

die junge wirtschaft

DAS MAGAZIN FÜR JUNGUNTERNEHMERINNEN



WIR SIND WIEDER DA

**MITEINANDER
RAUS AUS DER KRISE**

Bilanz: Top-Learnings aus der Krise

Ausblick: Innovationschancen nützen

Service: Hilfen & Impulse auf einen Blick



Die Stimmung zählt. Gerade jetzt.

Mit dem automatisierten Stimmungsbarometer wissen, wie es Ihren MitarbeiterInnen wirklich geht. 100% Wertschätzung, 100% Anonymität. Kein Aufwand, maximaler Nutzen. Näheres auf robinmood.eu

2 Monate
kostenlos
wissen

robin mood

EDITORIAL

Wie geht's weiter? Diese Frage stellt sich aufgrund der Corona-Krise für fast alle in der (jungen) Wirtschaft. Unser Zugang ist klar: Handeln statt jammern ist angesagt. Denn das zeichnet Österreichs junge Unternehmerinnen und Unternehmer ohnehin aus. Deshalb liefert das neue JW-Magazin konkrete Tipps und spannende Perspektiven für das große Comeback unserer Wirtschaft.

Gemeinsam mit dem Zukunftsinstitut haben wir die wichtigsten Learnings aus der Krise für junge Unternehmen auf den Punkt gebracht (Seite 4). Wir haben junge Unternehmen befragt, wie sie mit der Krise umgegangen sind und was ihnen dabei wirklich geholfen hat (Seite 8). Wir zeigen auf, welche Chancen jetzt Plattformwirtschaft (Seite 16) und Innovationskraft (Seite 14) eröffnen. Und welche Serviceleistungen und Supports es in Österreich und auf Länderebene für junge Betriebe gibt (Seite 18). Selbstverständlich

haben wir auch unseren WKÖ-Präsidenten Harald Mahrer zum Interview – und um seine strategischen Schwerpunkte für den Weg aus der Krise – gebeten (Seite 10). Und, ganz besonders wichtig: Wir geben einen Ausblick auf das große JW-Summit im September in Wiener Neustadt (Seite 20), das unter dem Motto „Miteinander“ steht. Genau das ist jetzt für uns junge Unternehmerinnen und Unternehmer entscheidend.

In diesem Sinn: Eine spannende, ertragreiche Lektüre – und alles Gute für den Weg aus der Krise!

Elisabeth Zehetner-Piewald

Mag. Elisabeth Zehetner-Piewald
Bundesgeschäftsführerin Junge Wirtschaft



© Junge Wirtschaft/Peroukka

FOKUS JUNGE WIRTSCHAFT

Miteinander raus aus der Krise

WIR SIND WIEDER DA

- 04 Wichtige Learnings aus der Corona-Krise: Das machen wir ab jetzt besser.
- 06 JW-Bundesvorsitzende Christian Holzinger: Worauf es beim Durchstarten ankommt.
- 08 Rundruf: Wie Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer weitermachen.
- 10 WKÖ-Präsident Harald Mahrer im JW-Interview: Was der Standort jetzt braucht.
- 12 Konsum: Die Macht der Konsumenten für unsere Betriebe mobilisieren
- 14 Krise als Innovationschance

12

SERVICE

Was das Jungunternehmerleben erfolgreicher macht

- 16 Erfolgreiches Plattform-Business
- 18 Die wichtigsten Corona-Hilfen auf einen Blick.
- 20 JW-Summit: „Miteinander: Raus aus der Krise!“
- 24 Branchennews
- 26 Die wunderbare Welt der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer

30

NETZWERK

Veranstaltungen und Initiativen, die uns weiterbringen

- 30 Pitching Days
- 31 Leadership Programm der US-Botschaft in Wien
- 31 Jungunternehmer ohne Grenzen

Das machen wir

Wichtige Learnings aus der Corona-Krise –
und Aussichten der Zukunftsforschung.

● DIGITALISIEREN!

Die Corona-Krise war der größte Digitalisierungs-Turbo, den Österreich je erlebt hat. Homeoffice wurde zum Massenphänomen, e-Commerce zur Überlebensversicherung für Betriebe. Eine Marketagent-Umfrage zeigt: 78 Prozent der Bevölkerung erwarten sich, dass sich die Digitalisierung infolge der Corona-Krise beschleunigen wird. 80 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass das Mindset für Digitalisierung nun „eher offener“ (45 Prozent) oder „auf jeden Fall offener“ (35 Prozent) sein wird. Für Experten hat die digitale Transformation gleich zweifachen Mehrwert: Auf der einen Seite eröffnet sie Unternehmen neue Marktchancen, auf der anderen Seite macht sie Betriebe krisenfester. Für krisenfestes Wachstum sind digitale Lösungen und Tools in allen Unternehmensfunktionen wettbewerbsentscheidend. Für generell digital-affine Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer heißt das: Digitale Wettbewerbsvorteile sollte man nicht verspielen, sondern gezielt ausbauen. Und für alle, die sich in der digitalen Welt noch nicht wirklich etabliert haben, besteht dringender Handlungsbedarf. Förderungen für Digitalberatung und Umsetzungsprojekte gibt es u. a. im Rahmen des großen KMU.Digital-Programms von Wirtschaftskammer und Digitalisierungsministerium: www.kmudigital.at



jetzt die besten Voraussetzungen für unternehmerischen Erfolg. Denn die Post-Corona-Ökonomie entwickelt neue Netzwerke in einer nie geahnten Geschwindigkeit – und plötzlich wird möglich, was zuvor kaum jemand für möglich hielt“, bilanziert Zukunftsforscher Harry Gatterer. Und präsentiert konkrete Beispiele: etwa einen Friseur, der eine regionale Blockchain etablierte, um einen eigenen Geldfluss zwischen regionalen Unternehmen und deren Kunden zu ermöglichen. Oder einen Schuhproduzenten, der seine 3-D-Drucker umstellte und dringend benötigtes medizinisches Equipment erzeugt. Gatterer: „Für den Vorsprung im neuen Spiel kommt es weniger darauf an, wie groß oder finanzkräftig ein Unternehmen ist. Vielmehr ist nun Einfallsreichtum gefragt. Die Dekonstruktion der Gegenwart – so schmerzlich diese auch ist – erzeugt eine neue Zukunft.“ Wie dies aussieht und abläuft, haben die Zukunftsforscher in einem eigenen Konzept visualisiert (s. Grafik Lazy Eight). Tatkräftige Hilfestellung dabei, neue Wege zu gehen, liefert jedenfalls die Wirtschaftskammer mit ihren vielfältigen Innovationsservices:

wko.at/service/innovation-technologie-digitalisierung/innovations-services.html

● RESILIENZ ENTWICKELN!

Bevor ich alles zumache, mache ich alles ganz anders: Diese Devise haben in der Corona-Krise zahlreiche Unternehmen in die Tat umgesetzt. Für die Experten des Zukunftsinstituts ist jetzt ohnehin die beste Zeit, vieles anders und besser zu machen. „Jede visionäre komplexe Vorstellung von Welt und Wirtschaft steht nun in der Pole Position. Viele gute Entwürfe lassen sich dort beobachten, wo Kreative ihre Ideen einer anderen möglichen Welt bereits umgesetzt haben. Wer solche Ideen schon zu Ende gedacht hat, hat

Was passiert, wenn Lieferketten unterbrochen sind? Was sind die Konsequenzen, wenn bestimmte Produkte gar nicht mehr im Inland erzeugt werden? Die Corona-Krise hat gezeigt, dass Standorte und Unternehmen deutlich mehr für ihre Krisenfestigkeit tun müssen. „Resilienz“ wurde lange Zeit als Modethema verschrien – jetzt ist es im unternehmerischen Alltag angekommen. Die Experten des Zukunftsinstituts argumentieren sogar, dass das klassische Effizienzdenken durch Resilienzdenken abgelöst werden muss. „Der Effizienz folgt die Resilienz. Resiliente Unternehmen bleiben beweglich und passen sich auch in Krisen bestmöglich an. Wie beim Gesundheitssystem gilt für Unternehmen: Sind sie am

ab jetzt besser!

Anschlag unterwegs, so sind sie vielleicht effizient – aber eben nicht resilient“, erklärt Harry Gatterer. Aus seiner Sicht liegt die große Herausforderung darin, zu lernen, mit Komplexität besser umzugehen und sich auf wandelnde Umweltbedingungen besser einzustellen. Im Klartext: Wer nur eindimensional seinem Geschäftsmodell und dessen betriebswirtschaftlich effizienter Umsetzung folgt, ist für die nächste Krise nicht wirklich gut gerüstet. Unternehmensberaterinnen und Unternehmensberater helfen am Weg zu mehr Krisenfestigkeit.

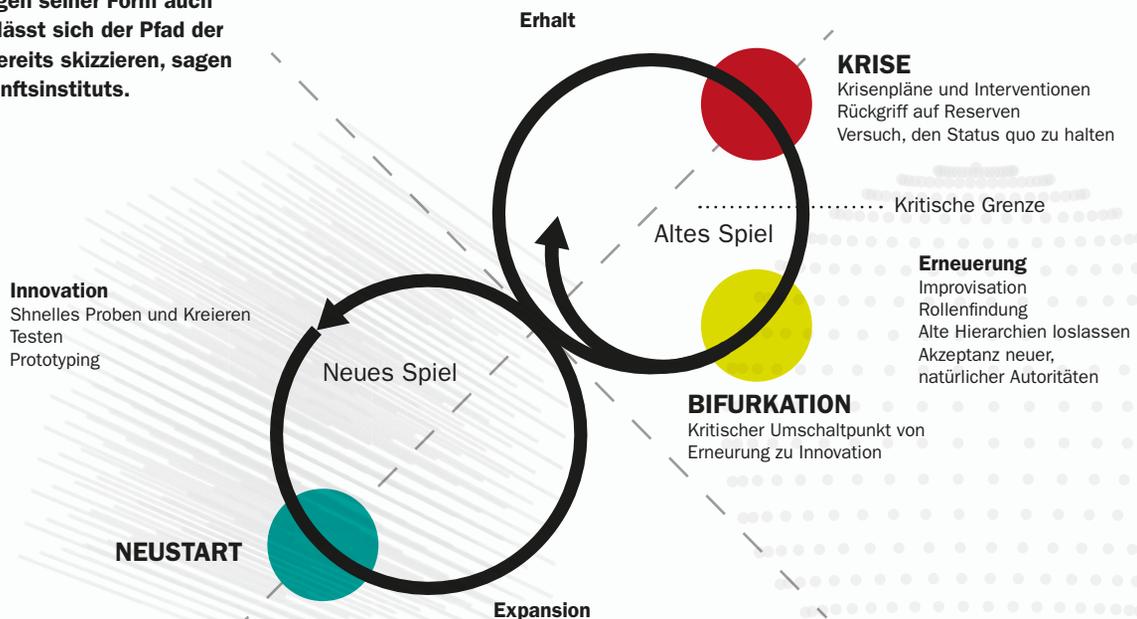
● VERNETZEN!

Die Corona-Krise hat auch deutlich gemacht, wie wichtig der Netzwerkgedanke in der unternehmerischen Praxis ist. Erste-Hilfe-Maßnahmen und Notoperationen funktionierten während der Krise nur dort gut, wo die Netzwerke und Beziehungen zwischen den einzelnen Sektoren – Behörden, Banken und

Unternehmen – schon vorher funktionierten. Für junge Betriebe heißt das: Wer Netzwerkpartner hat und rasch neue finden kann, kann sich auch in fordernden Zeiten neu und besser aufstellen. Die Verbindung von Regionalität und Digitalisierung hat aus Sicht des Zukunftsinstituts besondere Qualitäten. Die Zukunftsforscher erwarten durch Corona „eine Wirtschaft, die sich global aufstellt und realdigital agiert. Global, das bedeutet: Die Wirtschaft wird sich in vielen regionalen Netzwerken stärken und ihre Verbindung zum Globalen reflektiert forcieren. Regional wird dadurch mehr möglich. Auch Großkonzerne werden das Near-Shoring forcieren und regionalere Value-Networks bilden.“ Nach den Befunden des Zukunftsinstituts werden auch neue Formen von „Genossenschaften“ entstehen, wie regionale Handelsstrukturen. Auch Netzwerke wie die Junge Wirtschaft gewinnen weiter an Bedeutung – weil man hier rasch und einfach zu Partnern kommen kann, mit denen man auch in fordernden Zeiten neue Wege gehen kann.

LAZY EIGHT: DER ADAPTIVE CYCLE ALS INSTRUMENT DER STUNDE

Im Adaptive Cycle, wegen seiner Form auch „Lazy Eight“ genannt, lässt sich der Pfad der kommenden Monate bereits skizzieren, sagen die Experten des Zukunftsinstituts.



Quelle: Zukunftsinstitut, 2020

„Die Welt nach Corona“, onlineshop.zukunftsinstitut.de



RAUS RAUS DER KRISE



„Ganz entscheidend für den Weg aus der Krise ist und bleibt der richtige „Spirit“ – unternehmerisches Denken und Handeln.“

Christiane Holzinger
JW-Bundesvorsitzende

Worauf es beim Durchstarten ankommt – und wie wir alle krisenfester werden.

Österreich hat den gesundheitlichen „Peak“ der Corona-Krise überstanden, das zeigen die aktuellen Zahlen. Aber die wirtschaftlichen Folgen haben viele von uns schwer getroffen und werden uns noch lange beschäftigen. Auch wenn es vielfach schwierig ist, gilt es jetzt die Kraft zu mobilisieren, um neu durchzustarten, um bisherige Erfolgsgeschichten weiterzuschreiben und neue Erfolgsgeschichten anzugehen. Drei Dinge helfen uns dabei besonders:

Innovation: Krisensituationen sind immer auch gute Zeiten, um in der Wirtschaft neue Wege zu gehen. Viele Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer haben die vergangenen Wochen und Monate genutzt und ihr Unternehmen und ihre Strategie auf den Prüfstand gestellt. Was lässt sich neu und besser machen? Um erfolgreicher und krisenfester zu werden? Innovationen spielen in allen Unternehmensfunktionen eine Schlüsselrolle für die Zukunft. Egal, ob es um Prozesse, Strukturen, Produkte, Dienstleistungen oder ganze Geschäftsmodelle geht. Die WKO steht allen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern dabei mit innovationsfördernden Services und kompetenter Beratung zur Seite. Mehr dazu in unserem neuen Innovationsimpulse-Ratgeber (wko.at/service/netzwerke/der-innovationsimpulse-ratgeber.html).

Digitalisierung: In der Krise hat sich gezeigt, dass digital fitte Unternehmen besser durch schwierige Zeiten kommen. Sie haben einfach mehr Möglichkeiten, um ihre Kunden zu erreichen. Die Corona-Krise war insofern ein „Boost“ für die digitale Transformation unserer Wirtschaft. Das wird auch für die Zukunft wichtig sein – nicht nur, um neue Virus-Krisen zu bewältigen, sondern vor allem, um international wettbewerbsfähig zu sein. Auch bei der digitalen Transformation gibt es wirksame Unterstützung, wie etwa das erfolgreiche KMU Digital-Programm von Digitalisierungsressort und Wirtschaftskammer. Es fördert nicht nur Digitalisierungsberatung, sondern auch Umsetzungsprojekte (www.kmudigital.at).

