnung ist. Denn für ältere Teammitglieder oder Kunden können Hierarchie oder gesellschaftlicher Status noch immer eine große Bedeutung haben.
2. Freie Zeiteinteilung und Homeoffice – darüber muss heute mit Mitarbeitern verhandelt werden, wenn man sie ans Unternehmen binden möchte. Für junge Unternehmer ist es selbstverständlich, ihren Arbeitstag selbst einzuteilen. Andere Generationen sind das jedoch nicht gewöhnt. Genauso ist die Erreichbarkeit außerhalb der Dienstzeit nicht für alle eine Selbstverständlichkeit.
3. Plötzlich Chef! Für junge Unternehmer heißt das nicht unbedingt, dass sie gesiezt werden wollen oder sich durch ihre neue Rolle ihr Kleidungsstil ändert. Gerade in kreativen Branchen sehen sich Nachfolger eher als Teamleiter. Führung von heute ist anders. Daran müssen sich manche Mitarbeiter erst gewöhnen. Klare Absprachen und Kommunikation helfen!
4. Junge Unternehmer und ältere Kunden. Hier braucht es von beiden Seiten das Verständnis, wie der andere tickt, sonst redet man aneinander vorbei und es kommt zu keinem Auftrag. Der ältere Kunde fühlt sich in mancher Hinsicht nicht genug wertgeschätzt, weil er das Verhalten der jungen Generation nicht versteht, obwohl er vielleicht selbst Kinder in dem Alter hat. Das blendet er jedoch im Geschäft aus. Junge Unternehmer sollten im Kundengespräch auch darauf Rücksicht nehmen.
5. Anrufen oder Nachricht schreiben? Grundsätzlich kann man sagen, dass die ältere Generation eher telefoniert oder ein persönliches Treffen vorzieht. Junge Unternehmer kommunizieren eher schriftlich, weil sie das auch aus dem Privaten gewohnt sind. Das wiederum ist für manche Kunden oft nicht nachvollziehbar. Wer den Auftrag haben will, muss flexibel sein und sich auf das Kommunikationsverhalten der Kunden einlassen können.

ERFOLGS TECHNIK

→ Technik von A wie Auto bis Z wie Zeitmanagement

WEBSITE

Stolpersteine vermeiden

Eine Website sollte heutzutage nicht nur ein modernes Design bieten und für mobile Endgeräte optimiert sein, sondern sie muss auch einige rechtliche Anforderungen erfüllen.

Hat ein Unternehmen in der heutigen Zeit keine Website, existiert es für die meisten nicht. Ist sie doch inzwischen der digitale Fingerabdruck eines Unternehmens und zu einem der wichtigsten Tools zur Kommunikation mit Kunden und Partnern avanciert. Inzwischen gibt es einige rechtliche Vorschriften, die eine Website erfüllen muss.

IMPRESSUM

Jede Website muss über ein Impressum verfügen. Es muss mit einem Klick erreichbar sein. Sprich, der User muss mit einem Klick das Impressum unter dem Link „Impressum“ aufrufen können.

Tipp: Einfach im Footer einen Link Impressum einbauen!

Je nach Unternehmensform gibt es unterschiedliche gesetzliche Bestimmungen und Vorgaben, welche Informationen das Impressum enthalten muss. Das gilt nicht nur für die Website, sondern auch für jede Form von elektronischen Inhalten und daher auch in sozialen Medien wie z. B. XING, Facebook und Twitter, aber auch für Apps.

Tipp: Unter folgendem Link sind Beispiele für das korrekte Impressum für unterschiedliche Rechtsformen verfügbar: www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/Das-korrekte-Website-Impressum.pdf

Es muss sichergestellt werden, dass das Impressum alle verpflichtenden Mindestangaben enthält.

Tipp: Mit dem ECG-Service des WKO Firmen A-Z kann mit ein paar Klicks ein Impressum erstellt werden: firmen.wko.at/Web/ECGHint.aspx

DATENSCHUTZERKLÄRUNG

Die Datenschutzerklärung muss der Informationspflicht gegenüber den Seitennutzern nachkommen in Bezug auf die Arbeit mit personenbezogenen Daten.

Cookies, Tracking, Webanalysetools etc. müssen alle darin enthalten sein und ihre Funktion muss beschrieben sein.

