

ERFOLGS FORMAT

01
2020

DAS BUSINESS-MAGAZIN DER **JUNGEN WIRTSCHAFT KÄRNTEN**



Scheitern vermeiden

Krisen rasch
erkennen und
reagieren

NACHWUCHS

**Schwanger –
und jetzt?**

DURCHSTARTER

**Mentoring für
Jungunternehmer**

ERFOLGSFAKTOR

**Toptipps für
Präsentationen**

ENTSCHLEUNIGEN

**Keine Chance
für Burn-out**

MAKERSPACE CARINTHIA –

WIKKIOzzy 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. Um deine Ideen noch besser konzipieren und dich mit anderen Innovationstreibern austauschen zu können, findest du zusätzlich zu unserer Werkstatt einen bestens ausgestatteten Workspace mit Flex Desks, einem Meeting-Container, Chill-out-Zonen und Raum für Veranstaltungen.



**MAKERSPACE
CARINTHIA –**

➔ makerspace-carinthia.com



Vorwort



Durchstarten #schaffenwir

Jeder, der etwas unternimmt, leistet seinen wertvollen Beitrag zu unserer Gesellschaft – durch das Schaffen von Innovation, Wohlstand und Stabilität. Dies gilt ganz speziell für Unternehmer, denn aus ihren Ideen werden Erfolgsgeschichten. Um diese Erfolgsgeschichten schreiben zu können, braucht man Mut, Willenskraft und Innovationsgeist, gepaart mit betriebswirtschaftlichem Know-how und einer Portion Finanzwissen. Da man das alles nicht einfach so aus dem Ärmel schüttelt, braucht man Unterstützung von Experten. Genau das passiert bei unserem neuen DurchSTARTer-Programm. Was es damit auf sich hat, liest du ab Seite 24.

In diesem Erfolgsformat haben wir aber auch wieder Best-Practice- und Fallbeispiele, Tipps zu Entschleunigung und Rhetorik 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 Belebung der Innenstädte, worauf die JW Klagenfurt mit einer Aktion aufmerksam gemacht hat (siehe Seite 21), 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.

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

»Kärnten soll bis 2030 der beste Lebensstandort in Österreich sein. Ein Stern des Südens, wo Menschen gerne leben und arbeiten.«



Nachhaltig etwas unternehmen

Wir bei der Jungen Wirtschaft denken Nachhaltigkeit weiter. Denn für uns umfasst der Begriff nicht nur Klimapolitik oder Umwelt, sondern alle Facetten einer erfolgreichen unternehmerischen Beständigkeit. Die Grundsteine dafür werden bei der Gründung gelegt. Deshalb haben wir mit dem Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten das DurchSTARTer-Programm entwickelt. Mit diesem erhalten Gründer die besten Werkzeuge, um perspektivenreich in die Selbstständigkeit zu starten. Was daraus alles entstehen kann, seht ihr in unserem Artikel über die ersten Teilnehmer des Programmes.

Ein Unternehmen nachhaltig aufzubauen ist nicht leicht. Jungunternehmer müssen Hürden nehmen und Hindernissen überwinden. Darum dreht sich diesmal unsere Coverstory. Rückblickend haben wir im vergangenen Jahr viel bewegt. Durch zahlreiche Aktivitäten und Impulse haben wir uns für bessere Rahmen-

»Selbstständigkeit ist ein Auf und Ab – wir sind für euch da.«

bedingungen in der Gründer- und Jungunternehmerszene eingesetzt. Das werden wir auch weiterhin tun. Mit einem neuen Führungsteam.

Melanie Jann hat beruflich eine neue Herausforderung angenommen, wird aber weiterhin die Junge Wirtschaft unterstützen. Danke für deinen Einsatz! Christina Tscharre übernimmt Melanies Aufgaben und wird sich wie gewohnt mit Marc Gfrerer und dem Team mit starker Stimme für die Anliegen der Jungunternehmer einsetzen. Bereits in dieser Ausgabe bekommst du exklusive Einblicke in die Pläne für das heurige Jahr. Wir freuen uns auf das persönliche Netzwerken und den Austausch mit euch.

Christina, 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.



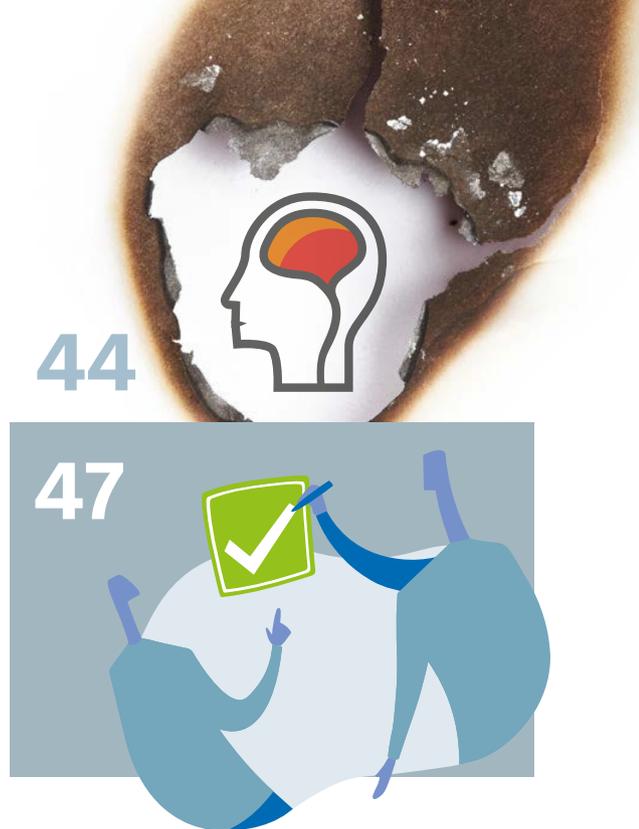
24



30



37



44

47

ERFOLGREICH

DIE JUNGE WIRTSCHAFT

- Klagenfurt, die Geisterstadt // 21
- Wechsel in der Geschäftsführung // 22
- DurchSTARTer-Programm // 24
- Veranstaltungen der JW Kärnten // 28

ERFOLGSTYPEN

TIERISCH GUTE NISCHEN

- Mäh, Miau und Muh im Business // 30

ERFOLGSGESCHICHTEN

- Zeit für Abenteuer // 32
- Polizist mit Unternehmergeist // 34

ERFOLGSFAKTOR

- E-Learning-Portal made in Kärnten // 36

PRÄSENTIEREN

- Bereit für die Bühne // 37
- 5 Toptipps für Präsentationen // 38

ERFOLGSSTIL

- Lustvoll in den Frühling // 40

ENTSCHEUNIGEN

- Schneller, höher, weiter – oder: Slow down? // 41
- Burn-out erkennen und vermeiden // 44

ERFOLGSTECHNIK

- Forschung für die Zukunft // 46

DATENSCHUTZ IM UNTERNEHMEN

- DSGVO: Unwort oder Notwendigkeit? // 47
- Die 6 Stolpersteine der DSGVO // 48



50

Techniktipp: Mit dem richtigen Domainnamen zum Erfolg // 50

ERFOLGS KONZEPT

→ Themen, die junge Unternehmer bewegen und absolut nicht kaltlassen

WK-KÄRNTEN-PRÄSIDENT JÜRGEN MANDL IM INTERVIEW

„Dieses Aufmüpfige habe ich mir bewahrt!“

Am 4. und 5. März 2020 finden die Wirtschaftskammerwahlen in Kärnten statt.

Wir haben bei Jürgen Mandl nachgefragt, wie er persönlich die Zeit vor der Wahl erlebt und was die Wirtschaftskammer unverzichtbar macht.

In Bezug auf die Wirtschaftskammerwahlen fällt oft der Begriff Wahlkampf. Befinden Sie sich im Wahlkampf? Wie wirkt sich diese Zeit auf Ihre Termine und Verpflichtungen aus?

Jürgen Mandl: Wahlkampf ist für mich ein Begriff, der parteipolitisch geprägt ist. Insofern ist mir Wahlwerbung lieber, obwohl auch dieses Wort irreführend ist: Das klingt so, als hätten die unterschiedlichen Fraktionen in der Wirtschaftskammer fünf Jahre lang brav für die Unternehmen gearbeitet und würden sich jetzt mit ihren Leistungsbilanzen und ihren Zukunftsideen einer Wahl stellen. Aber so ist das in der Realität nicht: Es gibt nur eine Gruppe, die in den vergangenen fünf Jahren sehr erfolgreich die Arbeit gemacht hat. Und wir würden sie gerne weitermachen, weil es noch viel zu tun gibt für den Wirtschafts- und Lebensstandort – deshalb ist mein Kalender in diesen Wochen noch etwas besser gefüllt als sonst.

Schaffen Sie es bei diesem Arbeitspensum, noch Zeit für sich und Ihre Familie zu finden? Wie können Sie abschalten?

Mandl: Sie ergibt sich nicht von allein, diese Zeit für die Familie als Ruhepol muss man sich nehmen. Am besten entspanne ich mich, wenn ich mich mit den – vielleicht für manche banalen – Dingen des Familienalltags beschäftige, zum Beispiel Einkaufen und Kochen. Das mag ich sehr, und wenn die Kinder da sind, dann spielt sich das ganze Leben im Koch-Ess-Wohnsalon ab, alle erzählen die neuesten Geschichten und es wird viel gelacht. Da kann ich mir die Kraft und auch die Ruhe holen, die ich brauche.

Sie haben es sich zur Aufgabe gemacht, dass der Wirtschaftsstandort Kärnten wie der „Stern des Südens“ wieder aufgeht und erstrahlt. Wie weit ist er aus Ihrer Sicht bereits aufgegangen?

Mandl: Weit genug, dass man seine Wärme spüren kann. In den Jahren 2017 und 2018 ist die Wirtschaft in Kärnten schneller gewachsen als in jedem anderen Bundesland. Und jetzt stehen wir vor zwei Jahrhundertchancen: dem Koralmtunnel im Osten, der uns ab 2026 sehr rasch mit Graz, Wien und über die Baltisch-Adriatische Achse mit der Ostsee verbinden wird, und den Adria Häfen im Süden, die sich als Schnittstellen zur neuen chinesischen Seidenstraße entwickeln wollen. Kärnten könnte damit zum europäischen Logistikcenter zwischen Alpen und Mittelmeer werden. Dazu müssen wir allerdings unsere Hausaufgaben in der Infrastruktur machen, von der Straßensanierung bis zum Breitbandausbau. Und wir müssen den Negativtrend bei der Bevölkerungsentwicklung umkehren, sonst fehlen uns bereits 2030 im Vergleich zu 2019 fast 40.000 Menschen im erwerbsfähigen Alter. Das sind fast so viele Menschen, wie heute im gesamten

»Unternehmerische Kreativität und Risikobereitschaft sind für einen Standort unverzichtbar, und diese Eigenschaften sind bei jungen Unternehmern naturgemäß besonders ausgeprägt.«

WKK-Präsident Jürgen Mandl



Jürgen Mandl (geboren 1965) ist seit Juli 2014 Präsident der Wirtschaftskammer Kärnten. Seine Firma in Klagenfurt handelt mit Neu- und Gebrauchsmaschinen für Bäckereien und Konditoreien.

Handel in Kärnten arbeiten. Ein solcher Aderlass binnen eines Jahrzehnts gefährdet ernsthaft die Wirtschaftsleistung und damit den Wohlstand in Kärnten.

Welche Rolle spielen Jungunternehmer bei diesem Ziel bzw. für die Kärntner Wirtschaft? Wo sehen Sie das meiste Potenzial?

Mandl: Unternehmerische Kreativität und Risikobereitschaft sind für einen Standort unverzichtbar, und diese Eigenschaften sind bei jungen Unternehmern naturgemäß besonders ausgeprägt. Deshalb muss man darauf schauen, dass das Umfeld passt: Aus genau diesem Grund habe ich den MAKERSPACE in der ehemaligen Postgarage eingerichtet, wo man den Innovationsgeist aus der Flasche lassen kann. Start-ups, bestehenden Betrieben, aber auch privaten Nutzern steht dort eine bestens ausgestattete Werkstatt mit über 50 topmodernen Maschinen und ein cooler Workspace mit flexiblen und fixen Arbeitsplätzen, Besprechungscontainer, Relaxzonen und Bühnenbereich zur Verfügung. Mittlerweile sind es 250 Maker, die ihre Ideen umsetzen und Prototypen entwickeln, damit sie Partner finden und damit auf den Markt gehen können. Ansonsten brauchen Jungunternehmer gute steuerliche Rahmenbedingungen, wenig Bürokratie und günstige Einstiegsmöglichkeiten, wie sie das neue Programm der Bundesregierung mit der Senkung des Mindeststammkapitals für GmbH auf 10.000 Euro oder mit der Erhöhung der Freigrenze für geringwertige Wirtschaftsgüter auf 1000 Euro vorsieht, damit man gewisse Anschaffungen im ersten Jahr komplett abschreiben kann.

Woher kommt Ihre Leidenschaft, sich so intensiv für die Interessen der Unternehmer einzusetzen?

Mandl (schmunzelt): Ich war schon seit der Schulzeit ein aufmüpfiger Mensch, wenn ich etwas als ungerecht empfunden habe. Und wie Unternehmer in Österreich behandelt werden, ist eine große Ungerechtigkeit. Es wird besser, aber es ist noch viel zu tun, damit die Leistung des Unternehmers auch entsprechend anerkannt wird und der, der sich was traut, nicht mehr zu Tode reguliert und finanziell ausgeblutet wird. Damit, wie ich gerne sage, Unternehmer sein wieder Freude macht. Dieses Aufmüpfige habe ich mir bis heute bewahrt.

Warum ist die Wirtschaftskammer unverzichtbar – für kleine und große Unternehmen?

Mandl: Die Wirtschaftskammer sorgt dafür, dass die sehr kleine, aber sehr wichtige Bevölkerungsgruppe der Unternehmer in Österreich Gehör findet: bei der Politik, bei der Verwaltung, in der Gesellschaft. Nehmen Sie das aktuelle Regierungsprogramm: Wenn da drinsteht, dass Arbeitszimmer für Ein-Personen-Unternehmer endlich steuerlich absetzbar werden, GmbHs mit weniger Stammkapital gegründet werden können und die Körperschaftssteuer von 25 auf 21 Prozent sinkt, dann ist das nicht der Politik per se eingefallen. Dafür hat die Wirtschaftskammer Druck gemacht und es letztlich durchgesetzt. Eine überschaubare Zahl großer Betriebe verschafft der Wirtschaftskammer die finanzielle Unabhängigkeit für ihre Arbeit, die vielen kleinen das gesellschaftliche Gewicht: Mit dieser Solidarität schaffen wir Chancen für die 35.000 Unternehmen und die fast 200.000 bei ihnen beschäftigten Menschen in Kärnten. ■

Wirtschaftskammer Kärnten in Kennzahlen



450 Begutachtungen auf Bundes- und Landesebene



50.000 Servicetickets
Kundenzufriedenheit: **1,41**



9.500 Förderfälle Lehrlingswesen



5.000 Meister-, Befähigungs- und Lehrabschlussprüfungen



SCHEITERN VERMEIDEN

Wie Jungunternehmer an Krisen wachsen

Die schlechte Nachricht: Krisen können jeden treffen.

Die gute Nachricht: Krisen müssen nicht gleich das Aus bedeuten.

Frühzeitig erkannt werden sie zu einem wichtigen Wendepunkt

und mit den richtigen Maßnahmen bringen sie neue Chancen

auf Erfolg.



Eine hohe Nachzahlung, ein neuer Mitbewerber oder ein Kundenauftrag, der wochenlang nicht beglichen wird – es kann schnell gehen und schon wird es finanziell eng. Aber das sind nur ein paar Gründe, die Jungunternehmer in eine kleine oder auch größere Krise bringen können. Davor ist niemand gefeit. Das Ausschlaggebende ist allerdings, wie mit schwierigen Situationen im Unternehmen umgegangen wird. Rechtzeitig erkannt kann eine Krise durchaus zu einem positiven Wendepunkt werden. Deshalb: Niemals den Kopf in den Sand stecken, sondern sich lieber mutig den Tatsachen stellen, offen mit Experten sprechen und sich Hilfe von außen holen.

Das Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten ist dabei ein kompetenter Ansprechpartner und unterstützt nicht nur bei der Vorbereitung oder Planung einer Gründung. Auch in der Nachgründungsphase können immer wieder Fragen – oder böse Überraschungen – auftauchen. Ein gutes Netzwerk wie jenes der Jungen Wirtschaft zeigt dann seine wahre Stärke und vermittelt an die richtigen Stellen. Das ist einer der Gründe, warum Österreichs Gründer überdurchschnittlich erfolgreich sind.

KEINE PANIK IN SCHLECHTEN ZEITEN

95 Prozent der Neugründungen bestehen länger als ein Jahr, 80 Prozent länger als drei Jahre. Fast zwei Drittel der jungen Firmen gibt es noch nach fünf Jahren. Der Schnitt in der Europäischen Union

liegt da nur bei 50 Prozent. Und nach sieben Jahren bestehen über 55 Prozent der Gründungen in Österreich. Das heißt jedoch nicht, dass jene, die es nicht mehr gibt, gescheitert sind oder Konkurs angemeldet haben. Viele dieser Betriebe werden auch verkauft, wegen attraktiver Jobangebote geschlossen oder fusionieren mit anderen Firmen.

„Selbst eine Insolvenz muss nicht immer das Ende bedeuten. Unternehmen können mit einem Sanierungsverfahren mit oder ohne Eigenverwaltung weitergeführt werden“, erklärt Unternehmensberater Rudolf Juvan. Er ist seit rund 18 Jahren als Sanierungsmanager selbstständig, erstellt Sanierungskonzepte und setzt diese je nach Mandat um. →

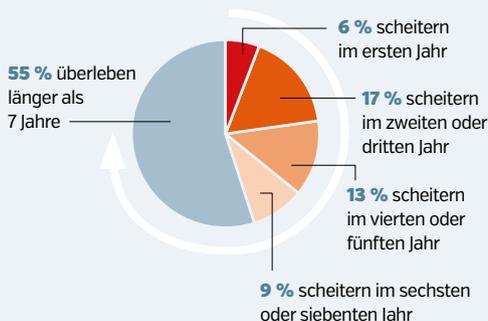


»Wenn es eng wird, rechtzeitig mit der Hausbank sprechen und professionelle Hilfe holen.«

Unternehmensberater und Sanierungsexperte
Rudolf Juvan

Das Scheitern in Zahlen

Überlebensdauer von Unternehmen



Einer KSV1870-Analyse zufolge ist rund ein Drittel der **insolventen Unternehmen** (nicht der gegründeten Unternehmen) zum Zeitpunkt ihrer Insolvenz nicht älter als 4 Jahre alt.

2018 wurden in **Österreich** insgesamt 4.980 Unternehmen insolvent, davon waren 34,5 % maximal 4 Jahre.