Spirit: Ganz entscheidend für den Weg aus der Krise ist und bleibt der richtige „Spirit“ – unternehmerisches Denken und Handeln. Denn wo andere nur Krisen sehen, sehen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer immer auch Chancen. Sie schauen nicht weg, sondern packen an und zu. Sie unternehmen was. Und genau darauf kommt es mehr denn je an. Wer unternehmerisch denkt und handelt, bringt bessere Voraussetzungen mit, um auch in fordernden Situationen die Nase vorn zu haben. Umso wichtiger ist es, dass wir als Junge Wirtschaft ein starkes Netzwerk sind, um unserem Land noch viel mehr Unternehmergeist einzuhauchen – und damit unser aller Krisen- und Zukunftsfestigkeit zu steigern. ■

Wir machen weiter!

Wie ist es euch in der Corona-Krise ergangen?
Vier Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer berichten von ihren Erfahrungen.

Viele junge Unternehmen standen gerade erst in den Startlöchern, als die Corona-Pandemie das Land heimsuchte und die ersten Geschäfte durch den landesweiten Shutdown schließen oder drastisch einschränken mussten. Dabei blieb kaum eine Branche verschont – vom mobilen Massagetherapeuten über den Friseursalon bis hin zum DJ-Team.



Auch für Maria Wagner aus Lilienfeld kam der Zeitpunkt denkbar ungelegen. Die Floristin musste gerade vor der umsatzstarken Osterzeit ihr Blumengeschäft schließen und dadurch hohe Umsatzeinbußen in Kauf nehmen. Die verderbliche Ware, die durch den Lockdown nicht mehr verkauft werden konnte, konnte nicht mehr gerettet werden. Auch die ausgefallenen Beerdigungen und Hochzeiten ließen den Umsatz deutlich einbrechen.

Markus Stockmaier hingegen arbeitet unter anderem in einer auf Eventdienstleistungen spezialisierten Werbeagentur und ist als Teil eines DJ-Teams für Business- und Sport-Events sowie private Feiern und Hochzeiten unterwegs: „Meine Dienstleistungen waren unter den ersten Branchen, die betroffen waren – und sind unter den letzten, die wieder aus der Krise herauskommen.“ Der Jungunternehmer hat seit Mitte März Umsätze von 0 Euro.

Auch Friseurmeisterin Sabrina Neumann aus Tamsweg in Salzburg berichtet: „Am Anfang wusste ich nicht, wie ich das alles schaffen soll. Ich habe auch kein zusätzliches Einkommen, dafür aber hohe Versicherungskosten, Miete und so weiter.“

Kreativ durch die Krise

Um trotz des Lockdowns finanziell nicht komplett unterzugehen,

war Kreativität seitens der Betroffenen gefragt. Hier haben sich die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer unterschiedliche Strategien überlegt.

Sabrina Neumann war trotz Schließung ihres Geschäfts am 15. März durch COVID-19 nicht untätig. Die 30-Jährige überlegte sich eine Strategie, um dennoch Umsätze zu generieren: „Ich musste schauen, dass ich schnell einen Online-Shop einrichte und trotzdem Werbung mache, damit ich wenigstens Produkte verkaufen kann – ohne diese Verkäufe wäre ich nicht ausgekommen.“

Auch Maria Wagner aus Lilienfeld reagierte proaktiv auf die Schließung ihres Geschäfts: Als sie im physischen Handel keine Blumen mehr verkaufen durfte, brachte sie ihre Homepage und ihren Facebook-Auftritt auf Vordermann. Zudem bot die Floristin einen kostenlosen Lieferservice an, um zumindest einen Teil ihrer verderblichen Ware verkaufen zu können.

Unterstützung für betroffene Jungunternehmen

Für schnelle zusätzliche Hilfe in diesen schwierigen Zeiten sorgte der Härtefallfonds der Bundesregierung, der jungen Unternehmerinnen und Unternehmern mit einer raschen Finanzspritze unter die Arme griff. In der ersten Phase wurden junge Unternehmen hier mit 1.000 Euro unterstützt. Weiterentwicklungen des Fonds sorgten in der Zwischenzeit dafür, dass noch mehr Unternehmen Hilfe in der Krise bekommen.

Unter anderem beantragte Hannes Grasl, mobiler Massagetherapeut aus dem burgenländischen Mattersburg, Hilfe aus dem Härtefallfonds, nachdem er seiner Tätigkeit durch eine behördliche Anordnung nicht mehr nachgehen durfte. Die Informationen





Markus Stockmaier
Eventmanager und DJ

www.lifestyle-marketing.at



Hannes Grasl
Massagetherapeut



Maria Wagner
Floristin

www.wa-ma.at



Sabrina Neumann
Friseurmeisterin

facebook.com/hairlovebysabrina

hierzu bekam er per E-Mail über die Newsletter der WKO und der Jungen Wirtschaft: „Die Interessenvertretung und der Einsatz der Jungen Wirtschaft waren wirklich stark sichtbar und spürbar!“

Unkompliziert und schnell

Angetan zeigen sich die Jungunternehmer von der unkomplizierten Abwicklung der Hilfeleistungen. Hannes Grasl hebt besonders die einfache Kommunikation bezüglich der Antragstellung in seiner WKO-Regionalstelle Mattersburg und die direkte Betreuung via Skype-Calls hervor. Auch die rasche Auszahlung der Hilfgelder war ein Lichtblick in extrem fordernden Zeiten. Das Geld war bei allen Befragten innerhalb von wenigen Tagen auf dem Konto und ermöglichte es ihnen, ihre Fixkosten zumindest zum Teil zu begleichen. Floristin Maria Wagner und Friseurmeisterin Sabrina Neumann nutzten das Geld beispielsweise, um ihre Miete zu bezahlen. Dem mobilen Massagetherapeuten Hannes Grasl half das Geld aus dem Härtefallfonds dabei, die laufenden Versicherungs-

Gemeinkosten zu decken – und gab ihm zudem emotionalen Halt: „Der Hilfsfonds ermöglicht mir persönlich einen ruhigen Schlaf, da ich zu keinem Zeitpunkt an Existenzängsten leiden musste.“

„Nun geht es wieder bergauf!“

Obwohl die Lage nach wie vor angespannt ist, blicken die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer positiv in die Zukunft. Glück im Unglück habe beispielsweise Sabrina Neumann durch die Wahl ihres Berufs gehabt – immerhin braucht so ziemlich jeder einen Friseur. Schon vor der Wiedereröffnung ihres Geschäfts war sie wieder komplett ausgebucht – was mit einem zweijährigen Kind auch nicht so einfach ist. Doch Sabrina Neumann zeigt sich zuversichtlich: „Nun geht es wieder bergauf!“ Maria Wagner betont zudem, dass auch sie trotz der Krise keine Existenzängste hatte: „Ich habe ein großes Vertrauen in meine Kundschaft und bin begeistert von der Solidarität meiner Kunden im Ort!“ ■

KLARER PLAN

FÜR DEN WEG AUS DER KRISE



WKÖ-Präsident Harald Mahrer im JW-Interview:
Was der Standort Österreich jetzt braucht und
welche Rolle die Jungen für das Comeback der
heimischen Wirtschaft spielen.

Junge Wirtschaft: Wie kommen wir möglichst rasch aus der
Krise?

Mahrer: Für sein wirtschaftliches Comeback nach der
Corona-Krise braucht Österreich vor allem eins: Unter-
nehmen, die nach den schweren Verwerfungen der
vergangenen Monate möglichst rasch wieder
handlungsfähig werden. Und dazu gehören
natürlich auch die jungen Unternehmen. Auch
wenn die Krise viele Betriebe massiv getroffen
hat: Jetzt schlägt die Stunde unternehmeri-
schen Handelns. Nur die Unternehmen können
wieder für Wachstum, Arbeit und Wohlstand
sorgen. Das kann niemand anderer.

/ WKÖ-Präsident Mahrer: „Unternehmerisches Handeln macht den Unterschied.“

JW: Wie sind Sie mit den Maßnahmen der Regierung zufrieden?

Mahrer: Österreich hat ein im internationalen Vergleich wirklich bemerkenswertes Hilfs- und Konjunkturpaket für die Wirtschaft geschnürt – mit insgesamt 50 Milliarden Euro. Wir haben dabei erreicht, dass es nicht nur zusätzliche Hilfsmaßnahmen etwa für Fixkosten gibt, sondern auch steuerliche Erleichterungen, wie den Verlustvortrag, und vor allem Anreize für Investitionen. Das ist jetzt ganz entscheidend für den Weg aus der Krise. Unser Plan ist klar: Wir müssen runter mit Steuern und rauf mit Konsum und Investitionen. Das bringt unsere Wirtschaft nachhaltig in Schwung.

JW: Die WKÖ hat sich auch sehr für Maßnahmen wie die Senkung der Lohn- und Einkommenssteuer stark gemacht, um den Konsum anzukurbeln ...

Mahrer: ... genau, weil das jetzt ein sehr wichtiger Ansatzpunkt ist. Wir vermitteln den Konsumentinnen und Konsumenten eine klare Botschaft: Konsumieren schafft Arbeit. Jeder und jede kann durch Konsum und insbesondere durch Einkaufen bei unseren Unternehmen einen Beitrag für den Weg aus der Krise leisten. Wer konsumiert, seinen Lieben oder sich selbst einen Wunsch erfüllt, der hilft seinem Land, seiner Familie und letztlich sich selbst. Dahinter steht natürlich auch die Einsicht, dass Wirtschaft wir alle sind. Dafür werben wir als Wirtschaftskammer sehr offensiv.

JW: Wie geht es weiter?

Mahrer: Wir haben einen klaren Plan für den Weg aus der Krise, der auf Maßnahmen für Entlastung, Investitionen, Konsum, Internationalisierung, Innovation, Bildung und Digitalisierung setzt. Damit gibt es für den Standort Österreich auch wieder die notwendige mittelfristige Perspektive. Wichtig ist aber natürlich auch, dass aus der Krise nicht die falschen Schlüsse gezogen werden. Beim wirtschaftlichen Comeback Österreichs dürfen uns jetzt weder die Bürokratie noch Belastungsideen – wie Vermögenssteuern, die vor allem Betriebe

treffen würden – hemmen. Unsere Wirtschaft kommt dann wieder am besten in Schwung, wenn ihr der Staat und Österreichs Institutionen zur Seite und nicht im Weg stehen.

JW: Was erwarten Sie für den Rest des Jahres?

Mahrer: Das Wiederhochfahren der Wirtschaft, das Comeback des Standorts wird uns alle, Betriebe, Mitarbeiter und die Familien, noch vor harte Herausforderungen stellen. Aber: Jede Krise bietet auch Chancen für die Mutigen und in die Zukunft denkenden Unternehmerinnen. Und da seid ihr Jungen besonders wichtig. Ich kenne viele jungen Betriebe, die in und aufgrund der Krise neue, spannende Wege eingeschlagen haben. Eure Kreativität, Leistungskraft und Leidenschaft macht den Unterschied – und darauf kommt es jetzt für ganz Österreich an.

STARKES SIGNAL FÜR INVESTITIONEN

Auf Initiative der WKÖ hat die Bundesregierung die Rahmenbedingungen für Investitionen deutlich verbessert.

Die wichtigsten Maßnahmen:

- Investitionsprämie von bis zu 14 Prozent
- Degressive Abschreibung: Investitionen können im ersten Jahr zu 30 Prozent abgeschrieben werden
- Stärkung Eigenkapital: Anreize zur Erhöhung der Krisenresistenz werden eingeführt
- Sanierungsoffensive: Ausbau bestehender Förderprogramme, steuerliche Anreize für thermisch-energetische Sanierungen, Heizkesseltausch
- Ausbau erneuerbarer Energien
- Gründerpaket/Deregulierungspaket: Unbürokratische Gründungen mit niedrigem Gründungskapital
- Anreiz für Reparaturleistungen: Umsatzsteuer auf Reparaturleistungen wird von 20 auf 13 Prozent gesenkt

Unser Konsum bringt's!

Entscheidend für den raschen Weg aus der Krise ist die Entwicklung des Konsums in Österreich. Dabei kann jeder und jede einen Beitrag leisten.

Was bringt unsere Wirtschaft wieder in Schwung? Auf diese Frage gibt es mehrere Antworten. Besonders wichtig ist die Entlastung bei Steuern und Bürokratie. Dabei

hat die Wirtschaftskammer Österreich schon wichtige Verbesserungen durchgesetzt, wie etwa die Anrechnung der heutigen Verluste auf die Gewinne aus dem letzten Jahr. Weitere Maßnahmen sollen folgen. Neben der Entlastung besteht ein

weiterer wichtiger Hebel in der Förderung von Investitionen. Auch hier setzt die Regierung Anliegen der Wirtschaftskammer um. Das ist auch deshalb wichtig, weil Österreich schon vor der Corona-Krise Handlungsbedarf bei den Investitionen der Unternehmen hatte.

Modellrechnung zu Konsumauswirkungen

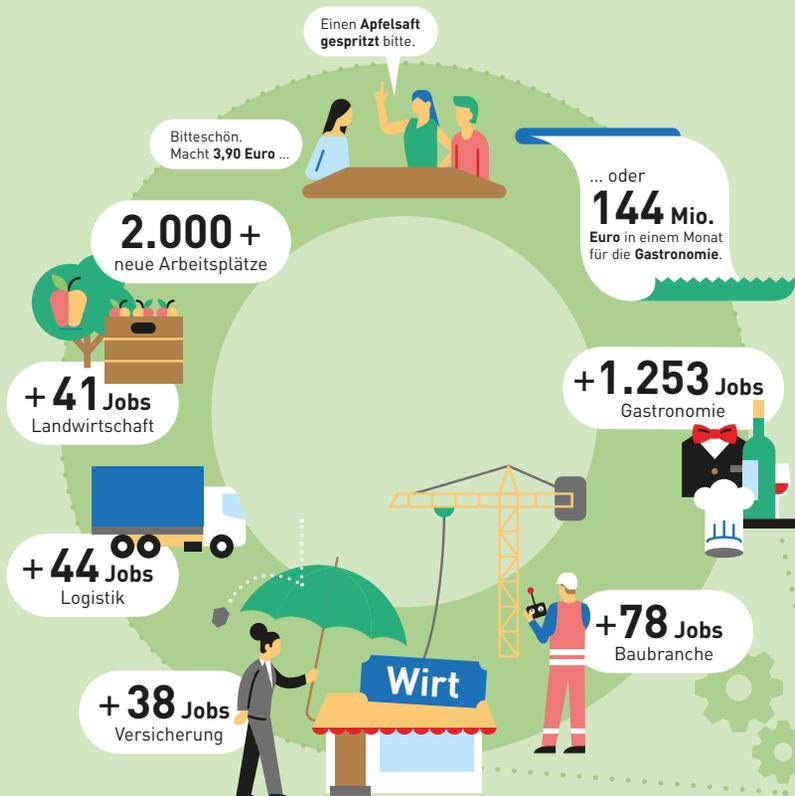
Ganz entscheidend für den wirtschaftlichen Aufschwung sind aber auch die persönlichen Konsuminvestitionen. Sie haben oft mehr Auswirkungen auf Wertschöpfung und Arbeitsplätze, als man sich vorstellen kann. Die Wirtschaftskammer

Österreich hat in einer Reihe von Modellrechnungen untersucht, wie persönliche Konsumentscheidungen Schwung in die gesamte Wirtschaft bringen. Die Ergebnisse sind bemerkenswert.

