

die junge wirtschaft

DAS MAGAZIN FÜR JUNGUNTERNEHMERINNEN



**TROTZ KRISE
ANPACKEN,
UMSETZEN UND
WEITERMACHEN.**

**ÄRMEL
HOCH!**

Innovation: Wir gehen neue Wege

Regionalität: Wir handeln regional

Nachhaltigkeit: Wir denken weiter

KOSTENLOSE WEBINARE FÜR EPU

WÄHLE aus 10 Vorschlägen
DEINE FAVORITEN!

Die Top 4 werden durch-
geführt.

Das digitale, skalierbare EPU

Erfolg durch mentale Stärke

Erfolgreiches Private Label-Business für Kleinunternehmer

Neue Kunden gewinnen mit wenig Budget

Professionelle Video-Botschaften aus dem Home-Office

Social Media - DAS will Ihre Zielgruppe sehen!

Steuern sparen – Teure Fehler vermeiden

Tipps für Social Media-Inhalte mit Mehrwert

Verkauf bei verschärftem Wettbewerb

Visual Story: Überzeugende Online-Meetings

 epu.wko.at/webinare



JETZT
ABSTIMMEN BIS:
12.1.2021

EDITORIAL

Ärmel aufkrempeln und anpacken: Unser Schwerpunktthema ist Programm. Das Programm aller österreichischen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern, die sich trotz Krise nicht davon abhalten lassen, ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. Denn darauf kommt es auch 2021 ganz besonders an.

Im JW-Magazin zeigen wir, worauf es dabei ankommt. Dazu haben wir auch WKÖ-Präsident Harald Mahrer interviewt (Seite 8). Wir zeigen auch auf, was junge Unternehmerinnen und Unternehmer beim Anpacken unterstützt – etwa die Umsetzung des JW-Beteiligungsfreibetrags (Seite 6). Im Mittelpunkt dieser Ausgabe rund um's Anpacken stehen natürlich ganz konkrete Erfolgsgeschichten von jungen Unternehmen, die Mut machen und spannende Impulse liefern. Innovationskraft ist dabei ebenso ein Erfolgsfaktor (Seite 10), wie

Regionalität (Seite 12) oder Nachhaltigkeit (Seite 14). Ganz wichtig in Zeiten wie diesen ist es, sich auf ein starkes Netzwerk verlassen zu können. Das ist auf der einen Seite die Wirtschaftskammer mit ihren interessenpolitischen Erfolgen und Services, und auf der anderen Seite die Junge Wirtschaft, die auch online bestens funktioniert (Seite 20). Das hat sich schon bei unserer letzten Bundestagung eindrucksvoll gezeigt (Seite 30).

In diesem Sinn: Packen wir das Neue Jahr 2021 an. Es wird besser. Weil wir gemeinsam mehr daraus machen.

Mag. Elisabeth Zehetner-Piewald
Bundesgeschäftsführerin Junge Wirtschaft



© Junge Wirtschaft/Perouška

FOKUS JUNGE WIRTSCHAFT

Anpacken und umsetzen

ÄRMEL HOCH!

- 04 JW-Bundesvorsitzende Christiane Holzinger: Jetzt ist die Zeit der jungen Wirtschaft
- 06 Mehr Eigenkapital zum Anpacken
- 08 WKÖ-Präsident Harald Mahrer im JW-Interview: Mit Vernunft aus der Krise
- 10 Innovation: Wir gehen neue Wege!
- 12 Regionalität: Wir handeln regional!
- 14 Handel: Expertin Theresa Schleicher im Interview
- 16 Nachhaltigkeit: Wir denken weiter!

18

SERVICE

Was das Jungunternehmerleben erfolgreicher macht

- 19 Kostenlos Fachkräfte finden
- 20 Unser Netzwerk bringt's!
- 22 Branchennews
- 26 Die wunderbare Welt der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer

30

NETZWERK

Veranstaltungen und Initiativen, die uns weiterbringen

- 30 Rückblick JW-Summit: „Miteinander: Raus aus der Krise!“
- 32 Digitales Networking
- 34 International
- 35 Junge Wirtschaft in den Bundesländern



JETZT IST DIE ZEIT DER JUNGEN WIRTSCHAFT



„Es ist die Haltung, die Österreichs Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer Tag für Tag leben. Anpacken statt jammern. Umsetzen statt aufschieben.“

Christiane Holzinger
JW-Bundesvorsitzende

Durchtauchen und durchstarten: Warum junges Unternehmertum jetzt besonders wichtig ist.

Wie geht's weiter in Sachen Corona? Weiter im Stopp-and-go-Modus? Gelingt es, die Infektionsentwicklung zu stabilisieren? Und: Wann gibt es endlich eine Impfung für jedermann und jederfrau? Diese Fragen bewegen uns derzeit alle. Was wir anhand der internationalen Entwicklungen wissen: Es gibt kein praktisch bewährtes Patentrezept für den Umgang mit der Krise. Wir wissen aber auch, dass es eine Haltung gibt, die den Unterschied macht: Eigenverantwortung. Soll heißen: Sich selbst darüber bewusst zu sein, dass es auf das eigene Handeln und Nicht-Handeln ankommt. Zu wissen, dass man selbst viel bewegen kann – für sich und für andere. Und davon überzeugt zu sein, dass man die Dinge in die richtige Richtung (mit)entwickeln kann.

Diese Haltung ist nicht nur für den Umgang mit Corona entscheidend. Es ist die Haltung, die Österreichs Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer Tag für Tag leben. Anpacken statt jammern. Umsetzen statt aufschieben. Neue Wege gehen statt ausgetretenen Pfaden folgen. Darauf kommt es an – und dafür sind wir Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer echte Pioniere. Für ganz Österreich.

Und deshalb ist jetzt die Zeit der jungen Wirtschaft. Wir spielen nicht nur für das wirtschaftliche Geschehen und die hoffentlich bald wieder stärker einsetzende konjunkturelle Erholung eine wichtige Rolle. Wir haben jetzt die wichtige gesellschaftliche Aufgabe, mit unserer Haltung Vorbild für andere zu sein. Darüber sollte sich jede und jeder von uns im Kontakt mit anderen Menschen bewusst sein – und vielleicht auch ein wenig stolz darauf sein.

Natürlich ist jetzt auch aus einem anderen Grund die Zeit der Jungen Wirtschaft: Denn damit es mit dem Standort Österreich wieder rasch bergauf geht, müssen die richtigen Weichen gestellt werden. Dafür haben wir sehr konkrete Forderungen und Umsetzungserfolge vorzuweisen. Weil wir darauf schauen, dass was weitergeht. Weil wir Österreichs junge Wirtschaft sind. Jetzt ist die Zeit zum Anpacken und Umsetzen. Auch wenn das Jahresende nicht einfach ist: Wir starten mit Jänner wieder voll durch – in ein neues Jahr, das viele neue Chancen bringt. ■

Mehr Eigenkapital zum Anpacken

Junge Unternehmen brauchen mehr Eigenkapital. Und Investoren suchen neue Möglichkeiten, mehr aus ihrem Geld zu machen. Der JW-Beteiligungsfreibetrag bringt beide zusammen.



© Ruiz Cruz

Wie kommt der junge Bäcker in der Region zu frischem Geld, um die Backstube zu modernisieren? Wie finanziert die Tischlerei im Ort ihren Expansionskurs? Und wie kommt das KI-Startup in der Landeshauptstadt zu den Mitteln, um seine Innovationen am Markt auszurollen? Für viele junge Unternehmen gibt es wenig Alternativen zum klassischen Kredit, um wichtige Zukunftsprojekte umzusetzen. Wer Eigenkapital vorzieht, hat das Nachsehen. Doch das soll sich ändern.

Starker Anreiz für Beteiligungen

Denn die Junge Wirtschaft hat ihr Konzept eines „Beteiligungsfreibetrages“ weiterentwickelt und startet dazu auch eine Kampagne. Erklärtes Ziel, so JW-Bundsvorsitzende Christiane Holzinger: „Wir brauchen einen starken Anreiz dafür, dass sich mehr Menschen an jungen, erfolgreichen oder erfolversprechenden Unternehmen beteiligen. Egal, ob professioneller Investor oder jemand, der sein Geld lieber in ein Unternehmen in der Region steckt,

statt es am Konto immer weniger werden zu lassen – der Beteiligungsfreibetrag soll es attraktiv machen, sich an Unternehmen zu beteiligen.“

Einfaches Modell

Das Modell der Jungen Wirtschaft ist einfach und überzeugend: Der Beteiligungsfreibetrag soll in Höhe von mindestens 100.000 Euro eingeführt werden. Diesen Freibetrag können Investoren dann verteilt auf über fünf Jahre von der Steuerbemessungsgrundlage für die Einkommenssteuer abziehen.

Mehr Eigenkapital für krisenfestes Wachstum

„Die Einführung des auch im Regierungsprogramm angesprochenen Beteiligungsfreibetrages ist ein konkreter Schritt zur Verbesserung der Eigenkapitalsituation von Betrieben. Und damit auch ein Beitrag für das krisenfestes Wachstum unserer Unternehmen und für neue Arbeitsplätze“, unterstreicht WKÖ-Generalsekretär Karlheinz Kopf die volkswirtschaftliche Bedeutung der JW-Initiative.



JA

ZUM BETEILIGUNGSFREIBETRAG!

Unterstütze bitte die JW-Kampagne für den **Beteiligungsfreibetrag ab 7. Jänner** auf www.investieren-in-oe.at



„Der Beteiligungsfreibetrag ist ein Gewinn für ganz Österreich. Er bringt frisches Eigenkapital und stärkt unsere Betriebe in den Regionen.“

Karlheinz Kopf
WKÖ-Generalsekretär

Für ihn ist klar, dass damit nicht nur Profi-Investoren zur Beteiligung motiviert werden: „Der Beteiligungsfreibetrag macht das Investieren in österreichische Unternehmen für breitere Schichten attraktiv. Wer mit dem Beteiligungsfreibetrag in österreichische Unternehmen investiert, profitiert vom Aufschwung der nächsten Jahre sowie von der Qualität und Innovationskraft unserer Betriebe.“

Studie: Beteiligungsfreibetrag wirkt

Welche positiven Wirkungen der Beteiligungsfreibetrag in der Praxis haben würde, zeigt nun auch eine Studie des *Economia-Instituts*. Die Experten kommen darin zum Schluss, dass ein Beteili-

gungsfreibetrag nach JW-Modell binnen fünf Jahren eine zusätzliche Wertschöpfung in Höhe von 335 Millionen Euro generieren und 3.400 Arbeitsplätze schaffen würde.

Für JW-Bundesvorsitzende Christiane Holzinger ist daher klar: „Instrumente wie der Beteiligungsfreibetrag unterstützen unsere Unternehmen beim Anpacken und Umsetzen nach der Krise. Der Beteiligungsfreibetrag soll ein attraktives Angebot sein, in reale Unternehmen in der Region zu investieren, die man kennt und schätzt. Davon haben alle etwas.“ ■

INTERNATIONALER VERGLEICH

In 19 Ländern, darunter in 11 EU-Mitgliedsstaaten, gibt es bereits steuerliche Begünstigungen für Risikokapital, das in (kleine) Unternehmen investiert wird. In acht Ländern gibt es eine Regelung für Investitionen in Kleinunternehmen bzw. KMU. Im internationalen Durchschnitt beträgt das Investment in ein Unternehmen zwischen rund 17.000 Euro und 25.000 Euro pro Investor.



austria wirtschaftsservice **aws**

aws Connect

Neutrale Online-Plattform für Kooperation, Investition & Internationalisierung

Start-ups, Investorinnen/Investoren, internationale Netzwerkpartnerinnen/ Netzwerkpartner, kooperationswillige KMU und Großunternehmen – hier finden Sie Ihre Business-Partnerschaft mit Mehrwert.