In **Kärnten** sieht es ähnlich aus: Von 317 insolventen Unternehmen waren 32,8 % nicht älter als 4 Jahre. Demzufolge ist insbesondere die Anfangsphase auch eine Art „Feuertau“ für jeden Unternehmer.

325 Unternehmensinsolvenzen 2019 in Kärnten

85 Mio. € Passiva

~ 600 betroffene Dienstnehmer

Top-6-Gründe für das Scheitern

- Kein Bedarf auf dem Markt
- Ende der Geldmittel
- Das falsche Team
- Zu starke Konkurrenz
- Schlechte Preisgestaltung
- Benutzer-unfreundliches Produkt

Quellen: WKO [2016], KSV1870, www.cbinsights.com

»Kärntens Firmen zahlen mit einem Verzug von durchschnittlich 6 Tagen. Größere Unternehmen oft noch später.«



Aus seiner Beratungserfahrung weiß er, Jungunternehmer haben vor allem mit dem Fehlen eines kaufmännischen Gespürs, zu geringem Eigenkapital und einem nicht ausreichenden Forderungsmanagement zu kämpfen. Letzteres umfasst das zeitgerechte Schreiben von Rechnungen und Mahnungen.

Zahlungsmoral in der Wirtschaft

Laut KSV1870 werden pro Jahr in Österreich rund 1,9 Millionen Rechnungen in der Höhe von 1,35 Milliarden Euro selbst nach einer Zahlungserinnerung oder Mahnungen nicht bezahlt. Quer über alle Kundengruppen hinweg begleicht rund ein Fünftel offene Rechnungen zu spät – und das trotz allgemein guter Geschäftslage. Das kann vor allem für kleinere Betriebe zum Problem werden.

Rund 20 Prozent der heimischen Firmen zahlen ihre Rechnungen verspätet – und zwar im Durchschnitt mit einem Zahlungsverzug von 5 Tagen. Im Bereich der Firmenkunden beträgt in Kärnten die durchschnittliche Zahlungsdauer 30 Tage, der Zahlungsverzug im Schnitt 6 Tage. Gleichzeitig zeigt sich: Je größer die Unternehmen, desto länger dauert es, bis Rechnungen bezahlt werden. Insgesamt sagen fast 72 Prozent der befragten Kärntner Unternehmen, dass für sie 2019 die Zahlungsmoral von Firmenkunden gegenüber 2018 unverändert gut ist – knapp 13 Prozent erkennen sogar eine Verbesserung. Dennoch müssen Jungunternehmer auf der Hut sein.

Geschäftspartner sorgsam auswählen

Barbara Wiesler-Hofer, Leiterin KSV1870 in Klagenfurt, weiß, dass Jungunternehmer häufig zu wenig über die finanzielle Zuverlässigkeit ihrer Geschäftspartner informiert sind – sei es vor Vertragsabschluss oder während einer bereits bestehenden Geschäftsbeziehung. „Im Ernstfall kann dadurch die eigene Liquidität gefährdet werden, was insbesondere für junge Unternehmen rasch existenzgefährdend sein kann“, sagt Wiesler-Hofer. Deshalb gibt sie jedem Jungunternehmer folgende Tipps mit auf den Weg:

- Kein Geschäftsabschluss mit Neukunden, ohne vorher die Bonität des jeweiligen Unternehmens geprüft zu haben!
- Laufendes Monitoring auch bei Stammkunden bzw. bereits bestehenden Geschäftspartnern! So können bereits frühzeitig entsprechende Maßnahmen ergriffen werden, wenn es bei einem Kunden oder Lieferanten Probleme gibt.
- Die Kundenstruktur sollte aktiv gestaltet werden. Das heißt, es ist wichtig, nicht von einigen wenigen Kunden finanziell abhängig zu sein, sondern sich breit aufzustellen. So können etwaige Zahlungsausfälle besser kompensiert werden.

Wenn Kunden nicht zahlen

Sobald die Leistung erbracht ist, sollte die Rechnung unter Angabe des Zahlungsziels gelegt werden. Dabei sei es sinnvoll, sämtliche Vereinbarungen schriftlich festzuhalten, rät Wiesler-Hofer. „Bei Nichtzahlung sollte man sofort aktiv werden.“ Wird das Zahlungsziel nicht eingehalten, sollte der Mahnlauf inklusive einwöchiger Nachfrist unverzüglich gestartet werden. Dabei gebe es keine Verpflichtung, drei Mahnungen zu versenden. „Offene Forderungen können jederzeit zum Inkasso übergeben werden – etwa an den KSV1870, der sich in weiterer Folge um den gesamten Mahnprozess kümmert“, informiert Wiesler-Hofer.



»Bei Nichtzahlung von ausgestellten Rechnungen sofort aktiv werden und sich vorab über die Zahlungsfähigkeit der Geschäftspartner informieren.«

Barbara Wiesler-Hofer, KSV1870



ERSTE ALARMZEICHEN VON KRISEN

Wer regelmäßig einen ehrlichen Blick auf seine Zahlen wirft, kann Zahlungsschwierigkeiten und oft damit einhergehende Krisen früher erkennen. Für Unternehmensberater Juvan gehören zu den ersten Anzeichen Veränderungen bei den Zahlungsflüssen. Aber auch steigende Lieferantenverbindlichkeiten, sinkende Kundenforderungen, vermehrte Mahnungen von Lieferanten oder Lieferungen nur noch nach Vorkasse können auf eine nahende Krise hinweisen.

Gerade bei Strategie- oder Erfolgskrisen, die häufig erst nur für einen selbst oder die Bank erkennbar sind, hat man noch einen großen Handlungsspielraum, um das Ruder herumzureißen. „Vorausgesetzt Jungunternehmer sprechen rechtzeitig mit der Hausbank und nehmen professionelle Hilfe in Anspruch“, sagt Juvan.

STRATEGISCH ANSETZEN UND ANALYSIEREN

Krisen sind für jeden eine Herausforderung. Nicht nur aus finanzieller Sicht, auch emotional. Deshalb bringt der beste Plan nichts, wenn nicht der Wille zur Selbstreflexion und Veränderung gegeben ist. Für Wiesler-Hofer ist es existenziell, genau zu analysieren, →

Der Stresstest für KMU

Zahlungsfähigkeit und Krisenfestigkeit selbst online prüfen

Umsatzrückgang von 20 Prozent. Die Betriebskosten werden um 3 Prozent höher oder der Einkauf verteuert sich. Was passiert dann? Wie wirkt sich das auf eigene Unternehmen aus? Gerade Jungunternehmer können gewisse Wetterlagen in der Selbstständigkeit, zum Beispiel wenn in Form einer Krise ein Gewitter aufzieht, schwer einschätzen.

Deshalb hat die Wirtschaftskammer Kärnten einen Stresstest für Klein- und Mittelbetriebe entwickelt. Anonym können online die wichtigsten Eckzahlen eingegeben und darauf basierend unterschiedliche Krisenszenarien durchgespielt werden. Grünes Licht - Jungunternehmer müssen sich keine Sorgen um ihre Liquidität machen. Anders sieht die Sache bei gelbem oder rotem Licht aus.

Das Ergebnis kann als übersichtlicher Bericht heruntergeladen und zum Beispiel zur nächsten Beratung oder dem Termin mit Unternehmensberater, Buchhalter oder Steuerberater mitgenommen werden. Der Stresstest ist ein einfaches, kostenloses Werkzeug mit Handlungsvorschlägen und Unterstützungsangeboten aus Kärnten. www.kmu-stresstest.wkoratgeber.at



„Es geht immer irgendwie weiter“

Marc Gfrerer, Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft, über Höhen und Tiefen im Unternehmertum.

Wie gehst du selbst als Unternehmer mit Krisen um?

In jedem Unternehmen gibt es Höhen und Tiefen. Ich bin seit 20 Jahren selbstständig und habe gelernt, die einzige Konstante ist die Veränderung. Darauf stelle ich mich ein und versuche, positiv zu bleiben. Jede Veränderung ist eine Chance. Und gerade als kleiner Betrieb kannst du rasch darauf reagieren. Egal ob Produkt oder Dienstleistung, als Selbstständiger musst du dein Angebot ständig hinterfragen und Anpassungen durchführen. Wir setzen dabei auf Agilität.

Was heißt agil für dich?

Für mich bedeutet agil, dass wir uns mit vielen kleinen Schritten auf eine Vision hinbewegen. Wir lassen Feedback von Kunden und Mitarbeitern einfließen und passen laufend Prozesse an. Erst vor Kurzem haben wir die Arbeitszeiterfassung neu gedacht. Dafür entwickelten wir mehrere Prototypen. Jetzt ist sie im Einsatz und funktioniert richtig gut.

Schwierige Zeiten sind emotional nicht leicht wegzustecken ...

Das stimmt. Man darf seinen Frust nicht auf den Körper übertragen. Der Körper ist das wichtigste Kapital. Gerade in schwierigen Zeiten brauchst du auch einen Ausgleich. Ich bewältige Stress gut mit Sport. Nach dem Fitnesscenterbesuch sehe ich die Dinge wieder anders.

»Ich bin seit 20 Jahren selbstständig und habe gelernt, die einzige Konstante ist die Veränderung.«

Marc Gfrerer, JW-Landesvorsitzender und Unternehmer aus Villach

Wie unterstützt die Junge Wirtschaft in Krisen?

Zum einen setzen wir uns für unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen ein, zum anderen bieten wir ein starkes Netzwerk. Wer sich nie mit anderen austauscht oder neue Leute kennen lernt, wird sich nicht weiterentwickeln. Durch die Junge Wirtschaft kannst du deinen Horizont erweitern, dich weiterbilden und neue Blickwinkel auf Situationen bekommen.



Schritt für Schritt raus aus der Krise

Gemeinsam
mit Experten der
Wirtschaftskammer fällt
es leichter, Gründe und
Krisenarten zu definieren
sowie Maßnahmen
dagegen zu setzen.

1. Gründe für die Krise erkennen

71 Prozent der Unternehmensinsolvenzen beruhen auf Managementfehlern. Das sind innerbetriebliche Hoppalas, Fahrlässigkeit oder persönliches Verschulden der Geschäftsführung. Etwa 10 Prozent der Insolvenzen resultieren aus Kapitalmangel.

Innerbetriebliche Gründe:

- ➔ **Fehler im Management**
 - ➔ Fehlen des kaufmännischen Gespürs
 - ➔ Keine Unternehmenssteuerung
 - ➔ Fehlende Branchenkenntnisse
 - ➔ Zu späte Strukturanpassung
 - ➔ Ungeregelte Nachfolge
- ➔ **Mangelndes Kapital**
 - ➔ Zu geringes Eigenkapital
 - ➔ Fehlinvestitionen oder überflüssige Betriebserweiterungen
 - ➔ Zu hohes Umlaufvermögen
 - ➔ Zu hohe Privatentnahmen
 - ➔ Kein Working-Capital-Management
 - ➔ Betrügerische Handlungen

Außerbetriebliche Gründe:

- ➔ Veränderte Marktsituation
- ➔ Neue Konkurrenten
- ➔ Ausfall von Lieferanten
- ➔ Erhöhte Kredite
- ➔ Insolvenz von Kunden
- ➔ Erhöhung von Steuern und Abgaben
- ➔ Ausfall von Mitarbeitern
- ➔ Sonstige nicht steuerbare Ereignisse

Working Capital = eine Bilanzzahl für die Differenz aus dem Umlaufvermögen sowie den kurzfristigen Verbindlichkeiten, ein entsprechendes Management soll die Liquidität verbessern, also die „flüssigen Mittel“ eines Betriebes

2. Maßnahmen entsprechend der Art der Krise setzen

So erkennst du eine ...



... Strategiekrise

**ERSTE ALARMZEICHEN
NICHT ÜBERGEHEN!**

- ➔ Verlust von Marktanteilen
- ➔ Stammkunden gehen verloren
- ➔ Fokus liegt auf ein paar wenigen Kunden
- ➔ Steigende Zahl an Kundenbeschwerden
- ➔ Preisdruck und Zugeständnisse im Vertrieb
- ➔ Kundenbedürfnisse ändern sich
- ➔ Mehr Wettbewerb und Konkurrenz
- ➔ Veraltete Produkte, sinkende Produktivität
- ➔ Hoher Administrationsaufwand
- ➔ Keine Innovationen oder Neuentwicklungen
- ➔ Marktsättigung
- ➔ Andere gesetzliche Rahmenbedingungen
- ➔ Schwaches oder instabiles Management
- ➔ Häufiger Mitarbeiterwechsel, schlechtes Betriebsklima

... Ertragskrise

WARNSTUFE 2 IST ERREICHT

- ➔ Sinkende Umsätze
- ➔ Sinkende Margen und Deckungsbeiträge
- ➔ Hohe Fixkosten
- ➔ Steigende Kosten
- ➔ Anstieg der Lager- und Forderungsbestände
- ➔ Sinkende oder negative Ergebnisse
- ➔ Rückläufiges Eigenkapital
- ➔ Schlechteres Kreditrating
- ➔ Auflösung von Reserven
- ➔ Kein Gewinn oder fehlende Rentabilität

... Liquiditätskrise

ERNSTE GEFAHR FÜRS UNTERNEHMEN - RASCH HILFE HOLEN

- ➔ Kreditrahmen werden überschritten
- ➔ Zahlungsschwierigkeiten
- ➔ Zweifel an Überlebensfähigkeit des Unternehmens
- ➔ Kreditwürdigkeit wird von der Bank in Frage gestellt
- ➔ Lieferung nur mehr bei Vorauskasse
- ➔ Drohende Überschuldung
- ➔ Verluste
- ➔ Sinkende Eigenkapitalquote
- ➔ Löhne können nicht gezahlt werden

Das ist zu tun bei einer ...



... Strategiekrise

- ➔ Wettbewerbsvorteile generieren
- ➔ Kundenbindung stärken
- ➔ Potenziale restrukturieren
- ➔ Leistungspalette anpassen
- ➔ Marketing ausrichten
- ➔ Produktion neu strukturieren
- ➔ Finanzierung sichern
- ➔ Investmentgrad sichern

... Erfolgskrise

- ➔ Verluste eingrenzen
- ➔ Ertragskraft wiederherstellen
- ➔ Überschuldung vermeiden
- ➔ Strukturen optimieren

... Liquiditätskrise

- ➔ Zahlungsfähigkeit sichern
- ➔ Sale-and-Lease-Back (Rückmietverkauf, Sonderform des Leasings)
- ➔ Zins- und Tilgungsfreistellung bei der Bank
- ➔ Vertrauen der Kreditsicherer erhalten
- ➔ Positive Fortbestehensprognose erstellen (Finanzplan und Zukunftsaussicht)

warum der Betrieb in die Krise geschlittert ist. Jungunternehmer müssen sich dann folgende Fragen stellen:

- „Ist mein Produkt oder meine Dienstleistung nicht ausgereift genug?
- Zielen meine Services an Kundenbedürfnissen vorbei? Ist mein Produkt zu teuer oder zu günstig?
- Fehlt es an einem echten Nutzen für die Kunden?
- Oder ist das Produkt vielleicht zu wenig „Problemlöser“?

Auf Basis der Antworten könne dann ein strategisches Konzept entwickelt werden, das einem bei der Krisenbewältigung kurz-, mittel- und langfristig hilft.

AUS INSOLVENZEN LERNEN

Liquiditätskrisen sind im Gegensatz zu Strategie- oder Erfolgskrisen offensichtlich für die Kunden erkennbar. Wird jetzt nicht unverzüglich gehandelt, dauert es bis zur Eröffnung der Insolvenz meist nicht mehr lange. Manchmal lässt sich diese nicht mehr abwenden. Aber aus den Fehlern der anderen können Jungunternehmer durchaus lernen.

Die häufigsten Gründe für Insolvenzen sind laut Wiesler-Hofer interne operative Ursachen wie Planungsschwächen, schlechte Kostenstruktur oder schlechtes Forderungsmanagement. Externe Ursachen können nicht absehbare Umsatzeinbrüche, Insolvenzen von Vertragspartnern oder eine Änderung des Zinsniveaus sein. Persönliches Verschulden umfasst zum Beispiel zu hohe Entnahmen oder eine Vernachlässigung der Geschäftsführung



Mit den richtigen Methoden kann man eine Krise noch aufhalten

„Insbesondere bei Jungunternehmern sind es zu wenig Eigenkapital bei der Gründung oder zu ambitionierte Umsatzziele, wodurch häufig rasch Folgefinanzierungen notwendig werden, die im Falle des Scheiterns das Aus bedeuten können“, sagt Wiesler-Hofer.

Unternehmen werden auch aufgrund fehlenden Monitorings der Geschäftspartner von deren Insolvenzen oder finanziellen Schwierigkeiten überrascht, was sich auf die eigene Liquidität negativ auswirkt. →

»Die häufigsten Gründe für Insolvenzen sind interne operative Ursachen wie Planungsschwächen, schlechte Kostenstruktur oder schlechtes Forderungsmanagement.«

Krisen gemeinsam meistern

Wo es Hilfe und Unterstützung gibt

Die Wirtschaftskammer Kärnten bietet umfassende Serviceleistungen rund um Krisen und Sanierungen. Nutzt das Know-how der Experten und externen Unternehmensberater, um vor allem in den ersten Jahren den Status quo des Unternehmens festzustellen und offen über Ziele oder Strategien zu sprechen. Das ist eine wichtige Grundlage für die Weiterentwicklung deines Unternehmens. Visionen geben die Marschrichtung für die Zukunft vor und helfen bei der strategischen Ausrichtung. Wer Warnsignale einer Krise erkennt, kann in einem Erstgespräch die Istsituation bei einer Sanierungsberatung analysieren und erfährt, welche Maßnahmen es zu setzen gilt.

Einfach Termin über das **Sofortservice 059090 DW 777** ausmachen.

Informationen der Wirtschaftskammer, geförderte Beratungen und weiterführende Links: www.tinyurl.com/erfolg14



PLANEN UND STEUERN

Neben einer guten Geschäftsidee sind daher Organisation und Struktur entscheidend. In der Gründungsphase müssen Jungunternehmer fast immer alle Bereiche selbst abdecken. Langfristig gesehen kann man aber nicht immer für alles zuständig sein, wenn sich der Betrieb entwickeln soll. Aufgaben können an Mitarbeiter oder externe Dienstleister delegiert werden. Doch der Überblick über die finanzielle Situation und Entwicklung des Unternehmens darf dabei nie verloren gehen.