Beispiel Gastronomie (s. Grafik 1): Ein auf den ersten Blick simples

Beispiel ist die Bestellung eines großen gespritzten Apfelsafts in einem Gasthaus. Bestellst du einen großen gespritzten Apfelsaft, dann schaffst du damit einen Umsatz von etwa 3,90 Euro. Das klingt jetzt vielleicht nicht viel. Bestellen aller-

Was ein Apfelsaft alles in Schwung bringt



Grafik 1

Quelle: WKÖ

dings alle Erwerbstätigen im Land zweimal pro Woche ein solches Getränk, bedeutet das für die Gastronomie einen Umsatz von 144 Millionen Euro in einem Monat. Aber nicht nur das: Auch vernetzte Branchen profitieren davon – von der Baubranche bis zur Versicherungswirtschaft. Insgesamt hat die Konsumation einen Effekt von über 2000 neuen Arbeitsplätzen. Das bedeutet folglich also auch mehr Sicherheit für uns alle. Dein Konsum im Gasthaus trägt für die wirtschaftliche Erholung aller bei und sichert Jobs.

Beispiel Tourismus (s. Grafik 2): Ebenfalls kräftige Hebelwirkung hat ein Kurzurlaub – ohnehin die klassische Urlaubsform für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die viel zu tun und wenig Zeit haben. Macht ein Paar in Österreich zwei Mal einen Wochenend-Urlaub, dann schafft das unserer Tourismuswirtschaft einen Umsatz von 650 Euro. Zweimal zwei Wochenend-Trips in Österreich von 50.000 Paaren bedeuten für Hotels, Gastronomie und Handel einen Umsatz von 65 Millionen Euro, so die WKÖ-Modellrechnung. Auch hier ist der Arbeitsplatzeffekt bemerkenswert:

Was ein Wochenend-Trip alles in Schwung bringt

786 neue Jobs entstehen durch diese Konsumentenscheidung.

Fazit: Sparen ist gut und richtig – aber Konsumverzicht wäre gerade jetzt der falsche Weg. Persönliche Konsument-

scheidungen in Österreich leisten einen wichtigen Beitrag, damit das Schwungrad der Wirtschaft wieder in Gang kommt. Wer konsumiert, tut nicht nur sich, sondern unserer ganzen Wirtschaft etwas Gutes.



Krise als Innovationschance

Drei junge Unternehmen zeigen, wie sie die Corona-Krise und andere Krisen als Chance genutzt haben und nutzen.



Belinda Huber

www.lasertechnik-belinda.at

Eine Krise ist nichts anderes als eine Chance, die in Arbeitshosen steckt“, ist die Tiroler Jungunternehmerin Belinda Huber, Inhaberin eines innovativen Gravur- und Lasertechnikstudios in der Imster Innenstadt, überzeugt. In den vergangenen Jahren mussten Unternehmen relativ oft die Arbeitshosen anziehen – von der technischen und administrativen Umsetzung der Datenschutz-Grundverordnung über die Herausforderungen

im Klima-, Umwelt- und Ressourcenschutz, die mit Auflagen und notwendigen Innovationen einhergehen, bis zur nun vielfach existenzbedrohenden Corona-Pandemie. Aber wie erkennt man die Chancen einer Krise – und wie gehen junge Unternehmerinnen und Unternehmer damit um, wenn das Unternehmenskonzept ins Wanken gerät? Die Jungunternehmerin Belinda Huber definiert bei der Krisenbewältigung zwei Persönlichkeitstypen: „Man kann entweder den Kopf in den Sand stecken oder sich der Herausforderung mit Optimismus und Kreativität stellen.“ Sie selbst hat sich für den zweiten Weg entschieden – und das mit Erfolg.

FLEXIBEL UND INNOVATIV DENKEN

Obwohl Huber mit ihrem individualisierten Kunsthandwerk – Glasperlenschmuck, Laserarbeiten in Holz, Stein und Metall

und handgefertigte gravierte Glasprodukte – eigentlich nicht im Online-Business aktiv sein wollte, hat sie durch die Corona-Krise umgedacht. Das Umsatteln auf den digitalen Vertriebsweg hat ihr Unternehmen gerettet. Mittlerweile sagt sie: „Ich war positiv

„Man kann entweder den Kopf in den Sand stecken oder sich der Herausforderung mit Optimismus und Kreativität stellen.“

Belinda Huber

überrascht, wie schnell und einfach das möglich war. Wir werden diesen erfolgreichen Weg konsequent weitergehen.“ Denn die Errichtung des Onlineshops war nicht ihre einzige Aktivität in der Krise: „Wir haben die vergangenen Wochen dazu genutzt, die internen Prozesse so umzugestalten, dass wir unseren Kundinnen und Kunden zukünftig sowohl einen stationären als auch einen digitalen Einkauf ermöglichen können. Letztlich entscheiden sie, welches Geschäftsmodell weiterhin auf Wachstumskurs bleibt“, so Huber. Anderen jungen Unternehmen rät sie: „Nicht aufgeben, sondern immer dran und stets kreativ bleiben!“

Auch Klaudia Zehetner, die im 8. Wiener Gemeindebezirk das Yogastudio „Yogaria“ betreibt, hat der „Lockdown“ in der Corona-Krise kalt erwischt. „Nichts geht mehr“ hatte jedoch auch für diese Jungunternehmerin keine Gültigkeit: „Dank der bereits fortgeschrittenen Digitalisierung meines kleinen Unternehmens und der großen Nachfrage meiner



Klaudia Zehetner

www.yogaria.at

„Für mich hat sich ein komplett neues Geschäftsfeld eröffnet. Meine Zielgruppe hat sich dadurch enorm vergrößert. Ohne Corona-Krise hätte ich den Schritt zum Online-Yoga nicht getan.“

Klaudia Zehetner

Alltags mitten in diesem Chaos beibehalten zu können und eine wöchentliche Yogastunde mit den gewohnten Yogalehrerinnen und Yogalehrern zu absolvieren“, so Zehetner.

INDIVIDUELLE KRISENBEWÄLTIGUNG

Ihre eigene Krisenbewältigungsstrategie lehnt sich am Angebot ihres Unternehmens an: „Durch meine regelmäßige Yogapraxis bewahre ich mir das Grundvertrauen in die Welt, dass am Ende alles gut ist.“ Auf diese Weise hat auch sie aus der Krise eine Chance gemacht und diese genutzt: „Für mich hat sich ein komplett neues Geschäftsfeld eröffnet. Meine Zielgruppe hat sich dadurch enorm vergrößert. Ohne Corona-Krise hätte ich den Schritt zum Online-Yoga nicht getan.“ Derzeit plant die innovative Jungunternehmerin auch Yogastunden auf Englisch anzubieten und damit auch international zu expandieren. „Ich bin gespannt, welche Möglichkeiten da noch dazukommen“, zeigt sich Zehetner motiviert, neue Bandbreiten ihres Unternehmenserfolges auszuloten.

Eine ganz andere Krise hat Albert Vogl-Bader mit seinem Start-up „Carployee“ als Innovationschance genutzt – die Klimakrise. Der Jungunternehmer hat dafür eine neue Geschäftsidee entwickelt: „Wir bieten für Unternehmen eine App an, die den täglichen Arbeitsweg von Beschäftigten bündelt und damit effizienter und umweltfreund-

licher gestaltet. So wollen wir die Problemfelder Klimawandel und täglicher Individualverkehr verringern“, sagt Vogl-Bader. Durch die App können sich Menschen zusammentun, den Arbeitsweg in einer gemeinsamen Autofahrt zurücklegen und damit Kosten und Energie bzw. CO₂ sparen. Die Social-Distancing-Maßnahmen in der Corona-Krise haben sein gut funktionierendes Geschäftsmodell jedoch kurzfristig stillgelegt. Die Krisenzeit hat er trotzdem gut genutzt: „Wir haben unser Produkt innovativ weiterentwickelt und sind als Team noch stärker zusammengewachsen“, so Vogl-Bader. In der Zeit des „Lockdown“ hat er es durch regelmäßigen Kundenkontakt geschafft, seinen Unternehmenserfolg durch Bewusstseinsarbeit und Marketing zu stabilisieren: „Obwohl unmittelbar die Nutzungsraten stark gesunken sind, sehen wir die Chance, dass durch die Corona-Krise das Bewusstsein entsteht, Mobilitätsgewohnheiten zu ändern und Alternativen zu probieren“, ist der findige Jungunternehmer optimistisch.

„Auch das Gespräch mit den KundInnen ist wichtig, denn durch einen regelmäßigen Austausch können nach der Krise die Geschäftsbeziehungen leichter reaktiviert werden.“

Albert Vogl-Bader

licher gestaltet. So wollen wir die Problemfelder Klimawandel und täglicher Individualverkehr verringern“, sagt Vogl-Bader. Durch die App können sich Menschen zusammentun, den Arbeitsweg in einer gemeinsamen Autofahrt zurücklegen und damit Kosten und Energie bzw. CO₂ sparen. Die Social-Distancing-Maßnahmen in der Corona-Krise haben sein gut funktionierendes Geschäftsmodell jedoch kurzfristig stillgelegt. Die Krisenzeit hat er trotzdem gut genutzt: „Wir haben unser Produkt innovativ weiterentwickelt und sind als Team noch stärker zusammengewachsen“, so Vogl-Bader. In der Zeit des „Lockdown“ hat er es durch regelmäßigen Kundenkontakt geschafft, seinen Unternehmenserfolg durch Bewusstseinsarbeit und Marketing zu stabilisieren: „Obwohl unmittelbar die Nutzungsraten stark gesunken sind, sehen wir die Chance, dass durch die Corona-Krise das Bewusstsein entsteht, Mobilitätsgewohnheiten zu ändern und Alternativen zu probieren“, ist der findige Jungunternehmer optimistisch.

IM GESPRÄCH BLEIBEN

Für Krisensituationen hat er ganz klare Tipps: „Es ist wichtig, die Problematik sachlich intern und extern anzusprechen und gemeinsam Lösungen bezüglich der Finanzierung, der Arbeitsreduktion etc. zu entwickeln. Auch das Gespräch mit den Kundinnen und Kunden ist wichtig, denn durch einen regelmäßigen Austausch können nach der Krise die Geschäftsbeziehungen leichter reaktiviert werden“, gibt der Jungunternehmer Vogl-Bader zu bedenken.

Die Corona-Krise bedeutet neue Anforderungen, neue Auflagen, neue Einschränkungen und Bestimmungen – ein Blick hinter die Kulissen zeigt jedoch: Im Zusammenhang mit dem „Lockdown“ von Stillstand zu sprechen, trifft bei kreativen und innovativen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern jedenfalls nicht zu. ■



**Albert
Vogl-Bader**

www.carployee.com

Erfolgreiches Plattform-Business

Im Webinar von Digital-Architekt Oliver Feldkircher gab es wertvolle Tipps und Tricks, wie man Online-Marktplätze und -Plattformen optimal nutzen kann.

Aufgrund der Corona-Krise ergeben sich für Unternehmen zahlreiche neue Herausforderungen: Die Wirtschaftskammer Österreich und Die Junge Wirtschaft greifen ihnen dabei unter die Arme und liefern in spannenden Webinaren konkrete Hilfestellungen, wie sie nach der Krise wieder erfolgreich durchstarten können.

In seinem Webinar „Erfolgreiches Plattform-Business für Kleinunternehmer“ zeigte Social-Media- und eCommerce-Experte Oliver Feldkircher, wie der Aufbau eines vollautomatischen und profitablen Plattform-Business garantiert gelingt. Der Digital-Architekt und Digital-Berater ist selbst Mehrfach- und Seriengründer, der immer wieder Vorträge auf internationalen eCommerce-Events hält. Teil seiner Mission sind maßgeschneiderte Lösungen im digitalen Handel, eCommerce-Coaching, frische Ideen, kreative Umsetzung und solides Know-how rund um die Themen eCommerce, Online-Marktplätze und digitale Plattformen.

Schritt für Schritt zum eigenen Plattform-Business

In den letzten Jahren kam es im Marketing zu einem eindeutigen Paradigmenwechsel: „Während früher von der Frage ausgegangen wurde Was muss ich tun, damit die Kunden zu mir kommen?, liegt der Fokus heute auf der Frage Was muss ich tun, damit ich mit meinem Angebot zu den Kunden komme?“, so der Experte. Um hier das eigene Business gut etablieren zu können, präsentierte Feldkircher einen Fahrplan mit vier Phasen:

1 Vorbereitung – ca. 2 Wochen

In dieser Phase kümmerst du dich zuallererst um die Suche nach einem passenden Produkt. Achte dabei darauf, kein saisonales Produkt zu wählen. Wichtige Kriterien für die spätere Gewinnspanne sind außerdem Größe, Gewicht, Aufbau, Zubehör etc., denn je aufwendiger dein Produkt ist, desto höher sind Produktions- und Transportkosten. Auch nicht zu vernachlässigen in diesem Schritt

ist die Marktanalyse. Welche Produkte sind denn aktuell gefragt? Wo herrscht Verbesserungsbedarf? Wo könntest du mit einem optimierten Produkt in den Markt einsteigen? Schließlich musst du deine Marken anmelden.

2 Produktion – ca. 10 Wochen

Mit deinem Produkthanforderungsprofil machst du dich anschließend auf die Suche nach einem geeigneten Hersteller für dein Produkt. Laut dem Experten ist China insofern ein attraktiver Markt, da die Einkaufspreise relativ billig sind. Für einen lukrativen Verkauf rät er, bei der Kalkulation darauf zu achten, dass Einkaufs- und Verkaufspreis jedenfalls in einem Verhältnis von mindestens 1:4 stehen sollten. Auch für Logo und Verpackung stehen dir Agenturen zur Verfügung, die hierauf spezialisiert sind und dir die Arbeit abnehmen. Wichtig: Bevor du die komplette Produktion in Auftrag gibst, lasse dir Produktsamples zuschicken, an denen du Qualitätschecks durchführen kannst, um gegebenenfalls noch Optimierungen vorzunehmen. Bist du mit allem zufrieden, kümmerst du dich um den Import. Hierzu beauftragst du ein Logistikunternehmen, welches die Koordination des gesamten Transports übernimmt. Manche Plattformen bieten ebenfalls Logistikleistungen an, in den meisten Fällen allerdings erst in jener Phase, in der es um die Warenlagerung und Lieferung zum Endkunden geht.