Die aws verfügt aus Ihrer Geschäftstätigkeit heraus über vielfältige Kontakte zu österreichischen Start-ups, zu Investorinnen und Investoren und zu innovationsstarken Unternehmen. Durch aws Connect sollen diese Kontakte genutzt werden, um die Vernetzung wesentlicher Akteure der österreichischen Wirtschaft zu verbessern. aws Connect ermöglicht den Marktteilnehmerinnen und Marktteilnehmern, rasch geeignete Partner zu finden und trägt damit zu einer erhöhten Marktdynamik (mit mehr Wachstum und Beschäftigung) bei.

MIT VERNUNFT AUS DER KRISE

WKÖ-Präsident Harald Mahrer im großen JW-Interview: Was die Wirtschaft für die Welt mit und nach Corona braucht.

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

Herr Präsident, was erwartet Österreichs junge Unternehmen 2021 aus Ihrer Sicht wirklich?

Mahrer: Bis zur Verbreitung einer wirksamen Impfung gegen Covid-19 wird auch das Jahr 2021 natürlich fordernd. Niemand soll so tun, als ginge ihn das Virus nichts an. Klar ist aber auch, dass wir 2021 eine kräftige Aufwärtsentwicklung erleben könnten. Je besser die Schutzmaßnahmen gegen Corona eingehalten werden, desto stärker wird diese Aufwärtsentwicklung ausfallen. Das zeigt einmal mehr: Wirtschaft sind wir alle. Die Betriebe haben ihre Hausaufgaben beim Schutz vor Corona gut gemacht. Tun das möglichst alle, belebt das Wirtschaftskraft, Arbeitsmarkt und Lebensqualität im ganzen Land.

Wie sind Sie mit den bisherigen Hilfsmaßnahmen zufrieden?

Mahrer: Es ist uns gelungen, den zweiten Lockdown mit den unterschiedlichen Umsatz-Ersätzen für viele Betriebe möglichst gut abzufedern. Und dabei möglichst gut auf die jeweilige Branchensituation einzugehen. Das kann sich auch im internationalen Vergleich mehr als sehen lassen. Vielen betroffenen Betrieben wurde

schon rasch und unbürokratisch geholfen. Aber klar ist auch: Die beste Hilfe für Betriebe ist es, dass sie wieder uneingeschränkt ihren Geschäften nachgehen können. Wichtig sind jetzt sowohl steuerliche Entlastungen und weitere Initiativmaßnahmen für Entlastung.

Zum Beispiel?

Mahrer: Eine der größten Gefahren für unseren Standort Österreich ist, dass nicht mehr genügend investiert wird. Darum haben wir so auf die Erweiterung der Investitionsprämie gedrängt und eine Erhöhung auf 3 Milliarden Euro erreicht. Die Covid-19 Investitionsprämie von 7 Prozent – oder 14 Prozent, wenn die Investition im Zusammenhang mit Digitalisierung, Ökologisierung, Gesundheit oder Life Science steht – ist ein entscheidender Beitrag dafür, dass Unternehmen ihre Investitionen trotz Corona-Krise nicht aufschieben. Und die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass das noch viel besser funktioniert als gedacht. Sie hat eine Hebelwirkung mit dem Multiplikator 10: Jede Milliarde Prämie löst 10 Milliarden Investitionen aus. Auch für junge Unternehmen ist die Investitionsprämie ein wichtiges Instrument.

Liquidität bleibt in den nächsten Monaten das Top-Thema für viele Betriebe ...

Mahrer: ... deswegen waren uns die Verlängerung der Steuer- und Abgabenstundung von Mitte Jänner auf 31. März 2021 oder die Verlängerung des Haftungspaketes zur Besicherung von Überbrückungskrediten der ÖHT (Österreichische Hotel- und Tourismusbank) bis Ende Juni 2021 ein großes Anliegen. Das sichert vielen Betrieben eine wichtige Atempause. In einem nächsten Schritt muss der Zeitraum für die Rückzahlung der Stundungen deutlich verlängert werden, indem die gestundeten Zahlungsverpflichtungen umgeschuldet werden und mit Ratenzahlungen über mehrere Jahre gestreckt werden.

Im Bereich Startups verbindet die WKÖ Hilfe mit einer neuen Anlaufstelle.

Ja, wir haben Anfang Dezember unsere Initiative StartupNOW vorgestellt. Mit dem neuen Head of Startup-Services, Kambis Kohansal Vajargah, gehen wir aktiv auf die Community zu und wollen sie viel stärker einbinden. Die von der WKÖ mit StartupNOW umgesetzten Maßnahmen betreffen die Organisation selbst sowie die Sichtbarkeit von Startups: Etwa Open Office Hours der WKÖ für Startups, eine „Spotlight-Tour“, also eine Reihe (zunächst virtueller) österreichweiter Community-Events mit Startup-Vertreterinnen und Vertretern und „Call for Ideas“ (beginnend am 11. Dezember mit einem Online-Event zu Förderungen). Parallel haben wir drei Forderungen im Rahmen von StartupNOW, die klar die Wünsche der Startups an die Politik widerspiegeln: eine Verlängerung des Covid-Startup-Hilfsfonds – konkret eine Verdoppelung des Budgettopfs (also weitere 50 Millionen Euro) und ein Bonus für Startups in den Bereichen Ökologisierung, Digitalisierung und Gesundheit/Life Science, die spätere Tilgung von Förderdarlehen durch die öffentliche Hand – konkret eine

Fristerstreckung für rückzahlbare Darlehen um bis zu 24 Monate sowie mehr Ressourcen für schnellere Förderungen – konkret, um eine Maximaldauer von 10 Werktagen zwischen Zusage und Auszahlung zu erreichen.

Was erwarten Sie von der Regierung 2021?

Mahrer: Dass sie die richtige Balance zwischen gesundheitspolitischer Verantwortung und wirtschaftlicher Vernunft findet. Wir sind nicht alleine auf der Welt und wissen heute besser, was wirkt und was nicht. Als Wirtschaftskammer werden wir weiter darauf schauen, dass unseren hart getroffenen Unternehmen möglichst gut geholfen wird, dass sie entlastet werden und dass Einschränkungen möglichst reduziert werden. Denn wir alle wollen letztlich eines: unsere Freiheit zurück und somit endlich wieder was ohne Einschränkungen unternehmen. ■

DIE WICHTIGSTEN WKO-ERFOLGE AUF EINEN BLICK

- Corona-Kurzarbeit umgesetzt & verlängert
- Abgabenstundungen umgesetzt und verlängert bis 31. März 2021
- Staatliche Kreditgarantien erreicht
- Umsatzersatz für Branchen, die behördlich geschlossen wurden
- Fixkostenzuschuss erweitert & verbessert
- Härtefall-Fonds verlängert und in mehreren Schritten nachgebessert
- Investitionsprämie von bis zu 14 Prozent erreicht

Wir gehen neue Wege

Innovationen sind ein wichtiger Hebel bei der Krisenbewältigung. Unternehmen, die neue Wege gehen, sind auch dem Strukturwandel einen Schritt voraus.

Gesellschaftliche und wirtschaftliche Veränderungen durch Digitalisierung, demografische Entwicklung und technologischen Fortschritt stellen Unternehmen zunehmend vor wettbewerbsentscheidende Herausforderungen. Innovations- und Anpassungsfähigkeit sind immer mehr die „Must-Haves“ für erfolgreiches Unternehmertum. Das Salzburger Startup „sproof“ hat schon vor der Corona-Krise mit dem digitalen Unterschriftentool „sproof sign“ den Nerv der Zeit getroffen. Die Privacy- und Security-Experten Clemens Brunner, Fabian Knirsch und Erich Höpoldseder haben mit der digitalen Möglichkeit, ortsunabhängig Dokumente und Verträge rechtsverbindlich unterschreiben zu können, bereits mehrere Großkunden und Unternehmen an Land gezogen. Kundenakquise ist mit der richtigen Idee fast ein Selbstläufer. So hat etwa der führende Anbieter von Rechtsanwaltssoftware „Advokat“ sein Angebot mit dem Tool ergänzt.

INNOVATIVE UNTERNEHMENS- UND ORGANISATIONSENTLASTUNG

Erich Höpoldseder meint zum Erfolgskonzept der Geschäftsidee: „Wir ermöglichen das sichere und schnelle digitale Signieren von Dokumenten, das von jeder Person einfach und unkompliziert durchgeführt werden kann. Dafür haben wir vorhandene Technologien mit neuen Entwicklungen verbunden.“ Nicht nur bestehende Kundinnen und Kunden tragen durch die Nutzung maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei und fühlen sich in ihren Organisationen durch dieses Tool

entlastet, sondern auch anderweitig erhält „sproof“ Unterstützung: „Wir werden vom Startup-Center der Fachhochschule Salzburg, dem ITG-Innovationsservice für Salzburg

„Wir haben bei ‚sproof‘ vorhandene Technologien mit neuen Entwicklungen verbunden.“
Erich Höpoldseder

entlastet, sondern auch anderweitig erhält „sproof“ Unterstützung: „Wir werden vom Startup-Center der Fachhochschule Salzburg, dem ITG-Innovationsservice für Salzburg



© Sandra Lagler/sproof GmbH

und von der Wirtschaftskammer Salzburg unterstützt“, zählt der innovative Jungunternehmer Höpoldseder die Institutionen auf, auf die das Unternehmen zählen kann.

ARBEIT ERLEICHTERN

Auf ein Alleinstellungsmerkmal kann auch die Wiener Jungunternehmerin Lisa Holzgruber mit „rotable“ verweisen – eine intelligente Software-Lösung, die manuelle Arbeit erleichtert und Dienstposten- und Rotationspläne auf Knopfdruck liefert, die die Präferenzen der (Ausbildungs-)Ärzte und Abteilungen aktiv berücksichtigt. Damit können Rotationen auch mit kurzfristigen Änderungen

„Mit ‚rotable‘ entwickeln wir den ersten Algorithmus, der die Komplexität des Ärzteausbildungsmanagements abbildet und eine automatisationsunterstützte Rotations- und Ausbildungsplanung von Jungärzten ermöglicht.“

Lisa Holzgruber



Lisa Holzgruber

www.rotable.at

© Stefanie Starz/www.starz.at

problemlos über mehrere Abteilungen, Krankenhäuser oder Krankenhaus-träger geplant werden. „Mit ‚rotable‘ entwickeln wir den ersten Algorithmus, der die Komplexität des Ärzteausbildungsmanagements abbildet und eine automatisationsunterstützte Rotations- und Ausbildungsplanung von Jungärzten ermöglicht. Mit Hilfe dieser Lösung werden dringend benötigte medizinische Personalressourcen für patientenorientierte Tätigkeiten

freigespielt“, beschreibt Holzgruber den innovativen Hintergrund dieser HR-Software-Lösung.

Auch ihr Weg zur erfolgreichen Jungunternehmerin wurde und wird helfend begleitet: „Während der Gründungsphase von ‚rotable‘ wurde unser Team insbesondere durch den High-Tech-Inkubator des INiTS (Universitäres Gründerservice Wien) sowie den Accelerator ELEVATE von TheVentury unterstützt sowie im Rahmen der österreichischen Förderlandschaft durch die WKÖ, das aws-Austria Wirtschaftsservice sowie die Wirtschaftsagentur Wien“, so die Jungunternehmerin, die auch gezielt mit ausgewählten Instituten der TU sowie der WU Wien zusammenarbeitet.