Tipp: Alle Tools die nicht verwendet oder gebraucht werden sollten entfernt werden. Nähere Informationen zu diesem Thema unter: dsgvo.wkoratgeber.at oder dsgvo-informationsverpflichtungen.wkoratgeber.at

COOKIEBANNER

Verwendet die Website Cookies (z. B. für Analysetools wie Google Analytics), dann verlangen Datenschutzbehörden ein aktives Verhalten für die Einwilligungserklärung des Nutzers. Damit das gewährleistet ist, empfiehlt sich ein Cookiebanner (Pop up).

Tipp: Formulierungsvorschläge für den Text des Cookiebanners findet man unter: www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/datenverarbeitung-webshop-website.html

EIGENE WEBSITE ÜBERPRÜFEN

Wer seine Website prüfen lassen möchte, kann diese mit dem Onlinetool der WKO schnell, einfach und kostenlos testen lassen: websitecheck.wko.at





JUNGE-WIRTSCHAFT-DUCKERTEST

Mein stiller Bürokollege

Ob Angebote, Verträge, Grafiken oder Pläne – der Drucker bringt's aufs Papier. Um das ideale Gerät zu wählen, sollte man über die unzähligen Funktionen und Technologien, die das vielgenutzte Büro-Must-Have heutzutage bietet, Bescheid wissen. Drei engagierte Funktionäre machten den Test bei der Firma Elbe.

Elbe in Villach: Hier gibt es alles, was das technische Herz begehren könnte: Fernseher, Computer, Laptops, iPads, Kaffeemaschinen und unter anderem eben Drucker. Das ist aber noch lange nicht alles. Schon beim Betreten des geräumigen Verkaufssaales wird man freundlich empfangen und auf Wunsch mit einer Tasse Kaffee verwöhnt. Hier profitiert man aber vor allem von der langjährigen Berufserfahrung der treuen Mitarbeiter und der Tatsache, dass es hier für jede Sparte einen Fachmann gibt. Wir genossen die beiden Druckerprofis Kurt Zeber und Franz Marko hautnah.

WORAUF ES ANKOMMT

Es gibt keine schlechten Produkte mehr auf dem Markt. Die breite Produktpalette, die im Hause Elbe geboten wird, ist also enorm. Doch nicht

»Die Produkte können irrsinnig viel. Nur 5 Prozent davon werden vom einzelnen Kunden genutzt.«

Kurt Zeber, Verkauf und Beratung B2B ELBE



jeder Drucker ist für jeden Bedarf ausgerichtet. Die Bedarfsanalyse zählt also zum wichtigsten Schritt der Fachberatung. Dabei wird geklärt, ob der Drucker zur privaten Nutzung gekauft oder, ob das Gerät im Unternehmen zum Einsatz kommen wird. Wie viele Anwender bedienen das Gerät? Wie viele Drucke passieren am Tag? Drückt man hauptsächlich schwarz-weiß oder sind farbige Grafiken an der Tagesordnung? Sollte der Drucker zum neuen Unternehmensmitglied werden, muss auch die weitere Planung der Firma berücksichtigt werden, damit eventuell weitere Standorte mit dem gleichen Gerät ausgestattet werden können.

FORTSCHRITT

Der Digitalisierungsprozess verändert nicht nur die Produkte, sondern auch die Arbeitsmethodik. Da heute weniger auf Papier gedruckt wird, als es vor Jahren der Fall war, arbeiten im Drucker von heute beispielsweise Scanprogramme und etliche Zusatzmodule, die für E-Mail-Verschlüsselungen oder Barcodeerkennung zuständig sind. Wichtig ist, dass die passenden Einstellungen schon vor Ort vom Profi gespeichert werden, damit dem Kunden ein optimales Arbeiten mit dem Druckgerät ermöglicht wird.

WER MIETET, IST IN

Seit 25 Jahren setzt Elbe auf die Vermietung seiner Produkte. Ob für Fernseher, Drucker, iPad oder Handy, das Elbe-Mietsystem geht weit →



»Alle Unternehmer sollen eine Topleistung bekommen.«

Franz Marko, Vertrieb und Beratung
B2B Elbe

über handelsübliche Mietmodelle hinaus: Hier sind persönliche Beratung, Installationen vor Ort und Wartung automatisch inkludiert, außerdem genießt der Kunde stets den neuesten Stand der Technik sowie ständige Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit. Nicht ohne Grund nutzen immer mehr Kunden dieses Service, auch bei Druckgeräten.

HP Color LaserJet

Schnell und vielseitig für den geschäftlichen Einsatz.