3 Marketing – ca. 4 Wochen

Während Produktion und Import laufen, hast du Zeit für Keyword-Recherche, Produktfotos und Produktlisting. Beim Listing handelt es sich um die Gestaltung einer individuellen Produktdetailseite auf dem gewählten Online-Marktplatz. Hierzu benötigst du verkaufsfördernde Texte und allem voran professionelle Produktfotos. Diese sind laut Feldkircher einer der wichtigsten Faktoren für die endgültige Kaufentscheidung des Kunden.

„Jeder hat die Möglichkeit, mit ein bisschen Engagement und Motivation sein eigenes erfolgreiches Plattform-Business aufzubauen.“

Oliver Feldkircher



Launch – ca. 4 Wochen

Der letzte Schritt zum erfolgreichen Plattform-Business ist der Produkt-Launch. Im Idealfall bittest du Familie, Freunde und Bekannte darum, dein Produkt zu kaufen, zu testen und positive Bewertungen zu schreiben, an denen sich potenzielle Käufer orientieren können. Auch Marketingkampagnen sind ein wichtiger Punkt, um den Verkauf deines Produkts anzukurbeln.

Ist dein Produkt erst einmal auf dem Markt, vergiss jedoch nicht, den Wettbewerb im Auge zu behalten. Möglicherweise sind Optimierungen nötig, um sich weiterhin gegen Mitstreiter durchsetzen zu können. Digital-Architekt Oliver Feldkircher ist überzeugt: „Jeder hat die Möglichkeit, mit ein bisschen Engagement und Motivation sein eigenes erfolgreiches Plattform-Business aufzubauen. Meine Erfahrung zeigt, dass die Qualität der eigenen Produktgestaltungsseiten von großen Anbietern wie beispielsweise Amazon in der Regel wesentlich schlechter ist als die privater Verkäufer, die deren Plattform nutzen. Fasst man also genug Selbstvertrauen und verliert die Scheu vor großen Anbietern, steht einem lukrativen Plattform-Business nichts mehr im Weg!“

Den Mitschnitt sowie die Präsentation des Webinars, in welcher du detaillierte Informationen und noch mehr Tipps zur Etablierung eines erfolgreichen Plattform-Business findest, stehen dir hier zum Download bereit: wko.at/service/netzwerke/webinar-plattform-business-kleinunternehmer.html.

Die Idee, die Wertschöpfung in der Region zu halten, erlebt durch die Krise neuen Zulauf. Die WKÖ-Plattform unter wko.at/regionaleinkauf ist eine der Initiativen, die das regionale Einkaufen propagiert. Weitere Beispiele dafür sind die Onlineshop-Fibel des „Falter!“. Eine Übersicht gibt es unter: www.oesterreich.gv.at/public/onlinemarktplatz.

DIE BESTEN ONLINE-MARKTPLÄTZE

IM DEUTSCH- SPRACHIGEN RAUM

Für Produkte:

amazon.de
eBay.com
Alibaba.com
Rakuten.de
Etsy.com
hood.de
real.de

Für Dienstleistungen:

Digistore24.com
elopage.com
LinkedIn.com

IN ÖSTERREICH

shöpping.at
willhaben.at
regionale-shops.at
beeanco.com
gutbestellt.at
panterzone.com
markta.at
niceshops.at
ordito.at
tiradoo.at
myWorld.com
soonah.com
regionalis.shop
hoeb.at
made-in-austria.at
nahundoffen.at
auscom.at

Hilfreiche Tools zur Produktdaten-Optimierung

junglescout.com
helium10.com
keywordtool.io
logicsale.de
sellerlogic.com/de
metoda.com
clousale.com

Hilfe auf einen Blick

Die wichtigsten Corona-Hilfen für junge Unternehmerinnen und Unternehmer auf Bundes- und Landesebene im Überblick.

Corona-Kurzarbeit: Fachkräfte sichern

Dank Corona-Kurzarbeit **verringern die Beschäftigten ihre Arbeitszeit um bis zu 90 Prozent und erhalten dennoch den Großteil ihres bisherigen Nettoentgelts** weiter. Das sichert Liquidität und Fachkräfte. Insgesamt stehen dafür 12 Milliarden Euro zur Verfügung.

wko.at/service/corona-kurzarbeit.html



Corona-Hilfsfonds: Geschäftseinbußen abfedern

Aus diesem Fonds gibt es finanzielle Mittel für österreichische Unternehmen, die aufgrund der Corona-Krise schwerwiegende Liquiditätsengpässe haben. Dafür stehen insgesamt 15 Milliarden Euro zur Verfügung, die einerseits für **Fixkostenzuschüsse** (s. Kasten), andererseits für **Garantien der Republik zur Besicherung von Betriebsmittelkrediten** verwendet werden können. Die Abwicklung von Fixkostenzuschüssen ist über FinanzOnline möglich. Die Beantragung der **90-/100-Prozent-Kreditgarantien** läuft über die jeweilige Hausbank ab.

wko.at/service/faq-corona-hilfs-fonds.html

Härtefall-Fonds: Persönliche Existenz sichern

Mit dem Förderinstrument erhält man **Unterstützung für die persönlichen Lebenshaltungskosten**. Die Junge Wirtschaft hat wesentliche Verbesserungen für dieses Hilfsinstrument erreicht (s. Kasten).

wko.at/service/haertefall-fonds-phase-2.html

Kreditgarantien, Haftungen, Stundungen von Steuern und Abgaben: Liquidität sichern

Überbrückungsgarantien für Betriebsmittelkredite werden über die Hausbank beantragt und von dort an eine der jeweiligen drei Förderstellen weitergeleitet:

- ÖHT: für Tourismus und Freizeitbetriebe
- OeKB: für Exportbetriebe
- aws: für alle EPU/KMU außer Tourismus

Neben der **Stundung bzw. einer Ratenzahlung von Steuern** bei einer wirtschaftlichen Notlage oder Liquiditätsengpässen kann man auch **Kammerumlage 1 und Kammerumlage 2** sowie **Sozialversicherungsbeiträge stunden**. Außerdem kann ein Antrag gestellt werden, dass **Stundungszinsen auf null herabgesetzt** werden.

wko.at/service/steuern/sonderregelung-coronavirus.html



DIE WICHTIGSTEN JW-ERFOLGE FÜR DEN KAMPF GEGEN DIE KRISE

Die Junge Wirtschaft hat während der Krise durchgesetzt, dass von Hilfsmaßnahmen der Bundesregierung auch junge Betriebe und Start-ups bestmöglich profitieren.

Verlustrücktrag: Viele Betriebe hatten 2018 und 2019 erfolgreiche Jahre. Durch die Krise stehen sie 2020 vor Verlusten. Um diese zu erleichtern, gibt es bei der Einkommensteuer und der Körperschaftsteuer die Möglichkeit eines Verlustrücktrages. Das bringt unseren Betrieben Liquidität. Die neue Investitionsprämie motiviert, das Kapital einzusetzen.

Härtefallfonds: Beim Härtefall-Fonds konnten wir den Kreis der Anspruchsberechtigten deutlich erweitern und Ausschlusskriterien eliminieren. Die wichtigsten Verbesserungen:

- Gründer ab 1. Jänner 2018 werden auch bei Anlaufverlusten pauschal mit 500 Euro unterstützt.
- COVID-19-bezogene Versicherungsleistungen sind kein Ausschlusskriterium mehr, sondern gelten als Nebeneinkünfte.
- Der Familienhärteausgleichsfonds kann kumulativ in Anspruch genommen werden.
- Auszahlungen beim Fixkostenzuschuss werden auf den Härtefall-Fonds nicht angerechnet.
- Die Mindestförderung wurde für alle Förderwerber auf 500 Euro angehoben.
- Die Förderdauer wurde von 3 auf 6 Monate erhöht – 6 aus 9 Monaten können ausgewählt werden.
- Die Förderhöhe wurde durch den Comeback-Bonus von 500 Euro deutlich erhöht.

- Alle Auszahlungsbeträge in Phase 2, die wegen der 2.000-Euro-Obergrenze unter 500 Euro lagen, werden auf 500 Euro aufgerundet – auch bei Nebeneinkünften wird auf 500 Euro aufgerundet.
- Es gibt keine Anrechnung der Auszahlung beim Fixkostenzuschuss.

Seit 16. Juni ist die Einreichung auf Förderung aus dem Härtefall-Fonds für das dritte „Corona-Monat“ (von 16. Mai bis 15. Juni) möglich.

Fixkostenzuschuss: Er bringt nun auch Kleinstunternehmern und Gründern die notwendige Liquidität. Die Auszahlung in der ersten Tranche wurden auf 50 Prozent erhöht. Die Mindestzuschuss-Höhe wurde gesenkt, ausbezahlt wird nun bereits ab 500 Euro – davor waren es 2.000 Euro. Ein Unternehmerlohn zwischen 666,666 Euro und 2.666,67 Euro pro Monat zählt nun zu den Fixkosten. Der Fixkostenzuschuss wurde um sechs Monate verlängert, die Umsatzgrenzen wurden angepasst.

COVID-Paket für Start-ups: Mit dem Covid-Start-up-Hilfsfonds bekommen innovative Start-ups einen Zuschuss auf private Investments, die seit Ausbruch der COVID-Krise getätigt werden. Bekommt ein Start-up-Unternehmen frisches Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Einlagen von Investorinnen oder Investoren von mindestens 10.000 Euro, so werden diese Mittel durch einen Zuschuss verdoppelt. Dieser Zuschuss muss im Erfolgsfall zurückgezahlt werden.

Zur Mobilisierung von zusätzlichem Risikokapital wird die aws Kapitalgarantie eingesetzt. Mittels Ausschreibung (Call) wird ein oder mehrere private Fondsmanagements ausgewählt, welche Venture Capital Fonds mit Investitionsfokus auf österreichische Start-ups errichten. Die aws übernimmt eine Kapitalgarantie in Höhe von bis zu 50 Prozent des Fondsvolumens. Der Gesamtrahmen der Kapitalgarantien ist mit 25 Millionen Euro festgelegt.

JW-Summit

Und jetzt raus aus der Krise!

Der heurige JW-Summit geht am 25. und 26. September in Wiener Neustadt über die Bühne – und steht unter einem Motto, das gerade jetzt wichtiger denn je ist: „Miteinander: Raus aus der Krise!“



„Unsere Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer sind Vorbilder für ganz Österreich, wenn es um Aufbruchsstimmung und neue Ideen für die Zukunft geht. Ich freu mich auf den JW-Summit 2020!“

Harald Mahrer
WKÖ-Präsident

sonders wichtig. WKÖ-Präsident Harald Mahrer und die stv. WKÖ-Generalsekretärin Marina Kühnel sind daher wieder Fixstarter beim JW-Summit.

Krise digital bekämpfen

Ein inhaltlicher Schwerpunkt des JW-Summit liegt auf digitalen Zukunftsthemen. Die Krise hat gezeigt, wie wichtig digitale Transformation für Krisenfestigkeit und unternehmerische Erfolge auch in fordernden Zeiten ist. Dazu referiert etwa Podcaster Frank Eilers, der Experte für digitale Transformation, künstliche Intelligenz und die Zukunft der Arbeit ist. Mit dabei ist auch Philipp Maderthaner, Pionier des modernen Campaigning. Auf seinen Rat hören Konzerne wie Start-ups.

Österreichs größter Jungunternehmerkongress, der JW-Summit 2020, macht heuer in Niederösterreich Station. Und damit in einem Bundesland, in dem das „Miteinander“ traditionell großgeschrieben wird. „Gerade jetzt ist das „Miteinander“ für uns Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer besonders wichtig. So kommen wir am besten raus aus der Krise“, sagt Christiane Holzinger, Bundesvorsitzende der Jungen Wirtschaft. Mathias Past, Niederösterreichs JW-Landesvorsitzender, ergänzt: „Als Junge Wirtschaft wollen wir wieder miteinander Zukunft gestalten und Erfolge feiern. Je mehr ‚miteinander‘, desto besser für uns alle.“ Dass Wirtschaftskammer Österreich und

Junge Wirtschaft miteinander für die besten Rahmenbedingungen für junges Unternehmertum arbeiten, steht außer Frage. Das ist beim Weg aus der Krise be-

„Wir haben wichtige Anliegen für junge Betriebe umsetzen können – jetzt geht es darum, dass wir alle wieder auf Wachstumskurs Richtung Zukunft kommen!“

Christiane Holzinger
JW-Bundesvorsitzende



SUPER-EARLY-BIRD-TICKET JETZT SICHERN

www.jwsummit.at



„Miteinander erreichen wir einfach mehr. Das ist jetzt beim Weg aus der Krise besonders wichtig. Beim JW-Summit setzen wir dafür ein starkes Signal!“

Mathias Past
JW-Landesvorsitzender NÖ

Max Scheichenost präsentiert wiederum Geschäftsmodelle für eine digitale Transformation und Dinge, die wir aus Asien lernen können.

Stimmung steigt

Dafür, dass die Stimmung wieder kräftig steigt, sorgen beim JW-Summit auch zahlreiche Power-Talker und Ideenlieferanten. Die Kommunikationswissenschaftlerin Silvia Agha-Schantl liefert etwa Tipps, wie man Kunden im Verkauf begeistert – Power-Wording-Strategien inklusive. Anleitungen zum Hinterfragen und Querdenken präsentiert Henriette Frädrich. Wie man Dinge ganz anders sehen kann, vermittelt der „blind climber“ Andy Holzer.