DIGITALISIERUNG ZUR KRISENBEWÄLTIGUNG

Digitale Innovationen sind klar im Fokus der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. Auch Michael Bredehorn von der Tiroler Firma „Swarm Analytics“ hat die digitalen Möglichkeiten für seine Geschäftsidee genützt. Er beschreitet die neuen Wege im Unternehmertum mit einer Software, mit der Kameras im Innen- und Außenbereich innerhalb kürzester Zeit zu hochintelligenten Sensoren weiterentwickelt werden können und den Schutz der

Privatsphäre zu 100 Prozent garantieren. „Der Output der Software sind textuelle Daten, die dann im jeweiligen Dashboard des Anwenders visualisiert werden – somit werden keine Personen identifiziert bzw. personenbezogene Daten geliefert. Das System erlaubt auch theoretisch keinerlei Verletzung der Privatsphäre, weil keine Bilder existent sind, die aufgezeichnet oder gesendet werden“, so Bredehorn, der damit auch auf die Leichtigkeit der Einhaltung der Datenschutzgrundverordnung durch „Swarm Analytics“ verweist.



Michael Bredehorn

www.swarm-analytics.com

© Barbara Govers/Swarm Analytics

„Der Output der Software sind textuelle Daten, die dann im jeweiligen Dashboard des Anwenders visualisiert werden – somit werden keine Personen identifiziert bzw. personenbezogene Daten geliefert.“

Michael Bredehorn

Einsatzmöglichkeiten sind vor allem „Retail“, „Traffic“, „Parking“ und „Public Transport“. Gerade während der Corona-Pandemie können mit der „Retail“-Lösung etwa personelle Beschränkungen bei Veranstaltungen problemlos überprüft werden, da damit festgestellt werden kann, wie viele Personen sich gerade an einem Ort bzw. einem Bereich aufhalten.

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die sich zu einem innovativen Geschäftsmodell beraten lassen wollen, finanzielle Hilfe brauchen oder einfach unsicher sind, welche Perspektive eine Weiterentwicklung bzw. eine Idee hat, können sich an die Innovationsexpertinnen und -experten der Wirtschaftskammern, das „Förderprogramm KMU DIGITAL“ oder auch an die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der Wirtschaftskammer und ihr weltweites Netzwerk an AußenwirtschaftsCentern wenden. ■

Wir handeln regional

Regionalität wird als Erfolgsfaktor immer wichtiger. Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer zeigen, wie man in der Region online und offline punktet.

Niederösterreich D'GREISLEREI

Barbara Bürgmayr-Posseth und **Michael Hörmann** betreiben d'Greisslerei in St. Leonhard am Forst mit viel Liebe und verfolgen ein klares Ziel: „Wir wollen es den Menschen ermöglichen, dass sie ihren gesamten täglichen Lebensmittelbedarf aus der Heimat beziehen können. An einem Ort, ohne Mehrweg. Vorwiegend verpackungsfrei, mit Herz und zu supermarkttähnlichen Öffnungszeiten. Unter dem Motto „Schnell, g'sund & g'schmackig“ wird zudem „Hausmannskost to go“ angeboten. Jedes Produkt im Geschäft hat seine „Berechtigung“: Weil es aus der Heimat kommt, besonders nachhaltig erzeugt wurde oder die Gesundheit unterstützt. Unser extremer Mehrwert ist, dass wir uns in einem Lebensmittel-Eldorado befinden. Das klingt banal, aber es ist nicht selbstverständlich, ein so breites Spektrum an Landwirtschaft im Ort bzw. im Umkreis von 25 Kilometern zu haben. d'Greisslerei steigert damit die Wirtschaftlichkeit der lokalen Landwirtschaftsbetriebe und sichert Arbeitsplätze.“ d'Greisslerei ist auch ein sozialer Treffpunkt, wo man – hoffentlich bald wieder – miteinander redet, genießt und lacht. Selbstverständlich kann auch online bestellt werden.



Oberösterreich KOLLERER-HOF

Dass die Kunden von **Robert Schwemmer** und **Günter Reichinger** meist lächeln, hat einen guten Grund: Die Beiden bauen am Kollerer-Hof im oberösterreichischen St. Johann am Walde nicht einfach nur Kräuter an – sie machen daraus Tees und freche Geschenke. Zum Sortiment gehören Tees mit viel-sprechenden Namen, wie „Leck mi am Oasch“, „Scheiß da nix, dann feid da nix“, „Spozl, I mog di“ oder „Brunz di aus“ bzw. „Wasser marsch“. Die beiden Jungunternehmer schreiben ihren Erfolg mehreren Faktoren zu: „Wir haben unser Tee-Business im letzten Jahr gestartet. Es war für uns keine Option, jetzt den Kopf in den Sand zu stecken. Die Kräuter werden bei uns am Hof angebaut, von Hand geerntet und an der Luft getrocknet. Dadurch sind die Tees und Teemischungen nicht nur mit kürzesten Wegen hergestellt, sondern auch sehr aromatisch. Unsere Kunden schätzen den nachhaltigen, regionale Anbau und finden nicht zuletzt die Namen unserer Tees häufig recht lustig. Da Messen und Märkte aktuell kein Thema sind, setzen wir beim Verkauf vermehrt auf unsere Website, Direktvermarktung und Vertriebspartner. Auch der Verein „Wie's Innviertel schmeckt“ hat uns dabei sehr geholfen. Denn eines ist sicher – seit der Covid-Krise hat das Thema Regionalität richtig Fahrt aufgenommen.“





Steiermark HANNES BUCHHAUSER



Hannes Buchhauser ist in der Abfallentsorgung tätig und betreibt im steirischen Voitsberg ein Container-Unternehmen mit 30 Mitarbeitern. „Als lokaler Entsorger ist mir die regionale Wirtschaft ein großes Anliegen, ich lebe ja auch davon. Jeder, der die Gastronomie kennt, weiß, dass November und Dezember dank der Weihnachtsfeiern zu den stärksten Monaten zählen, während die nachfolgende Zeit oft sehr „mager“ ist. Nachdem im heurigen Jahr der typische Dorfwirt schon massive Ausfälle

beklagen musste, trifft der Entfall des Weihnachtsgeschäftes natürlich doppelt. Anstatt eine Weihnachtsfeier zu machen, habe ich deshalb meine MitarbeiterInnen gebeten, mir ihren Lieblingswirt aus der Region zu nennen, bei dem ich persönlich für sie einen Gutschein im Wert von 50 Euro kaufe. Das macht Freude und stärkt die regionale Gastwirtschaft in wirtschaftlich schweren Zeiten.“ Und so wie es aussieht, ist es sehr wahrscheinlich, dass Hannes Idee vom Steiermark Tourismus flächendeckend aufgegriffen wird.

Tirol WEBERHOF MILS



Der Weberhof in Tiroler Mils ist ein moderner Landwirtschaftsbetrieb, auf dem drei Generationen gemeinsam leben und arbeiten. **Magdalena Mair**, die sich mit der Direktvermarktung selbstständig gemacht hat, ist mit Leidenschaft dabei: „Wir haben 60 Holsteinkühe mit rund 60 Stück Nachzucht und verarbeiten nahezu die ganze Milch in

unserer hofeigenen Molkerei. Zudem haben wir 1.000 Legehühner in

Freilandhaltung und fünf Mastschweine zur Verwertung unserer Molke. Langeweile kennt Magdalena nicht: „Unser Hofladen steht über einen Selbstbedienungsbereich sieben Tage die Woche rund um die Uhr zur Verfügung. Freitags backen wir Brot und Torten und stehen persönlich im Laden und bieten hofeigene Produkte und Köstlichkeiten anderer Landwirte und Kleinbetriebe aus der Region sowie einen kleinen Gastrobereich zur Verkostung an. Außerdem beliefern wir rund 30 Großkunden in der Region und betreiben drei weitere Selbstbedienungsautomaten, die mehrmals täglich befüllt werden. Unser Angebot ist mittlerweile auf über 100 Produkte angewachsen, die wir auch online anbieten und über Social Media bewerben. Wenn man der Pandemie etwas Positives abgewinnen kann, dann die Tatsache, dass die Menschen realisieren, wie enorm wichtig Regionalität ist!“

Vorarlberg EISMANUFAKTUR KOLIBRI

Spricht man im Ländle von exzellentem Eis, ist meist von der Eismanufaktur Kolibri die Rede. Mit eigenen Shops, mobilen Verkaufsstellen sowie dem Vertrieb über Handel und Gastro ist das Unternehmen extrem breit aufgestellt. Eines der Erfolgsgeheimnisse sieht Betreiberin **Katarina Rankovic** in der gelebten Regionalität: „Wir legen großen Wert auf beste Rohstoffe und verwenden

am liebsten frisches Obst aus der Region. Da dies natürlich nur begrenzt möglich ist, freut es uns umso mehr, dass uns während der Reifezeit immer mehr Kunden mit verschiedenstem Obst aus ihren Gärten versorgen. Neben allseits bekannten Sorten finden auch immer wieder seltene Köstlichkeiten, wie etwa Zwergkiwi aus Dornbirn, weiße Himbeeren aus Hard oder seltene Kräuter, wie Zitronenbasilikum, den Weg in unsere Eisküche. Für uns gibt es nichts Besseres, als frisches Eis aus ungespritztem, regionalem Obst. Natürlich ist die Verarbeitung mit viel Handarbeit und Zeitaufwand verbunden, was uns aber keinesfalls davon abhält, frische Produkte aus der Region für unsere eisigen Kreationen zu verwenden. Selbstverständlich kann bei uns auch online – entweder zur Abholung oder Lieferung – bestellt werden.“



Salzburg

VIABIRDS – DEIN LUNGAUER ONLINE-KAUFHAUS



www.viabirds.com

Erst im Frühjahr 2020 gegründet, konzentriert sich das Lungauer Software-Unternehmen auf innovative E-Commerce-Systeme für Menschen „in Bewegung“. Basierend auf einer Online-Plattform, können KundInnen Produkte lokaler AnbieterInnen bestellen, die über sogenannte FlyBy Stations – vollautomatisierte „Übergabeeinrichtungen“, die die Einkäufe direkt in das eigene Fahrzeug reichen – kontaktlos übernehmen. Sämtliche Prozesse von der Bezahlung bis hin zur Logistik werden dabei durch eine eigens entwickelte Software gesteuert. Mitten in der Corona-Krise hat das Startup das „Erste Lungauer Online-Kaufhaus“ als Prototyp entwickelt und erfolgreich gestartet. Daraus bauen die Gründer nun ein komplexes E-Commerce-System, das bald auf den Markt kommen soll. „Wir haben viel positives Feedback für das Erste Lungauer Online-Kaufhaus erhalten“, erzählt Gründer **Martin Macheiner**. Seine Zukunftsvision: „Wir wollen überall, wo Menschen in Bewegung sind, diese neue Form von E-Commerce etablieren.“

Burgenland

SÜSSES VON ULREICH

Aus Tradition süß seit 1926: So lautet das Motto des Familienbetriebs, der Standorte in Pinkafeld und Fürstenfeld betreibt. Speziell für köstliche Schaumrollen und Kokoskuppeln bekannt, bietet das Traditionsunternehmen die mit Liebe gefertigten Süßigkeiten nicht nur in den eigenen Konditoreien, sondern auch über die Gastronomie, auf Märkten und bei Events an. **Bea Ulreich** erzählt: „Da „Süßes von Ulreich“ in mehreren Branchen vertreten ist, konnten wir die Schließung der Gastronomie mit anderen Geschäftszweigen abfedern. Im Bereich der Konditor-, Schaum- und Kokoswaren war aufgrund der vielen abgesagten Märkte ein Rückgang zu verzeichnen. Unsere KonditorInnen haben auch während der Krise immer gearbeitet und tun dies nach wie vor. Die Verantwortung unseren MitarbeiterInnen gegenüber ist unsere größte Motivation. Unseren Süßen Webshop haben wir schon vor der Krise gestartet und dieser wird von langjährigen als auch neuen KundInnen sehr gut angenommen. Zusätzlich haben wir einen süßen Lieferservice ins Leben gerufen und bieten die Lieferung derzeit kostenfrei an.“



<http://konditorei-ulreich.at>

INTERVIEW

SELBSTBEWUSSTSEIN UND AUTHENTIZITÄT SIND GEFRAGT!