Der kostengünstige, energieeffiziente Drucker liefert mehr Seiten pro Patrone als Vorgängerprodukte. Dank vorinstallierter Kartuschen steht dem Drucken also nichts mehr im Wege. Das Gerät mit reiner Druckfunktion eignet sich ideal als täglicher „schwarz-weiß“-Drucker für Unternehmer, ist aber auch für Klein- und Mittelbetriebe geeignet, die professionell Farbdrucke erstellen möchten. Gedruckt werden kann auch über Smartphone und Tablet, mit gleichbleibend hoher Qualität. Hier trifft Hochleistung auf Innovation.

Mietpreis: € 21/Monat

Stärken: energieeffizient, innovativ, einfach, problemlos erweiterbar, schnell, sicher und handlich

Schwächen: keine Scan- und Kopierfunktion

Fazit: Der Laserdrucker kann, was er kann, sehr gut. Wenig Schnickschnack, aber beeindruckend in seiner Leistung.

Tester: Timo Klösch, Kabarettist

Timo Klösch ist stellvertretender Bezirksvorsitzender der Jungen Wirtschaft Spittal an der Drau. Seine Berufung hat er in Comedy und Unterhaltung gefunden, vorher war er in verschiedenen Weltkonzernen tätig. Für seine tägliche Arbeit eignet sich der HP Color LaserJet perfekt.

„Ich habe mich gleich in den HP LaserJet verliebt. Er ist nicht zu groß, ich kann Werbematerial perfekt drucken. Weil ich keine Scanfunktion brauche, ist dieser Drucker für mich perfekt.“



HP PageWide Managed

Unschlagbarer Nutzen.

Unübertroffene Geschwindigkeit.

Das Tintenstrahler-Multifunktionsgerät ermöglicht professionelle Farbdrucke zu bahnbrechenden Gesamtbetriebskosten. Aufgrund des speziellen Papiers, das die Farbtinte in den Papierfasern einschließt, ist die Farbbrillanz unvergleichbar. Außerdem bedrucken die speziellen Patronen mit sehr hoher Reichweite viertel so viele Seiten, als es Standardtintenpatronen tun. Zudem ist der HP-Drucker der schnellste seiner Klasse, setzt auf bewährte Technologien und eine große Auswahl an Softwarepaketen, verfügt über Scan- und Kopierfunktion. Die erstklassigen Sicherheits- und Verwaltungsfunktionen runden das Gesamtpaket ab.

Mietpreis: € 24/Monat

Stärken: Kürzere Wartezeit, höhere Produktivität, unübertroffene Geschwindigkeit, geringer Energieverbrauch, professionelle Farbdrucke, Scan- und Kopierfunktion, spezielle Technologie vermindert Ausfallzeiten.

Schwächen: keine

Fazit: Schnell und effizient, innovativ und sicher. Ein All-in-one-Talent.

Tester: Gerhard Rattenegger, Gründer von progressio OG

Der stellvertretende Bezirksvorsitzende der Jungen Wirtschaft St. Veit an der Glan hat den Favoriten für sein Unternehmen klar bestimmt. Web- und Appentwicklung, Grafik und Design verlangen einem Drucker bei der progressio OG so einiges ab. Der HP PageWide Managed hat seine Erwartungen erfüllt.

„Die All-in-one-Lösung ist für mein Unternehmen optimal. Ich kann Grafiken und Fotos drucken, aber auch scannen und kopieren. Auch die vielen Möglichkeiten an Einstellungen sind für meine Arbeit ideal. Außerdem ist er kompatibel mit der HP-Hardware des Unternehmens.“



LIEBLINGSKOLLEGE

Die Jungunternehmer Michael Gfrerer aus Villach, Timo Klösch aus Spittal und Gerhard Rattenecker aus St. Veit kamen hoch motiviert zum fröhlichen Testen. So unterschiedlich – wie ihre Unternehmensformen – sind auch ihre Anforderungen an den stillen Bürokollegen. Fragen über Fragen,



Sharp MX-2651

Passt sich auch an zukünftige Bedürfnisse an.

Dieses Multifunktionaltalent druckt vom A3-Format bis zur Visitenkarte alles, was das Herz begehrt. Ideal für Kärntens Klein- und Mittelbetriebe, druckt das Gerät in Farbe und Schwarz-Weiß bei einer Ausgabegeschwindigkeit von max. 26 Seiten pro Minute. Ideal für Unternehmen, deren Drucker von mehreren Anwendern bedient wird – und das mehrmals täglich. Außerdem setzt man hier auch auf Scanfunktionen, den einfachen Zugang zu Cloud-Diensten und hohe Datensicherheit. Alles ganz einfach zu bedienen auf dem 25,6 cm Bedienfeld mit individuell verstellbarer Startseite.