JW-Spirit ist gesichert

Um miteinander mehr erreichen zu können, bietet der JW-Summit wieder zahlreiche Service-Formate, darunter drei Runden Business Speed-Networking, Coachings, Workshops oder die aws Finanzierungs- und Investorlounge. Auch spannende Betriebsbesuche und ein Gewinnspiel stehen am Programm. Der gewohnte Spirit des JW-Summits wird sich übrigens trotz der möglichen Einschränkungen zu Corona entfalten können. Durch den Freibeirich ist tagsüber gesichert, dass wieder ein Bereich für gemeinsame Aktivitäten inklusive Bar zur Verfügung steht. Die „Miteinand-Bar“ versorgt die Gäste mit Getränken und Eis vom Eisgreissler. Weil's „miteinand“ einfach mehr Spaß macht. ■

TIPPS DER SPEAKER

„Ich finde einen offenen Umgang mit der Krise wichtig. Zugeben, dass man in einer Krise steckt und ratlos und verzweifelt ist. Sich verletzlich zeigen. Denn Krisen gehören zum Leben generell als auch zum Unternehmertum dazu.“



Henriette Frädrich



„Zuallererst: Priorität für alle JungunternehmerInnen ist die Gesundheit und Wohlbefinden von MitarbeiterInnen und Familien. Es handelt sich hier nicht nur um eine wirtschaftliche, sondern auch um eine Gesundheitskrise. Um erfolgreich beziehungsweise gestärkt aus der Krise zu kommen, ist es wichtig, Fragilität zu reduzieren, sich auf ‚gute Kunden und Partner‘ zu fokussieren und von Defense auf Offense zu schalten.“

Max F. Scheichenost

„Viele UnternehmerInnen leben heute noch ‚Kunde ist König‘ im Verkauf. Doch, wer bitte sind denn dann Sie? Mein Tipp: Stoßen Sie Ihre Kunden vom Thron! So rasch als möglich. Verkauf mit WOW-Effekt klappt heute, wenn Ihr Kunde Partner – auf Augenhöhe – ist, nicht König.“



Silvia Agha-Schantl



„Wer Veränderung im Außen durchführen muss oder möchte, sollte sich zuerst der Veränderung im Innen widmen. Offenheit und Interesse für andere Geschäftsmodelle stehen hier an erster Stelle. Wir können uns noch so viel von anderen Branchen abschauen.“

Calvin Hollywood



JW-Summit

DAS VORTRAGSPROGRAMM

25. und 26. September 2020

ARENA NOVA
in Wiener Neustadt



Freitag, 25. September 2020

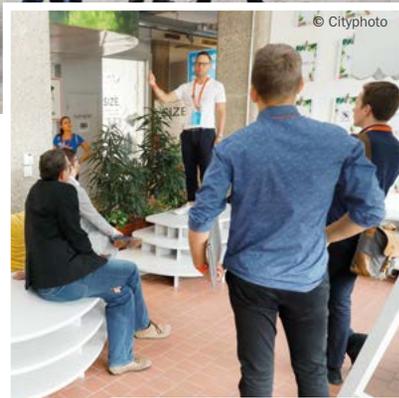
ab 10:00 Uhr	Einlass / Registrierung
10:30–11:30 Uhr	Business Speed-Networking (3 Runden) Parkplatz
11:00–12:00 Uhr	Henriette Frädrieh – The First Principle Halle 4 Max F. Scheichenost – Digitale Transformation Halle 2
11:15–12:00 Uhr	Business Speed-Networking (3 Runden) Parkplatz
12:00–13:00 Uhr	Mittagessen
13:00–14:00 Uhr	Eröffnung und Keynote Präsident Harald Mahrer Halle 4
14:00–15:00 Uhr	Andy Holzer – Den Sehenden die Augen öffnen Halle 4
15:00–15:45 Uhr	Netzwerk-Pause
15:45–16:45 Uhr	Panel Talk Halle 2
15:45–16:30 Uhr	Business Speed-Networking (3 Runden) Parkplatz
15:45–16:45 Uhr	Nicola Fritze – Einfach. Machen! Halle 4
16:45–17:30 Uhr	Netzwerk-Pause
17:30–18:30 Uhr	Präsident Harald Mahrer im Gespräch mit Österreichs erfolgreichstem Digitalgründer Markus Fuhrmann (Gründer und ehemaliger CEO von Delivery Hero) Halle 4
ab 20:00 Uhr	Einlass
20:30 Uhr	Beginn JW-Netzwerkevent Sparkassensaal

Samstag, 26. September 2020

09:00–10:00 Uhr	Welcome Coffee
10:00–11:00 Uhr	Philipp Maderthaner – Begeistern.Wachsen.Großes bewegen Halle 4
10:00–11:00 Uhr	Panel Talk Halle 2
10:15–11:00 Uhr	Business Speed-Networking (3 Runden) Parkplatz
11:00–11:15 Uhr	Gewinnspiel -Verlosung Teil 1 Halle 4
11:15–12:15 Uhr	Frank Eilers – (R)Evolution Arbeitswelt Halle 4
11:15–12:15 Uhr	Panel Talk Halle 2
11:15–12:00 Uhr	Business Speed-Networking (3 Runden) Parkplatz
12:15–12:30 Uhr	Gewinnspiel Verlosung Teil 2 Halle 4
12:30–13:30 Uhr	Mittagessen
13:30–14:30 Uhr	Silvia Agha-Schant – Gebrauchsanweisung Kunde Halle 4
13:30–14:30 Uhr	Masterclass mit Philipp Maderthaner – Alles wird gut! Halle 2
14:30–15:00 Uhr	Netzwerk-Pause
15:00–16:00 Uhr	Calvin Hollywood – Wie Social Media 2020 funktioniert Halle 4

Das zusätzlich angebotene Online-Event ermöglicht den Ticketerwerbenden, an all diesen Programmpunkten – den Keynotes sowie dem Business Speed-Networking Sessions und Gewinnspiel – von zuhause oder vom Büro aus teilzunehmen!





TIPPS DER SPEAKER

„In der Krise liegt auch die Kraft für Veränderung. Wer den Spielraum in der Liquidität hat, sollte diese Chance unbedingt nutzen. Der Bedarf von Kunden ist im Umbruch, neue Nachfrage entsteht. Das ist Chance für jene Unternehmen, die ein Wachstums-Mindset haben.“



Philipp Maderthaner



„Wir bekommen im Leben viele Trainingseinheiten, die uns vor die Wahl stellen, uns auf die Ersatzbank zu setzen oder Fähigkeiten zu erlernen und zu trainieren. Auf der Ersatzbank schwitzt man nicht und man bekommt auch keinen Muskelkater. Aber man wird sich immer fragen, wie man dieses Spiel gespielt hätte.“

Nicola Fritze

„Was vor der Krise galt, gilt in der Krise umso mehr: 1. Empathie und Wertschätzung für die eigenen Mitarbeiter. 2. Einen ständigen, intensiven Dialog mit den Kunden. 3. Ein tragfähiges und auf Wissensteilung basiertes Netzwerk.“



Frank Eilers



„Grenzen bringen einen guten Unternehmer doch immer viel weiter und höher als fälschlich geglaubte Grenzenlosigkeit. Ohne Barriere, ohne Reibung kannst du kein Persönlichkeitsprofil, keine Kanten entwickeln und schärfen und schon gar kein ehrliches Feedback vom eigenen Denken und Handeln erwarten. Du kannst dich schlichtweg nicht von den Begrenzungen Anderer abheben.“

Andy Holzer

SERVICE

Was das Jungunternehmerleben erfolgreicher macht

Transport und Verkehr



Volle Präsenz

Für Firmen, die Lenker beschäftigen, bietet die neu eingerichtete Lenkerbörse eine Plattform, den kurzfristigen Bedarf an Lenkern sowie die Verfügbarkeit von Lenkern zu matchen. Der Service der Bundessparte Transport und Verkehr ist kostenlos: wko.at/branchen/transport-verkehr/lenkerboerse.html.

Die Plattform Verkehrsakademie bietet einen umfassenden Überblick über Veranstaltungen, Weiterbildungen, Ausschreibungen rund um Verkehr, Transport und Mobilität und bietet umfassende Suchoptionen: www.verkehrsakademie.at Die heimische Verkehrswirtschaft ist auch auf Social-Media-Kanälen präsent und zeigt Flagge: www.facebook.com/verkehrswirtschaft.at und twitter.com/verkehr_at.



verkehrsakademie.at

Handel



Erste Bilanz

„Wer jetzt konsumiert, hilft den Unternehmen, ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und letztlich sich selbst. Kaufen wir ein, genießen wir im Gasthaus. So sichern und schaffen wir Arbeitsplätze!“, appelliert Peter Buchmüller, Obmann der Bundessparte Handel der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ). Eine erste Zwischenbilanz des österreichischen Handels nach der Corona-Krise zeigt: In den meisten Bereichen gibt es Umsatzrückgänge bzw. wird befürchtet, dass diese auch noch länger anhalten. Die verlorenen Umsätze können – mit Ausnahme der Baumärkte – nicht mehr aufgeholt werden. Bedingt durch das fröhlichere Wetter war die Frequenz in den Innenstädten zum Teil überraschend gut, auch waren die Gastgärten gut besucht. In kleineren Orten zeigt sich, dass Menschen im Homeoffice regionaler gekauft



www.derhandel.at

haben. Dieser Effekt fällt zunehmend weg. Viele Stammkunden sind jedoch bewusst in ihre Betriebe gegangen, um ihre Loyalität zu zeigen, so die erste Bilanz des Handels.

Mit der **aws** garantiert durch die Krise

Die aws Überbrückungsgarantie liefert die nötigen Sicherheiten in der Höhe von bis zu 100 % für einen Betriebsmittelkredit.

aws – Förderbank des Bundes

 Bundesministerium Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

 Bundesministerium Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie

austria wirtschaftsservice **aws**

www.aws.at/ueberbruecker

Innovation & Wachstum konsequent fördern.

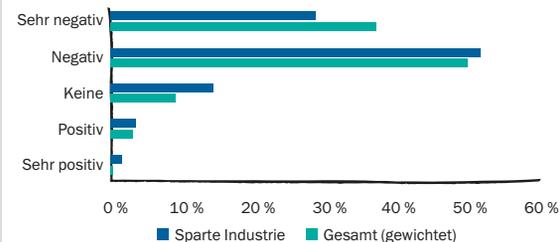
Unterschiedliche Betroffenheit

Die Betroffenheit der Industrie durch die Corona-Pandemie ist sehr unterschiedlich ausgefallen: Einige Branchen sind ausgelastet (z. B. Nahrungs- und Genussmittelindustrie), andere ringen um Aufträge für die Zukunft (z. B. Teile der Metalltechnischen Industrie). Im Schnitt wirkt sich die Corona-Pandemie auf die derzeitige Geschäftstätigkeit der Unternehmen der Sparte Industrie bei mehr als jedem zweiten befragten Unternehmen zumindest negativ aus, bei drei von zehn sehr negativ, so eine Sonderbefragung des WIFO-Konjunkturtests. Industrieunternehmen nutzen häufiger bestehende

oder neue Kreditlinien als Unternehmen in den anderen Sektoren. Zwei von drei Unternehmen der Sparte Industrie haben Investitionsprojekte aufgeschoben bzw. wollen dies tun, in knapp jedem vierten Unternehmen kommt es zur Streichung von Investitionsprojekten. Drei von zehn befragten Industrieunternehmen sehen in den staatlichen Unterstützungen (z. B. Kurzarbeit, Liquiditätshilfen, Kreditgarantien) eine sehr große Hilfe, um die Zeit der wirtschaftlichen Einschränkungen durch die Corona-Maßnahmen besser bzw. länger zu überstehen, in knapp jedem zweiten Unternehmen helfen sie etwas.

Ergebnisse der Sonderfragen des WIFO-Konjunkturtests für die Sparte Industrie (April 2020)

Wie wirkt sich die Corona-Pandemie (inkl. der behördlichen Maßnahmen) auf die derzeitige Geschäftstätigkeit Ihres Unternehmens aus?



WIFO, Die österreichischen Unternehmen in der Corona-Pandemie, Ergebnisse der Sonderfragen des WIFO-Konjunkturtests im April 2020, Sonderauswertung auf Sparten-Ebene

wko.at/industrie

Tourismus und Freizeit



Sichere Gastfreundschaft

Gastronomie, Beherbergung und Freizeitangebote haben stufenweise wieder den Betrieb aufgenommen. Das ist möglich, weil die Bundesregierung sehr rasch und konsequent Maßnahmen gesetzt hat, die zu einer deutlichen Abflachung der Infektionskurve geführt haben. Die Disziplin der Bevölkerung bei der Umsetzung der Maßnahmen im Kampf gegen COVID-19 ist außergewöhnlich hoch. Die Branche ist sich ihrer weiteren Verantwortung bewusst: „Halten wir – Gäste wie auch Gastgeberinnen und Gastgeber – uns an die vorgegebenen Leitlinien, steht der sicheren Gastfreundschaft in Österreich nichts im Wege“, lautete die Devise.



Leitlinien, Fragen und Antworten für die Gastronomie, Beherbergung und Freizeitbetriebe sowie ihre Gäste stehen auf www.sichere-gastfreundschaft.at gesammelt zur Verfügung.

Banken und Versicherung



Partner in der Krise

Seit Wochen arbeiten auch viele Menschen in den Banken daran, den Unternehmen die so dringend benötigte Liquidität zur Verfügung stellen zu können. Gerade für Jungunternehmen werden pragmatische Lösungen im Einzelfall gesucht. So wurden Kredite im Ausmaß von 21,8 Milliarden Euro in den ersten sieben Wochen der Krise vergeben. Andererseits werden die Garantieninstrumente von den Banken vollzogen.

Vor allem das neue Garantieprodukt mit 100-Prozent-Garantie des Staates wurde in den ersten Tagen stark nachgefragt. Österreich zählt bei der Vergabe von 100-Prozent-Garantien zur europäischen Spitze. Mit der weiteren Beschleunigung der 100 Prozent garantierten Kredite bis 500.000 Euro soll gerade für junge Betriebe der Weg zur Finanzierung deutlich beschleunigt werden. Banken müssen lediglich die Plausibilität der Angaben des Unternehmens prüfen, nicht jedoch die Einhaltung der Garantievoraussetzungen. Die Banken haben zudem die Betragsgrenze für NFC-Zahlungen ohne PIN-Eingabe zeitlich begrenzt von 25 Euro auf 50 Euro angehoben.



SERVICE

Was das Jungunternehmerleben erfolgreicher macht

Die wunderbare Welt Unternehmerinnen

SAUBERE PLATTFORM

Desinfektion war und bleibt ein großes Thema in vielen Betrieben und Institutionen. Ein Grazer Jungunternehmer hat dafür eine innovative Lösung entwickelt. Mit seiner Erfahrung als Geschäftsführer von Adnexus IT-Solutions gründete Pirmin Riedmann die Plattform sub-auftrag.com. Auf dieser Plattform können sich Unternehmen vernetzen, um geeignetes Personal für Gebäudereinigung sowie Desinfektion zu finden. Insgesamt würde es wohl



genug Kapazität geben, aber oftmals nicht in der näheren Umgebung der Auftraggeber, erklärt Riedmann. Über die Plattform können sich die Firmen mit potenziellen Partnerbetrieben sowie Auftraggebern in anderen Regionen vernetzen und Personal dort bereitstellen, wo es aktuell am dringendsten benötigt wird. Gründer Riedmann, Diplomingenieur der Softwareentwicklung-Wirtschaft, will die Website sub-auftrag.com zu einem österreichweiten Tool im Bereich Facility Management machen.

→ sub-auftrag.com

COOL BLEIBEN UND EISTEE TRINKEN

Marry
Icetea



/ Die Gründer von Marry Icetea Xiaoao Dong und David Prout

Die beiden Jungunternehmer David Prout und Xiaoao Dong haben mitten in der Krise eine Erfolgsstory der Sonderklasse hingelegt: Seit Mai ist ihr Beeren-Eistee „Marry Icetea“ in **mehr als 600 Filialen** der Supermarktkette SPAR und bei METRO Österreich zu finden. Für ihren Natureistee verwenden die beiden Grazer einen Mix bester Beeren – Brombeeren, Himbeeren, rote und schwarze Johannisbeeren – von steirischen Obstbauern sowie hochwertigen Mate- und Rooibostee. Das Originalrezept bleibt selbstverständlich geheim. Die beiden Jungunternehmer verzichten komplett auf Extrakte und Konservierungsstoffe sowie auf künstliche Aromen. Der Zuckergehalt ist mit 4,9 Gramm pro 100 Milliliter – davon 2,6 Gramm Fruchtzucker – im Vergleich zu vielen herkömmlichen Eistees gering. In Graz selbst wurde „Marry“ bereits im vergangenen Jahr zum Erfolg. Seit der Markteinführung im August 2018 wurden

mehr als **60.000 Flaschen** produziert. Jetzt stehen die Umstellung zur Mehrwegflasche und die Expansion auf den deutschen Markt am Programm.