Die Handels-Expertin Theresa Schleicher weiß, was in Zeiten wie diesen mehr denn je zählt.

Frau Schleicher, Sie beobachten den Handel seit Jahren intensiv. Die weltweit grassierende Pandemie hat nach wie vor einen unglaublichen Impact auf die lokale Wirtschaft. Welche sich daraus ergebenden Änderungen werden einen nachhaltigen Einfluss auf den lokalen Handel haben?

Lokalität ist in der Pandemie einer der wichtigsten Treiber. Nicht nur, weil in den Krisenzeiten die globalisierten Märkte und der Export gelitten haben. Vor allem, weil kleine lokale Einzelhändler ihre Innovationskraft gemeinsam gezeigt und damit neue Impulse in die Handelslandschaft gebracht haben. Allein in den letzten acht Monaten sind in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz; Anm. d. Red.) lokale Marktplätze bzw. digitale Plattformen für Einzelhändler aus der Gegend entstanden. Besonders Themen, wie



© Zukunftsinstitut

Theresa Schleicher gilt als eine der renommiertesten Retail-Beraterinnen Deutschlands. Für das Zukunftsinstitut bringt sie seit 2015 jährlich die Entwicklungen und Veränderungen in der Handelslandschaft in der DACH-Region im Retail Report auf den Punkt.

regionale Produkte, Handwerk, Second Hand und Nachhaltigkeit werden durch die Stärke des lokalen Handels alleine schon wieder prägender.

Viele lokale Anbieter mussten pandemiebedingt umdenken. Welche dadurch bedingten Änderungen sehen Sie als positiv und gewinnbringend für Unternehmen und Gesellschaft an? Die digitale Hürde wurde genommen – und die Angst mit Partnern, wie Amazon oder Zalando zu arbeiten. Viele Einzelhändler haben in kürzester Zeit Logistiksysteme ausgebaut, ihren Kunden-



Wien MARKTA

Die Grundidee von markta ist so simpel wie erfolgreich: Es geht darum, einen neuen Zugang zu regionalen (Bio-)Produkten zu schaffen, der – abseits der klassischen Supermarktstrukturen, Monokulturen und Eigenmarken – ProduzentInnen und KundInnen wieder direkt vernetzt. Ein Geschäftsmodell, das in der Covid-Krise einen unglaublichen Push erfahren hat. „Die Bestellungen sind von einer Woche auf die andere auf das 20-fache explodiert“, erklärt Gründerin **Theresa Imre**. „Und auch nach dem ersten Lockdown hat ein Großteil unserer KundInnen ihr Einkaufsverhalten nachhaltig auf markta umgestellt. In Zeiten der Krise ist unsere Ansprache viel unmittelbarer geworden: Neben unseren gewohnten Social-Media-Aktivitäten gab es auch Flyer und wir haben unseren Telefon-Support massiv ausgebaut. Das berührt und motiviert, weil es zeigt, wie wichtig die Verschränkung von Online-Geschäftsmodellen und persönlichem Bezug ist!“



service über Kanäle wie Teams, WhatsApp oder TikTok erweitert. Nicht, dass das alles nicht schon in den letzten Jahren möglich gewesen wäre. Aber jetzt, da der Handel gezwungen wurde zu agieren, hat er angepackt und sich damit gleichzeitig auch langfristig Zukunftsfähigkeit gesichert.

Ein großes Thema ist ein neues Konsumentenverhalten. Was hat sich in der Krisenzeit geändert?

Wir merken viele Veränderungen, die bereits bei der Definition des Konsumenten anfängt. Normalerweise sind junge Kunden, entweder Millennials oder junge Erwachsene, im Fokus. Sie setzen die Trends – auch beim regionalen Einkaufen. In der Krise haben wir einen wesentlich breiteren Blick auf die Gesellschaft geworfen. Ältere Menschen und ihre Bedürfnisse standen stärker im Vordergrund, und dabei fiel der Wirtschaft auf, dass Themen, wie bewusster Konsum, Nachhaltigkeit und die Anforderung an hohe Qualität besonders von diesen Generationen bereits tagtäglich gelebt und gefordert werden.

Unter dem Stichwort „Next Level 2021“ skizzieren Sie fünf Bereiche für die neuen lokalen Gewinner, die besonderes Potenzial haben. Was genau ist damit gemeint?

Unter „Next Level“ versteht sich die Weiterentwicklung von neuen

Kärnten U[NIKA]T

Seit sechs Jahren führt **Nika Bašić** die Event- und Modelagentur U[NIKA]T in Klagenfurt. Durch die massiven Corona-Einschränkungen war die Unternehmerin gezwungen umzudenken und ist nun mit zwei völlig neuen Konzepten back in Business: „Mein Partner und ich haben die Zeit genutzt, uns im Onlinebereich weiterzuentwickeln. Wir versuchen den Handel bzw. Vertrieb unserer Kunden anzutreiben, denn viele haben keinen oder einen schlechten Online-Auftritt bzw. Online-Shop. Für diese Kunden bieten wir zum einen „Live-Shopping“ an. Dabei moderiere ich im lokalen Shop im Livestream und die Endkunden können via Live-Chat mitbestimmen, was gezeigt wird und direkt Kaufanfragen schicken. Ebenso interessant sind Online-Fashionshows. Anstelle langweiliger Produktfotos produzieren wir Kurzclips, in denen unsere Models die Mode bzw. Produkte des jeweiligen Anbieters in Szene setzen. Dies vermittelt einen viel besseren Eindruck und weckt vor allem die Kauflust!“



regionalen Marktplätzen. In der Krisenzeit haben sich diese Plattformen zu stationären Einzelhändlern entwickelt. Entstanden sind sie, um sich gegenseitig zu helfen, gewachsen sind sie durch eine gemeinsame thematische Ausrichtung und Haltung. Die lokalen Eco-Systeme, die sich zum Beispiel komplett der Nachhaltigkeit kleiner lokaler Einzelhändler verschreiben. Ein Beispiel ist die Modeplattform STAIY (staiy.com), die ausschließlich nachhaltige Mode und Accessoires von unterschiedlichen Labels führt. Anhand eines ausführlichen Fragenkatalogs werden Händler in Bezug auf ihre nachhaltige Produktion und Philosophie geprüft. Cross-Commerce Areas beschreiben gezielt Kooperationen von branchenfremden Partnern, um Services in anderen Feldern, etwa Immobilien-Begutachtung, Kochen, Reinigung, Entertainment etc., zu ergänzen. Ein weiteres Zukunftsfeld sind „Fresh Solutions“, also Plattformen von ausschließlich frischen, gesunden Produkten. Und Premium-Ökosysteme, die vor allem kleine lokale Luxusmarken sichtbar machen und nach Hause liefern.

Sie erachten die gezielte lokale Ansprache als außerordentlich wichtig. Was gilt es dabei zu beachten?

Das ist schnell beantwortet: Es braucht immer Kreativität und die richtigen Kanäle. Bei der lokalen Ansprache aber zwei Dinge noch viel mehr – Selbstbewusstsein und Authentizität! ■

Wir denken weiter

Soziale und ökologische Nachhaltigkeit sind für viele junge Unternehmerinnen und Unternehmer ein Thema – und versprechen neue Geschäftschancen.



Viele Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer wollen mit ihrem Geschäftsmodell nicht nur wirtschaftlich erfolgreich sein, sondern auch einen positiven Impact auf die Wirtschaft, die Gesellschaft und die Umwelt haben.

Innovation und Tradition verbinden

Manche traditionellen Bereiche bieten sich für nachhaltige Innovationen geradezu an. Das hat auch das oberösterreichische Entsorgungsunternehmen „Zellinger GmbH“ erkannt, das neben Nachhaltigkeit und Innovation deshalb auch immer noch auf Tradition setzt. Jürgen Humer, seit zwei Jahren Geschäftsführer des Familienunternehmens, beschreibt seine Unternehmensphilosophie so: „Die Entsorgungswirtschaft ist immer ein Abbild unserer Gesellschaft. Man muss sich bewusst machen, dass alles zusammenhängt – wir sind der letzte Schritt einer gesamten Produktions- bzw. Wertschöpfungskette. Eine nachhaltige Abfallwirtschaft mit modernen und effizienten Abfallbehandlungstechniken ist ein wert-

voller Beitrag zur Umwelt- und Ressourcenschonung. Wir haben immer schon versucht, weiter zu denken, nachhaltige Konzepte für eine klimaschonende Abfall- und Kreislaufwirtschaft zu erarbeiten und das Beste aus Abfall zu machen.“ Daher kommt auch der Slogan des Unternehmens: „Wir geben dem Müll im Viertel einen Wert.“ „Das ist auch gleichzeitig unser Erfolgsrezept“, ist der Jungunternehmer überzeugt.

Als Motivation für andere junge Unternehmerinnen und Unternehmer zeigt er die Hürden und Voraussetzungen auf: „Der Weg zum eigenen Unternehmen ist bereits ein mutiger Schritt, und darüber hinaus sind Durchhaltevermögen, Flexibilität und Mut zum Querdenken gefordert. Man braucht eine Vision und man muss für das Produkt oder die Dienstleistung brennen, auch wenn es manchmal Gegenwind gibt“, so Humer.

Lebenswerte Zukunft schaffen

Marco Morandini, Geschäftsführer der Firma „Barkinsulation“ in Salzburg, will mit seinen kompostierbaren Bier- und Weinkühlern



eine Alternative zu oft verwendeten Kunststoffen am Markt etablieren. Dafür verwendet er Lärchenrinde, die etwa 10 Prozent eines durchschnittlichen Baumes ausmacht und bei der Holzverarbeitung meist ein Abfallprodukt ist. Zu seiner Unternehmensintention macht er klar: „Nachhaltigkeit ist für uns nicht nur ein Stichwort, sondern ein Wegweiser. Durch die Nutzung unseres Rohstoffes Baumrinde betreten wir nicht nur ganz neue Wege durch ein vorher nicht ausgeschöpftes Material – wir erweitern auch den Kreislauf der Nutzung unserer Wälder für eine ganzheitliche und verantwortungsbewusste Wertschöpfungskette. Wir glauben, dass Nachhaltigkeit der einzige Weg zu einer lebenswerten Zukunft ist und wollen dies mit unseren Produkten und Entwicklungen unterstreichen“, so die Vision des findigen Jungunternehmers Morandini. Auch er hat für innovative gründungswillige Unternehmerinnen und Unternehmer einen Tipp: „Dran bleiben – es geht immer weiter! Haltet eure Augen offen, eure Köpfe frei und arbeitet an einer Sache, für die ihr Leidenschaft empfindet!“

Die Leidenschaft, die viele Menschen eint, hat der steirische Jungunternehmer Jonathan Stallegger als Basis seines Geschäftsmodells herangezogen: das Essen. Mit seiner Firma „Velofood“ möchte er die Essenszustellung in Graz so nachhaltig wie möglich gestalten. „Wir verpflichten alle unsere Partner-Restaurants – mittlerweile bereits rund 80 – dazu, für die Lieferung mit ‚Velofood‘ komplett auf biologisch abbaubare Verpackung umzustellen. Für die Essenslieferungen verwenden wir ausschließlich Fahrräder, für größere Transporte Lastenräder“, erklärt Stallegger die Grundlagen seines

Zustellservice. Aber auch administrativ arbeitet er ökologisch: „Unser Server und das Büro werden ausschließlich mit Ökostrom betrieben und ein Großteil des Unternehmensgewinns wird in erneuerbare Energie investiert.“

Als sein Erfolgsrezept sieht Stallegger die Kombination aus sorgfältig ausgewählten Restaurants, bei denen die Qualität passt, und den konsequenten Einsatz von Bio-Verpackung. „Mehr und mehr haben die Kundinnen und Kunden erkannt, was uns unterscheidet, und das führt nun dazu, dass wir mit einem weitaus geringeren Werbebudget als die Konkurrenz großen Erfolg haben“, freut sich der „Velofood“-Geschäftsführer.

Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die eine neue Dienstleistungsidee umsetzen wollen, rät er, „sich anzusehen, ob ähnliche Konzepte bereits in größeren Städten funktionieren und genau zu recherchieren, wo Vergleichbares bereits versucht wurde und funktioniert bzw. nicht funktioniert“, denn meist hätte ein Misserfolg nachvollziehbare Gründe, so Stallegger. Zusätzlich rät er dazu, durchzuhalten, aber auch, realistische Berechnungen anzustellen, wie lange man sich dieses Durchhalten finanziell leisten kann.

Nachhaltige Ideen am Markt zu etablieren braucht einen langen Atem, Leidenschaft und den Glauben an die Durchsetzung wichtiger Werte. Mit einer gründlich durchdachten Planung und einem starken Umsetzungswillen versprechen entsprechende Geschäftsmodelle jedoch attraktive Chancen. ■

ERASMUS FÜR JUNGUNTERNEHMER - WAS KANN ES? WAS BRINGT ES?

Sie haben eine Geschäftsidee und sind noch nicht länger als 3 Jahre selbständig? Oder sind Sie schon lange im Business und auf der Suche nach neuen Impulsen?

Das Programm „Erasmus für Jungunternehmer“ bietet Jungunternehmerinnen (maximal 3 Jahre selbständig) die Möglichkeit, bei Gastunternehmerinnen im Ausland einen Business Austausch zu absolvieren. Beide arbeiten an gemeinsamen Projekte und

haben so die Möglichkeit, Geschäftsbeziehungen zu knüpfen und neue Märkte kennenzulernen. Für Jung- und Gastunternehmerinnen ergeben sich viele Vorteile:

- internationale Kontakte & Kooperationen
- neue Impulse für den Businessplan & Wissensaustausch
- Umsetzung von Projekten und neue Impulse
- monatliche Förderung der EU

Covid-19 Info:

Die Bewerbung ist laufend möglich. Austausche finden statt, sofern die Reisebeschränkungen des jeweiligen Landes es möglich machen. Bei Fragen melden Sie sich bitte, wir geben gerne Auskunft zu den Details.

Informationen zu Teilnahmekriterien und Bewerbung erhalten Sie hier:

erasmus@wko.at
jungewirtschaft/erasmus



**PAUL
PALLWEBER**
Gründer von
Green Panda über
seinen Austausch
mit dem Jung-
unternehmer
Marton Bela

„Ich konnte mir als Gastunternehmer wertvolles Know-How holen“

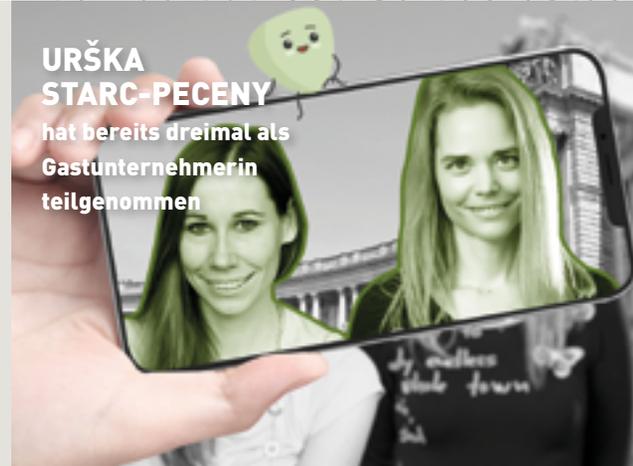
Wir waren mit unseren Produkten vorrangig im deutschsprachigen Raum verankert und wollten expandieren. Durch das Erasmus Programm für Jungunternehmer habe ich Marton kennengelernt. Durch seine perfekten Englischkenntnisse gibt es unsere Website jetzt auch in englischer Sprache. Er hat in der Produktentwicklung und im Marketing mitgearbeitet. Wir wiederum konnten ihm viel Wissen rund um Produktplatzierung auf Amazon mitgeben. Im Rahmen einer Messe hat Marton für uns einen internationalen Kunden gewonnen, den er danach auch federführend betreut hat. Was sollte man als Gastunternehmer unbedingt mitbringen? Den Willen, als Mentor zu agieren, eigenes Wissen weiterzugeben und die Freude an einem Business-Austausch auf Augenhöhe.

„Es war eine win-win Situation“

Ich arbeite seit 20 Jahren in der Kommunikationsbranche und helfe gerne jungen Menschen beim Start in die Selbstständigkeit – somit habe ich schon an mehreren internationalen Projekten teilgenommen. Meinen Erasmus-Austausch habe ich mit Tjaša aus Slowenien absolviert. Sie betreibt eine Web Design Agentur und da ich im Bereich Grafikdesign und Webtechnologie etwas dazulernen wollte, habe ich mich für den Austausch entschieden. Es war eine win-win Situation. Ich konnte viel von meinem Wissen weitergeben und habe aber auch viel praktisches von Tjaša gelernt und umgesetzt. Wir haben schon vor dem Austausch intensiv kommuniziert – das ist meiner Meinung auch ganz wichtig, um das passende „match“ zu finden und Erwartungen abzustecken.

Dr. Urška Starc-Peceny über Ihren Erasmus Austausch.

**URŠKA
STARC-PECENY**
hat bereits dreimal als
Gastunternehmerin
teilgenommen



Kostenlos Fachkräfte finden

Richtige Fachkräfte tragen zum Erfolg eines Unternehmens bei.
Die Junge Wirtschaft sorgt gemeinsam mit whatchado dafür, dass die Suche nach qualifiziertem Personal einfacher und sogar kostenfrei funktioniert.



„Für Unternehmerinnen und Unternehmer gilt es immer, neue Chancen zu ergreifen. Diese wollen wir auch in herausfordernden Zeiten ermöglichen. Gemeinsam können wir viel bewegen und so einen wertvollen Beitrag zur Erholung der Wirtschaft leisten!“

Christiane Holzinger
JW-Bundesvorsitzende

Nach einem mehr als herausfordernden Jahr lässt sich eines sagen: Österreichs junge Wirtschaft lässt sich nicht unterkriegen. Es wird angepackt, umgesetzt und vor allem weitergedacht. Es ist diese entschlossene Haltung, die Österreichs Wirtschaft braucht, um sich nach diesem Krisenjahr so rasch wie möglich wieder erholen zu können.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor sind hochmotivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deshalb setzen die Junge Wirtschaft und whatchado – die Karriereplattform für BerufseinsteigerInnen – jetzt eine wichtige

Initiative: Ab sofort können Gründerinnen und Gründer, EPU's und KMUs auf der Jobplattform des Wiener Unternehmens kostenfrei Einstiegsjobs online stellen. Damit sichern sich junge UnternehmerInnen nicht nur einen erfolgreichen Zugang zum Bewerbermarkt, sondern können auch dem vorherrschenden Fachkräftemangel effektiv entgegenwirken. Laut Jubin Honarfar, Co-Founder und CEO von whatchado, eine absolute Win-win-Situation. „Die Wirtschaft profitiert und jungen Menschen wird mit konkreten Chancen Mut gemacht, ihre Zukunft trotz widriger Umstände beherzt in die Hand zu nehmen!“ Auf whatchado finden sich aktuell rund

2.500 solcher Einstiegsjobs, welche das Unternehmen unter dem Motto „Mutmacher-Jobs“ zusammenfasst. „Mutmacher“ deshalb, weil es gerade in herausfordernden Zeiten wichtig ist, junge Menschen zu inspirieren und ihnen konkrete Wege aufzuzeigen. Eine Tatsache, die gleichermaßen auch für die Junge Wirtschaft gilt. Denn nur mit Mut und Inspiration lassen sich jetzt neue Wege beschreiten. ■



„whatchado ist das größte Video-Karriereportal für BerufseinsteigerInnen im deutschsprachigen Raum. Eine Verantwortung, die wir als Unternehmen sehr ernst nehmen und mit dieser Initiative einmal mehr unter Beweis stellen können!“

Jubin Honarfar
CEO whatchado

Auf <https://business.whatchado.com/jobs/> kannst du als JW-Mitglied deine Einstiegsjobs kostenfrei und einfach veröffentlichen.

Unser Netzwerk bringt's!

Warum ist die Junge Wirtschaft gerade jetzt so wichtig?
Und wie kann man gerade in fordernden Zeiten von ihr profitieren?

„Wir merken es (in Oberösterreich) eigentlich sehr stark, dass für junge Unternehmerinnen und Unternehmer ein Netzwerk wie die Junge Wirtschaft sehr attraktiv und wichtig ist. Die Leute wollen sich austauschen, Kontakte knüpfen, gemeinsame Projekte starten. Die Junge Wirtschaft ist einfach eine starke Business- und Kooperationsplattform – und das natürlich auch online.“



Bernhard Aichinger | Oberösterreich

„Man muss es klar sagen: Die Junge Wirtschaft ist eine Interessenvertretung, die etwas bewegt. Gerade in jüngster Vergangenheit sind viele konkrete Forderungen umgesetzt worden, etwa die Erhöhung der Kleinunternehmergrenze, die einfachere Pauschalierung, die leichtere Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter, der sinkende Krankenversicherungsbeitrag. Auch bei Corona-Hilfsmaßnahmen, etwa den Hilfen für Startups, merkt man die Handschrift der Jungen Wirtschaft. Das hängt damit zusammen, dass wir Jungen in der Kammer bestens vernetzt sind und WKÖ-Präsident Harald Mahrer und die Landeskammer-Präsidenten voll hinter uns stehen. Das hängt aber auch damit zusammen, dass wir immer sehr konkret anhand der Erfahrungen unserer Mitglieder sagen, was besser werden muss. Das macht uns als Plattform für Anliegen attraktiv, weil wir tatsächlich auch etwas umsetzen.“



Dominik Jenewein | Tirol

„Welche andere Organisation hat schon so viele Mitglieder, die etwas unternehmen wollen? Es ist der Spirit, der uns verbindet. Und dieser Spirit ist gerade jetzt besonders wichtig. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer sind einfach besonders gut dabei, sich und ihr Business neu zu erfinden und neue Wege zu gehen. Die Junge Wirtschaft ist dafür eine starke

Plattform: Man weiß, man ist nicht allein – und man kann mit Gleichgesinnten mehr bewegen.“



Barbara Havel | Wien

„Was die Junge Wirtschaft so attraktiv macht? Ganz einfach: Auch in einer Zeit, wo viele immer nur jammern, packen die JWler an und setzen um. So geht's nämlich – und nicht anders!“