»Jedes Produkt, jede Dienstleistung, jedes Unternehmen hat seinen eigenen Lebenszyklus. Es ist ganz normal, dass sich irgendwann die Kurve ins Tal senkt.«



Juwan gibt Jungunternehmern hierfür folgende Tipps für die Praxis:

- Stets den Kassenbestand bzw. die Finanzierungslinie im Auge behalten
- Reserven aufbauen für Sozialversicherung und Einkommenssteuer
- Baustellen immer zu 100 Prozent abschließen
- Sofort Rechnungen schreiben
- Keine großzügigen Nachlässe zugunsten sofortiger Kundenzahlungen akzeptieren

AUF VERTRAUTE UND VORBILDER SETZEN

Ein gewisser Grad an betriebswirtschaftlichem Know-how gehört zur unternehmerischen Grundausstattung. Wird zu wenig an Erfahrung mitgebracht oder werden andere Schwachstellen in diesem Bereich erkannt, heißt es, diese mit einer Weiterbildung auszumerzen. Anregungen dazu gibt es bei Veranstaltungen der Jungen Wirtschaft, wo sich Jungunternehmer wertvolle Tipps von Experten holen und mit Gleichgesinnten sprechen können.

Österreich ist ein Hochsteuerland. Doch es gibt für Selbstständige schon auch Wege, die Steuerlawine gegen Ende des verflixten dritten Jahres zu verhindern oder sogar Steuern zu sparen. Beratungen bei Buchhalter und Steuerberater können sich daher lohnen. Allerdings gilt auch hier: je früher, desto größer ist der Spielraum – und mitunter die Ersparnis.

So schlimm im ersten Moment Krisen aussehen, langfristig gesehen helfen sie, sich wieder auf seine Stärken zu konzentrieren. Sie mobilisieren neue Energien. Jedes Produkt, jede Dienstleistung, jedes Unternehmen hat seinen eigenen Lebenszyklus. Es ist ganz normal, dass sich irgendwann die Kurve ins Tal senkt. Also, nicht jammern, hadern oder dagegen ankämpfen. Lieber die Situation annehmen, den Blick nach vorn richten und Lösungen suchen. Andere Unternehmerpersönlichkeiten können hierfür durchaus als Inspiration und Vorbild dienen. **(aa)** ■

Unsere Experten unterstützen Sie bei Datenschutzfragen in Marketing, Vertrieb, Organisation, Technik und Recht.

Für Ihre transparente und schlanke Betriebsorganisation, IT-Optimierung und Sicherheit Ihrer Daten.

Zu jeder Zeit ein gutes Gefühl für Sie und für Ihre Kunden.



VORSPRUNG DURCH DATENSCHUTZ.

www.ubit-kaernten.at/
DATENSCHUTZEXPERTEN



WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN



Die geprüften
Datenschutz-Experten

ERFOLGS REZEPT



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

BUCHTIPPS

Lesens- wert

Zwei Bücher, die zum Nach- und Umdenken anregen. Sie erzählen vom Mut, sich nicht zu verbiegen und Neuland zu betreten.



Der Weltbestseller aus Japan

Ein zutiefst unglücklicher junger Mann trifft auf einen Philosophen, der ihm erklärt, wie jeder von uns in der Lage ist, sein eigenes Leben zu bestimmen, und wie sich jeder von den Fesseln vergangener Erfahrungen und von Zweifeln und Erwartungen anderer lösen kann. Es sind die Erkenntnisse des Österreicher Alfred Adler – des großen Vorreiters der Achtsamkeitsbewegung – die diesem bewegenden Dialog zugrunde liegen, die zutiefst befreiend sind und uns allen ermöglichen, endlich die Begrenzungen zu ignorieren, die unsere Mitmenschen und wir selbst uns auferlegen. Ein zugänglicher wie tiefgründiger und definitiv außergewöhnlicher Lebenshilferatgeber.



ISBN 978-3-499-63405-5, 10,90 €

Das eingeprägte Rollenbild verlassen

Der Mann arbeitet und die Frau kümmert sich um die Kinder, das ist noch immer das gängige Familienmodell in unserem Kulturkreis. Alles andere entspricht nicht einer „normalen“ Familie. Das Buch erzählt Geschichten von Frauen und Männern, die in unserer Gesellschaft Neuland betreten haben. Es sind dies Frauen in Führungspositionen und Männer in Väterkarenz. Sie haben Mut bewiesen, das ihnen zugeteilt, traditionelle und tief eingeprägte Rollenbild zu verlassen. Die Lebenswelten von Frauen in leitenden Funktionen und Männern in Väterkarenz werden anhand von Gesprächen vorgestellt.



ISBN 978-3-85439-634-5, 23,90 €

FORTBILDUNG

WIFI-Kurstipps

Mit über 3.000 Kursen aus dem WIFI-Kursangebot ist man immer vorn mit dabei.



Das gesamte WIFI-Kursangebot unter www.wifikaernten.at. Auch Onlinebuchungen sind bequem möglich.

FÜHRUNGSKRÄFTE- TRAINING

Start: 20.02.2020/Klagenfurt
Richtig führen kann man lernen! In diesem Tagesseminar wird der eigene Führungsstil analysiert. Auch die Wirkung auf die Mitarbeiter spielt eine Rolle. Gelernt wird beispielsweise Unternehmensziele festzulegen, Kritikgespräche zu führen, Entscheidungen zu treffen und mit Problemen umzugehen. wifikaernten.at/311079

SCHLAGFERTIG UND ÜBERZEUGEND ARGUMENTIEREN

Start: 13.03.2020/Klagenfurt
Mit Schlagfertigkeit und überzeugenden Argumentationstechniken Situationen besser meistern. In diesem Seminar wird die Schlagfertigkeit geübt und konstruktive Antworten mittels argumentativer Techniken werden erlernt. So ist man immer für schwierige Gesprächssituationen bestens gerüstet. wifikaernten.at/116189

ARBEITSRECHT KOMPAKT

Start: 07.04.2020/Klagenfurt
Welche Arbeitszeitmodelle gibt es? Welche Änderungen gibt es bei Gleitzeit? Dieses Seminar konzentriert sich auf betrieblich relevante Themen im Arbeitsrecht, gibt einen Überblick über Neuerungen, zeigt Gestaltungsmöglichkeiten und gibt Vereinbarungstipps. wifikaernten.at/397209



Schwanger – und jetzt?

Eine Schwangerschaft ist für eine Frau ein besonderes Erlebnis. Aber auch werdende Väter sind dabei vom Gefühlskarussell nicht ausgenommen. Wenn man nebenher auch noch ein Unternehmen führt, stellen sich viele persönliche und emotionale, aber auch rechtliche und wirtschaftliche Fragen.

Neun Monate dauert die Schwangerschaft und dann, sagt man, beginnt der Spaß erst richtig. Für Frauen ist die Mutterschaft ein ganz besonderes Ereignis, dass sie trotz Selbstständigkeit nicht missen wollen. Erwartet man ein Kind, ist es ratsam, sich frühzeitig mit rechtlichen Fragestellungen auseinanderzusetzen, damit man möglichst stressfrei für sich selbst den besten Weg findet. Der Versicherungsfall der Mutterschaft ist im Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) geregelt und umfasst die Schwangerschaft, die Entbindung und die sich daraus ergebenden Folgen.

SELBST, STÄNDIG UND SCHWANGER:

DARF ICH WEITER ARBEITEN?

Das GSVG sieht keine Beschäftigungsverbote oder -beschränkungen für schwangere Unternehmerinnen vor. Das bedeutet, dass man als Versicherte nicht in der Ausübung der unternehmerischen Tätigkeit durch das Gesetz eingeschränkt ist – auch nicht acht Wochen vor und nach der Geburt, wie es bei Arbeitnehmerinnen der Fall ist. Es ist

»Ich brauchte viele Gespräche mit der SVS, um zu erfahren, was notwendig ist, damit ich und mein Kind in der ersten Zeit finanziell abgesichert sind. Die Wirtschaftskammer half mir damals mit Rat und Tat.«

Claudia Felder-Fallmann

der Unternehmerin selbst überlassen, ob, in welchem Ausmaß und wie lange sie ihrer gewerblichen Tätigkeit nachgehen möchte. Seit 01.07.2013 können sich Unternehmerinnen für den Zeitraum des Mutterschutzes von der Pflichtversicherung befreien lassen, indem die Tätigkeit des Unternehmens unterbrochen oder ruhend gestellt wird. Die Ruhendmeldung bzw. Unterbrechung bewirkt eine Ausnahme von der Pflichtversicherung und der Beitragspflicht bei der SVS, der Sozialversicherung der Selbständigen. Die Mitgliedschaft bei der Wirtschaftskammer bleibt weiterhin aufrecht.

MUTTER-KIND-PASS UND CO.:

WELCHE VERPFLICHTUNGEN KOMMEN AUF MICH ZU?

Der Eintritt der Schwangerschaft ist der SVS spätestens am Beginn des dritten Monats vor der voraussichtlichen Entbindung mittels eines ärztlichen Attests zu melden – das ist Voraussetzung für die Beantragung von Betriebshilfe oder Wochengeld. Dem Antrag auf Betriebshilfe oder Wochengeld ist eine Kopie der Seite mit dem errechneten Geburtstermin aus dem Mutter-Kind-Pass anzuschließen, der übrigens auch für den Bezug von Kinderbetreuungsgeld relevant ist. Die darin vorgeschriebenen ärztlichen Untersuchungen sind einzuhalten.

Aber Achtung: Auch der Pflicht, sich um das eigene Wohlbefinden und die persönliche Gesundheit zu kümmern, sollte nachgekommen werden – Ruhephasen und Entspannung sind ein Muss!

»Erwartet man ein Kind, ist es ratsam, sich frühzeitig mit rechtlichen Fragestellungen auseinanderzusetzen.«

ÄRZTLICHE HILFE: WELCHE LEISTUNGEN

KANN ICH VON DER SVS ERWARTEN?

Die SVS übernimmt alle ärztlichen Leistungen, die in Verbindung mit Schwangerschaftsbeschwerden notwendig sind – dafür ist kein Selbstbehalt zu bezahlen. Im Interesse der Gesundheit von Mutter und Kind sind alle laut Mutter-Kind-Pass vorgeschriebenen Untersuchungen für alle anspruchsberechtigten Frauen der Sozialversicherung der Selbständigen kostenlos vorgesehen: fünf Untersuchungen während der Schwangerschaft und neun Untersuchungen für das Kind nach der Geburt bis zum 62. Lebensmonat.

Die Untersuchungen können bei Vertragsärzten und Vertragseinrichtungen in Anspruch genommen werden. Entscheidet man sich für einen Arzt, mit dem die SVS keinen Vertrag hat, erhält man einen Kostenersatz in Höhe des Vertragstarifes. Für Medikamente ist eine Rezeptgebühr von 6,30 Euro pro Packung zu bezahlen, bei zusätzlichen Heilbehelfen wie Stützstrümpfen oder Milchpumpe beträgt der Selbstbehalt 20 Prozent. →

Kleinkind, Schwangerschaft und Projekte

„Die Zeit meiner ersten Schwangerschaft war sehr aufregend. Ich hatte erst 2013 mit einer Kollegin unser Unternehmen gegründet und wir hatten eine Strecke von Orientierung, Akquise, leider auch vielen Absagen hinter uns. Endlich starteten wir richtig los und Kunden kamen auch auf uns zu. Kurz nachdem ich erfuhre, dass ich schwanger war, eröffnete mir meine Kollegin, dass sie sich aus privaten Gründen aus dem Geschäft zurückziehen wolle. Zeitgleich bekam ich Angebote für österreichweite Projekte. Es war für mich fast traurig, mich in den Mutterschutz zu verabschieden. Dankbar war ich für mein gutes Netzwerk und die kompetenten Kollegen, an die ich guten Gewissens Aufträge weitergeben konnte. Eine Herausforderung stellten die bürokratischen Formalien dar. Ich brauchte viele Gespräche und Telefonate mit der SVS, um zu erfahren, was notwendig ist,

damit ich und mein Kind in der ersten Zeit finanziell abgesichert sind. Die Wirtschaftskammer half mir damals mit Rat und Tat. Nachdem mein erstes Kind gerade in der Kinderbetreuung angekommen war, wurde ich wieder schwanger. Ich wusste oft nicht, wo mir der Kopf steht: Kleinkind, Schwangerschaft und Projekte bis zur Geburt des nächsten Kindes abschließen oder eine Nachfolge organisieren. Die größten Sorgen: Kann ich genügend Umsätze in Kärnten machen, damit ich für meine Kinder erreichbar bin und trotzdem ausreichend Aufträge abwickeln? Ohne meinen Mann hätte ich es nicht geschafft! Er macht viel mit den Jungs und verschafft mir Freiräume. Zusätzlich haben wir ein gut funktionierendes Betreuungssystem mit Kindergarten, Leihoma und Freunden.“

Mag. Claudia Felder-Fallmann
MHS Mental Health Solutions





Checkliste: Selbstständigkeit und Schwangerschaft

1 Meldung der Schwangerschaft

Die Schwangerschaft ist bis spätestens zu Beginn des dritten Monats vor der Geburt der SVS zu melden. Unbedingt mitbringen: Kopie der Angabe des voraussichtlichen Entbindungstermins!

2 Betriebshilfe/Wochengeld beantragen

Der Antrag auf Wochengeld ist bei der SVS und der Antrag auf Betriebshilfe ist beim Betriebshilfeverein einzubringen.

3 Betriebshilfe/Wochengeld bei der Gefährdung des Lebens von Mutter oder Kind

Nach der fachärztlichen Bestätigung ist der Antrag bei der SVS abzugeben.

4 Unterbrechung der unternehmerischen Tätigkeit

Die Unterbrechung muss bis zum Eintritt des Versicherungsfalles (in der Regel acht Wochen vor der Geburt) gemeldet werden.

5 Kinderbetreuungsgeld

Das Kinderbetreuungsgeld muss nach der Geburt, spätestens aber sechs Monate nach der Geburt bei der SVS beantragt werden. Tipp: Ein Steuerberater kann hier anfällige Fragen beantworten!

6 Beihilfe zum Kinderbetreuungsgeld

Erhält nur über Antrag der Versicherten, solange der Anspruch auf Kinderbetreuungsgeld besteht, jedoch für max. 365 Tage.

7 Familienbonus für Väter

Väter können für die Dauer von 28 bis 31 Tagen einen Familienzeitbonus in Anspruch nehmen. Eine Antragstellung beim letzten zuständigen Versicherungsträger ist dafür notwendig.

Bei einer Entbindung auf der allgemeinen Gebührenklasse eines Vertragskrankenhauses ist der Aufenthalt bis zehn Tage kostenlos. Ist ein längerer Aufenthalt medizinisch notwendig, fällt ab dem elften Tag ein täglicher Spitalkostenbeitrag an, der vom Spital bei der Unternehmerin eingehoben wird. Hat man die Option „Spitalsonderklasse“ gewählt, erhält man die Kosten für die allgemeine Gebührenklasse ersetzt.

Unter diesem Link findet man den Leitfaden und die Checkliste:
www.tinyurl.com/erfolg15



Betriebshilfe/Wochengeld

- Jede Unternehmerin hat Anspruch auf Betriebshilfe oder Wochengeld.
- Die Betriebshilfe kann im Normalfall für acht Wochen vor und acht Wochen nach der Geburt im Ausmaß von 40 Wochenstunden gewährt werden.
- Wird keine Bereitstellung einer geeigneten Arbeitskraft durch den Versicherungsträger erbracht, so gebührt der Anspruchsberechtigten ein tägliches Wochengeld – vorausgesetzt, dass keine Person zur Verfügung steht, die zur Entlastung eingesetzt wird.
- Sofern Betriebshilfe geleistet wird, gibt es keinen zusätzlichen Anspruch auf Wochengeld.



Väterkarenz: eine wertvolle Zeit

„Schon die Schwangerschaft meiner Partnerin und natürlich die Geburt meines Sohns waren intensive Erlebnisse für mich. Deshalb wollte ich auch diese Gelegenheit nutzen, um für zwei Monate ganz in der neuen Vaterrolle aufzugehen.“

Zuerst war es nicht leicht, die notwendigen Informationen verbindlich zu erhalten. Für Angestellte ist alles klar geregelt, aber als Kleinunternehmer muss man sich durchfragen bzw. suchen. Es bleibt ein ungutes Gefühl, ob man auch alles richtig macht. Zudem war die erfolgreiche Weiterführung des Unternehmens in der Karenzzeit ein wichtiges Anliegen: Ich bin Einzelunternehmer, habe aber Mitarbeiter.

Während der Elternkarenz ist jedoch nur ein geringer Zuverdienst möglich, weshalb ich den Gewinn in diesem Zeitraum klar abgrenzen musste, um nicht nachträglich das Kinderbetreuungsgeld zu verlieren. Trotz aller organisatorischen Schwierigkeiten würde ich jedem Vater raten: Mach es!“

Jürgen Eixelsberger

designation – Strategie | Kommunikation | Design



Eines der schönsten Projekte des Lebens, wenngleich die „Kunden“ anspruchsvoll sein können: der Nachwuchs bei Selbstständigen



Damit während und nach der Schwangerschaft alles glattläuft, sind neben den medizinischen Checks auch einige organisatorische Maßnahmen notwendig.

Auch notwendige Transportkosten übernimmt die SVS bis zur nächstgelegenen Behandlungsstelle, für den Transport zur Entbindung wird kein ärztlicher Transportauftrag benötigt.

BETREUUNG DURCH HEBAMMEN:

WELCHE KOSTEN WERDEN ÜBERNOMMEN?

Die SVS übernimmt die Betreuungskosten für Hebammen bei Beratung, Betreuung, Geburtshilfe und Pflege nach der Geburt. Bei SVS-Vertragshebammen entstehen keine Kosten, Wahlhebammen müssen vorerst direkt bezahlt werden – danach werden 80 Prozent der tariflich vereinbarten Kosten erstattet. (mm) ■

Mutter und Unternehmerin

„Die Entscheidung, ein Kind zu bekommen, haben mein Mann und ich ganz bewusst getroffen. Ich hatte das Glück, dass die Schwangerschaft sehr unkompliziert verlaufen ist – so konnte ich die ganze Zeit über arbeiten, was mir auch viel Spaß gemacht hat. Ich habe stets auf meinen Körper geachtet und zeitgerecht darauf hingearbeitet, dass ich bald Mutter sein werde. Meine Steuerberaterin ist mir in dieser Zeit immer zur Seite gestanden – auch die Wirtschaftskammer hat mittlerweile viel dafür geschaffen, das Mutterwerden und -sein einfacher zu gestalten. Auch mein Mann ist selbstständig und ich konnte immer auf meine Familie zählen. Aber: Ich bin der Meinung, dass man als selbstständige Unternehmerin sogar einen Vorteil als Mutter hat. Man kann sich vieles frei einteilen und ist niemandem Rechen-



schaft schuldig. Auch der Wiedereinstieg nach sechs bis sieben Wochen war für mich relativ einfach. Es ist wichtig, die Balance zwischen Job und Freizeit zu finden und sich im Vorhinein gut zu informieren. Ganz wichtig: Niemals sich selbst vergessen, keine Angst haben, die Mutterschaft genießen und Hilfe in Anspruch nehmen!“

Melanie Sass
SASS | Marketing & Projects

MACH DEINE EIGENEN VIDEOS MIT DEINEM SMARTPHONE

Wir zeigen dir, was du wissen musst um geniale Videos mit deinem Smartphone zu drehen und zu bearbeiten. Du lernst alle wichtigen Schritte, damit du geniale Videos für dein Unternehmen produzieren kannst.