Mietpreis: € 102/Monat

Stärken: Schnell, leicht bedienbar, unvergleichlicher Klickpreis, Vielzahl an Scanprogrammen möglich, gescannte Daten können per URL oder E-Mail weitergegeben werden, Datensicherheit durch Verschlüsselung, Benutzerauthentifizierung und Zugriffsbeschränkung.

Schwächen: braucht viel Platz

Fazit: Hier spielt Digitalisierung eine große Rolle. Scanprogramme und Verschlüsselungssystem machen den Multifunktionsdrucker zu einem innovativen Gerät auf dem neuesten Stand der Technik.

Tester: Michael Gfrerer, Generalagentur All in One OG / Hooh GmbH
Michael Gfrerer ist Bezirksvorsitzender der Jungen Wirtschaft Villach und Versicherungsexperte. Die Vielfältigkeit der Versicherungswelt spiegelt sich bei Michael Gfrerer auch bei der Wahl des Druckers wider. Das Farb- und Multifunktionsgerät MX-2651 hat den Jungunternehmer überzeugt.

„Meine Mitarbeiter und ich kommen im Jahr durchschnittlich auf 40.000 Drucke – hauptsächlich in Schwarz-Weiß. Bei dieser Klickanzahl rentiert sich das Multifunktionsystem.“



Die Geräte werden stets komplexer, doch Ausfallsicherheit und schnelle Wartbarkeit sind Grundanforderungen bei allen Bürodruckern

Austausch und Spaß schafften Raum für Information und ausgelassenes Beisammensein. Was braucht der Speaker aus Kärnten? Wie viel druckt der Versicherungsagent mit der Idee zur Pferdeapp? Und was muss der Drucker können, damit der Experte für innovative Software Solutions effizient arbeiten kann?

SERVICE GEHT VOR

Was hilft das beste Gerät, wenn es mal wo hakt? Und wie das eben so ist, hakt es meistens dann, wenn es ungünstiger nicht sein könnte: Freitagmittag steht der Drucker still – nichts geht mehr. Was nun? Dann ist ein Technikerservice unbezahlbar. Vor allem wenn er – bei besonderer Dringlichkeit – innerhalb von 30 Minuten vor Ort sein kann und dafür sorgt, dass alles wieder läuft. Dafür gibt es im Hause Elbe ein eigenes Technikerteam. Schnell und kompetent. **[wt]** ■



WIE WIR GETESTET HABEN

Nach einem knackigen Vortrag von den beiden Profis der Druckergeräte konnte man nachfragen, die Drucker im Detail begutachten und die unterschiedlichen Papierstärken hautnah ertasten. Denn der Unterschied liegt im Detail: Ob das Farbpigment mit 190 Grad Hitze und Druck aufs Papier gelasert wird oder ob eine spezielle Papierfaser die farbige Tinte einschließt. Warum nicht jedes Gerät für den farbigen Flächendruck geeignet ist oder was sich im Inneren des jeweiligen Druckers so abspielt. Über alles wurde gesprochen.

Authentisch und auf den Punkt.

Offen für Alternativen

Microsoft Office ist aus Büros nicht mehr wegzudenken – oder doch?

Einige Open-Source-Alternativen können dem kommerziellen

Produkt nicht nur das Wasser reichen, sondern bieten

neben der Kostenersparnis oft weitere Vorteile.

Open-Source-Software sind Programme, die von engagierten Programmierern „offen“ und meist unentgeltlich entwickelt werden. Diese Software kann anschließend kostenlos genutzt, frei verbreitet und weiterentwickelt werden. Qualitätsunterschiede zu kommerziell erstellter Software bestehen oft kaum und so gut wie jeder Computer- und Smartphoneuser nutzt heute bereits Open Source Software (z. B. den Webbrowser Firefox oder Kernelemente des Smartphone-OS Android).

MS Office bietet standardmäßig Programme zur Textverarbeitung (Word), Tabellenkalkulation (Excel), Präsentation (PowerPoint), E-Mail-/Terminverwaltung (Outlook) sowie unter Windows für Desktop-Publishing (Publisher) und zur Datenbankverwaltung (Access).

Nachteil: Die alternativen Pakete haben selten alle diese Funktionen mit an Bord, für die fehlenden Teile gibt es jedoch weitere Open-Source-Alternativen. Auch ist meist nicht der exzessive Funktionsumfang wie bei kommerziellen Produkten gegeben, der jedoch oft nicht benötigt wird.