Verena Eugster | Vorarlberg

„Die Junge Wirtschaft ist für junge Betriebe auch als Serviceorganisation von großer Bedeutung. Wir eröffnen direkten Zugang zu den Leistungen unserer Kammer für junge Unternehmerinnen und Unternehmer. Was zum Beispiel in den letzten Wochen und Monaten besonders stark nachgefragt wurde, sind unsere Webinare. Egal, ob es um Steuern, Cybersecurity, E-Commerce oder persönliche Weiterentwicklung geht: Zu all diesen Themen ist durch Webinare die laufende, interaktive Wissensvermittlung gesichert. Man kann sich am eigenen Schreibtisch punktuell top weiterbilden – und sich gleichzeitig mit anderen austauschen. Das ist für junge Unternehmerinnen und Unternehmer extrem attraktiv.“



Martin Kaswurm | Salzburg

„Das Besondere an der Jungen Wirtschaft ist, dass sie mit ihren Aktivitäten und Leistungen alle Ebenen abdeckt, die für uns junge Betriebe wichtig sind. Die Junge Wirtschaft ist mit ihren 100 Bezirks- und Projektgruppen auf der regionalen Ebene stark vertreten. Das ist wichtig für die regionale Wirtschaft. Die Junge Wirtschaft ist auf Ebene der Bundesländer und auf Bundesebene bestens aufgestellt. Das hilft uns sehr bei der Verbesserung der Rahmenbedingungen. Und: Die Junge Wirtschaft ist auch Teil der weltweiten Jungunternehmerorganisation JCI. Das ist in einem Exportland wie Österreich besonders wichtig, weil wir auf Ebene der Jungen international kooperieren und erfolgreich sein können.“



Bettina Pauschenwein | Burgenland

„Die Junge Wirtschaft ist die Zukunft der österreichischen Wirtschaft. Aus unserer Mitte kommen die außergewöhnlichen Erfolgsgeschichten von morgen. Wer will da nicht dabei sein?“



Hannes Buchhauser | Steiermark



Paul Haas | Kärnten

„Die Veranstaltungen der Jungen Wirtschaft in ganz Österreich – egal, ob offline oder online – sind einfach echte Highlights für alle, die mit ihrem Unternehmen noch viel vorhaben. Hier gibt es spannende Insights und wirklich interessante Impulse. Und ein Wir-Gefühl, das einfach etwas ganz Besonderes ist. Andere protestieren gegen etwas – wir in der Jungen Wirtschaft treten immer für etwas ein. Das macht den Unterschied. Nur so bringen wir etwas weiter.“

„Die Junge Wirtschaft ist eine attraktive Plattform für gemeinsames Business und Kooperationen. Hier kann man über persönliche Tipps und Empfehlungen sehr schnell zu interessanten Partnern kommen. Und: Obwohl alle Unternehmerinnen und Unternehmer sind und daher kein Problem mit Wettbewerb haben, ist immer eine große Bereitschaft spürbar, einander zu unterstützen und zu helfen. Das gibt's nur in der Jungen Wirtschaft!“



Mathias Past | Niederösterreich

SERVICE

Was das Jungunternehmerleben erfolgreicher macht

Gewerbe und Handwerk



Information und Consulting



IT-Sicherheit optimieren



© FV UBIT/Strasnik

FV-Obmann KommR
Mag. Alfred Harl,
MBA CMC

Digitale Technologien sind Innovationstreiber, erhöhen aber das Risiko von Cyberangriffen. „Ungeschützte IT-Infrastruktur erleichtert es Online-Betrüger, die IT-Systeme von Unternehmen lahmzulegen“, warnt Alfred Harl, Obmann des Fachverbandes UBIT in der Wirtschaftskammer Österreich. Unterstützung leisten die IT-Security Expertinnen und Experten des Fachverbandes UBIT, die im Firmen A-Z unter firmen.wko.at zu finden sind. „Unsere Cybersecurity-Fachleute erkennen das Gefahrenpotenzial und zeigen Lösungsszenarien auf“, so Harl.



www.ubit.at



© istockphoto.com

wko.at/branchen/gewerbe-handwerk/start.html

Der Meistertitel wirkt

Angesichts der extrem schwierigen Umstände für Gewerbe und Handwerk ist es umso beeindruckender, wie konsequent die Gewerbe- und Handwerksbetriebe ihre Ausbildungstätigkeit ausüben. Ende August 2020 waren etwa in der österreichischen Wirtschaft insgesamt 92.300 Lehrlinge in Ausbildung, ein Plus von 0,6 Prozent gegenüber 2019. Knapp die Hälfte, mehr als 44.200 Lehrlinge, lernt im Gewerbe und Handwerk. „Ich bin stolz darauf, dass überdurchschnittlich viele Betriebe auch in der Corona-Zeit Lehrlinge aufgenommen haben. Auf das Handwerk und Gewerbe ist eben Verlass“, freut sich Renate Scheichelbauer-Schuster, Bundesobfrau der Sparte Gewerbe und Handwerk. Fakt ist: Warnungen von Anfang Mai, dass wegen des Corona-Lockdowns bis zu 10.000 Lehrstellen fehlen könnten, haben sich nicht bewahrheitet. Der Lehrabschluss erwies sich in der Co-



Mst. Ing. Renate
Scheichelbauer-Schuster
Bundesspartenobfrau Spar-
tenobmann-Stv. KommR

rona-Pandemie als besonders krisensichere Ausbildung. Und zudem hat der beruflich-praktische Ausbildungsweg jüngst eine spürbare Imageaufwertung erfahren. Seit 21. August 2020 dürfen Handwerksmeisterinnen und -meister bekanntlich

ihren Titel offiziell führen und in Dokumente eintragen lassen. Dass der Meistertitel dadurch noch attraktiver geworden ist, belegen aktuelle Zahlen aus der Steiermark. Dort gibt es nun deutlich mehr Anmeldungen für Vorbereitungskurse zur Meisterprüfung 2021. In einigen Berufsgruppen gibt es fast eine Verdoppelung gegenüber dem heurigen Jahr.

„Es ist bemerkenswert, wie rasch die Aufwertung des Meisters in der Gesellschaft angekommen ist. Ein schöner Erfolg, durch den wir uns in unserer Initiative bestätigt sehen. Und ein gutes Signal für Österreich: Wir brauchen mehr Meister, um den Wirtschaftsstandort in den Regionen zu stärken“, sagt Scheichelbauer-Schuster.



Klimafreundliche Mobilität: So geht's!

„Wir brauchen eine wirtschaftlich erfolgreiche österreichische Mobilitätswirtschaft, um die ambitionierten Klimaziele zu erreichen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts zu sichern sowie die Versorgungssicherheit der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen zu garantieren“, so Alexander Klacska, Obmann der Bundessparte Transport und Verkehr in der Wirtschaftskammer Österreich. Im neuen Mobilitätsmasterplans 2030 hat die Verkehrswirtschaft sieben Handlungsfelder definiert, in denen Maßnahmen notwendig sind: nachhaltige Energieversorgung sicherstellen, Infrastruktur ausbauen, Infrastruktur effizient nutzen, Digitalisierung vorantreiben, Raumordnung zielgerecht koordinieren, langfristige Finanzierung sicherstellen und Bildung zukunftsorientiert gestalten.

„Wenn wir die Klimaziele erreichen wollen, müssen die Grundvoraussetzungen stimmen“, sagt Klacska und rechnet vor: „Derzeit wird der Energiehunger in Österreich zu 20 Prozent aus Strom gestillt. Das ist für die Energiewende nicht viel mehr als ein Gruß aus der Küche. Will man zum Beispiel den gesamten Verkehrssektor elektrifizieren, dann bedeutet das einen zusätzlichen Strombedarf in der Höhe von ca. 71.000 GWh. Das entspricht zusätzlich 65 Wasserkraftwerken in der Größe von Freudenuau oder 11.000 zusätzlichen Windkraftanlagen.“ Aus diesem Grund sind raschere Verfahren nötig, um für die Energiewende wichtige Projekte wie etwa die 380-kV-Leitung in Salzburg umsetzen zu können. Aber auch ein Energiemapping, sprich eine Energielandkarte für die jeweils am besten geeigneten Antriebe und die

vorhandene Tankinfrastruktur sind erforderlich. Eine weitere Grundvoraussetzung ist der Ausbau der Schieneninfrastruktur. Eine Studie von Herry Consult bestätigt, dass die Schiene bei Verlagerung von 50 Prozent des Transitverkehrs an ihre Kapazitätsgrenzen stößt.

In Summe enthält der Mobilitätsmasterplan viele Punkte, die teilweise auch einfach durch reine logistische Maßnahmen umsetzbar wären. Wichtig ist, dass wir es angehen. Denn wenn wir die Klimaziele 2030 erreichen wollen, müssen wir rasch in die Gänge kommen, so Alexander Klacska.

www.verkehrswirtschaft.at/mobilitaetsmasterplan2030



MOBILITÄTSMASTERPLAN 2030



SERVICE

Was das Jungunternehmerleben erfolgreicher macht

Tourismus und Freizeit



Elektromobilität im Tourismus



wko.at/emobilitaet-tourismus

In zahlreichen Tourismusgemeinden haben Elektrofahrzeuge im Individualverkehr bereits Einzug gefunden. Im Zusammenspiel mit dem öffentlichen Verkehr reduziert die Elektromobilität CO₂-Emissionen, steigert die Luftqualität und verringert den Verkehr vor Ort. Sie attraktiviert den Standort durch ein zusätzliches umweltfreundliches Mobilitätsangebot für die Gäste und die heimische Bevölkerung. Die Broschüre E-Mobilität im Tourismus erläutert anhand vier typischer Anwendungsfälle in der Elektromobilität die wichtigsten Rechtsvorschriften, die in der Umsetzung von Betrieben der Tourismus- und Freizeitwirtschaft zu beachten sind. Sie soll es heimischen Betrieben erleichtern, auf umweltfreundliche Mobilitätslösungen umzusteigen und dadurch einen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten und durch das attraktive Mobilitätsangebot Wettbewerbsvorteile zu generieren.

Industrie



Innovation triggert Neuinvestitionen in der Industrie

Die derzeit beliebteste Corona-Hilfsmaßnahme ist die Investitionsprämie, so die Ergebnisse des WKÖ-Wirtschaftsbarometers für die Sparte Industrie für Winter 2020. Der Großteil der Industrieunternehmen (84 Prozent) möchte diese in den nächsten Monaten in Anspruch nehmen. Neben der Corona-Kurzarbeit ist die Investitionsprämie zudem jene Maßnahme der von der Regierung gesetzten Hilfs- bzw. Konjunkturmaßnahmen, die für die Industrieunternehmen die größte Wirkung hat. Sofern Neuinvestitionen in den nächsten

12 Monaten getätigt werden, nennen 85 Prozent der befragten Industrieunternehmen Innovation als Grund. An zweiter Stelle der Motive für Neuinvestitionen liegen ökologische und nachhaltige Investitionen, an dritter Stelle Investitionen in Digitalisierung. Langfristig werden sich die Arbeitswelten in den Industrieunternehmen durch die Covid-19-Pandemie ändern. Erwartet werden von nahezu allen Befragten mehr Onlinemeetings bzw. weniger Dienstreisen ebenso wie mehr Zusammenhalt im Unternehmen.

Welche langfristigen Veränderungen werden in den Industrieunternehmen durch die Covid-19-Pandemie erwartet?