JETZT KOSTENLOS TESTEN
www.das-smartphone-video.info

-30% für JW-Mitglieder

CODE bei der Bestellung am Ende eingeben: **JungeWirtschaft**

Keine Barablöse möglich
Einzulösen für den Kurs "Videos machen mit dem Smartphone"

Geduld beim Genehmigungsverfahren

Manchmal kann es etwas dauern, bis eine Betriebsanlagengenehmigung vorliegt. Ein Beispiel aus der Praxis zeigt, dass es sich lohnt, dranzubleiben und rechtzeitig Hilfe von Experten zu holen.

Motor starten, Reifen wechseln, Reparaturen bei der Elektronik: In einer Kfz-Werkstätte kommt es schon mal zu Lärm und Staub. Die Tätigkeit hat damit Auswirkungen auf Nachbarn, Mitarbeiter oder Kunden. Deshalb braucht es vor der Eröffnung einer Werkstätte eine Genehmigung der Betriebsanlage bei der Bezirksverwaltungsbehörde.

Für Kfz-Techniker und Kfz-Elektrikermeister Markus Golger aus Grafenstein war das absolutes Neuland. Als angehender Gründer hatte er keine Ahnung von den behördlichen Vorschriften. „Ich bin einfach zur Wirtschaftskammer gegangen und dann hat das Ganze seinen Lauf genommen. Die Mitarbeiter waren meine ersten Ansprechpartner und haben mich zu den entsprechenden Stellen geschickt“, erzählt der Unternehmer. Alles habe sehr gut funktioniert. Nur die Sache mit der Betriebsstättengenehmigung war zeitlich aufwendig. „Von der Bearbeitung bis zur Begehung hat es bei mir fast ein Jahr gedauert. Aber letztendlich hat auch das geklappt“, sagt Golger. Beim Ausfüllen der Anträge wurde er von der Wirtschaftskammer unterstützt. „Mit dem Service war ich sehr zufrieden“, resümiert Golger.

REGELMÄSSIGE ÜBERPRÜFUNG

Ist die Betriebsanlage einmal genehmigt, muss diese vom Unternehmen sorgfältig betrieben werden und je nach Anlage müssen bestimmte Vorschriften oder Meldepflichten eingehalten werden. „Außerdem muss die Betriebsanlage regelmäßig überprüft werden“, erklärt Christina Tscharre vom Gründerservice der

»Nicht vergessen: Unternehmen müssen ihre Betriebsanlagen regelmäßig überprüfen lassen.«

Christina Tscharre, Leitung Gründer- und Unternehmerservice, Wirtschaftskammer Kärnten



Wirtschaftskammer Kärnten. Bei im ordentlichen Verfahren genehmigten Betriebsanlagen erfolgt die Überprüfung alle fünf, für im vereinfachten Verfahren genehmigte Anlagen alle sechs Jahre. Eine Prüfbescheinigung muss als Nachweis im Betrieb aufliegen.

Das ist auch bei Markus Golger der Fall. Inzwischen führt er erfolgreich seine freie Werkstatt und hat zwei Meister sowie einen Lehrling angestellt. „Klimaanlagen sind unser Spezialgebiet, aber wir machen alles rund ums Auto von der Elektrik bis zu Überprüfungen.“ Sein Tipp an Jungunternehmer: „Wenn jemand vorhat, sich selbstständig zu machen, nicht zu lange warten. Je jünger, desto besser. Noch einmal würde ich mich zehn Jahre früher selbstständig machen.“
[aa] ■

Gut beraten starten

Das Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten bietet kostenlose Erstberatungen rund ums Thema Betriebsanlagen an. Dabei können erste offene Fragen geklärt werden, zum Beispiel welche Unterlagen einem Antrag beizulegen sind. Gründer können sich jederzeit bei Christina Tscharre oder in der jeweiligen Bezirksstelle melden und einen Beratungstermin vereinbaren.

Mehr Information online auf www.wko.at/ktn/betriebsanlagen

ERFOLG REICH

→ Die Junge Wirtschaft von innen und außen betrachtet

LUFT RAUS?

JW erklärte Klagenfurt zur Geisterstadt

700 Geisterluftballons zierten die Landeshauptstadt zu Halloween. Mit diesem Aktionismus machte die Junge Wirtschaft Klagenfurt auf die Vielzahl der Leerstände aufmerksam und setzte sich erneut für eine offene Kommunikation zwischen Politik, Vermietern und Wirtschaftstreibenden ein.

Ein gruseliger Aufruf ging durchs Land: In den frühen Morgenstunden des 31. Oktober 2019 war die halbe Innenstadt Klagenfurts mit gespenstischen Luftballons verhängen, die nicht nur an Halloween erinnern sollten. Dass Klagenfurts Innenstadt gerade kein schönes Bild abgebe, verdanke man den vielen Leerständen, so Martina Karulle, Unternehmerin und Klagenfurts JW-Vorsitzende. Das Weihnachtsgeschäft stagniert seit Jahren, im Sommer kommt Klagenfurt einer Geisterstadt gleich und nur durch Veranstaltungen wie etwa dem Picknick in der Innenstadt schaffen die Unternehmer eine effektive Innenstadtbelebung, die Menschen ins Zentrum bringt. „Ohne tatkräftige Eigeninitiative durch einige wenige ist es zum Fürchten!“, so Karulle, die den Aktionismus mit ihrem Team, bestehend aus den Unternehmern Nika Basic, Paul Haas, Livia Graf, Verena Kulterer, Tom Ogris, Felix Franz, Flo Semmler und der Klagenfurter JW-Bezirksgeschäftsführerin Christina Tscharre von der Wirtschaftskammer Kärnten, in den frühen

Morgenstunden umsetzte. Sogar ein Making-of-Video wurde von der Aktion gedreht und geht nun viral, um auf die Thematik aufmerksam zu machen.

IDEENREICH STATT #LUFTLEER

Mit dem Aktionismus #luftleer setzt die Junge Wirtschaft Klagenfurt symbolisch für alle Leerstände im Land ein Zeichen für mehr Lebensqualität in den Innenstädten. „Wer will schon in einer Geisterstadt wohnen, geschweige denn arbeiten!“, so die Unternehmerin Karulle. „Lassen wir gemeinsam die Luft raus!“, forderten die jungen Selbstständigen Politik und Immobilienbesitzer gleichermaßen auf. Dies konnten sie bei sämtlichen Leerständen in der Innenstadtzone innerhalb des Rings beweisen – egal ob auf dem Alten oder Neuen Platz oder in der Paradeisergasse oder Bahnhofstraße. (mm) ■



Das coole Video zur Aktion findet ihr online unter youtu.be/GvT6H0kPW3c

Time to say goodbye & hello!

Wechsel an der organisatorischen Spitze der Jungen Wirtschaft. Melanie Jann übergibt ihre Funktionen an Christina Tscharre.

Mit Anfang Dezember 2019 stand ein Karrieresprung für die zwei Powerfrauen an. Melanie Jann, die bisherige Geschäftsführerin der Jungen Wirtschaft Kärnten und Leiterin des Gründer- und Unternehmenservice, macht sich nach mehr als zwölf Jahren in der Wirtschaftskammer zu neuen Ufern auf und wurde zur neuen Vizedirektorin des AMS Kärnten berufen. Ihre bisherige Stellvertreterin Christina Tscharre wurde zur Leiterin des Gründerservice bestellt. Außerdem übernimmt Christina Tscharre die interimistische Geschäftsführung der Jungen Wirtschaft Kärnten.

Melanie, du verlässt die Wirtschaftskammer mit einem weinenden und lachenden Auge?

Auf jeden Fall. Die zwölf Jahre, die ich dort von der Assistentin der Geschäftsführung bis hin zur Leiterin der Geschäftsstelle erlebt und mitgestaltet habe, möchte ich nicht missen. Für mich war das Team immer wie eine (Berufs-)Familie, die ich selbstverständlich vermissen werde. Gemeinsam haben wir unseren Beitrag zum Wirtschaftsstandort Kärnten geleistet und daran werde ich auch beim AMS weiterarbeiten. Arbeitsmarktpolitik und Wirtschaftspolitik sind untrennbar miteinander verbunden. Wir müssen Arbeit fördern, nicht Arbeitslosigkeit. Also freue ich mich auf eine spannende Zeit voller Herausforderungen. Aber ich gehe der JW nicht ganz verloren. Ich bleibe als Mitglied im Landesvorstand.

Und Christina als deine Nachfolgerin?

Christina war ja bislang schon meine Stellvertreterin und hat mich in allen wichtigen Belangen vertreten. Ohne sie wäre das Gründerservice heute nicht da, wo es ist – der erste Ansprechpartner in Kärnten rund um das Thema Gründung. Ich freue mich sehr, dass sie sich im Bewerbungsverfahren durchgesetzt hat. Christina war bei all unseren Bemühungen von Anfang an dabei und weiß, wie der Hase läuft. Es hat sich für mich schon länger abgezeichnet, dass für sie der Karrieresprung in eine Führungsposition anstand. Bei ihr weiß ich die Junge Wirtschaft und das Gründerservice in sehr guten Händen. Außerdem ist sie ein Vorzeigebispiel dafür, dass Karriere mit Lehre keine leere Floskel ist.

Melanie Jann übergibt „ihre“ Junge Wirtschaft in die Hände von Christina Tscharre



»Das Gründerservice ist die wichtigste Schnittstelle zu Jungunternehmern und repräsentiert die Serviceleistungen der Wirtschaftskammer. Mit Christina Tscharre ist der hohe Qualitätsstandard gesichert.«

Jürgen Mandl, Präsident der Wirtschaftskammer Kärnten



Christina, du hast deine berufliche Laufbahn mit einer Lehre begonnen?

Ja, ich habe ursprünglich Großhandelskauffrau gelernt. Von der Lehre habe ich sehr viel Positives für mein Leben mitgenommen. Nach mehreren Zwischenstopps kam ich 2007 zur Wirtschaftskammer. Meine absoluten Steckenpferde sind das Betriebsanlagenrecht und die Gründungsberatung. Das nötige Wissen eignete ich mir durch spezifische Weiterbildungen an. Deshalb ist es mir aus der eigenen Erfahrung heraus besonders wichtig, Frauen Mut zuzusprechen, sich in neue Gebiete einzuarbeiten und erfolgreich selbstständig zu sein.

Alles über die **interessenpolitische Arbeit** und das **Team der JW** unter www.netzwerk.zumerfolg.at

Melanie, auf welchen Erfolg in der Wirtschaftskammer bist du besonders stolz?

Das ist schwer zu beantworten. Nach so vielen Jahren und so vielen interessanten Projekten. Ein Meilenstein war sicherlich, dass sich das Land Kärnten in der Landesverfassung zu einer leistungsfähigen Wirtschaft bekannt hat. Aber auch unser Einsatz und unsere Erfolge in Sachen Glasfaserausbau und Breitbandinternet in Kärnten sind ein elementares Thema, wenn es um das Wirtschaftswachstum geht. Wobei hier zwar die Weichen gestellt wurden, aber die Umsetzung noch auf sich warten lässt.

Christina, wird der Glasfaserausbau ein Schwerpunkt in deiner Funktion als JW-Landesgeschäftsführerin?

Auf jeden Fall. Viele Gemeinden haben zwar inzwischen schon Masterpläne bezüglich des Ausbaus, aber die Kabel sind noch lange nicht verlegt. Für uns als JW ist ein flächendeckendes Breitbandinternet mit mindestens 100 Mbit/Sekunde eine Grundvoraussetzung, damit sich Jungunternehmer bzw. die Wirtschaft generell immer dringlicher werdenden Themen wie der Digitalisierung stellen können. Deshalb nehmen wir das Land Kärnten in die Pflicht und fordern hier eine rasche Umsetzung. Aber die JW kämpft an vielen Fronten. Auch der Fachkräftemangel, die Betriebsnachfolge oder die Absetzbarkeit des Arbeitsbereichs zu Hause sind Anliegen, die uns in naher Zukunft intensiv beschäftigen werden. (bm) ■

»Ich bin stolz, ein so tolles Team um mich gehabt zu haben. Wir haben viel vorwärtsgebracht!«

Melanie Jann



»Melanie Jann hat in unserem Haus sehr viel erreicht. Ich bedanke mich für ihren unternehmerischen Einsatz und ihre Leidenschaft und Innovationskraft.

Herzliche Gratulation zu diesem außergewöhnlichen Karrieresprung.«

Michael Stattmann, Direktor der Wirtschaftskammer Kärnten



»Ich freue mich darauf, mit Christina den Weg weiterzugehen, den wir so erfolgreich mit Melanie begonnen haben. Für uns alle standen und stehen die Interessen der Jungunternehmer immer an erster Stelle.«

Marc Gfrerer, Landesvorsitzender der JW Kärnten





DURCHSTARTER

Businessideen auf solide Basis stellen



Coaching, Mentoring und Workshops: Mit dem DurchSTARTer-Programm des Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten heben Jungunternehmer ihre Geschäftsideen auf ein neues Level. Praxiswissen und Profitipps ebnen den Weg in die Selbstständigkeit.

Schon immer mal von der Selbstständigkeit geträumt? Oder spukt seit längerem eine Geschäftsidee im Kopf herum? Aber keine Ahnung, wie daraus ein profitables Geschäftsmodell werden kann? Genau dafür gibt es jetzt das DurchSTARTer-Programm des Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten. Jeder mit einer unternehmerischen Idee kann daran teilnehmen und sich für ein erstes Orientierungsgespräch anmelden. „Dabei klären wir gemeinsam, ob die Geschäftsidee für das DurchSTARTer-Programm geeignet ist“, erklärt Gründungsberaterin Alexandra

Finger. Gibt es grünes Licht, können sich die Interessenten online mit oder ohne Video bewerben. Eine Jury prüft alle Bewerbungen und wählt die Teilnehmer für den nächsten Durchgang aus. „Nur zwei Mal im Jahr, jeweils im Februar und im September, ist ein Einstieg möglich. Die Teilnehmerzahl ist streng auf 20 Plätze limitiert, damit auf jede Geschäftsidee eingegangen werden kann“, erklärt Finger. Die Teilnahme ist kostenlos. Der Wert der Leistungen pro Projekt liegt bei 5.000 Euro. Richtig viel Geld für potenzielle Gründer oder Unternehmer mit neuen Geschäftsideen.

»Bei einem ersten Orientierungsgespräch klären wir, ob die Geschäftsidee für das DurchSTARTer-Programm geeignet ist.«

Alexandra Finger, Gründungsberaterin



Trainer/Coach Harald Baier.
In der Kärntner Sparkasse für Unternehmensgründungen und Förderungen zuständig. Schon in frühen Phasen der Gründung unterstützt er mit Feedback zum Businessplan und zeigt Varianten der Finanzierung auf. Außerdem ist er Gutachter bei der Initiative i2b Businessplan.



Trainer/Coach Lukas Bürger.
Selbstständiger Industriedesigner seit 2013. Co-Founder der Unternehmen Bergaffe und Gusta Garden. Er hilft bei der Produktentwicklung und dem Aufbau der Produktion weiter. Schon während seines Studiums in London baute er sich ein internationales Netzwerk auf.



Trainer/Coach David Dietrich.
Partner der Vienna Mentoring Group und Inhaber der Unternehmen Bergaffe, Gusta Garden, Campfire Outdoors und GartenGarten. Der Experte für Marketing, Sales und Pitching konnte über Crowdfunding bereits mehrere Millionen Euro für seine Projekte lukrieren.

UNTERNEHMERISCHES KNOW-HOW AUFBAUEN

Wer einmal im Programm ist, bekommt volle Unterstützung. Alle wichtigen Themen der Unternehmensgründung – von der Finanzierung über das Marketing bis hin zum Markenschutz – werden in einer intensiven dreimonatigen Phase bei Workshops besprochen. Die Workshops ermöglichen eine gute Vorbereitung auf das Vorhaben. Nach einem fachlichen Input wird an der eigenen Idee weitergearbeitet. Auch für den intensiven Austausch in der Gruppe ist Zeit vorgesehen.

Nach einer ersten Kick-off- und Kennenlernveranstaltung wird die Geschäftsidee genau unter die Lupe genommen und ihre Potenziale werden geprüft. Das gilt genauso für die Zahlen. Finanzierung, Förderungen und Finanzplanung gehören zum unternehmerischen Know-how. Rechtliche

Praxisnahe Workshops

- + Idee auf dem Prüfstand
- + Umfeld auf dem Prüfstand
- + Unternehmensanalyse
- + Patente, Marken und Co.
- + Finanzierung und Förderung
- + Marketing
- + Finanzplanung
- + Alles, was Recht ist
- + Pitch



Rahmenbedingungen, Haftung, Garantie, Gewährleistung und vieles mehr wird besprochen. Bei einem Pitchtraining lernen die Teilnehmer, wie sie überzeugend auftreten und Kunden oder Investoren für ihre Idee gewinnen.

RAUM FÜR PERSÖNLICHE FRAGEN

Zusätzlich stehen den Teilnehmern praxiserfahrene Coaches zur Seite, um Themen intensiver zu besprechen, neue Lösungen zu entwickeln oder Entscheidungen zu prüfen. Alle Coaches kommen aus der Praxis und verfügen über großes Expertenwissen. Jeder Teilnehmer bekommt auch einen

eigenen Mentor. Dieser steht als eine Art Visionär für zwölf Monate zur Verfügung und kann Türen zu Branchennetzwerken öffnen. →

DIE PROJEKTIDEEN DER DURCHSTARTER:

Villa Kunterbund mit Musik für Jung und Alt

In der Villa Kunterbund von Sonja Prugger soll vieles Platz haben: **Kinderbetreuung**, speziell in der schulfreien Zeit, **Workshops mit Musik, Sprache und Bewegung** und ein Veranstaltungssaal, der vermietet werden soll. „Es soll ein Haus für alle Generationen mit Musikcafé, Kreativfoyer und Klangräumen für Projekte sein“, berichtet die DurchSTARTer-Teilnehmerin. Eine große Vision treibt sie an. Umso wichtiger ist es, gründlich vorzuplanen und zu konzipieren. „Aufgrund der Größe meines Projektes habe ich mich an die Wirtschaftskammer gewandt, wo mir das DurchSTARTer-Programm empfohlen wurde“, erzählt Prugger. Sie profitierte von den Coaches aus der Praxis, überdachte und strukturierte ihr Projekt mehrmals um.