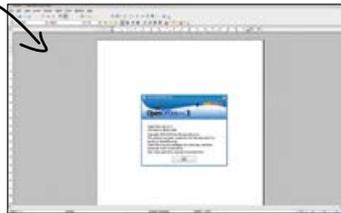
Vorteil der Alternativen ist in erster Linie der Kostenfaktor, da Open Source Software in der Regel kostenlos ist. Die Kompatibilität zu den Dateiformaten ist bei allen gegeben, also ist ein Datenaustausch oder das Bearbeiten von fremden Dokumenten möglich. So erreichen Open-Source-Office-Pakete mittlerweile einen Marktanteil von über 20 Prozen – Tendenz steigend. ■



Apache OpenOffice



OpenOffice ist ein ausgereiftes, weit verbreitetes Softwarepaket, das alles bietet wie Microsoft Office außer Desktop-Publishing und E-Mails. Zusätzlich inkludiert sind ein Vektorgrafikprogramm und ein Programm für mathematische Formeln. www.openoffice.org/de/



LibreOffice



Diese Entwicklungsabspaltung von OpenOffice wird oft als die „modernere“ Version gesehen, insbesondere durch die Verfügbarkeit einer 64-Bit-Version und die häufigeren Updates. de.libreoffice.org



OnlyOffice Desktop Editors



OnlyOffice wird als serverbasierte Suite angeboten, die neben Dokumentmanagement auch Kalender, E-Mail, Kunden- und Projektverwaltung ermöglicht. Als Nebenprodukt stehen die DesktopEditoren auch ohne Server zur Installation auf dem eigenen Rechner zur Verfügung, die Textverarbeitung, Tabellen und Präsentationen in einer übersichtlichen Umgebung ermöglichen. www.onlyoffice.com/de/apps.aspx



WPS Office



Diese kommerzielle Suite ist nicht Open Source, bietet jedoch eine kostenlose, unlimitierte Version – auch für Tablets – mit den wichtigsten Funktionen für Text, Tabelle und Präsentation in einem MS-Office-ähnlichen Design an. www.wps.com/de-DE/

Mozilla Thunderbird



Die E-Mail-Software aus dem gleichen Haus wie der bekannte Webbrowser ist ein starker Konkurrent zu Outlook und zeichnet sich neben einem großen Funktionsumfang auch durch einen hohen Anspruch an Sicherheit und Normeneinhaltung aus. www.thunderbird.net/de/

Scribus



Textverarbeitungsprogramme können bereits vieles, doch für anspruchsvollere Gestaltung eines Infoblatts o. Ä. kommt man an einem Desktop-Publishing-Programm nicht vorbei. Scribus ist dazu die kostenlose Publisher-Alternative. www.scribus.net

Online Office Suites

Auch zu den diversen Anwendungen im Web (z. B. Office 365 oder Google Office) gibt es offene Alternativen wie Feng Office oder OnlyOffice Community Server, die jedoch einen eigenen Server voraussetzen. Dafür bieten sie hohen Datenschutz und Privatsphäre – was insbesondere bei Google Office kaum gegeben ist. www.fengoffice.com, www.onlyoffice.com

»Open-Source-Office-Suites bieten alle notwendigen Basicfunktionen eines kommerziellen Pakets – manche sogar einige Extras.«



Die Rotfuchs KG - Ihr Spezialist für Möbelvermietung!

Ob Firmenevent, Hochzeit oder Messeauftritt, mit unserem umfangreichen Möbelsortiment zur Miete garantieren wir Ihnen und Ihren Gästen den perfekten Rahmen inklusive Wohlfühlatmosphäre. Wir übernehmen für Sie die Planung, Lieferung und die reibungslose Umsetzung vor Ort.

Wir sind Ihr zuverlässiger Partner für individuelle Möblierungskonzepte



STEREO MEDIA
VERANSTALTUNGSTECHNIK 4.0

Stereo Media Veranstaltungstechnik bietet als Full Service Dienstleister in den Bereichen Ton-, Licht-, Bühnen-, und Videotechnik individuelle Lösungen für Ihre Veranstaltung.

www.stereo-media.com

MAKERSPACE CARINTHIA –

WKK/Ozzy Images

Bereits
ab € 30,-
bist du dabei!

Große Ideen werden in Garagen geboren!

Mehr als 50 topmoderne Maschinen in den Bereichen **digitale Produktion, Elektrotechnik, Metallbearbeitung, Holzverarbeitung, Schweißerei und Oberflächenbehandlung** stehen dir auf 1000 m² für deinen Prototypenbau zur Verfügung.



**MAKERSPACE
CARINTHIA –**



makerspace-carinthia.com