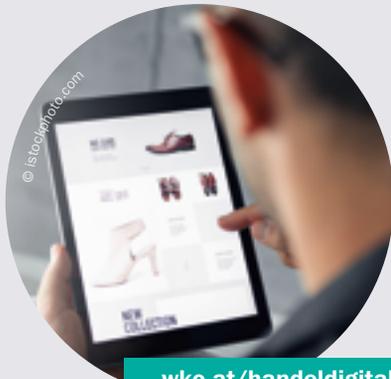


Quelle: WKÖ-Wirtschaftsbarometer (2020, Erhebungszeitraum: Oktober)

wko.at/industrie



Mit #HANDELdigital ins digitale Business



wko.at/handeldigital

Die Bedeutung des E-Commerce in Österreich nimmt stetig zu. Die Umsätze in diesem Bereich steigen von Jahr zu Jahr – und speziell die Corona-Krise hat die Bedeutung und Wichtigkeit der Digitalisierung und des E-Commerce noch deutlicher gemacht.

Händler, die keine Onlinepräsenz hatten, waren von den Maßnahmen des ersten Lock-downs noch härter getroffen als jene, die in diesem Bereich schon aktiv waren. Auch wenn viele Händler diese Zeit für die Entwicklung eines Webshops nutzten, blieb der erhoffte Erfolg oft aus. Denn E-Commerce bedeutet nicht nur einen Webshop zu betreiben, es geht auch um den richtigen Umgang mit Onlineplattformen, die durchdachte Positionierung auf Social-Media-Kanälen oder aber auch um rechtliche Standards, eine gut funktionierende IT und die Servicierung der Kunden. Um den Handel in diesem Bereich bestmöglich zu unterstützen, hat die Bundessparte Handel der WKÖ die Wissensplattform #HANDELdigital geschaffen. Unter wko.at/handeldigital finden interessierte Händler einen umfassenden Überblick über Services wie Beratungs- oder Fördermöglichkeiten sowie Online-Tools und Initiativen der WKÖ

sowie der Landeskammern. Weiters sorgen zahlreiche Aufzeichnungen von Webinaren für Wissenstransfer zu den unterschiedlichsten Themen – von rechtlichen Grundlagen bis zur richtigen E-Commerce-Strategie. Abgerundet wird das Angebot durch umfassende Broschüren, Weiterbildungsmöglichkeiten und Veranstaltungshinweise.

Anfang Dezember startete auch das Kaufhaus Österreich (www.kaufhaus-österreich.at) – eine digitale Plattform des BMDW in Zusammenarbeit mit der WKÖ. Diese soll österreichischen Händlern und Anbietern eine konkrete und attraktive Zukunftsperspektive für regionalen Online-Ver- und -Einkauf bieten.



Mit den Werbelösungen der Post direkt zu Ihren Kunden

Sie wollen neue Kund*innen gewinnen, Ihr Unternehmen bekannt machen oder Ihr Image stärken – die Österreichische Post AG bietet maßgeschneiderte Werbelösungen für jede Anforderung



Reichweiten-Champion Flugblatt

„Das Kuvert“ mit seinen Flugblättern ist mit 44 Prozent Reichweite (lt. CAWI-Print 2020) eines der Top-Werbemedien und zweimal wöchentlich ein Fixpunkt für 2,8 Millionen Leser*innen. Keine andere Werbeform pusht den Verkauf ähnlich stark.

Direct Mailings

91 Prozent der Empfänger*innen lesen Direct Mailings. Persönliche Ansprache und die Individualisierung machen Direct Mailings zur Nr. 1 in puncto Aufmerksamkeit.

daskuvert.at Vergleichsportal

Mit „daskuvert.at“ bietet die Post ein neues smartes Vergleichsportal für Online-Shopping an. Nutzer*innen können die Preise von mehr als 50 Millionen Artikeln bequem online vergleichen.

Alle Infos zu den Businesslösungen der Post unter: post.at/werben

E-Mail Newsletter und Dialogmarketing

Ihr Vorteil: Seriöses Image und hohe Reichweite. Sie erreichen Empfänger*innen damit personalisiert am Handy und auch am Desktop. Die Post bietet dafür 170.000 B2C E-Mail-Adressen, über drei Millionen B2C Partner-E-Mail-Adressen und die gesamte Abwicklung an.

Aktionsfinder zur Erweiterung des klassischen Flugblatts

Mit monatlich 1,2 Millionen Besuchen und 30 Millionen Aufrufen von Prospektseiten ist Aktionsfinder eine der führenden digitalen Prospektplattformen. Sie erreichen damit mehr als 250.000 Nutzer*innen im Monat.

Aktionsfinder Digilet: Flugblätter mobil optimiert

Mit „Digilet“ sind Ihre Online-Prospekte jetzt noch übersichtlicher und nutzerfreundlicher auf Smartphones und Tablets zu sehen. Jüngste Digilet-Kampagnen brachten bei den Click-Through-Raten (CTR) ein Plus von rund 25 Prozent.

#GLAUBANDICH-CHALLENGE 2021



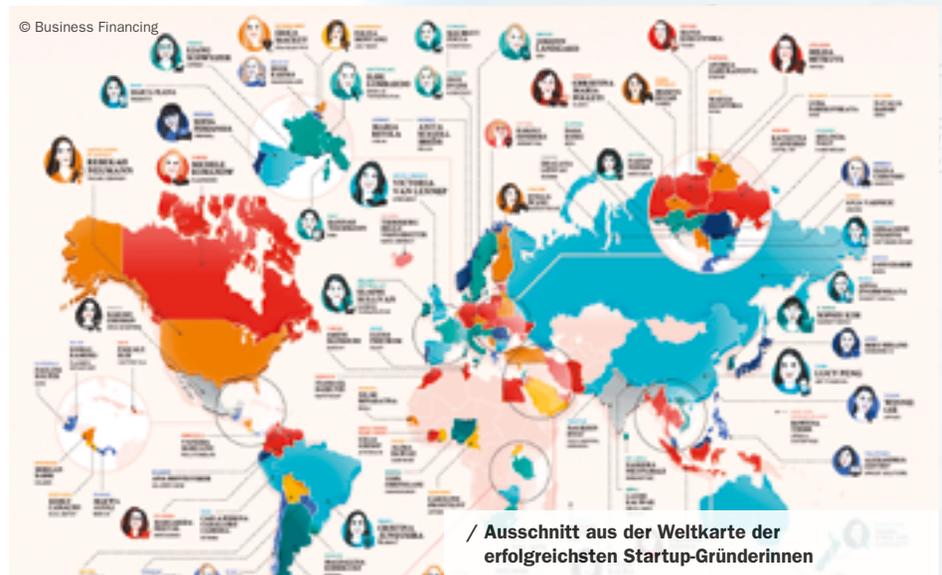
/ #glaubandich – Finale im Jahr 2019

Gemeinsam mit dem Gründerservice der Wirtschaftskammern Österreichs und dem Medienpartner Trending Topics sucht Erste Bank das beste österreichische Startup 2021 www.2021www.at. Bei den sogenannten City-Pitches wird je Bundesland eine der **insgesamt 9 Kategorien** gespielt. Diese reichen von Artificial Intelligence bis zu Sustainability. Die jeweiligen Sieger qualifizieren sich für das große Finale der Startup-Challenge in Wien. Zu gewinnen gibt es 10.000 EUR in bar, wertvolle Sachpreise und mediale Präsenz. Bewerbungen sind bis 14. März 2021 möglich.

→ www.sparkasse.at/sgruppe/kampagne-unternehmen/glaubandich-challenge#infos-1

Die wunderbare Welt Unternehmerinnen

WELTKARTE DER ERFOLGREICHSTEN STARTUP-GRÜNDERINNEN



/ Ausschnitt aus der Weltkarte der erfolgreichsten Startup-Gründerinnen

Das britische Magazin Business Financing hat im Juni 2020 eine Weltkarte mit den im Funding erfolgreichsten Startup-Gründerinnen pro Land erstellt. Darüber, ob dies der herausragendste Indikator für Startup-Erfolg sei, lässt sich streiten. Doch ohne Zweifel hat das Kapital, das ein Jungunternehmen aufgestellt hat, eine gewisse Aussagekraft. Laut mehreren Studien der vergangenen Jahre bekommen von Frauen geführte Startups durchschnittlich deutlich weniger Funding. In einer Studie der Boston Consulting Group etwa wurde gezeigt, dass nur 3 Prozent des weltweiten Venture Capital (VC) an reine Gründerinnen-Teams gehen. Dafür punkten Frauen laut dieser Erhebung beim effizienten Wirtschaften: Unternehmen mit zumindest einer Gründerin machen demnach pro investiertem US-Dollar **durchschnittlich**

78 US-Cent Umsatz. Bei von Männer geführten Startups seien es dagegen nur 31 US-Cent.

Was die Medienpräsenz anbelangt, so sind Startup-Gründerinnen öffentlich oft weniger bekannt als männliche Counterparts. Um dies zu ändern, wurde anhand von Daten der Plattform Crunchbase (in der öffentlich bekannte Investment-Runden geführt werden) eine Weltkarte erstellt, in der jene Startup-Gründerinnen eingetragen sind, die in ihrem Land das meiste Kapital aufgestellt haben. Österreichische Spitzenreiterin ist Nadine Nehme. Sie ist Mitgründerin und Chief Science Officer beim Wiener Startup Medicus AI, das seit seiner Gründung laut Business Financing 27,6 Millionen US-Dollar aufgestellt hat.

→ www.businessfinancing.co.uk



der jungen und Unternehmer

NEUE STIMMEN FÜR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

2018 ins Leben gerufen, hat sich das Social Entrepreneurship Network Austria (SENA) als jener Verein etabliert, der Unternehmen mit gesellschaftlichem Mehrwert in Österreich eine Stimme gibt und ihre Interessen gegenüber der Politik vertritt. Nach den ersten zwei Jahren gibt es nun einen Wechsel im Vorstand. Als neue Mitglieder des Vereinsvorstandes werden Petra Ott, Gründerin von Die Schlaue Box, sowie Goran Maric, Mitgründer von Three Coins, begrüßt. Sie ersetzen die beiden bisherigen Vorstandsmitglieder Hannah Lux (Vollpension) und Bernhard Hofer (Talentify), die diesen Funktionen

aus Zeitgründen nicht mehr nachkommen können. Hofer wird dabei zum Ehrenpräsidenten von SENa ernannt. Als Obfrau konnte der Verein wieder Walburga Fröhlich von atempo gewinnen, die SENa bereits in den vergangenen zwei Jahren geführt hat. Weiter im Vorstand mit dabei sind Gernot Jochum-Müller, Gründer von Zeitpolster, Wolfgang Kowatsch, Managing Partner bei myAbility und Rüdiger Wetzl-Piewald, Geschäftsführer des Social Business Club Styria.