→ www.marryicetea.com



der jungen und Unternehmer

ALLES FÜR DIE ZUKUNFT

Wie geht's weiter? Das wollen und müssen viele Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nach der Corona-Krise

wissen. Die Wirtschaftskammer bietet dafür exklusives Know-how in kostenlosen Webinaren zum Nachsehen. Im Mittelpunkt stehen Detailprognosen des renommierten Zukunftsinstituts. Sie zeigen, welchen Impact COVID-19 aus der systemischen Sicht der Zukunftsforschung haben wird. Ziel der Zukunftsforscher ist es, ein ganzheitliches Verständnis der komplexen Zusammenhänge zu fördern – denn nur dann lassen sich die richtigen Schritte für das eigene Unternehmen entwickeln und umsetzen. Mit der COVID-19 Impact-Analyse



Weitere kostenlose Webinare gibt es zu den Themen Liquiditätsmanagement für Kleinbetriebe, Plattform-Business für Kleinunternehmer und „Ready4TakeOff – Mit Kreativität aus der Krise“.

→ wko.at/site/innovate-austria/Corona-als-Chance.html

erhält man ein Werkzeug, um konkrete „Action Points“ (Handlungsoptionen) zu definieren. Die Webinare stehen für die Branchen Tourismus, Event und Freizeitbetriebe, Handel, Kreativwirtschaft sowie für Gründer und Start-ups zur Verfügung.

ACHTUNG, RISIKO!

Der Ausfall internationaler Lieferketten war eines der Top-Themen während der Corona-Krise. Wie man sich vor Risiken rund um Lieferketten schützt, ist eine Herausforderung für Unternehmen weltweit, auf die ein junges Unternehmen aus Wien eine Antwort gefunden hat. Das AI-Start-up Prewave, das 2017 als Spin-off der TU Wien von Lisa Smith und Harald Nitschinger gegründet wurde, hat sich darauf spezialisiert, Ausfallrisiken in der Lieferkette anhand von öffentlichen Informationen automatisch und frühzeitig zu erkennen. Bereits während der Krise hat die Jungfirma interaktive Landkarten veröffentlicht, um Lieferunterbrechungen in Corona-Hotspots aufzuzeigen. „Die Krise zeigt, wie wichtig es für Industrie-

unternehmen ist, ständig am Laufenden darüber zu sein, was in der Lieferkette passiert. Die hohe Anzahl an Informationsquellen sowie die vielen Sprachen, die in weltweiten Lieferketten zum Einsatz kommen, machen es für einzelne Menschen unmöglich, den Überblick zu bewahren. Genau dieses Problem lösen unsere Algorithmen“, so Smith. Das Grundprinzip der Technologie: Ein Algorithmus wird so trainiert, dass er Signale aus mehrsprachigen



/ Gründer-Duo Lisa Smith und Harald Nitschinger

Textdaten als Risiko identifizieren kann. Dazu werden öffentlich zugängliche Informationen aus Social-Media-Kanälen wie z. B. Twitter, YouTube und lokalen Nachrichtenmedien als Datenquellen genutzt. Die gefilterten Risikosignale – im Falle der Corona-Krise etwa Infektionen bei Mitarbeitern, Quarantänemaßnahmen, Kurzarbeit oder Werkschließungen – sollen Unternehmen einen Überblick in Echtzeit geben, um Probleme beim Management der Lieferketten schnell feststellen zu können.

→ www.prewave.ai

SERVICE

Was das Jungunternehmerleben erfolgreicher macht

AUSTAUSCH BRINGT'S!

© beigestellt



/ Jungunternehmerin Christina Katefidis

Jungunternehmerin Christina Katefidis (www.alldone.at) absolvierte mit dem Programm Erasmus for Young Entrepreneurs zwischen Jänner und Mai 2020 einen Austausch beim digitalen Innovationsexperten Blitzminds (<https://blitzminds.com/de/>) in München – und erlebte hautnah, was in der Krise alles möglich ist. „Projekte, für die wir weitaus mehr Zeit eingeplant haben, sind auf einmal viel schneller von der Hand gegangen. Wir haben Entscheidungen viel schneller getroffen als gewöhnlich und so viel effizienter gearbeitet. Daraus habe ich gelernt, dass ich mir grundsätzlich weniger Zeit für Aufgaben und Projekte geben werde, als ich glaube, zu brauchen“, berichtet Katefidis. Mit ihrem Unternehmen hat sie zudem ein Online-Workshop-Format eingeführt. Der Erasmus-Austausch hat die Jungunternehmerin jedenfalls klar weitergebracht: „Aus dem Austausch ist eine Connection fürs Leben geworden bzw. ein weiterer wertvoller Baustein in meinem Netzwerk. Und bekanntlich ist ja ein gutes Netzwerk Gold wert.“ Im Rahmen von Erasmus für Jungunternehmer kann man bis sechs Monate bei einem Gastunternehmer im Ausland verbringen und dort an gemeinsamen Projekten arbeiten. Man darf maximal drei Jahre selbstständig sein bzw. muss für seine Gründung einen Businessplan haben. Auch die Gastgeber profitieren von den innovativen Ideen eines motivierten Neugründers sowie von neuen Märkten und Geschäftskontakten.

→ www.jungewirtschaft.at/erasmus

Die wunderbare Welt Unternehmerinnen

BIOTECH-START-UP GEGEN CORONA



© Regine Schoettl

/ Geschäftsführer Christian Gruber

Nicht nur hochkarätige österreichische Forscher, auch junge Unternehmen sind im Kampf gegen das Corona-Virus aktiv. Das Grazer Jungunternehmen Innophore forscht etwa für das „Chinese Center for Disease Control and Prevention“ an Molekülen, die Teile des Virus binden und es unschädlich machen sollen. Geschäftsführer Christian Gruber: „Aus Eigeninitiative heraus haben wir im wenige Stunden zuvor veröffentlichten Genom des Coronavirus 2019-nCoV nach einem der Schlüsselenzyme dieser Virenklasse gesucht und sind fündig geworden. Basierend darauf machten wir mit unserer Technologie bekannte und für andere

Viren bewilligte Wirkstoffe ausfindig, die das Coronavirus theoretisch bekämpfen könnten. In Forschungskreisen nennt sich das ‚Drug Repurposing‘ oder ‚Drug Repositioning‘ – das Finden von bereits bewilligten Arzneimitteln für neue pharmazeutische Zwecke. Nachdem wir diese Forschungsergebnisse veröffentlichten, haben sie sich innerhalb kürzester Zeit verselbstständigt und ich wurde von einer Führungsperson eines großen Pharmakonzerns in Peking kontaktiert.“ Seither arbeitet das Team gemeinsam mit einer Gruppe von ausgewählten Bioinformatikern an Vorschlägen für mögliche Medikamente gegen das Virus. Im Normalfall geschieht das mit aufwendigen Tests in chemischen Laboren. Diese brauchen Zeit, die es aber im Falle des Virus nicht gibt. „Genau hier liegt unser großer Vorteil: Wir arbeiten mit der von uns entwickelten Catalaphore®-Plattform, die computerbasiert mittels Algorithmen neue Enzyme und Wirkstoffe für Arzneimittel erforscht, und das schneller als in herkömmlichen Laboren“, so Gruber. Mit „Drug and Enzyme Discovery“ hat Innophore in den vergangenen Jahren bereits außerhalb der europäischen Grenzen Aufmerksamkeit erregt.



© Andreas Schlesinger

der jungen und Unternehmer



SICHERE FINANZIERUNG – SICHERES WACHSTUM

FACE SHIELD PRODUCTION
LOCALLY - WITH SMALL-SCALE PLASTIC RECYCLING MACHINES

COVID-19 PROTECTION EQUIPMENT

With the current global situations we face many challenges. During COVID-19 one challenge is the short pass and access to safety equipment.

With our machines, batch production of products like a Face Shield can start immediately. Due to our simple process, other products can be easily added to the production in the future.

- > safety equipment
- > cleaning up nature
- > social businesses
- > other opportunities

plasticpreneur
"doing circular"



Face Shield made of recycled

FACE SHIELD MADE OF PET BOTTLES



plasticpreneur
"doing circular"

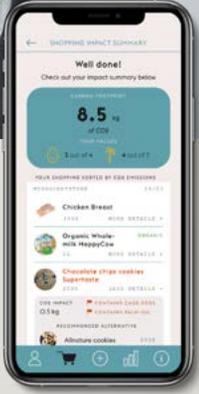
Das Wiener Neustädter Start-up Plasticpreneur arbeitet an einer Maschine, die Kunststoffrecycling im Kleinformate ermöglicht, um daraus wieder einfache Alltagsgegenstände herzustellen. Wegen des weltweiten Engpasses an Schutzausrüstung durch die Corona-Krise hat das Jungunternehmen innerhalb 48 Stunden Gesichtsschilder entwickelt. Die Nachfrage danach ist enorm groß. „Wie bei jeder Produktentwicklung ist eine sichere Finanzierung außerordentlich wichtig. Diese ist gerade in Krisenzeiten nicht immer einfach aufzustellen. Uns hilft es immens, dass das Land Niederösterreich hier schnell reagiert und wir nun kurzfristig neue Mittel einsetzen können“,

so Gründer Sören Lex. Hintergrund: Seit einem halben Jahr wird das Team durch den Technologieinkubator accent des Landes Niederösterreich unterstützt. Die Förderung unterstützt Start-ups sowie Kleinunternehmen aus Niederösterreich, die in einem Forschungs- und Entwicklungsprojekt als Ergebnis neue Produkte, Dienstleistungen oder technische Verfahren. Thematisch gibt es keine Einschränkungen, und eine Kooperation mit anderen Unternehmen und wissenschaftlichen Partnern ist möglich. Dass die Förderung bestens investiert ist, zeigt sich auch daran, dass Plasticpreneur in drei Wochen von fünf auf 12 Mitarbeiter angewachsen ist.

EINKÄUFE TRACKEN – KLIMA SCHÜTZEN



/ Gründer Markus Linder



Über Klimaschutz reden viele. Unternehmen machen ihn durch Innovationen möglich. Das beweist auf besondere Weise Markus Linder, Gründer von Inoqo und Impact-Investor. Er hat das Wiener Impact-Start-up Inoqo gegründet. Dessen App ermöglicht es Konsumenten, ihre Einkäufe automatisch zu tracken. So weiß man auf einen Blick, welchen CO2-Fußabdruck der eigene Einkauf wirklich hat. In einer Reihe von „Brutkasten“-Interviews zeigt erläutert Linder, was man sonst noch alles für Klimaschutz tun kann – etwa zu erneuerbarer Energie wechseln, Seife zu nutzen sowie sich klimafreundlich zu ernähren und zu reisen.

- www.inoqo.com
- www.derbrutkasten.com

Pitching Days

Die Junge Wirtschaft organisierte eine Zukunftsreise nach Denver/Boulder mit Pitchingmöglichkeit. Das Programm begeisterte die Teilnehmer und förderte spannende Business-Kontakte.



/ Christiane Holzinger moderierte die Pitch-Sessions



/ Für die österreichische Delegation stand bei der USA-Reise ein dichtes Programm am Plan

Silicon Valley is out, Denver und Boulder are in, sagen Insider. Denver und Boulder haben in den letzten Jahren Start-up-Ökosysteme herangezüchtet, die eine ernstzunehmende Konkurrenz zum Silicon Valley geworden sind. Die Junge Wirtschaft organisierte deshalb gemeinsam mit dem AussenwirtschaftsCenter Los Angeles und der i2 Business Angel Börse der aws von 9. bis 16. März 2020 eine Zukunftsreise nach Denver/Boulder mit Pitchingmöglichkeit. Am Programm standen Besuche bei führenden Acceleratoren, erfolgreichen Startups in den Bereichen Fintech, Internet of Things (IoT) und Blockchain, aber auch bei

international tätigen Konzernen wie Google und Western Union. „Die Vision, aus der Kleinstadt Boulder einen Start-up-Hub zu machen, entstand bereits in den 1990ern. Hier gibt es eine großartige Universität und das entsprechende Talent, spannende Entwicklungen im Biotech-Bereich und Gleichgesinnte, die eine Work-Life-Balance leben, die sehr mit unserer vergleichbar ist“, berichtet JW-Bundesvorsitzende Christiane Holzinger. Bedingung für die Bewerbung als Pitching-Day-Teilnehmer waren übrigens ein bereits am Markt etabliertes Produkt oder Service sowie der – bereits vorbereitete – Markteintritt in die USA. Acht heimische Start-

ups nutzten die Chance. Sieger des von TechStar organisierten Pitching Contests war Andreas Pongratz von x.news. Auch der große Google-Campus stand am Programm, wurde aber Corona-bedingt kurzfristig per Video-Meeting absolviert. Besucht wurde die Biotech-Firma DMC, eine Portfolio-Firma von Boulder Ventures, die kürzlich 15 Millionen US-Dollar an Venture Capital erhalten hat und auf der Suche nach einer Partnerfirma ist. Holzinger: „Wir waren natürlich mit Tipps zur Stelle und so kam es zu einer Geschäftsanbahnung zu einer österreichischen Firma.“ Mehrere Networking-Events rundeten das Programm ab. ■

Starkes US-Programm

Workshops, Vorträge, Netzwerkveranstaltungen und bilateraler Austausch prägen das International Visitor Leadership Programm der US-Botschaft.

Große Ehre für die Junge Wirtschaft: Ihre Bundesvorsitzende, Christiane Holzinger, wurde von der US-Botschaft in Wien eingeladen, sich für das International Visitor Leadership Programm in den USA zu bewerben. Gemeinsam mit 20 Teilnehmern aus 19 Nationen absolvierte sie das dreiwöchige Programm, das sie von Washington nach Seattle und Louisville bis zum „grande finale“ nach New York City führte. „Es war ein unglaublich intensives Programm mit einer Mischung

aus Workshops, Vorträgen, Netzwerkveranstaltungen und bilateralem Austausch mit einzelnen Organisationen. Besonders spannend waren der Besuch im Department of State und im Wirtschaftsministerium“, berichtet Holzinger.

Und: „Off the records wirtschaftliche Fragestellungen einer Weltmacht mit Experten zu diskutieren und dabei auch die Sichtweise von 18 verschiedenen Nationen zu bekommen, ermöglichte außergewöhnliche Einblicke.“ ■



/ Christiane Holzinger und ihre Kolleginnen beim US-Leadership-Programm

Jungunternehmer ohne Grenzen

Die internationale Jungunternehmerorganisation JCI setzt in Europa wichtige Impulse für junges Unternehmertum.