»Am besten hat mir gefallen, dass wir das Programm als Team erleben durften und uns dadurch gegenseitig bereicherten sowie voneinander lernten.«

Sonja Prugger



Dirty Paws Studio entwickelt Videospiele

Von der Idee bis zum digitalen Produkt – unter dem Namen „Dirty Paws Studio“ wollen Fabian Schober und Daniela Meinhardt künftig in Eigenregie **Videospiele für Konsolen und PC** entwickeln. „Wir haben in den vergangenen Jahren viel Erfahrung im technischen Bereich und bei Videospiele gesammelt, uns fehlte aber bisher der wirtschaftliche und kaufmännische Zugang. Das DurchSTARTer-Programm hat hier hervorragend gepasst“, erzählen die beiden Jungunternehmer. Aktuell bereiten sich die beiden auf die Firmengründung vor und arbeiten an ersten Konzepten. Die Website www.dirtypaws.studio befindet sich im Aufbau. Im Frühjahr 2020 soll mit der Umsetzung des ersten Videospieles begonnen werden.



»Durch die vermittelten Inhalte haben wir nun eine wirtschaftliche Sichtweise auf das Projekt.«

Fabian Schober und Daniela Meinhardt



Trainer/Coach Alexandra Finger. Erste Ansprechpartnerin für das DurchSTARTer-Programm. Gründungsberaterin in der Wirtschaftskammer Kärnten mit den Schwerpunkten Gewerberecht, Unternehmensrecht, Steuern und Sozialversicherung. Geschäftsführerin der FH-Gruppe der Jungen Wirtschaft.



Trainer/Coach Alexander Hummer. Gründer und Geschäftsführer von AERC Consulting Klagenfurt und Wien. Innovation und Ideen sind seine Leidenschaft. Er unterstützt als Experte für Business-Modeling und Strategieentwicklung.



Trainer/Coach Alexander Mann. Repräsentant von Austrian Start-ups in Kärnten und Inhaber der Unternehmen pixapo, the thinking und ConTrade. Bekannt wurde er als erster Kärntner in der TV-Show „2 Minuten 2 Millionen“. Prototypenbau, Geschäftsmodellentwicklung, Vorbereitung und Bewerbung bei Start-up-TV-Shows sind sein Ding.

Intensives Hands-on-Coaching

„Bereits im ersten Durchgang haben wir erlebt, wie schnell sich die Geschäftsideen durch die vielen Impulse der Experten zu einem tragfähigen Geschäftsmodell entwickeln“, sagt Finger. Offen und ehrlich wird über Chancen und Risiken diskutiert. „So können Schwächen oder gar Gefahren frühzeitig erkannt und effektive Gegenmaßnahmen erarbeitet werden“, weiß die Gründungsberaterin.

+ Praxiserfahrene Coaches machen die Teilnehmer und ihr Vorhaben fit für den Markt.



Aber nach den drei Monaten ist es mit der Zertifikatsverleihung längst nicht vorbei. Auch noch danach gibt es Feedback, Nachbetreuung und Netzwerkunterstützung. „Für alle Fragen, die auf dem Weg in die Selbstständigkeit auftauchen, sind wir da“, sagt Finger.

STIMMEN DER TEILNEHMER

Die ersten Teilnehmer des DurchSTARTer-Programmes sind von dem Service begeistert. Vor allem überzeugt die Vielseitigkeit des Programmes, die die eigene Businessidee auf eine solide Basis stellt. Für Fabian Schober und Daniela Meinhardt war die Teilnahme am Programm ein Motivationsschub: „Die Vortragenden sind auf unsere individuellen Projekte eingegangen und durch die vermittelten Inhalte haben wir nun eine wirtschaftliche Sichtweise auf unser Projekt. Das Programm empfanden wir als professionell und persönlich, mit angenehmer Atmosphäre.“

Sonja Prugger schätzte die gute Organisation und die Kompaktheit des Programmes. „Ich hatte eine Anreise von eineinhalb Stunden und da waren mir die vierstündigen Workshops ganz recht“, erzählt

Sparks Sport-Parks für Kinder

Moderne Trimpfpfade, Outdoor-Übungsgelände oder Sportparks – sie sollen den Spaß an der Bewegung fördern und eine trendige Zeit im Freien für Groß und Klein ermöglichen. Dafür setzt Borut Marter Materialien aus der Natur ein, um **einzigartige Sporterlebnisse** für seine Kunden unter dem Namen Sparks (www.sparks.at) zu schaffen. In die Wirtschaftskammer kam er, um sich ein paar Tipps zu holen, und nahm dann gleich am DurchSTARTer-Programm teil. „Es war sehr hilfreich, vieles habe ich zum ersten Mal gehört und ich konnte mein Netzwerk ausbauen“, erzählt der Jungunternehmer. Inzwischen hat er seinen zweiten Auftrag für einen Sportpark für Kinder in der Tasche und ist mit der Entwicklung seiner Geschäftsidee zufrieden.

»Es tat gut, mit Gleichgesinnten über seine Ideen zu sprechen und neue Kontakte zu knüpfen.«

Borut Marter

Einfaches Energiemonitoring mit dem eMaster

Per App kontrollieren, ob der Herd ausgeschaltet ist, den Stromverbrauch einfach und kostengünstig überwachen oder Stromfresser finden – mit dem eMaster von Andreas Husla und Gerd Jann kann der **Energieverbrauch** direkt am Leitungsschutzschalter im Elektroverteiler montiert und angezeigt werden. Das bringt viele Vorteile ohne großen Aufwand. Beim DurchSTARTer-Programm haben die beiden mitgemacht, um herauszufinden, wie das Produkt am besten vermarktet und finanziert werden kann.

„Das Programm war sehr informativ und vom Zeitplan sehr intensiv. Von den Experten wurden uns grundlegende Herangehensweisen für die Lösung unserer Probleme gezeigt. Durch die zusätzlichen Expertenstunden hat das Projekt neuen Schwung bekommen und es wurden von extern neue Ideen und Ansichten kreiert“, erzählen Husla und Jann. In nächster Zukunft soll ein Finanzpartner gefunden werden, der gemeinsam mit den beiden das Produkt in den Markt einführt.

Gerd Jann (links) und Andreas Husla präsentieren ihre kompakte Entwicklung





Trainer/Coach Martin Sablatnig. Teamleiter des Rechtsservice der Wirtschaftskammer Kärnten. Der Jurist aus Leidenschaft berät und unterstützt seit über 20 Jahren Unternehmer in allen Rechtsfragen. Er kann dabei unter anderem auf die Erfahrung von 1600 Gründungsberatungen zurückgreifen.



Trainer/Coach Markus Setschnagg. Experte für innovative Geschäftsmodelle und Start-ups. Durch seine Tätigkeit als Senior Consultant beim build! Gründerzentrum, Unternehmensberater und Geschäftsführer verfügt er über ein breites fachliches Spektrum und ein hochqualitatives Netzwerk im Alpen-Adria-Raum.



Trainer/Coach Christina Tscharre. Leiterin des Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten und Geschäftsführerin Junge Wirtschaft Klagenfurt. Mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Gründungsberatung mit Schwerpunkt Gewererecht, Wirtschaftsförderungen, Betriebsanlagen und Businessplan.

die Teilnehmerin. „Am besten hat mir gefallen, dass wir das Programm als Team erleben durften und uns dadurch gegenseitig bereicherten und voneinander lernen konnten“, ergänzt Prugger.

Auch Borut Marter von Sparks Sport-Parks tat es gut zu sehen, dass man als Jungunternehmer nicht allein ist, sondern sich mit Gleichgesinnten über die Ideen austauschen kann. „Es hat mir sehr gefallen und ich konnte meine Kontakte ausbauen“, erzählt Marter. Ausgestattet mit frischem Wissen wollen die Teilnehmer im neuen Jahr so richtig durchstarten. **(aa)** ■



So geht's zur Bewerbung:

Der Einstieg in das DurchSTARTER-Programm ist nur zwei Mal im Jahr, im Februar und im September, möglich. Vor der Onlinebewerbung gibt es ein erstes Orientierungsgespräch im Gründerservice der Wirtschaftskammer Kärnten. Details über das Programm sowie die Anmeldung zum Orientierungsgespräch ist online auf www.netzwerkzumerfolg.at/durchstarter/das-programm/ zu finden.



Branchenübergreifendes Mentoring

- + Die Teilnehmer lernen erfolgreiche Unternehmer kennen und verschaffen sich ein branchenübergreifendes Netzwerk zum Erfolg.

**B2B, EGT
UND UID,
UST, GUV,
IST DAS OK?***

**JETZT
3 JAHRE
GRATIS-
MITGLIEDSCHAFT
FÜR JUNGUNTER-
NEHMEN**

* Im Geschäftsleben gibt es viele Abkürzungen. KSV ist die Wichtigste. KSV1870 – Ihr Partner für Bonitätsprüfung, Inkasso- und Insolvenzservice.

www.ksv.at

KSV1870

EventREICH



SKI-OPENING

Auf die Piste, fertig, los!



Dass die jungen Kärntner Wirtschaftstreibenden nicht nur auf dem ökonomischen Parkett eine tolle Figur machen, sondern auch sportlich was draufhaben, bewiesen sie beim JW-Ski-Opening.



Am 14. Dezember ging es im Skigebiet Goldeck rasant zu. Bei einem Weißwurstfrühstück in der Seehütte und einem Meet and Greet mit Jürgen Mandl und Goldeck-Bergbahnen-Geschäftsführer Günter Werginz konnten die Teilnehmer ausreichend Energie tanken und schon einmal etwas netzwerken. Dann ging es ans Auspowern auf den perfekten Pisten, die sich von ihrer besten und schönsten Seite zeigten. Funfaktor: genial! Freilich durfte auch das Après-Ski nach so einem gelungenen Tag nicht fehlen.

RELAUNCH

Schon gesehen?

Die Website der Jungen Wirtschaft Kärnten wurde auf den neuesten Stand der Technik gebracht und informiert nun im neuen Look.

Ein guter Grund, zu einer Relaunchparty einzuladen. Am 14. November 2019 warteten zahlreiche Teilnehmer in der Villa Lido bei Pizzen und Drinks darauf, dass sich der Timer auf null stellt. Ausreichend Zeit, um zu netzwerken und den Abend zu genießen, bis die Website vor den Augen aller online ging.



28 Aufgeräumter, übersichtlicher und informativ wie eh und je ist die neue netzwerkzumerfolg.at. Was macht die Junge Wirtschaft Kärnten? Wofür kämpft sie? Was fordert sie und was hat sie bisher erreicht?

Welche Veranstaltungen gibt es in meiner Nähe?

Alle Antworten darauf findet man auf www.netzwerkzumerfolg.at. Überzeuge dich selbst!



Klick dich rein auf netzwerkzumerfolg.at für alle Infos!



Zahlreiche Gäste waren live dabei, als die neue Website der Jungen Wirtschaft Kärnten online ging

SAVE THE DATE

#NachfolgenistdasneueGründen

2020 ist das Jahr der Betriebsnachfolge! Ein guter Grund für die JW Kärnten, in Kooperation mit der Raiffeisen Landesbank Kärnten eine spannende Roadshow zu diesem Thema ins Leben zu rufen.

Vom 22. bis 25. Juni geht die JW mit der Raiffeisen Landesbank Kärnten on Tour. Gestoppt wird in Spittal, Villach, Wolfsberg und Klagenfurt. Informiert wird rund um das Thema Betriebsnachfolge. Ob interessierte Nachfolger oder Unternehmer, die übergeben möchten – bei dieser Roadshow wird ein Überblick über die wichtigsten Details gegeben. Tipps, Tricks und News zum Thema inklusive. Nähere Informationen folgen zeitnah! Seid gespannt und haltet den Termin unbedingt im Kalender frei – weil Betriebsnachfolge das neue Gründen ist.

Unser Tipp: Auf der Facebook-Seite der JW Kärnten gibt es wöchentlich spannende Infos zum Thema Betriebsnachfolge als Serie. Das solltest du nicht verpassen: www.fb.com/jungewirtschaftkaernten/

**Raiffeisen
Meine Bank**



Roadshow 2020

- + 22. Juni Spittal
- + 23. Juni Villach
- + 24. Juni Wolfsberg
- + 25. Juni Klagenfurt



LEBENSSTANDORT STÄRKEN
#schaffenwir

35.000 Kärntner Unternehmen schaffen 200.000 Arbeitsplätze

schaffenwir.at

LEBENSSTANDORT Kärnten

» Eine Initiative für den

ERFOLGS TYPEN

→ Hier können sich Hidden Champions nicht mehr verstecken

TIERISCH GUTE NISCHEN

Mäh, Miau und Muh im Business



Yoga mit Ziegen. Coaching mit Kühen. Schnecken als Delikatessen. Ferien für Fischer. Das alles für die Katz? Nicht bei den Jungunternehmern, die an ihre Geschäftsidee geglaubt haben. Sie sind jetzt erfolgreich selbstständig in einer Nische.

Ein Geschäftspartner mit Fell oder Flossen? Wie soll das gehen? Anfangs wurden die Jungunternehmer in ihrer tierischen Nische belächelt. Doch sie ließen sich nicht von ihrer Idee abbringen, investierten viel in Ausbildung und Infrastruktur, zeigten Humor und Geduld – und hatten Erfolg. Heute haben sie sich unternehmerisch in einer Nische positioniert und bieten Dienstleistungen oder Produkte an, über die gesprochen wird. Zuerst durchaus skeptisch, aber dann so richtig begeistert. Weil sie etwas Besonderes bieten. All das ist nicht über Nacht entstanden oder war plötzlich da. Jede Idee ist gereift. Aus einer persönlichen Leidenschaft heraus. Nicht konzipiert für die Masse, sondern abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden – sowie der tierischen Gefährten. Schließlich geht's nicht ausschließlich ums Geschäft, sondern auch um das Wohl der Tiere und ein gutes Miteinander. Egal ob im Stall, auf der Wiese oder zu Hause im Katzenrevier. (aa) ■

Yoga mit den Ziegen



Christina Goritschnig aus Drobollach geht inzwischen seit drei Jahren mit den Ziegen zur Yogastunde auf die Wiese und ist immer fasziniert vom positiven Effekt der Tiere auf die Menschen. „Auf das Ziegenyoga bin ich während meiner Ausbildung gekommen, da habe ich auch ein Video aus den USA gesehen. Es verbindet die Entspannung von Yoga mit der aufmunternden, fröhlichen Art der Ziegen“, sagt die Trainerin für tiergestützte Therapie und Yoga-Instruktorin. Natürlich sind während der Übungen Kuscheleinheiten mit den Tieren erlaubt. „Das Angebot wird sehr gut angenommen – speziell von Familien, Urlaubern oder Firmen, die etwas Besonderes erleben möchten“, erzählt Goritschnig. Neben dem Ziegenyoga bietet sie auch Ziegentrekking, Kinderevents, tierbegleitete Pädagogik und Unterstützung für Kinder mit besonderen Bedürfnissen an. Ihr Erfolgsrezept als Unternehmerin: „Eine Ziegenherde, Einfühlungsvermögen, ein Schuss Humor und ein paar Alpakas, diese folgen demnächst.“

Kontakt: www.happygoat.at

Die Katzennanny für alle Fälle



Urlaub, Krankenhaus oder Reha stellen Katzenbesitzer oft vor Herausforderungen. Denn im Gegensatz zu Hunden lassen sich Katzen nicht gerne auf Zeit irgendwo anders einquartieren. „Katzen sind Revier- und Gewohnheitstiere. Sie bekommen Stress, wenn sie woanders als in ihrer gewohnten Umgebung sind“, erklärt **Maria Habacht** aus Klagenfurt. Sie ist Kärntens erste Katzennanny und kümmert sich um die Samtpfötchen, wenn die Besitzer das einmal nicht können. „Es ist jedes Mal ein schönes Erlebnis, wenn ich die Katzen in ihrem Zuhause besuche und sie sich über meinen Besuch freuen“, sagt die Katzennanny. Bereits jetzt hat sie Reservierungen bis Oktober. „Meine Katzenbesitzer planen ihren Urlaub so, dass ich da bin“, freut sich die Jungunternehmerin. Ihr Erfolgsrezept in der Nische: „Mit Herz, Liebe und Leidenschaft dabei sein.“

Kontakt: www.katzennanny.com

»Mit Herz, Liebe
und Leidenschaft
dabei sein!«

Maria Habacht



Mein Coach, die Kuh



Beim Melken entstehen die besten Ideen. Zumindest bei **Sylvia Granitzer** aus Flattach. Nach einer Ausbildung zum tiergestützten Businesscoach erkannte sie, dass sich auch ihre beiden Jersey-Kühe hervorragend für das Coaching eignen. „Sie sind den Kontakt mit den Menschen gewohnt und haben eine ähnliche Gelassenheit wie Pferde“, erklärt die Alpenmentorin und Bergwanderführerin. Die ersten Coachings mit den Kühen kamen gut an. „Ein Unternehmer hat mich nach zwei Tagen angerufen und mir gratuliert zum ‚Produkt‘. Er dachte immer, Kühe seien blöd. Aber unsere Kühe haben ihm in seinem Verhalten gezeigt, wie er in der Firma mit den Mitarbeitern agiert“, erzählt Granitzer.

Die Aufgaben mit den Tieren spiegeln das Verhalten der Menschen im täglichen Leben wider und sind für jeden, der sein Leben einmal aus einer anderen Perspektive ansehen möchte – ob einzeln oder im Team. Aus den Impulsen der Ausbildung hat Granitzer ihr eigenes Ding gemacht und ihre Nische gefunden. Inzwischen ist der Bruggerhof auch als Green Care Auszeitort zertifiziert. Sie zeigt damit, auch mit ganz kleiner Struktur ist mit einem etwas anderen Denken viel möglich. Ihr Erfolgsrezept als Unternehmerin ist: „Immer an die eigene Idee glauben, in die Umsetzung gehen, und auch wenn es manchmal nicht so gut läuft, jede Chance nutzen, von der Idee zu erzählen und die Menschen neugierig zu machen.“

Kontakt: www.sylvia-granitzer.at



Fisch und Kaviar aus dem Gailtal



Bereits die Großeltern von **Sonja Trojer** legten die Grundsteine für Fischzucht und Fischlokal in Waidegg im Gailtal. Mit 27 Jahren machte Trojer dann eine Fischereilehre in Mondsee und lernte das Handwerk von der Pike auf. „Die Fischzucht ist sehr männerdominiert. Da muss man sich als Frau erst einen Platz erkämpfen. Wichtig ist dabei die Ausbildung, dass man sattelfest in allen Bereichen ist.“

Damit, einen Fisch in den Teich zu werfen und zu füttern, ist es nicht getan. „Die Fischzucht ist eine eigene Kultur. Es braucht dazu sehr viel Wissen – angefangen von Biologie über Wasserkunde bis hin zum Knüpfen von Netzen.“ Aber ein Hochwasser zerstörte den gesamten Betrieb. Kaum jemand glaubte an den Wiederaufbau. Doch Trojer schaffte es und stellte die Zerza Fischzucht auf neue Beine. Jetzt gibt es nicht nur frische Fische und Fischspezialitäten im Hofladen, sondern auch köstlichen heimischen Kaviar. Wer will, kann im Sommer auch selbst seinen Fisch angeln. Ein Erlebnis für Groß und Klein. Für ihren Einsatz in dieser tierischen Nische wurde sie als „Unternehmerin des Monats“ von Frau in der Wirtschaft ausgezeichnet.