Als National President 2020 der Junior Chamber International (JCI) Austria nahm JW-Bundesvorstandsmitglied Christoph Heumader am Treffen der JCI-Präsidenten 2020 in Chisinau teil. Das European Presidents Meeting 2020 führte alle europäischen JCI National Presidents in die Hauptstadt von Moldawien, die Wirtschaftsstandort, Kulturzentrum und Universitätsstadt des Landes ist. Am Programm standen Workshops zu den JCI-Themen Business, Internationales und Programmen. Neben diversen Pitches gab es auch Ausblicke auf die nächsten JCI-Events, wie die European Conference in

Dublin (Online Session) und den World Congress in Yokohama.

Zahlreiche Aktivitäten von JCI erfolgten aufgrund der Corona-Krise in den vergangenen Wochen auch online: JCI Austria und JCI Germany veranstalteten etwa gemeinsam die „New Work Week 2020“. Auftaktveranstaltung war ein digitales Kaminesgespräch Anfang Mai. Aktive „Jaycees“ aus Österreich trafen sich im Mai zu einer Online-Session, um Veranstaltungen und eine europaweite Kampagne zu planen. Ein Webinar vermittelte Einblicke in die Arbeit der JCI für junge Unternehmen. ■



/ JCI National President 2020 Christoph Heumader beim Meeting in Chisinau

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

NEUES TIROLER

STARTUP-MAGAZIN

Gemeinsam mit der Standortagentur Tirol hat die JW Tirol das Startup-Magazin „Senkrecht“ gelauncht. Das Magazin bietet eine Mischung aus spannenden Startup-Porträts, einen Überblick über die pulsierende Tiroler Startup-Szene, Interviews und Ansprechpartner. Bestellung: jw@wktiol.at



© diewildenkaiser

READY4TAKEOFF IN KLAGENFURT



© Thomas Hude

1. Marc Grüner
Landesvorsitzender Junge Wirtschaft Kärnten

/ Christiane Holzinger und Marc Gfrerer

Im Februar fand die Auftaktveranstaltung der Roadshow „Ready4TakeOff“ der Jungen Wirtschaft in Klagenfurt statt. Zahlreiche Besucher holten sich wichtige Tipps und Infos rund um das Thema Betriebsnachfolge. Eröffnet wurde die Roadshow von JW-Bundesvorsitzender Christiane Holzinger gemeinsam mit Landesvorsitzendem Marc Gfrerer. Mit dabei waren auch der Präsident der Wirtschaftskammer Kärnten, Jürgen Mandl, und Landesrat Sebastian Schuschnig. Tenor des Events: Betriebsnachfolge ist ein wichtiges Thema. Man sollte immer seine Eigenständigkeit bewahren und auf seine eigenen Fähigkeiten vertrauen. Ein gutes, eigenes Netzwerk ist ausschlaggebend für ein funktionierendes

Unternehmen, das sich langfristig am Markt etablieren kann. Auch Keynote-Speaker Wolfgang Knöbl vom Campus02 in Graz gab die Devise „Moch's anfoch“ aus und lieferte wichtige Innovationsimpulse zu Veränderung. Weitere Praxis-Inputs kamen von Josef Ortner und Stefanie Rud von Ortner Raumtechnik sowie Gregor Grüner von der Grüner GmbH. Nach der Veranstaltung konnten die Teilnehmer sich noch von den Roadshow-Partnern, wie dem Gründerservice, der Fachgruppe UBIT, dem Austria Wirtschaftsservice, der Ausenwirtschaft Austria, der Notariatskammer, der FFG – Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft und dem Österreichischen Patentamt konkrete Tipps holen.

BUSINESS & BREAKFAST IN DER TISCHLEREI ULRICH



Marc Fauster, Vorsitzender der JW Südoststeiermark, und sein Team konnten beim ersten Business & Breakfast des Jahres im neuen Schauraum der Tischlerwerkstätte Ulrich zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer begrüßen. Die Tischlerwerkstätte Ulrich

/ Unternehmerfamilie Ulrich mit JW-Südoststeiermark-Vorsitzendem Marc Fauster, Günther Stangl, Manuela Weinrauch und Andreas Herz (WK); Abg. Franz Fartek und Julia Majcan

besteht seit 38 Jahren und wird nach einer gelungenen Betriebsübergabe vom Geschwisterpaar Verena Ulrich-Hollerer und Hans-Peter Ulrich erfolgreich weitergeführt. Andreas Herz, Vizepräsident der Wirtschaftskammer, lobte den Einsatz von Senior-Unternehmer Anton Ulrich als Landeslehrlingswart. Neben Bürgermeisterin Christine Siegel nahmen auch die Abgeordneten zum Landtag, Franz Fartek und Julia Majcan, an der JW-Veranstaltung teil.

Meine GmbH gründen.

WIE ICH:
GANZ ENTSPANNT.

Die Gründung sollte gleich das erste Erfolgskapitel Ihrer Geschichte sein.
Mit Sicherheit gut beraten.



NEUE STEIRISCHE JW-SPITZE



/ Neuer Landesvorstand JW 2020

Beim Jahres-Kickoff der Jungen Wirtschaft Steiermark erfolgte die Staffelübergabe: Nach drei Jahren Amtszeit übergab Christoph Kovacic den Landesvorsitz an Hannes Buchhauser. Der 36-jährige Voitsberger ist Chef eines Abfallwirtschaftsunternehmens mit 30 Mitarbeitern – und weiß ganz genau, wo den jungen Unternehmern der Schuh drückt: „Wir werden uns vor allem für steuerliche Entlastungen, Bürokratieabbau und Investitionsanreize, aber auch für die soziale Absicherung von Unternehmern stark machen.“



/ Christoph Kovacic und Hannes Buchhauser bei der Übergabe

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

EXKLUSIVER START-UP-LUNCH MIT MARGARETE SCHRAMBÖCK



© Matthias Rhomberg

/ Kleines Highlight des Besuchs: Die JWV war live dabei, als die Radiosendung „Antenne Vorarlberg“ moderiert wurde



© Foto Fischer

/ V.l.: LV Hannes Buchhauser, BM Schramböck, WK-Dir. Dernoscheg



© Foto Fischer

/ Zahlreiche Start-ups folgten der Einladung der JW und konnten direkt in Dialog mit der BM treten

JW VORARLBERG ZU GAST

BEI RUSSMEDIA

Die Aussicht auf ein persönliches Gespräch mit Eugen A. Russ lockte zahlreiche JWV-Mitglieder in die Firmenzentrale von Russmedia. In gemütlicher Runde plauderte Vorarlbergs größter Verleger über die mehr als 100-jährige Firmengeschichte. Im Anschluss stand eine exklusive Führung durch das Unternehmen auf dem Programm.

Die Junge Wirtschaft Steiermark veranstaltete exklusiv für ausgewählte Start-ups einen Lunch mit der Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, Margarete Schramböck. Zahlreiche Gäste nutzten die Gelegenheit, um sich mit der Bundesministerin auszutauschen und auch gleich die Anliegen und Forderungen der Start-ups zu platzieren. Auch der Start-up-begeisterte Direktor der WKO Steiermark, Karl-Heinz Dernoscheg, tauschte sich mit den innovativen Gründerinnen und Gründern aus – und informierte über Leistungen der WKO Steiermark.



© Foto Fischer

/ Fragen von Start-ups an die Ministerin



© Matthias Rhomberg

/ Eugen A. Russ, Geschäftsführer der Russmedia

„FUCKUP NIGHT“ DER JW STEIERMARK



© Matthias Rhomberg

/ Russmedia gilt heute als eines der fortschrittlichsten Multinischen-Medienunternehmen Europas



© JW

/ Dir. Dernoscheg begrüßte die Gäste in der WKO Steiermark

Drei spannende „FuckUp Stories“ gab es bei der „Fuckup Night“ in Kooperation mit der JW von Stefan Stücklschweiger (Co-Founder & CEO von Fifteen Seconds), Manuela Grundner (CEO & Founder von murbit) und Martha Bißmann. „Es wird ja oft gesagt, Scheitern ist falsch. Es ist etwas, wofür man sich schämen sollte

– und darüber sprechen sollte man schon gar nicht. Genau das soll mit FuckUp Stories geändert werden, denn durch das Teilen von Misserfolgen, egal ob im Business, in der Kommunikation, der Politik oder im Privatleben, soll aus Fehlern gelernt werden“, betont die JW Steiermark. Sie forciert daher das Format.

INTENSIVE ZUSAMMENARBEIT IN DER CORONA-ZEIT



/ JW Landesvorstand trifft sich online

Neun Videokonferenzen, Änderungen beim Härtefallfonds, digitale Angebote für die Mitglieder: Der Landesvorstand von JW Niederösterreich war auch in der Zeit des Lockdowns sehr aktiv. Auch in Zukunft soll es vermehrt digitale Angebote für die JW-Mitglieder geben. Aber: „Wir freuen uns aber auch darauf, uns

wieder und wieder persönlich zu treffen und gemeinsam für die Anliegen der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer in Niederösterreich zu arbeiten“, so der Landesvorsitzende Mathias Past. Ihr Motto ist Programm: „Zukunft gemeinsam unternehmen“.

VORARLBERGER

„HALTE DURCH-BOX“

Als kleine Freude und Motivation während der Corona-Krise schickte die Junge Wirtschaft Vorarlberg ihren rund 600 Mitgliedern eine „Halte-durch-Box“ zu. Deren Inhalt: eine gebrandete Schutzmaske, eine persönliche Motivations-Postkarte, Snacks und weitere kleine Überraschungen.



/ Die „Halte-durch-Box“ der Jungen Wirtschaft Vorarlberg

NEUE NÖ-SPITZE



/ Als kooptierte Mitglieder unterstützen den Landesvorstand Jürgen Sykora, Philipp Monihart, Katharina Alzinger-Kittel und Sabine Krejca.

Die Junge Wirtschaft Niederösterreich hat einen neuen Landesvorsitzenden. Der Unternehmensberater Mathias Past folgt in dieser

Funktion Jochen Flicker nach. Stellvertreter sind der Kremser Stefan Seif und der Wiener Neustädter Martin Freiler. Stephan Pichler-Hol-

zer, ebenfalls aus dem Bezirk Wiener Neustadt, komplettiert das Team als „International Executive Officer“. „Wir wollen uns als Team gegenseitig zu Höchstleistungen anspornen und immer ein offenes Ohr für die Anliegen der Unternehmerinnen und Unternehmer haben“, so Past. Er sieht die Junge Wirtschaft NÖ als Innovationsführer bei der Verbindung von Wirtschaft und Umwelt.

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

NEUER TIROLER JW-VORSITZENDER



/ Landesvorsitzender JW Tirol Dominik Jenewein und Landeshauptmann Günther Platter



/ Landesvorsitzender JW Tirol Dominik Jenewein und Landesrätin Patrizia Zoller-Frischauf

Dominik Jenewein ist neuer Landesvorsitzender der JW Tirol. Der Gründer des Möbelindustriunternehmens Jewa hat sich für seine Funktionsperiode viel vorgenommen: „Die Gründung eines eigenen Unternehmens ist eine verantwortungsvolle Aufgabe. Darum ist es wichtig, dass die Rahmenbedingungen dafür möglichst attraktiv sind. Es ist unsere Aufgabe,

die Jungunternehmer bei der Umsetzung ihrer Ideen zu unterstützen und Sprachrohr gegenüber der Politik zu sein. Die Chance, so aktiv an der Interessenpolitik mitzureden, wollte ich nutzen. Einfach auch, um mich für die Junggründer, Start-ups und Jungunternehmer einsetzen zu können“, so Jenewein über sein neues Amt. „Was mir besonders gefällt, man kann etwas

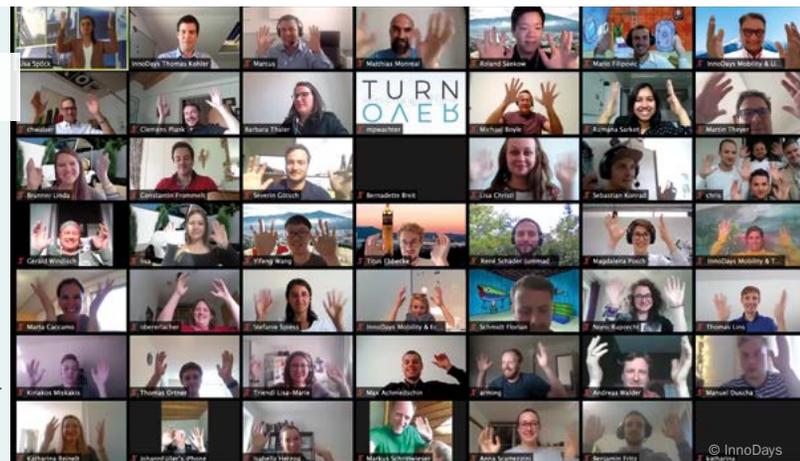
bewegen. Alle sind mit vollem Herzblut dabei, und das hat mich inspiriert.“ Antrittsbesuche führten ihn unter anderem zu Landeshauptmann Günther Platter, Wirtschaftslandesrätin Patrizia Zoller-Frischauf, zum Rektor der Universität Innsbruck. Tilmann Märk, zum Rektor des MCI, Andreas Altmann, und Geschäftsführer der Standortagentur Tirol Marcus Hofer.

VIRTUELLE INNODAYS

Drei Challenges, 100 Talente, 48 Stunden Zeit: Bei den ersten virtuellen „InnoDays Innsbruck“ standen neue Ideen für die Mobilität der Zukunft in Tirol im Vordergrund. „Von der Idee zum Prototyp in 48 Stunden“ – unter diesem Motto arbeiteten über 100 kreative Köpfe diverser Hochschulen virtuell zusammen, um innovative Lösungsansätze zur Verbesserung der Mobilität der Zukunft in Tirol zu entwickeln. Der Sieg in der Challenge „Mobilität und Wirtschaft“ ging an das Team „Order Mate“ für die Idee, eine gebündelte Lieferoption bei Online-Bestellungen für Nachbarschaften und Freunde anzubieten. Die Idee vereint Einsparungen im Verkehrsbereich mit der Ersparnis von Versandkosten für die Besteller und ist mit einem speziellen Anreizsystem gekoppelt. In der Tourismus-Challenge gewann das Team „Advanced Traveling“ mit sei-

/ Gruppenfoto der InnoDays 2020

nem Vorschlag, die Buchung von öffentlichen, nachhaltigen Verkehrsmitteln in die Zielorte zu attraktivieren. Die Idee sieht eine Online-Buchungsplattform vor, welche die unterschiedlichen Anreisemöglichkeiten aufzeigt und die jeweiligen Vorzüge hervorstreicht. Durch die Buchung einer nachhaltigen Anreise erhält man Zugriff auf spezielle Angebote und reduzierte Ticketpreise, z. B. für Sehenswürdigkeiten am Zielort. Beim Wettbewerb für die Lebensraum-Challenge setzte sich das Team „InnsPark“ durch. Modulare Plattformen fungieren als Begegnungsräume



und ermöglichen gleichzeitig das Aufladen von E-Scootern und E-Bikes. Die Siegerteams sind eingeladen, ihre Ideen dem Euregio-Büro in Brüssel und ausgewählten Stakeholdern vorzustellen – und ihre Idee in die Tat umzusetzen.

www.innodays.org/innsbruck2020

„TENNIS IN THE BOX“-TURNIER



/ V.l.: Andreas Siebenhofer,
Barbara Schönhart,
Daniel Muik und Hans Peter
Schreiner

50 Unternehmerteams kämpften beim „Tennis in the box“-Turnier der Kleinen Zeitung um den Sieg. Fünf der 50 Teams stellte die Junge Wirtschaft Steiermark. Neben dem sportlichen Wettkampf in einer einmaligen Location — den

Boxen am Red Bull Ring in Spielberg – stand natürlich auch das Netzwerken im Vordergrund. „Vor allem für Jungunternehmer ist es essenziell, sich auszutauschen und zu motivieren“, so JW-Landesvorsitzender Hannes Buchhauser.