Kontakt:
www.fischlokal-zerza.at



Schneckenrevival am Wörthersee



Seit einem Jahr betreibt **Christoph Salanda** in Krumpendorf die erste Kärntner Feinschneckerei und züchtet Weinbergschnecken. „Die Idee kam mir, als ich eine moderne und zukunftsorientierte Nutzung für unseren Garten gesucht habe“, erzählt der Jungschneckenzüchter. Schafe, Schweine oder Hühner kamen nicht in Frage. Es sollte etwas Besonderes und Außergewöhnliches sein. Also begann er 2017 mit den ersten Zuchtversuchen. Inzwischen hat er in verschiedenen Gehegen Platz für rund 60.000 Schnecken. Diese werden in einem eigenen Schlachtraum in Handarbeit weiterverarbeitet und küchenfertig angeboten. „Das wird sehr gut angenommen. Meine Kunden sind Restaurants und interessierte Hobbyköche. Diese freuen sich, dass es Schnecken aus Kärnten gibt, die bei uns sehr natürlich aufwachsen“, sagt Salanda. Ab Mai gibt es gegen Voranmeldung Führungen mit Schneckenverkostung. Sein Erfolgsrezept: „Ein altes Produkt neu interpretieren und die Menschen neugierig machen“. Denn seine Weinbergschnecken lassen sich in der Küche sehr vielfältig verarbeiten und sind wegen ihrer Omega-3-Fettsäuren und des geringen Fettanteils sehr gesund.

Kontakt: www.schneckenausbestemhaus.at

Sehr gesund,
wenn auch etwas
gewöhnungsbedürftig:
Weinbergschnecken
aus Kärnten



Zeit für Abenteuer

Vinzenz Eder vermietet Campingbusse für jeden Anspruch: Selbst in einer Campingfamilie groß geworden, will er den besonderen Spirit mit „myvantage“ für jeden zugänglich machen – vollausgestattete Busse, die in jede Parkgarage und auf jede Forststraße passen. Für Surfer, Wanderer, Abenteuerer.



Gründer Vinzenz Eder erzählt im Interview: „Ich war im Frühjahr mit meiner Freundin in Portugal. Wir sind mit dem Flugzeug von Wien nach Faro geflogen und haben uns dann vor Ort einen Fiat 500 für eine Woche ausgeliehen. Geplant war ein Roadtrip von Faro bis nach Lissabon und zurück. Bewusst haben wir kein Hotel im Voraus gebucht, da wir möglichst flexibel reisen wollten. Als wir in Faro starteten, haben wir schnell gemerkt, dass es mit der spontanen Hotelsuche nicht so leicht ist wie zuerst gedacht. An den Orten, an denen es uns am besten gefiel, war meist kein Hotel mehr verfügbar und so mussten wir in weiter entfernten Orten übernachten. Weiters wurde das ständige Ein- und Auschecken sehr nervtötend und wir hatten nie das Gefühl, an einem Ort wirklich angekommen zu sein.“

ROADTRIP AUF MIETE?

„Beim Surfen sahen wir dann eine Gruppe von Leuten, die offensichtlich mit ihrem Campingbus unterwegs waren, sie hatten ihr Camp direkt am Strand aufgeschlagen. Schnell kamen wir mit ihnen ins Gespräch und so erzählten sie uns, dass sie schon seit mehreren Wochen mit dem Campingbus unterwegs seien und überall, wo es ihnen gerade am besten gefiel, stehen blieben, um ein paar Tage den Ort zu genießen. Für meine Freundin und mich war klar, genau so wollen wir bei unserem nächsten Roadtrip auch reisen“, so Eder. Zurück in der Heimat folgte Ernüchterung: überteuerte, gebrauchte Campingbusse, das Mietangebot äußerst begrenzt. Und somit war die Idee für „myvantage“ geboren. Gemeinsam mit seinen Partnern nimmt

»Ich glaube, die Wertvorstellungen meiner Generation sind heute andere, als die früherer Generationen. Die Jungen heute möchten die Dinge gleich erleben, wollen ungebunden sein, frei und flexibel Entscheidungen treffen.«

Vinzenz Eder

Vinzenz Eder die Sache nun selbst in die Hand. „myvantage“ will Kunden nicht nur eine Plattform bieten, auf der man sich schnell und einfach Campingbusse mieten kann, mit dem Blog zu den Themen Reiserouten, kochen unterwegs, Fitness und Familie nehmen Eder und sein Team ihren Kunden auch viel an Planungs- und Vorbereitungsarbeit ab. Zusätzlich ist eine App geplant, mit der die Camper auf ihren Reisen so gut wie möglich unterstützt werden. „Hierbei handelt es sich um eine Karte,



Der Campingbus von myvantage ist Freiheit pur. Mit seiner komfortablen Innenausstattung und den durchdachten Details macht er jeden Trip zu einem unvergesslichen Abenteuer.

»Mich faszinierte immer der Mut unserer Klienten, ein eigenes Unternehmen auf die Beine zu stellen.«

ähnlich wie Google Maps, mit dem Unterschied, dass man bei uns alle relevanten Orte findet, die man zum Campen braucht, wie zum Beispiel Campingplätze, Stellplätze in der freien Natur oder auch Strom- und Wasserversorgungspunkte. Zudem werden wir immer wieder besondere Challenges anbieten, die unsere Kunden während ihres Urlaubes erfüllen können. Als Belohnung für die erfolgreich abgeschlossene Aufgabe gibt es dann Rabatte bzw. Goodies von unseren Partnern“, erzählt Eder.

UNGEBUNDEN, FREI, FLEXIBEL

Ohne Frage trifft das Projekt den Puls der Zeit – mit einem Campingbus wird ein ganz besonderer Spirit verbunden, der heute aktueller ist denn je. Mit dem Campingbus die Welt zu bereisen ist ein Symbol für einen einzigartigen Lifestyle und mit jedem Trend tun sich neue Geschäftsfelder auf. Viele Start-up-Unternehmen beschäftigen sich mit dem Thema Sharing Economy – so auch Vinzenz Eder und sein Team. „Ich glaube, die Wertvorstellungen meiner Generation sind heute andere als die früherer Generationen. Früher gab es da das Schema Karriere, Familie, Eigenheim, Pension. Die Jungen heute möchten die Dinge gleich erleben, wollen ungebunden sein, frei und flexibel Entscheidungen treffen“, so der Unternehmer.

MUTIG, JUNG, ENTSCLOSSEN

Vinzenz Eder verbrachte seine Sommerurlaube bereits als Kind auf Campingplätzen – diese Zeit hat ihn sehr geprägt. „Nach der Schule machte ich eine Ausbildung zum Buchhalter in einer Steuerberatungskanzlei in Klagenfurt. Nach abgeschlossener Ausbildung arbeitete ich noch einige Zeit in der Kanzlei. Mich faszinierte immer der Mut unserer Klienten, ein eigenes Unternehmen auf die Beine zu stellen und immer wieder neue Projekte umzusetzen“, erzählt er.

Der Gedanke, ein eigenes Unternehmen zu gründen, war also nicht weit. „Damals fehlte mir jedoch noch die richtige Idee, also entschied ich mich für ein Studium an der WU Wien. In dieser Zeit hatte ich die Möglichkeit, vieles auszuprobieren, meine eigenen kleineren Projekte umzusetzen, Praktika zu absolvieren und neue Menschen kennen zu lernen. Bis ich dann gemeinsam mit meinem heutigen Team den Entschluss gefasst habe, myvantage zu gründen, um Campingbusse zu vermieten.“ (mm) ■



Fakten
myvantage

GEGRÜNDET
2019

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

myvantage vermietet voll ausgestattete Campingbusse – von Kochlöffel bis E-Bike kann man sich seinen Camper so gestalten, wie es einem gefällt. Dazu gibt's Routenvorschläge, Geheimtipps und Inspiration für die eigene Reise sowie spezielle Abenteuerpakete.
www.myvantage.com



Eine schwere Angelegenheit:
Einsatzgurte müssen viele
Einzelteile aufnehmen

ERFOLGSGESCHICHTE

Polizist mit Unternehmer- geist

Bernd Opriessnig ist seit 20 Jahren Polizist.

Dazu gehört sicherlich eine Portion Mut,
den er jetzt auch für sein eigenes Unternehmen nutzt:

Mit „RavenBelt“ will er einen neuen taktischen
Einsatzgurt entwickeln. Sein Alltag: ein Wechselspiel
zwischen Polizei und Unternehmertum.

Der taktische Einsatzgurt ist eine Art Gürtel, der dazu dient, die taktischen Einsatzmittel wie Waffe, Pfefferspray, Handschellen und Taschenlampe, die man für den dienstlichen Gebrauch – sei es als Polizist oder Securitymitarbeiter – benötigt, am Gurt zu befestigen. Er soll funktionell, tragefreundlich und verlässlich sein. „Ich bin seit 20 Jahren Polizist und nie wirklich zufrieden gewesen mit der Funktionalität des vom Dienstgeber zur Verfügung gestellten Einsatzgurtes“, erzählt uns Bernd Opriessnig. Drei Jahre lang beschäftigte er sich vor dem Einschlafen mit Verbesserungsmöglichkeiten, bis ihm die zündende Idee kam. Angespornt von der Motivation aus dem Bekanntenkreis, setzte er seine Idee Ende 2018 endlich um: Erste Handskizzen und 3D-Prototypenteile wurden im MAKERSPACE Carinthia gefertigt. „Dann habe ich Franz Jakoptisch von der Kunststofffirma POLYZON in Villach kennen gelernt, der mich seitdem bei der Umsetzung des Prototypenbaus unterstützt und gleichzeitig mein Produzent ist“, erzählt Opriessnig

TECHNIKliebhaber ohne Höhenangst

Ein gewisses Händchen für Technik ist bei Bernd Opriessnig offensichtlich: Nach dem Maturaabschluss 1996 an der HTL für Maschinenbau in Hollabrunn ging es für ihn in die damalige Bundesrepublik Deutschland als Technischer Zeichner für die Siemens AG. Auch Höhenflüge sind für den Polizisten kein Problem: Ein Jahr verbrachte er als Hubschrauber-Fluglehrer in Kalifornien, seit 1999 ist er Polizist im exekutiven Außendienst bei der Polizeiinspektion Landskron des SPK Villach. Sein Alltag? Geregelt. „Ich habe ein geregeltes Dienstsysteem – Tagdienst, Nachtdienst, Tagdienst, dann zwei Tage frei. So kann ich meine Freizeit sehr gut planen, die voll und ganz meinem Projekt RavenBelt gewidmet ist“, erzählt der Unternehmer. Mit seinem zweiten Standbein „RavenBelt“ hat er für sich eine Möglichkeit gefunden, seine eigenen Ideen zu verwirklichen und zusätzlich etwas Sinnvolles zu gestalten: „Mein Plan ist es, einen funktionellen und verlässlichen Einsatzgurt zu entwickeln, der optimal am Körper sitzt – das ist in Einsatzsituationen besonders wichtig. Es soll ein Produkt sein, auf das sich meine Kollegen und alle anderen Einsatzgurtträger im Ernstfall zu 100 Prozent verlassen können. Irgendwann möchte ich mich auch hauptberuflich voll und ganz meinem eigenen Unternehmen widmen können.“

KEINE ANGST VOR NIEDERLAGEN

Seine Arbeit als Polizist, aber auch die Entscheidung, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen, haben Bernd Opriessnig einige Lektionen lernen lassen.



Bernd Opriessnig kennt den Polizeialltag bestens – eine gute Voraussetzung, um ein Produkt wie den Einsatzgürtel neu zu überdenken und zu verbessern

„Man kann entweder akzeptieren oder verändern. Als Unternehmer ist es wichtig, stets ehrlich, authentisch und gelassen zu sein. Man darf keine Angst vor Niederlagen haben“, weiß Opriessnig. Außerdem sieht er es als unabdingbar, seine Werte ab und zu auch einmal neu zu überdenken: „Mein Egoismus hat mich meine 18 Jahre lange Beziehung gekostet, darum habe ich für mein enges Umfeld meine Wertigkeiten neu geordnet.“ Ein prägendes Erlebnis, das Opriessnig die Augen geöffnet hat und ihn auf seinem Weg ins Unternehmertum stärkt. „Man muss einfach den Arsch hochkriegen. Es wartet niemand auf dich.“

Sicherlich darf man in Zukunft gespannt bleiben auf innovative Neuigkeiten des Polizisten, denn eines ist klar: Ihn bringt so schnell nichts von seinem Weg ab. **[mm]** ■

»Wenn man etwas will, muss man es tun. Es wartet niemand auf dich.«

Bernd Opriessnig



Fakten
RavenBelt

GEGRÜNDET
2019

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT
Bernd Opriessnig fertigt einen funktionellen, tragefreundlichen und verlässlichen Einsatzgurt für Sicherheitsdienstleister.

ERFOLGS FAKTOR

→ Marketing und Sales, ein bisschen quer- und längsgedacht

MEDIAPOOL CAMPUS

E-Learning-Portal made in Kärnten

Die Kärntner Videoprofis von mediapool haben eine Onlinelernplattform gegründet, die mit Hilfe von Kurzclips die Grundlagen der Videoproduktion vermittelt.

mediapool ist in der Kärntner Kreativszene ein Begriff, wenn es um das Thema Video geht. Obwohl erst 2015 gegründet, hat sich das junge Team um Gründer Florian Semmler bereits einen Namen gemacht. Nicht nur in Kärnten, sondern auch international. Kreative und spannende Videoproduktionen sind ihr Geschäft. So konnten sie sich kürzlich gegen mehrere deutsche Agenturen durchsetzen und kreieren das neue Imagevideo und eine Social-Media-Videokampagne für Hofbräu München.

„YouTube gilt mittlerweile als die zweitgrößte Suchmaschine der Welt und verzeichnet täglich 3 Milliarden Klicks. Die durchschnittliche Videokonsumierung auf Facebook beträgt 46,2 Jahre – pro Tag wohlgerneht. Auch Google bewertet Websites mit integrierten Clips besser und verschafft diesen mehr Sichtbarkeit. Unternehmen, die auf ihrem Webauftritt mit Clips arbeiten, haben eine 53-mal höhere Chance, bei Google auf Seite 1 zu ranken. Das belegt die Bedeutung von Videos“, erklärt Florian Semmler. Gerade kleine Unternehmen oder Jungunternehmer haben nicht den finanziellen Background, sich große Videoproduktionen leisten zu können. Deshalb hat mediapool den mediapool campus ins Leben gerufen. Eine E-Learning-Plattform, auf der das Know-how der Videoprofis in kurzen und fokussierten Lerneinheiten gebündelt ist. **[bm]** ■



mediapool

www.mediapool.video

Sitz: Hans-Sachs-Straße 16,
9020 Klagenfurt

gegründet 2015

546 finalisierte Projekte

498 Terabyte an

transferierten Daten

428.365 km zurückgelegt

3648 Stunden

Videomaterial gedreht

mediapool campus

Wie man mit dem Smartphone coole und geniale Videos dreht? Die E-Learning-Plattform mediapool campus liefert die Antwort. In logischen Schritten lernt man, wie aus den einfachsten Clips, die mit dem Handy gefilmt wurden, geniale Videos werden und wie man sie vermarktet.

Mehr Infos unter
das-smartphone-video.info



Tipp:

JW-Mitglieder erhalten einen Rabatt von 30 % bei der Anmeldung zu den Onlinekursen!

GEBOTEN WIRD:

- + 29 Videolektionen
- + Fokussiert auf das Wesentliche
- + Lebenslanger Zugriff
- + Regelmäßige Updates der Kursinhalte
- + Checkliste für Videoproduktion
- + Kostenloser Support
- + Feedback für das erste Video
- + Abschlusszertifikat



PRÄSENTIEREN

Bereit für die Bühne

Pitchen vor Investoren. Präsentieren bei Kunden. Reden vor Publikum. Ob sie wollen oder nicht, Jungunternehmer müssen über ihren Schatten springen und öffentlich auftreten. Profis verraten, wie dabei der Wow-Effekt gelingt und sich das Lampenfieber in Grenzen hält.

Und jetzt begrüßen wir ... Spätestens bei diesem Satz meldet sich der Fluchreflex. Doch es gibt keinen anderen Ausweg mehr als jenen nach vorn auf die Bühne. Für viele Jungunternehmer ist das eine Horrorsituation. Muss es aber nicht sein. Denn mit ein paar kleinen Tricks und Tipps ist das Präsentieren gar nicht so schwierig.



»Was ist die Kernaussage und warum sollte sich das Publikum diese merken? Das sind Fragen, die sich Redner auch bei spontanen Präsentationen kurz überlegen sollten.«

Michaela Mojzis-Böhm,
Kommunikationsberaterin und Trainerin

Kommunikationsberaterin und Trainerin Michaela Mojzis-Böhm weiß, wie Jungunternehmer mit klaren Botschaften die Herzen des Publikums gewinnen. Selbst wenn das auch mal ganz überraschend auf einen zukommt. „Bei spontanen Präsentationen oder Reden ist es wichtig, vorher ganz kurz zu überlegen, was ist die Kernaussage und warum sollen sich die Zuhörer diese merken. Dann beginnt man erst zu sprechen“, rät Michaela Mojzis-Böhm. Wer den Faden nicht verlieren möchte, hält Blickkontakt zum Publikum.

VERSTELLEN NICHT NOTWENDIG

Selbst vor großem Publikum ist es nicht notwendig, sich zu verstellen oder perfektes Hochdeutsch zu sprechen. „Solange der Dialekt gut verständlich ist, gibt es von mir eine klare Präferenz hin zum Dialekt. Jeder von uns hat eine eigene Sprache. →



»Vorher nur Stichworte aufschreiben und dann einfach loslegen. Meistens merkt das Publikum gar nicht, dass man selbst nervös ist.«

Christine Hübner, stv. Landesvorsitzende JW Kärnten

eine eigene innere Grammatik. Das ist die Art und Weise, wie wir Dinge ausdrücken. Und je näher ich bei meiner inneren Grammatik bleibe, desto entspannter bin ich“, erklärt Mojzis-Böhm.

Wenn Jungunternehmer in einer „fremden“ Sprache sprechen, verlieren sie an Begeisterungs- und Überzeugungskraft. „Visualisierungen helfen, den Gedanken zu folgen“, sagt die Kommunikationsberaterin. Doch die meisten Menschen sind froh, wenn ihnen eine klassische PowerPoint-Präsentation erspart bleibt. Wenn Folien, dann sollte so wenig wie möglich drauf sein – Bilder oder einzelne Worte als Kernaussage reichen.