STIMMUNGSBAROMETER

DER JW VORARLBERG



© Chris Gaethke

/ Verena Eugster, Vorsitzende der Jungen
Wirtschaft Vorarlberg

Eine aktuelle Umfrage der JWV zeigt ein klares Bild bei den Vorarlberger Jungunternehmern. Die Stimmung ist durchwachsen, unsicher und die weitere Situation schwer abschätzbar. Doch die Jungunternehmer reagieren schnell, kreativ und flexibel auf diese große Herausforderung. Die Vorsitzende der JW Vorarlberg, Verena Eugster, bleibt positiv gestimmt: „Mir ist klar und bewusst, dass die nächsten Monate geprägt sind von harter Arbeit, neuen Geschäftsmodellen und dass vieles anders und neu gedacht werden muss. Aber: Wir werden gestärkt aus dieser Zeit hervorgehen.“

Gemeinsam gesünder.

Einfach sicher.

Mit der SVS-App und den
SVS-Onlineservices.
svs.at/onlineservices
svs.at/app

   svs.at


Gemeinsam gesünder.

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

GEFÖRDERTE BERATUNG

FÜR ÜBERNAHMEN

Jedes Jahr übernehmen rund 200 Jungunternehmer einen bestehenden Betrieb im Burgenland. Die Auflagen und die Kosten für Erneuerungen sind meist erheblich. Um dabei möglichst wenig Fehlinvestitionen zu machen oder in juristische Fallen zu tappen, ist Beratung unverzichtbar. Auf Initiative der Jungen Wirtschaft werden Beratungen vom Land Burgenland gefördert.



/ MMag. Alexander Petschnig und Ing. Bettina Pauschenwein, MSc

BESONDERE TIROLER STARTUP-CLASS



/ Tirols Start-up-Beauftragter Martin Granig (Monkee) im Gespräch mit René Schader (ummadum)

Jede Startup-Class der Jungen Wirtschaft Tirol ist eine besondere Veranstaltung, doch die Startup-Class (SUC) #17 war als doppelter Online-Event noch um eine Spur außergewöhnlicher: Martin Granig von der Monkee GmbH und die Gründer von zwei einzigartigen Start-ups zum Gespräch. Am 20. Mai läuteten Martin und

René Schader von ummadum die #SUC 17.1 ein, am 27. Mai folgte mit Matthias Trenkwaller von RateBoard die #SUC 17.2. Die Gründer gaben offene Einblicke in den Gründungsprozess und erklärten, wie ein Exit von statten gehen kann, wo Fehlerpotenzial lauert und warum ein gutes Team so wichtig ist.

GESUNDE LEADER



/ Georg Dorfer



/ V.l.: Johannes Schmit, Hannes Grasl, MBA, Christoph Augustin, BA, Ing. Bettina Pauschenwein, MSc, Bea Ulreich, BA, Bernhard Sieber – Maximilian Poter; vorne: Christoph Schnitter, MSc, Mag. Georg Dorfer, DI Patrick Fabsich, MBA, Mag. Raphaela Schneider, Philipp Kohl

Für die Auftaktveranstaltung zum Jahresthema „Der gesunde Leader“ konnte Bettina Pauschenwein, Landesvorsitzende der Jungen Wirtschaft Burgenland, den Olympiateilnehmer im Rudersport Bernhard Sieber gewinnen. Genetztwerkt wurde anschließend

bei einem gesunden Buffet. Mehr Fitness fördert die JW Burgenland auch mit der Daily Sport Challenge. Ihr Ziel ist das Erlernen von Grundlagen der körperlichen Bewegung und entsprechenden Übungen. Am Ende der Daily Sport Challenge steht ein Selbsttest.

Sei dabei und mach dich fit
www.facebook.com/jungewirtschaftburgenland

www.youtube.com/channel/UCet-Q0QQy0sfedwb2yOPZ3w

„AUF EINEN KAFFEE MIT DER JW“



/ V.l.: Christoph Augustin, BA, Gernot Majot und Christoph Schnitter MSc

Bei den JW-Betriebsbesuchen unter dem Motto „Auf einen Kaffee mit der JW“ standen Termine

bei „Mow Joes Rasenmäher“ von Gernot Major in Oberpullendorf sowie beim Gütertransport-



/ Betriebsbesuch JE Freismuth: Oliver Freismuth und Philipp Kohl

unternehmen Freismuth von Oliver Freismuth in Rudersdorf am Programm.

SKITAG IN FLACHAU



/ Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer hatten Anfang Februar ein Traumwetter in Flachau

Bei traumhaftem Wetter trafen sich über 20 Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer in Flachau zum gemeinsamen Skifahren und Netzwerken. Begrüßt wurden die Teilnehmer von JW-Landesvorstandsmitglied Martin

Kaswurm, der nicht nur die gesamte Truppe als Skiguide sicher über die Piste brachte, sondern im „Gipfelstadel“ einen Vortrag zu der Entstehungsgeschichte von „Snow-Volleyball“ in Flachau hielt.

„AFTER WORK NETWORK“ ONLINE



/ Philipp Maderthner

Anfang Mai fand das zweite Online-After-Work-Network der Jungen Wirtschaft Wien statt. Im Video-Chat sprach Barbara Havel mit Special Guest Philipp Maderthner. Er ist erfolgreicher Unternehmer, gefragter Speaker und führender Kommunikations-experte im deutschsprachigen Raum.

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

ALS EPU ERFOLGREICH

NETZWERKEN

Im Rahmen des heurigen EPU-Tages lud die JW Salzburg zur „netzWERKSTATT“. Netzwerkprofi Reinhard Oberholzner machte den über 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmern bewusst, wie wichtig das richtige Netzwerken für EPU ist. Wer die hohe Kunst des Netzwerkens beherrscht und für sich einsetzen kann, ist laut Oberholzner auf Erfolgskurs.



© Vogl

/ V.l.: Reinhard Oberholzner, Mag. Isabella Eisl-Klampfer, Landesgeschäftsführerin, Fritz Straub, Landesvorsitzender



© Vogl

/ Erfolgreiches Netzwerken zu Zeiten vor den Covid-19-Sicherheitsvorschriften

CORONA-BUSINESS-TALKS

IN SALZBURG

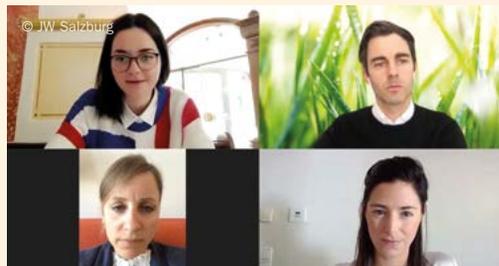
/ Nill Philipp (Nill Werbeagentur, Maishofen), Christian Renner (UKO Group, Golling), Thomas Faulhaber (TF Consulting, Salzburg), Martin Kaswurm/MC (Chaka2 Event Management GmbH, Salzburg)



/ Julia Ulrich (The Green Garden, Salzburg), Josef Gfrerer (Gfrerer Küchen, Goldegg), Rudolf Obauer Jr. (Designstudio Precht, Pfarrwerfen), Martin Kaswurm/MC (Chaka2 Event Management GmbH, Salzburg)



/ Karoline Edtstadler (BM für Europaagenden), Carmen Boeschele (Boeschele Consulting, Zell am See), Nill Philipp (Nill Werbeagentur, Maishofen), Martin Kaswurm/MC (Chaka2 Event Management GmbH, Salzburg)



/ Alexandra Schwarzerbacher (Brückenwirt, St. Johann im Pongau), Madlen Fresacher (Hotel Sonnegg, Saalbach), Elisabeth Veit (Hotel Enzian, Obertauern), Martin Kaswurm/MC (Chaka2 Event Management GmbH, Salzburg)



/ Daniel Donhauer (Maikai Fitness), Tim Moser (Electric Love Festival/Revolution Event GmbH), Thomas Jungreithmair (JU.connects – exhibitions & events), Martin Kaswurm/MC (Chaka2 Event Management GmbH, Salzburg)

Die Junge Wirtschaft Salzburg berichtete seit Ende März in einem wöchentlichen Online-Format über Entwicklungen im Bundesland Salzburg. Getreu dem Motto „Von SalzburgerInnen für SalzburgerInnen“ wurde jede Woche über Herausforderungen, Risiken, Chancen und Möglichkeiten diskutiert. Egal ob Handwerk, Gastronomie, Tourismus, Freizeitwirtschaft oder die Kreativbranche – in den

Corona Business Talks wurden Themen wie Förderungen und Kurzarbeit sowie Initiativen der Salzburger Wirtschaftskammer behandelt. Zu Gast war auch die Salzburger Bundesministerin Karoline Edtstadler, um über Themen wie Europa und Reisefreiheit zu diskutieren. Initiiert wurde dieses neue, digitale Online-Format von Martin Kaswurm, Mitglied des JW-Landesvorstandes.

TAKEOFF 2020: STARTE MIT DEINEM UNTERNEHMEN DURCH!



Ein Event mit dem Kooperationspartner Donauversicherung, moderiert von Dejan Jovicevic (DerBrutkasten), der den erfolgreichen Gründerinnen und Gründern ihre Key-Learnings aus den ersten Jahren zu den Themen Gründung,

Finanzierung, Arbeitsaufwand und Durchhaltevermögen entlockte. Die Gäste wurden mit den wichtigsten Insights von den Start-up-Coaches Florian Kandler (Fundraising-Experte, getFunding.how) und

Lena Hödl (Female Founders, Head of Grow F Startup Accelerator) sowie den erfolgreichen Gründern Karl Edlbauer (Co-Founder hokify) und Armin Strbac (Co-Founder shpock, Investor, Business Angel) versorgt.

WIR FÖRDERN ZUKUNFT.



Die FFG ist Ihr Partner für Forschung und Entwicklung. Wir helfen Ihnen, Ihr innovatives Potenzial optimal und nachhaltig zu erschließen und durch neues Wissen neue Chancen wahrzunehmen.
Besuchen Sie Ihre Zukunft auf www.ffg.at

Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft FFG | Sensengasse 1 | 1090 Wien | www.ffg.at

[www.ffg.at/
foerderservice](http://www.ffg.at/foerderservice)

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

ZU GAST IN DER OTTAKRINGER BRAUEREI



/ V.l.: Matthias Ortner (GF Ottakringer Brauerei),
LV Barbara Havel, Nikolaus Griller (Junge Industrie)



/ Netzwerken in der Ottakringer Brauerei

In Kooperation mit der Jungen Industrie Wien organisierte die JW Wien Ende Jänner eine Betriebsbesichtigung bei „Ottakringer“. Dabei gab es einen exklusiven Einblick in die Welt

des Bierbrauens. Brauerei-Geschäftsführer DI Matthias Ortner, MBA berichtete, wie sich Ottakringer als unabhängige Brauerei am hart umkämpften Biermarkt behauptet, was Wien

als Standort ausmacht und wie das Traditionsunternehmen mit den wirtschaftlichen Veränderungen unserer Zeit umgeht.

BETRIEBSBESICHTIGUNG VON BOMBARDIER TRANSPORTATION AUSTRIA



/ Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer erfahren
viel Wissenswertes



/ V.l.: Rainer Matiasek, Christian Diewald (GF Bombardier),
LV Barbara Havel, Christoph Czasch, Clemens Schmidgruber
und Sarah Preuschoff

Beim JW-Besuch der „Bombardier Transportation Austria“ Ende Februar gab Bombardier-CEO Christian Diewald den Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern mit, was die Herausforderungen des Innovationsstandorts Wien sind. Die Gäste erfuhren, wie in

diesem innovativen Wiener Industriebetrieb die Straßen- und Stadtbahnen der Zukunft entstehen.

diesem innovativen Wiener Industriebetrieb die Straßen- und Stadtbahnen der Zukunft entstehen.



Niederösterreich öffnet Türen. ecoplus.at



Die Wirtschaftsagentur
des Landes Niederösterreich

Seit über 50 Jahren beraten und begleiten wir bei Betriebsansiedlungen und -erweiterungen, regionalen Förderungen und Internationalisierung, überbetrieblichen Kooperationen und Branchen-Netzwerken, Forschung und Entwicklung.

Wir verbinden Wirtschaft und Politik, Unternehmen und Verwaltung, Investoren und Initiatoren regionaler und internationaler Projekte.



Stromverbrauch in kWh/100 km (WLTP kombiniert): 28,4;
CO₂-Emissionen in g/km WLTP (kombiniert): 0.²



Der neue EQV. Mit bis zu 350 km elektrischer Reichweite und 8 Sitzplätzen.

Nicht nur elektrisch, sondern elektrisierend. Erfahren Sie mehr über den neuen EQV bei Ihrem Mercedes-Benz Partner und auf mb4.me/NewEQV

EQV 300, lang
150 kW (204 PS), Vorderradantrieb, 6 Sitze

ab € 67.190,-¹ exkl. MwSt.

¹ Preis gültig bis 31.12.2020 bzw. bis auf Widerruf. ² Stromverbrauch und Reichweite wurden auf der Grundlage der VO 2017/1151/EG ermittelt. Stromverbrauch und Reichweite sind abhängig von der Fahrzeugkonfiguration. Die tatsächliche Reichweite ist zudem abhängig von der individuellen Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Nutzung von Klimaanlage/Heizung etc. und kann ggf. abweichen.



jwsummit.at



25. & 26. September
Wiener Neustadt/NÖ

Tickets:

Super Early Bird bis 15.8.2020:

EUR 99,00 netto (zzgl. USt. EUR 118,00)

Early Bird bis 31.8.2020:

EUR 149,00 netto (zzgl. USt. EUR 178,80)

Normalpreis:

EUR 199,00 netto (zzgl. USt. EUR 238,80)

Remote:

EUR 25,00 netto (zzgl. USt. EUR 30,00)*

*Die Kosten deines Online-Tickets kannst du beim JW Summit 2021 in Graz als Rabatt vom Ticketpreis abziehen.

Locations:

Arena Nova (tagsüber)

Sparkassensaal (Party)