AUFREGUNG VOR DEM EINSATZ

Schwitzende Hände, weiche Knie, Herzklopfen. Lampenfieber ist auch bei Profis völlig normal, bestätigt Rhetoriktrainer und Vollblutunternehmer Stefan Gössler. Das hänge aber weniger mit der Publikumsgröße als mit den Menschen im Raum zusammen. Deshalb ist vor den Eltern vorzutragen für viele weit härter als vor 300 Unbekannten. Auch die ehrenamtlichen Funktionäre der Jungen Wirtschaft müssen immer wieder spontan Reden oder Präsentationen halten. Christine Hübner war es bereits vom Studium gewohnt, vor Leuten zu sprechen. Aber das Lampenfieber kam dann bei den ersten Einsätzen als Bezirksvorsitzende der Jungen Wirtschaft. „Die Funktion hat mir bei der Bewältigung des Lampenfiebers sehr geholfen. Je öfter man es macht, desto leichter wird es“, verrät Hübner.

»Lampenfieber ist auch bei Profis völlig normal. Das hängt weniger mit der Publikumsgröße als mit den Menschen im Raum zusammen.«

Rhetoriktrainer und Vollblutunternehmer Stefan Gössler



5 Toptipps für Präsentationen von Rhetoriktrainer Stefan Gössler



KEEP IT SIMPLE.

Vergesst nicht, dass die anderen keine Experten sind. Gerade Spezialisten neigen dazu, ihr Publikum mit zu viel Information zu überfordern. Wer überfordert ist, vertraut dem Präsentator nicht und die Präsentation geht daneben.



START WITH THE WHY.

Beginnt immer mit der Erklärung, WARUM eure Inhalte bedeutend sind. Geht nie davon aus, dass das alle vorab schon verstanden haben. Wer den Sinn, das Ziel eures Vortrags im Kopf hat, hängt an euren Lippen, wer von Zahlen, Daten, Fakten erschlagen wird, schläft ein.



ERZÄHLT GESCHICHTEN.

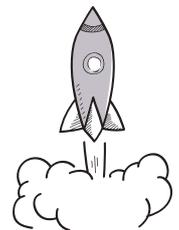
Anekdoten hauchen eurer Präsentation Leben ein, macht das Publikum betroffen, regt Emotionen an.

Mit Geschichten vermeidet ihr auch, zu fachspezifisch zu werden.



NUTZT MEDIEN NUR, WENN SIE SINNVOLL SIND.

Ihr steht im Mittelpunkt. Keine Folie und kein Flipchart. Nehmt den Platz vor der Menge zentral ein. Wenn es viele Informationen gibt, nutzt Folien. Wenn es Interaktion geben soll, malt Flipcharts – aber niemals umgekehrt.



PLANT EINE STARKE ERÖFFNUNG, ABER WICHTIGER NOCH: EIN STARKES ENDE.

Zu viele Präsentationen versenden mit einem „Danke für Ihre Aufmerksamkeit“ an das entschlafene Publikum. Macht es klüger: klare, knackige Statements am Anfang und am Ende. Das bleibt im Gedächtnis.

»Es ist immer aufregend, vor vielen Leuten zu sprechen – trotz Training und Übung.«

Christiane Holzinger,
Bundesvorsitzende JW Österreich



Ihr Tipp: „Vorher nur Stichworte aufschreiben und dann einfach loslegen.“ Meistens merke das Publikum die Nervosität gar nicht. Stefan Gössler erklärt: „Lampenfieber spannt den Körper an und versetzt uns in Starre. Daher betretet die Bühne von der Seite oder von hinten, statt vorn zu warten, bis es losgeht. Atmet aus, bevor ihr die ersten Worte sprecht.“ Statt tief eingeatmet sollte lieber einmal ausgeatmet werden. Das entspannt den Körper.

MIT ÜBUNG GEHT'S LEICHTER

„Lampenfieber ist auch Energie, die man in den Vortrag lenken kann“, weiß Gössler. Ähnlich sieht es Christiane Holzinger. Als Bundesvorsitzende der Jungen Wirtschaft muss sie auf große Bühnen. „Vieles ist Übung“, erzählt sie. Auch Trainings wie für das Debattieren oder Public Speaking helfen.



Gut vorbereitet und entspannt gelingt jede Präsentation – auch eine spontane

Beim 4GAMECHANGERS Festival sprach sie auf Englisch vor internationalem Publikum. „Generell ist es schon sehr aufregend, vor so vielen Leuten zu sprechen – vor allem frei zu sprechen. Deshalb habe ich gerne Moderationskarten in der Hand. Einfach, damit ich etwas zum Halten habe“, verrät die Bundesvorsitzende. Eine unauffällige Kleinigkeit, die auf der Bühne Sicherheit schenkt. **(aa) ■**

WERDE ZUM DURCHSTARTER

Starkes Programm für starke Ideen

STARKE IDEEN GESUCHT!

Wir helfen dir deinen Traum zu verwirklichen!

Wir fördern **Gründer und Jungunternehmer** mit starken Geschäftsideen mit Workshops, Coaching und Mentoring.

Alle Infos unter >>
www.gruenderservice.at/ktn

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN
GRÜNDERSERVICE



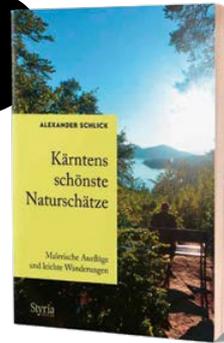
Das ist deine
Chance!

JETZT
ANMELDEN
UND DURCH-
STARTEN!



ERFOLGS STIL

Entspannt: Alexander Schlick entführt in seinem Buch „Kärntens schönste Naturschätze. Malerische Ausflüge und leichte Wanderungen“ zu den eindrucksvollsten Naturdenkmälern Kärntens. Erschienen im Styria Verlag, ISBN 978-3-222-13645-0



→ Weil Stil im Berufsleben den Erfolg beeinflusst

ENDLICH WIEDER FRÜHLING

Lustvoll

Der Frühling macht Lust – auf Neues, auf Natur und auf Genuss. Lass dich von unseren Tipps und Trends aus Kärnten inspirieren, wie man frisch und vital in den Frühling startet.



Genüsslich: Das Natur- und Kräuterdorf Irschen ist gerade im Frühling einen Ausflug wert und lädt auf Rundwegen dazu ein, die vielfältige Kräuter- und Gartenwelt des Oberkärntner Bergdorfes kennen zu lernen. Im entzückenden Café Liebstöckl kann man die regionalen Produkte auch gleich verkosten und erwerben. Nicht umsonst ist das Café als „der Marktplatz des guten Geschmacks“ bekannt. www.landhof-irschen.at/cafe-liebstoeckl www.kraeuterdorf.at

E-Radln: Gemütlich durch die City cruisen, ganz komfortabel jede Steigung meistern und dabei auch noch gesunde Bewegung in den Berufsalltag integrieren? Mit den Kärntner E-Bikes von Bärenbikes kein Problem. Bekannt für kraftvolle und leistungsstarke E-Mountainbikes überzeugt der Produzent aus Sankt Jakob im Rosental auch mit coolen Citybikes. www.baerenbikes.at



Must-haves: Modebewusste Trendsetter feiern diesen Frühling das Comeback der Bauchtasche. Lässig und retro. Aber auch der Cityrucksack der Kärntner Marke Q.Linda ist ein wahrer Hingucker. Per Hand gefertigt überzeugen diese exklusiven und extravaganten Taschen und Accessoires aus Korkleder. www.qlinda.at



BeautyZeit: Das Klagenfurter Unternehmen PHARMAZIEGASSE® steht für frische, handgemachte, hochwirksame und ehrliche Naturkosmetik. Sie wird auf die ganz persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten, Schritt für Schritt begleitet von Experten und über das Jahr laufend an persönliche und externe Einflussfaktoren angepasst. Ein perfekt maßgeschneidertes Beautyprogramm. www.pharmaziegasse.at

Schneller, höher, weiter – oder: Slow down?



Die rasante Automatisierung der Arbeitswelt hat den Ruf nach Entschleunigung laut werden lassen. Sind wir geboren für ein Leben unter Zeitdruck?

Gerade bei jungen Selbstständigen sind die Grenzen zwischen Arbeits- und Freizeit sehr verschwommen. Wir haben uns umgehört, warum eine qualitative Auszeit nicht nur wichtig für das eigene Wohlbefinden, sondern auch für Kreativität und Produktivität ist.

RÜCKZUG STATT ANGRIFF

Der Alltag des Menschen verkommt immer mehr zu einer rasend schnellen Achterbahnfahrt. Durch digitale Neuerungen wie Smartphones geht alles in Richtung „24/7“ – oder wer schaltet heutzutage noch sein Handy aus? Arbeit, Studium, Beziehung, Meetings, unzählige E-Mails, Twitter, Instagram, Facebook, Skype. Jede Minute online. Deshalb ist es umso wichtiger, in Pausen gezielt Abstand zu eben dieser Schnelllebigkeit zu nehmen. Auch nach

Arbeitsende geht die Arbeit des Selbstständigen weiter – ein Umstand, der nicht nur zu Stresszuständen oder Unruhe führt. Auf Dauer können solche Gewohnheiten zu massiven psychischen und physischen Problemen führen. Entschleunigung meint „Verlangsamung“ und →

»Auf Dauer können Schnelllebigkeit und Stress zu massiven psychischen und physischen Problemen führen.«



ist in vielen Bereichen auf der ganzen Welt mittlerweile zu einem Megatrend geworden. Denn: Sich Zeit zu nehmen kann Zeit sparen.

WIE SCHAFFT MAN DAS?

Seine Tätigkeit zu verlangsamen heißt nicht, langsam zu arbeiten. Es geht schlicht und einfach darum, ein Bewusstsein zu wecken für die Abläufe im Lebens- und Berufsalltag und genau hinzuschauen, inwieweit sie einem guttun. Dabei geht es heute längst nicht mehr nur um beruflichen Druck – auch der sogenannte Freizeitstress gehört mit dazu. Zwar träumen wir von unbeschwerten Auszeiten, gleichzeitig fällt es aber schwer, sie vor sich selbst zu rechtfertigen.

Der erste Schritt besteht daher darin, sich der äußeren und inneren Hindernisse bewusst zu werden. Der zweite Schritt wäre die Erkenntnis, dass innere Ruhe nichts mit der Zahl unserer Arbeits- oder Freizeitstunden zu tun hat, sondern mit einer inneren Haltung: Gelingt es, einmal ganz bei sich selbst anzukommen und wunschlos zufrieden zu sein? „Während des Arbeitsalltages ist es außerdem empfehlenswert, wenn man ab und zu zwischen durch zwei Minuten innehält. Dabei atmet man tief durch und konzentriert sich nur auf sich selbst und seinen Körper. Der Alltag ist nämlich oft von einer sehr flachen Atmung geprägt. Diese Routine verbessert die Sauerstoffzufuhr, man ist konzentrierter und fühlt sich entspannter“, weiß Tobias Suntinger von Corpus Motum.



Bei Deep Work fokussiert man sich auf eine einzige Arbeit, ohne dabei für anderes erreichbar zu sein

»Um auszuspannen, gönne ich mir Qualitytime mit der Familie, gehe raus in die Berge oder fahre ans Meer. Zwischendurch lasse ich mich gerne von Podcasts oder einfach vor dem Fernseher berieseln, um auf andere Gedanken zu kommen.«

Marc Gfrerer



HERR/FRAU DER LAGE BLEIBEN

Gerade als selbstständiger Unternehmer tritt man oftmals in die Falle, Entscheidungen aus Sachzwang zu treffen. Es sind Notwendigkeiten, auf die man reagieren muss – egal ob sie zur persönlichen Einstellung passen oder nicht. Daraus kann ein emotionaler Spagat entstehen, der zu Belastungen führt. Im Hinterkopf auch immer die hoch gesteckten Ziele, die es zu erreichen gilt. Deswegen: Es ist wichtig, dafür zu sorgen, dass diese Ziele erreicht werden können. Das gelingt nur, wenn man sich auf das Wesentliche konzentriert und Aufgaben mit Bewusstsein nachkommt. Die eigene Ruhe braucht genau die gleiche Pflege wie die Arbeit – für beide müssen wir uns ausreichend Zeit nehmen, um sie zufriedenstellend hinzukriegen. „Ich finde es besonders wichtig, auf die eigenen körperlichen Anzeichen zu hören. Wenn ich also Kopfschmerzen, Gliederschmerzen oder Rückenschmerzen habe, aber auch psychische Anzeichen wie Motivationslosigkeit, Überforderung oder Lustlosigkeit, weiß ich, dass es nicht mehr geht und ich lieber eine Pause einlegen sollte und auf die Anzeichen meines Körpers hören sollte“, erzählt Unternehmer Michael Gfrerer.



Tipp: Die Deep-Work-Methode

„Ich habe mich intensiv mit der Deep-Work-Methode beschäftigt, da ich nicht nur viele Firmen, sondern auch Funktionen unter einen Hut bringen muss. Dazu kommt die ständige Erreichbarkeit – man hat das Gefühl, nichts zu erledigen, obwohl man ständig arbeitet.“

Deep Work bedeutet Fokus: Man fokussiert sich auf EINE Arbeit, ohne dabei für anderes erreichbar zu sein. Ich nehme mir mittlerweile regelmäßig Zeiten, in denen ich intensiv arbeite, ohne mich unterbrechen zu lassen. Die Freiheit, nicht erreichbar zu sein, hat mich nicht nur produktiver, sondern auch ruhiger gemacht.“

Christiane Holzinger





Die ersten Zeichen eines Burn-outs erkennt man selten, weshalb regelmäßige Erholung mit ausreichender Zeit wichtig ist

GENERATION BURN-OUT?

„Gerade als Unternehmer stellt man den Beruf und die Firma oft vor die eigene Gesundheit. Da wir für das brennen, was wir tun, vergessen wir auch im Tun, auf die Zeit zu achten“, weiß Claudia Felder-Fallmann von MHS Mental Health Solutions. „Unser Körper hält Stress gut aus, teilweise können wir unter Druck bessere Leistungen erbringen als in entspanntem Zustand. Wer jedoch unter Dauerstress steht, setzt sich der Gefahr von Stressfolgeerkrankungen aus.“ Als Ursachen gelten fehlende Erholung, (zu) hohe Anforderungen und eine Diskrepanz zwischen Anforderung und Fähigkeiten zur Bewältigung. **[mm]** ■

»Ich hatte im vergangenen Jahr selbst schon einen zweiwöchigen Krankenhausaufenthalt wegen einer stressbedingten Nervenentzündung. Derzeit trainiere ich als Ausgleich für einen Triathlon – ich hoffe, dass mir der Sport dabei hilft, endlich meine Work-Life-Balance zu finden.«

Max Aichlseder



»Freiraum verschaffe ich mir, indem ich meine Termine eine Woche vorher fix eintrage, damit nicht der ganze Tag verplant ist und ich mich darauf einstellen kann. Ebenso plane ich mir Zeiten für Dinge ein, die nichts mit der Arbeit zu tun haben, z. B. von 17:00 bis 18:00 Uhr Sport oder Sonstiges. Pausen nutze ich in vollen Zügen, und wenn ich mir Urlaub nehme, lasse ich mein Firmenhandy in der Arbeit, damit ich wirklich komplett entspannen kann und nicht ständig Arbeit im Hinterkopf habe.«

Michael Gfrerer



BURN- OUT

Definition: Burn-out oder Burnout (auch Burnout-Syndrom, von englisch burn out, „ausbrennen“) ist ein Oberbegriff für bestimmte Arten von persönlichen Krisen, die als Reaktion auf andauernden Stress und Überlastung am Arbeitsplatz auftreten.



Die Phasen eines Burn-outs

Burn-out zeigt sich
in drei Phasen:

1 Zuerst zeigt sich bei gleichbleibender Aktivität und Leistungsfähigkeit ein Gefühl von Unlust.

2 Schleichend entstehen Rückzug und Leistungsabnahme.

3 Dann entstehen innere Leere, starke Erschöpfung, Passivität und teilweise Lebensunlust.

- Nur in seltenen Fällen wird Burn-out bereits in der ersten Phase als solches erkannt.
- Jede Phase kann Monate bis Jahre dauern – die Entstehung erfolgt schleichend über lange Zeit.
- Nicht selten wird ein Burn-out von anderen Krankheiten begleitet und manchmal überschattet, wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen.

- Mittlerweile wurden auch Zusammenhänge zu Muskel-Skelett-Erkrankungen gefunden.
- Natürlich können auch andere psychische Erkrankungen gleichzeitig auftreten, wie z. B. Panikattacken, Depression und Angststörungen.

Burn-out erkennen

Von Burn-out kann man sprechen, wenn folgende **Symptome** auftreten:



Burn-out vermeiden

Um ein Burn-out zu vermeiden, ist es wichtig, sich selbst und die eigenen Grenzen zu kennen bzw. kennen zu lernen – sowohl auf körperlicher als auch auf emotionaler Ebene.

Dabei können Fragen dieser Art hilfreich sein:

- Welche körperlichen Anzeichen gibt es, wenn ich unter Druck stehe?
- Mache ich regelmäßig Bewegung?
- Habe ich eine Entspannungstechnik, die zu mir passt?
- Wie reagiere ich emotional auf Stress?
- Sehe ich meine Grenzen selbst oder brauche ich Unterstützung?
- Gehe ich regelmäßig über meine Grenzen?
- Nehme ich mir genügend Auszeiten?



Fakt ist: Ohne Erholung ist keine Höchstleistung möglich. Nur wer sich gut regenerieren kann, kann auch dauerhaft leistungsstark sein.



ERFOLGS TECHNIK

→ Technik von A wie Auto bis Z wie Zeitmanagement

KI4LIFE

Forschung für die Zukunft

Eine weitere Bereicherung für den Wirtschaftsstandort Kärnten: Anfang Oktober 2019 wurde das Fraunhofer-Forschungszentrum eröffnet.

Das Innovationszentrum „Digitalisierung und Künstliche Intelligenz“ – kurz **KI4LIFE** – ist in Klagenfurt angesiedelt und wird KMU bei den Herausforderungen der Digitalisierung unterstützen. Neben Wien, Graz und Wattens handelt es sich hierbei um den mittlerweile vierten Fraunhofer-Standort in Österreich.

Eine der Hauptsäulen von KI4LIFE ist die Analyse- und Beratungstätigkeit für kleine und mittlere Unternehmen. Die Auftragsforschung im Rahmen von Projektaktivitäten stellt die wirtschaftliche Basis des Zentrums dar. Aber auch der Wissensaustausch und die Kooperation mit der Universität bei anspruchsvollen Industrieprojekten stehen im Fokus. Aktuell ist das Innovations-



zentrum in unmittelbarer Nähe der Universität Klagenfurt angesiedelt, im Juli 2020 zieht es in den Lakeside Park. Im Vollausbau soll die Mitarbeiterzahl auf 15 Vollzeitangestellte steigen, langfristig ist ein weiteres Wachstum auf 30 geplant.

Dank Infineon, der Wirtschaftskammer Kärnten, der WKO, der IV, der Springer Maschinenfabrik, der Stadt Klagenfurt und des Landes stehen die nötigen sieben Millionen Euro für die ersten drei Jahre zur Verfügung.

„Für uns als Wirtschaftskammer ist es wichtig, unsere kleinen und mittleren Unternehmen auf die Reise in die Digitalisierung und in die Zukunft der künstlichen Intelligenz mitzunehmen. Das neue Innovationszentrum wird mit seinen ausgewiesenen Fachleuten Kärntner KMU den Einstieg in konkrete Forschungs- und Entwicklungsprojekte erleichtern, um die Digitalisierung und damit die Zukunft in unsere Betriebe zu bringen“, sagt Wirtschaftskammer-Präsident Jürgen Mandl.

Starke Partner

Ermöglicht wird das Zentrum durch ein Bündnis starker Partner:

- + Fraunhofer stellt Spitzen-Know-how und ein aus weltweit 72 Instituten und über 26.000 Forschern bestehendes Netzwerk zur Verfügung.
- + Führende Kärntner Unternehmen wie Infineon Austria bringen ihre Kompetenzen, ihr Netzwerk und ihren Bedarf ein.
- + Die Wirtschaftskammer Kärnten sowie die Wirtschaftskammer Österreich und die Industriellenvereinigung legen einen direkten Draht zu Unternehmen.
- + Die Stadt Klagenfurt und das Land Kärnten stärken das Zentrum mit ihrer Unterstützung.

+ Sieben Forschungsgruppen der Fakultät für Technische Wissenschaften der Universität Klagenfurt betreiben Forschung in fachlicher Nähe zur Ausrichtung des Zentrums und werden durch Kooperationen Synergien erschließen.

+ Über das bestehende Konsortium hinaus sind zukünftig Kooperationen mit JOANNEUM RESEARCH und der Fachhochschule Kärnten geplant.

Mit seiner anwendungsorientierten Forschung wird KI4LIFE die Brücke zwischen universitärer Forschung und Industrie schlagen.



DSGVO

Unwort oder Notwendigkeit?



Die Datenschutz-Grundverordnung ist am 25. Mai 2018

in Geltung getreten. Jede Datenverarbeitung muss

seitdem einer bestimmten Rechtslage entsprechen.

Das Ziel: Firmen sollen sorgsamer mit Daten umgehen –

ein Fluch für Unternehmer oder ein Segen in der

digitalen Zeit?

Am 4. Mai 2016 wurde die „Verordnung (EU) 2016/679 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. April 2016 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten, zum freien Datenverkehr und zur Aufhebung der Richtlinie 95/46/EG (Datenschutz-Grundverordnung)“ kundgemacht. Sie vereinheitlicht nun die Regelungen für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten durch private Unternehmen und öffentliche Stellen EU-weit. Die Datenschutz-Grundverordnung gilt ohne Umsetzungsakt unmittelbar in allen EU-Mitgliedstaaten.

Kurz-Info DSGVO

Datenschutz ist in der EU ein Grundrecht. „Jede Person hat das Recht auf Schutz der sie betreffenden personenbezogenen Daten“, heißt es in der EU-Grundrechtecharta aus dem Jahr 2000. Die DSGVO soll sicherstellen, dass die Verarbeitung personenbezogener Daten geregelt wird. Wie die Daten gespeichert werden, spielt dabei keine Rolle. Die DSGVO legt in Artikel 4.7 und 4.8 fest, dass die unmittelbaren Nutzer (Data Controller) und die Datenverarbeiter (Data Processor) gleichermaßen für die Daten verantwortlich sind, wenn es keine anderslautenden vertraglichen Regelungen gibt.

DATENSCHUNGEL FÜR UNTERNEHMEN

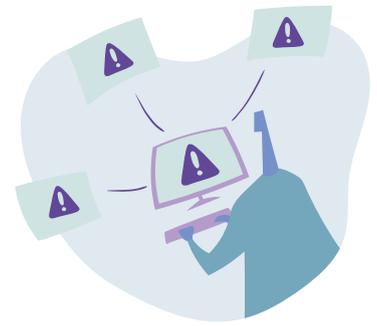
Die DSGVO schreibt vor, Unternehmen datenschutzkonform zu führen. Das bedeutet, dass die Verwendung von Daten bewusst und kontrolliert geschehen muss. Sorglos abgespeicherte oder gar weitergegebene Daten werden mit hohen Strafen geahndet. Durch die strukturierten Vorgaben der DSGVO räumen viele Unternehmer im Datendickicht gründlich auf und es ist mittlerweile unumgänglich, Mitarbeiter zu schulen – darauf legen die Behörden ein besonders wachsames Auge. Mit dem Hinaufsetzen der Sanktion von bis zu 4 Prozent des weltweiten Jahresumsatzes eines Unternehmens wird deutlich, dass der Datenschutz eine wichtige Rolle spielt. Aber: Die DSGVO betrifft auch Privatpersonen – nicht zuletzt dadurch, dass beispielsweise keine mündlichen Informationen mehr weitergegeben werden dürfen und immer wieder Einverständniserklärungen zu unterschreiben sind. Man darf also auch in Zukunft ohne Weiteres nachfragen, was mit den persönlichen Daten passiert. →

Die 6 Stolpersteine der DSGVO



BRAUCHE ICH IMMER EINE EINWILLIGUNG?

Die Einwilligung ist eine der in der DSGVO genannten Rechtsgrundlagen für zulässige Datenverarbeitung. Häufig benötigt man im unternehmerischen Alltag aber Daten, die für die Erfüllung eines Vertrages (z. B. Name und Adresse) erforderlich sind. Widerruft ein Betroffener seine Einwilligung, müssen Daten anonymisiert oder gelöscht werden.

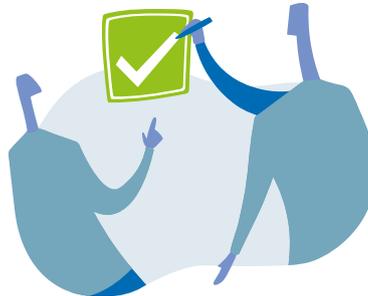


FEHLERHAFT

DATENSCHUTZBESTIMMUNGEN

Die Datenschutzbestimmungen auf der eigenen Website sollten regelmäßig geprüft werden. Wenn es eine größere technische oder organisatorische Änderung gab, müssen die Datenschutzbestimmungen natürlich angepasst werden.

FEHLENDE DIENSTLEISTERVEREINBARUNG
Wenn ein Dienstleister personenbezogene Daten verarbeitet (zum Beispiel ein E-Mail-Marketing-Tool für den Versand von Mailings), benötigt man eine Dienstleistervereinbarung (Auftragsdatenvereinbarung).



ACHTUNG BEI COOKIES

Seit der EuGH-Entscheidung im Herbst 2019 dürfen nur noch essenzielle Cookies automatisch gesetzt werden. Alle anderen bedürfen einer vorherigen Einwilligung.



WEBSITES UND SOCIAL MEDIA

Die Datenschutzerklärung sollte von allen Subseiten aus einfach (generell zu empfehlen: maximal zwei Klicks) erreichbar sein.



FOTOS UND VIDEOS

Auch Fotos und Videoaufnahmen sind personenbezogene Datensätze, weshalb hier nicht nur das Urheberrecht, sondern auch das Datenschutzrecht zu beachten ist.



»Obwohl die DSGVO seit fast zwei Jahren in Kraft ist, haben viele Firmen noch immer nicht das passende digitale Produkt für sich entdeckt, um ihre Datensicherheit kontinuierlich zu verbessern.«

Marc Gfrerer

BIG DATA STATT TELEFONBUCH

Weil Daten die Waren der Zukunft sind, braucht es die DSGVO. Der Begriff „Big Data“ bezeichnet die große Menge an strukturierten und unstrukturierten Daten, die Unternehmen Tag für Tag überschwemmen. Nicht die Daten selbst sind so wichtig. Was zählt, ist das, was Unternehmen mit den Daten machen. Die DSGVO – so abschreckend sie auch sein mag – dient also dem Schutz aller Bürger der Europäischen Union. Viele Unternehmen halten

den Datenschutz für einen Bremsklotz, gerade wenn es um Big Data und Datenanalysen geht – der Datenschutz ist aber nur dann ein mögliches Problem für die Datenverarbeitung, wenn es sich um personenbezogene Daten handelt. Anonyme Daten sind eben keine personenbezogenen Daten und unterliegen nicht der Datenschutz-Grundverordnung, wie die Verordnung auch selbst erklärt. Seit dem Inkrafttreten der DSGVO haben nämlich alle EU-Bürger das Recht auf nachträgliche Rücknahme der Zustimmung, das Recht auf Transparenz sowie das Recht auf Datenlöschung.

LÖSUNGEN FÜR UNTERNEHMEN

Diese Regelung stellt viele Unternehmen vor enorme Herausforderungen, denn: Wie behalte ich den Überblick, wo ich wann welche Daten verwendet habe? Und wie lassen sich Datensätze komplett löschen? Eine komplizierte Angelegenheit, der sich viele heimische Unternehmen bereits angenommen haben, Betriebe aus allen Branchen mit ihrem Fachwissen unterstützen – sie haben die Schwächen zur Erfüllung der DSGVO-Vorgaben frühzeitig erkannt. „Als begeisterte Datenschützerin kann ich nur sagen: Segen. Wieso? Ich habe mein Unternehmen reflektiert: Wie verarbeite ich personenbezogene Daten? Die Chance, Prozesse zu reflektieren und aufzuräumen, genützt. Alte Dinge, die ich, »weil ich sie vielleicht einmal brauchen könnte«, aufbewahrt und gespeichert habe, wurden aus physischen und digitalen Ordnern DSGVO-konform entfernt. Meine Hard- und Software wurde überprüft und aktualisiert. Mir hat noch nicht wirklich was gefehlt – und

»Ich habe mein Unternehmen reflektiert und die Chance aufzuräumen genützt. Geben Sie Ihren Kunden die Sicherheit, dass Daten bei Ihnen sicher sind!«



Patricia Radl-Rebernik
Obmann-Stv. Fachgruppe UBIT

wenn: Das habe ich mir wieder besorgt“, sagt Patricia Radl-Rebernik, Obmann-Stellvertreterin der Fachgruppe Kärnten Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie. „Sie können nur den Fehler machen – NICHTS zu machen. Die DSGVO hat Vorgaben, wenn diese einmal ordnungsgemäß durchgeführt und jährlich kontrolliert werden, haben Sie das getan, was zu tun ist. Geben Sie Ihren Kunden die Sicherheit, dass ihre Daten bei Ihnen sicher sind.“ **[mm]** ■



Kärntner Innovation

LOGMEDIA-Geschäftsführer Marc Gfrerer und Thorsten Jost von secriso Consulting revolutionieren mit „4conform“ den IT-Markt und rollen ihr Datenschutz- und Sicherheits-Know-how als bereits mit dem silbernen Constan-tinus prämierte Software namens 4conform DSMS.cloud bundesweit aus.

Die Innovation: Die Software greift mit verschiedenen Modulen, beispielsweise für Datenschutz-Folgenabschätzung, Data-Breach-Notifications, Auftragsverarbeiter- oder Betroffenenanfragemanagement, ineinander und macht es möglich, alle DSGVO-relevanten Prozesse für das gesamte Unternehmen abzubilden und zu steuern. Neu im Portfolio ist seit heuer das On-Premise-Produkt 4conform ENTERPRISE, das speziell für größere Betriebe entwickelt wurde.

Services der WKK

- + Die Wirtschaftskammer Kärnten unterstützt Unternehmer bei Fragen und Problemen zur **DSGVO**.
- + Webinare, Informationsdokumente, Beratung durch Experten und Veranstaltungen machen fit für den Datendschungel – auch wenn es um branchenspezifische Themen, wie z. B. den Umgang mit Gesundheitsdaten, geht. Zu allen Veranstaltungen finden sich online Nachberichte, in denen alles Wissenswerte in Ruhe nachgelesen werden kann.
- + **Online-Ratgeber:** Der Online-Ratgeber führt euch Schritt für Schritt durch die für eure Datenverarbeitung relevanten Vorschriften, gibt euch Tipps zur Umsetzung und stellt Musterformulare zur Verfügung: dsgvo.wkoratgeber.at



+ Alle Infos unter www.tinyurl.com/tqt8pg9

Mit dem richtigen Domainnamen zum Erfolg

Einfach zu merken und zum Unternehmen passend: Der Domainname ist heute die erste Adresse für neue Unternehmen. Umso wichtiger ist deshalb eine gute Wahl schon zu Beginn, denn ein Wechsel ist später oft nur schwer möglich.

Mit der Idee für einen Geschäftsnamen kommt meist die Suche, ob der gewünschte Name auch als Webdomain noch frei ist. Und da stellen Gründer schnell ernüchternd fest, dass die besten Adressen im WorldWideWeb schon besetzt sind.

Wir wollen euch bei diesem wichtigen Schritt mit einer Checkliste zur Wahl des richtigen Domainnamens unterstützen:



Wie ist ein Domainname aufgebaut?
Die Domainadresse setzt sich gewöhnlich aus einer frei gewählten Bezeichnung (meist 3 bis 63 Zeichen) plus einer Top-Level-Domain (TLD – z. B. **.com**, **.at** oder **.de**) zusammen. Davor kann noch eine Servicebezeichnung stehen (meist **www.** für Websites).

Ist mein Firmenname noch frei?
Die klassische Wahl – insbesondere bei einem Zielmarkt in Österreich – ist der Firmenname plus der TLD für Österreich, also z. B. **mustermann.at** oder **mustermann.co.at**. Ob der gewünschte Name noch frei ist, kann z. B. unter **www.nic.at** oder **www.godaddy.com** herausgefunden werden.

Gibt es interessante Alternativen?
Falls die **.at**-Domain bereits registriert wurde, kann man mittlerweile aus über 200 Top-Level-Domains wählen. Die populärste TLD weltweit ist **.com**, doch in Europa etabliert sich nun auch **.eu**. Exotische TLDs wie **.shop**, **.auto** oder **.wien** sind langsam im Kommen und mitunter interessant. Mit Kreativität lassen sich auch fremde Länderdomains gut im Marketing nutzen, z. B. **get.it** (eine US-Website mit italienischer TLD).

Soll mein Produkt im Domainnamen vorkommen?
Wer sich spezialisiert hat, zeigt dies am besten in seinem Domainnamen, z. B. **brillenetuis.eu**. Dies stellt schon einen großen Vorteil zur Suchmaschinenoptimierung dar, kann jedoch zu Positionierungsproblemen führen, wenn man später weitere Produkte anbieten will.

Habe ich eine regionale Relevanz?
Mitunter ist auch die Kombination mit dem eigenen Standort interessant, insbesondere wenn die Kunden bevorzugt nach einem regionalen Anbieter suchen, z. B. **massageferlach.at**.



Das „Ortsverzeichnis“ des Internets

Computer im Internet identifizieren sich mit sogenannten IP-Adressen, die nicht immer leicht zu merken sind. Einfacher ist es z. B., die URL **www.netzwerkzumerfolg.at** einzutippen, die dann von einem DNS-Server zur IP-Adresse **128.204.132.124** aufgelöst wird.



Registrierte Domains nach TLD

.com	137,6 Mio.
.tk	21,7 Mio.
.de	4,5 Mio.
.eu	3,7 Mio.
.at	1,3 Mio.

(Stand Oktober 2018)

Verletze ich Rechte von Dritten?
Die Registrierstellen vergeben grundsätzlich jeden technisch zulässigen Domainnamen, weshalb man selbst prüfen sollte, ob der gewünschte Name keine Rechte von Dritten verletzt. Die Wirtschaftskammer bietet dazu online ein Merkblatt über mögliche Rechtsverletzungen: **tinyurl.com/erfolg13**

Ist mein Domainname zu kompliziert?
Kann jeder meinen Domainnamen verstehen und richtig schreiben – auch übers Telefon oder ohne Fremdsprachenkenntnisse? Insbesondere Bindestriche oder unterschiedliche Schreibweisen können zu Problemen führen, weshalb z. B. ein Unternehmen mit **spielwaren-mayer.at** auch die Domains **spielwarenmayer.at** und **spielwarenmeier.at** registrieren sollte (oder sich eine einfachere, kürzere Alternative überlegt).

Wo registriere ich den Domainnamen?
Domains können direkt bei der vergebenden Registrierstelle (in Österreich **www.nic.at**) oder bei den zahlreichen Domain-Name-Registrars (z. B. **www.domaintech.at** oder **www.easyname.at**) erworben werden. Meist ist eine Registrierung über den eigenen Webhostinganbieter nicht nur die einfachste, sondern auch kostengünstigste Methode.

Wie kann ich einen bereits vergebenen Domainnamen erhalten?
Wenn der eigene Name als Domain bereits vergeben ist, hat man eventuell einen rechtlichen Anspruch darauf (durch Marken-, Namen- oder Urheberrechte, siehe oben). Sollte der gewünschte Domainname nicht aktiv in Verwendung sein, steht er vielleicht zum Verkauf – einfach mal beim Domainbesitzer anfragen! Auf Plattformen wie **www.sedo.com** oder **www.afternic.com** werden weltweit Domains verkauft bzw. versteigert.

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



organisiert



kommunikativ

vernetzt



begeistert



inspiriert



PRIMUS

ist mehr als ein Wirtschaftsjournal – PRIMUS ist ein Netzwerk

PRIMUS Wirtschaftsjournal:

9 x pro Jahr als Themenmantel der Kleinen Zeitung sehr prominent platziert, ist Ihnen die höchste

Aufmerksamkeit bei

773.001 Lesern garantiert.

Online unter www.kleinezeitung.at/primus

PRIMUS Wissensforum:

Donnerstag, 8. Oktober Stadthalle Graz –

Das Event für mehr Motivation und Erfolg im Verkauf, Marketing & Führung.

www.primus-wissensforum.at



PRIMUS Gala:

Die Kleine Zeitung zeichnet kärntner- und steirische Betriebe aus, die durch zukunftsweisendes Handeln herausragen.

PRIMUS Newsletter:

Ob regionales Wirtschaftsgeschehen, Service, Tipps oder Hintergrundberichte – mit dem neuen wöchentlichen Primus Newsletter der Kleinen Zeitung Wirtschaftsredaktion werden Sie umfassend informiert.

Tauchen Sie ein in die spannenden Wirtschaftsräume Kärntens.

KLEINE ZEITUNG / PRIMUS



JETZT QR CODE SCANNEN

und unseren PRIMUS-Newsletter abonnieren