→ <https://sena.or.at>



/ Walburga Fröhlich, Obfrau



/ Martin Wesian, Obfrau-Stellvertreter



/ Constanze Stockhammer, Geschäftsführung

INVESTMENTSTAR AUS WIEN

Die in Wien ansässige digitale Investment-Plattform Bitpanda gibt den Abschluss einer **52 Millionen US-Dollar** starken Finanzierungsrunde unter Leitung von Peter Thiels Valar Ventures bekannt. Damit ist dem Unternehmen die europaweit größte Series A im Jahr 2020 gelungen. Außerdem ist es die größte bekannte Series A der jüngeren österreichischen Startup-Geschichte, gefolgt von Planradar im März 2020 mit **30 Millionen Euro**. Laut Eric Demuth, Mitgründer und CEO von Bitpanda, kam das Investment mit Unterstützung von Speedinvest zustande, das für Bitpanda die Brücke zu Valar Ventures legte. Die hohe Investitionssumme soll die ambitionierten Expansionspläne von Bitpanda weiter vorantreiben. „Unsere

Produkte sollen User befähigen, Verantwortung für die eigene finanzielle Zukunft zu übernehmen, wobei es uns gleichzeitig ein großes Anliegen ist, Finanzwissen und -bildung zu fördern. Erklärtes Ziel ist es, die europaweit führende Investment- und Trading-Plattform zu werden – und damit nicht nur erste Anlaufstelle für jene Menschen, die bereits mit dem Thema vertraut sind, sondern für wirklich alle. Genau hierbei hilft uns das Investment. Und natürlich auch



/ Eric Demuth und Paul Klanschek von Bitpanda

dabei, die weltweit besten Talente zu rekrutieren und sie im Bitpanda-Team willkommen zu heißen“, betont Demuth. Erst kürzlich expandierte Bitpanda nach Frankreich, Spanien und in die Türkei, weitere Länder in Ost- und Südeuropa sind geplant. „Mit einem Investment kauft man sich auch Zeit. Zeit, um an mehreren Ländern und Produkten gleichzeitig zu arbeiten und zum Beispiel Lizenzen für die einzelnen Märkte zu beantragen“, weiß Demuth.

→ www.bitpanda.com/de

SERVICE

Was das Jungunternehmerleben erfolgreicher macht

Die wunderbare Welt Unternehmerinnen

MILLIONEN FÜR STARTUPS



/ Österreichische Startups holen sich Investments im siebenstelligen Bereich

RUNDUM- VIRENSCHUTZ

Das im südsteirischen Lebring beheimatete Startup sanSirro hat sich ursprünglich auf Sportbekleidung mit smarten Zusatzfunktionen spezialisiert, mit Beginn der Corona-Krise beschäftigte es sich stärker mit dem Thema Virenschutz. Mit dem neuen Projekt VIRUSFREE hat das Unternehmen ein Textil entwickelt, das auf Basis von recyceltem Silbersalz Mikroben und Keime auf Oberflächen innerhalb weniger Minuten deaktiviert und damit den

Übertragungsweg unterbricht. Dabei betont Hannes Steiner, Geschäftsführer von sanSirro: „Wir sind in der Lage, für jede gemeinschaftlich genutzte Fläche passende Produkte zu entwickeln und zu produzieren.“ Derzeit gibt es bereits Handschuhe, Fingerhüte sowie Umantelungen und Überzüge für Türklinken und Einkaufswagen.

→ <https://virusfree.at>

Auch im Jahr 2020 hat Österreichs Startup-Szene trotz der Corona-Krise ihr Innovationspotenzial und Durchhaltevermögen unter Beweis gestellt. Viele Startups schafften es, sich Investments im siebenstelligen Bereich zu holen. Spitzenreiter ist das Wiener E-Learning Startup GoStudent mit **insgesamt 13,3 Millionen Euro**. Seit der letzten Finanzierung durch Left Lane Capital und DN Capital ist der Umsatz von GoStudent im DACH-Raum bereits um fast 50 Prozent, der Kundenstamm um weitere 45 Prozent gestiegen. Mit dem zusätzlichen Investment verfolgt Gründer und CEO Felix Ohswald das Ziel, weitere europäische Schlüsselmärkte zu erschließen. Mit seiner digitalen Lösung zur Produktfälschung schaffte es auch das Salzburger Startup Authentic Vision rund um CEO und Gründer Thomas Weiss, eine 5 Millionen US-Dollar Serie B-Kapitalrunde abzuschließen. Unter dem Lead des aws Gründerfonds holte sich das Grazer FemTech-Startup Carbomed **3 Millionen Euro**. Das Unternehmen brachte mit seinem Produkt breathe ilo einen Atem-

luft-Fruchtbarkeitsmesser auf den Markt, der innerhalb von Sekunden anzeigt, ob Frauen ihre fruchtbaren Tage haben. Lisa Krapinger, CMO von breathe ilo, zeigt sich stolz über diese Errungenschaft: „Trotz Einbrüchen in vielen Wirtschaftsbranchen erweist sich unser innovativer Zyklustracker als krisenfest und wir konnten die Umsatzziele für 2020 bereits im dritten Quartal erreichen.“ Auch die niederösterreichische Startup-Szene durfte sich über ein Investment in Millionenhöhe freuen. Das am Campus des IST Austria bei Klosterneuburg beheimatete Startup Sarcura hat sich auf die Entwicklung einer Fertigungsplattform für Zelltherapien spezialisiert. Für das weitere Wachstum konnte das Startup nun eine Seed-Finanzierung in der Höhe von **2,5 Millionen Euro** abschließen. In Linz holte sich das KI-Startup Newsadoo rund um Gründer David Böhm eine Finanzspritze in der Höhe von **2,2 Millionen Euro** von Bestandsinvestoren, FFG und aws.

→ www.derbrutkasten.com

der jungen und Unternehmer

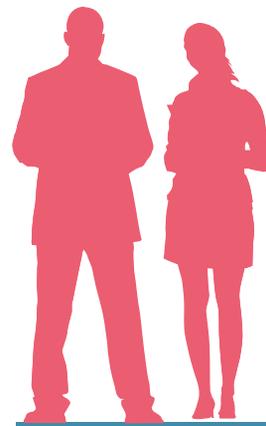
VON DER IDEE ZUM GENUSS

Das gemeinsame Genießen und Testen von Gin war vier Freunden nicht genug. So begannen sie selbst Gin herzustellen. Zunächst mit einer kleinen Tischbrennerei, mittlerweile in Kooperation mit einer professionellen Brennerei. Die Entstehungsgeschichte spiegelt sich auch im gewählten Namen wider: Fior steht in Althochdeutsch für die vier, die Marke heißt „Gin Fior“. „Aus einer kleinen Idee heraus und der Liebe zum Wacholderschnaps entstand der Gin Fior, der für jeden Gin-Liebhaber ein unverwechselbares Trinkenerlebnis schafft“, freuen sich die vier Gründer.

→ www.gin-fior.com



/ Gin-Liebhaber Bernhard Aichinger und Michael Raberger



WKÖ LAUNCHT STARTUP-INITIATIVE

Die WKÖ benennt für ihren Startup-Schwerpunkt einen neuen „Head of Startup Services“: Kambis Kohansal Vajargah, CoFounder von whatchado. Er leitet die neue Organisationseinheit für Startups und wird auch maßgeblich für die Umsetzung der Startup-Initiative StartupNOW der WKÖ verantwortlich sein. „Wir wollten jemanden, der die Community gut kennt, vielleicht selber Serial Entrepreneur ist, gut vernetzt und kooperativ ist, Team Spirit hat und auf unterschiedliche Zielgruppen zugehen kann. Genau den haben wir mit Kambis gefunden“, freut sich WKÖ-Präsident Harald Mahrer. Im Rahmen der Initiative StartupNOW steht ergänzend zum Angebot des Gründerservice Maßgeschneidertes für Startups am Programm, u. a. eine virtuelle „Spotlight Tour“ oder „Virtual Pitching Days“ mit Investoren.

→ www.startupnow.at



/ Kambis Kohansal Vajargah und Harald Mahrer

TRANSPARENZ SCHAFFT WACHSTUM



/ V.I.: Die beiden Storyclash-Gründer Philip Penner und Andreas Gutzelnig

Mit innovativen Lösungen zum Social Media Monitoring hat das Linzer Startup Storyclash bereits Kunden wie Vodafone, Daimler, Adidas und comdirect gewonnen. Der brutkasten setzt beim Social Media Ranking für Startups auf die Technologie des Unternehmens. Storyclash punktet dadurch, dass Neuerungen schnell implementiert werden.

So brachten sie als einer der weltweit ersten Anbieter eine Monitoring-Lösung für TikTok heraus. Jetzt holt sich das mittlerweile 25-köpfige Startup ein Investment von **über 1,8 Millionen Euro** vom OÖ HightechFonds, A Round Capital sowie seinen Bestandsinvestoren. Bislang waren etwa aws Gründerfonds, Speedinvest und Michael Grabner Media an Bord. „Die steigende Bedeutung von Social Media bedeutet, dass Marken mehr Transparenz darüber brauchen, was dort vorgeht. So lassen sich Marketingbudgets in Zukunft sinnvoll steuern“, sagt Thomas Meneder vom OÖ HightechFonds. Das Kapital soll „direkt ins weitere Wachstum“ fließen, so Storyclash. „Ziel ist, unser Wachstum jährlich zu verdoppeln“, sagt CEO und Gründer Andreas Gutzelnig.

→ www.storyclash.com



Sicher raus aus der Krise: So geht's!

Der vergangene JW-Summit war ein in jeder Hinsicht historischer Event: Er fand zur Gänze online statt – und verzeichnete mit rund 1.400 Teilnehmerinnen und Teilnehmern einen vollen Erfolg.

Voller Einsatz für junge Unternehmen trotz Krise: Das war der große gemeinsame Nenner des vergangenen JW-Summit, der aus Sicherheitsgründen – wie ein Top-Fußballspiel – vor leeren Rängen, aber mit vollem Programm stattfand.

Über 3.000 Stunden volles JW-Programm

Übertragen wurde 3.083 Stunden lang live aus der Arena Nova in Wiener Neustadt. Das reichhaltige Programm des „JW-Magazins“ ließ jedes Wirtschaftsmagazin im Fernsehen alt aussehen. „Die Qualität und Praxisorientierung unserer Speakerinnen und Speaker am Podium war heuer besonders beeindruckend. Da war wirklich viel drin, was einem im Jungunternehmeralltag weiterbringt“, bilanziert JW-Bundesvorsitzende Christiane Holzinger. Sie hatte in ihrer Eröffnungsrede nicht nur die aktuelle Forderungs-Agenda der Jungen Wirtschaft präsentiert, sondern auch die Rolle der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer in Zeiten wie diesen deutlich gemacht: Sie seien „die Mutmacher, die Zugpferde für andere, für ganz Österreich“, so die JW-Vorsitzende.

Mahrer: Voller Einsatz für Österreichs junge Wirtschaft

Starke Rückendeckung für Österreichs Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer gab es beim JW-Summit von WKÖ-Präsident Harald Mahrer. Er kündigte an, weiterhin mit vollem Einsatz für den

Ausbau bestehender Unterstützungen und für bürokratische Erleichterungen zu kämpfen – und setzte dies in der Zwischenzeit mit den von der Regierung beschlossenen bürokratischen Entlastungen bei Betriebsübergaben weiter durch. Es sei ein gutes und wichtiges Zeichen, dass sich die JW-Community nicht unterkriegen lasse, so Mahrer, der sich gleichzeitig darauf freut, den JW-Summit 2021 wieder persönlich mit den jungen Unternehmerinnen und Unternehmern feiern zu können.

Radikal zu innovativen Lösungen kommen

Ein Feuerwerk in Impulsen und Ideen für den Weg aus der Krise präsentierten die insgesamt 18 Top-Speaker des Summit. Henriette Frädlich vermittelte in ihrer Keynote zum Thema „The First Principle“, wie man mit radikalem Querdenken zu innovativen Lösungen, Wahrheit und Freiheit kommt. Blind-Climber Andy Holzer trat sein Referat mit dem Anspruch an, „den Sehenden die Augen zu öffnen“ und sie zu motivieren, der Ungewissheit und dem im Moment nicht Sicht- oder Greifbaren mehr zu vertrauen. Genau in dieser Dunkelheit, dort wo es niemand vermutet, liege meist der Schlüssel zum Erfolg, sagte der blinde Spitzensportler.

Digitale Erfolgsgeschichten schreiben

Nicola Fritze forderte in ihrer interaktiven und reflexiven Keynote zum „Einfach. Machen!“ auf – etwas, das in besonders for-

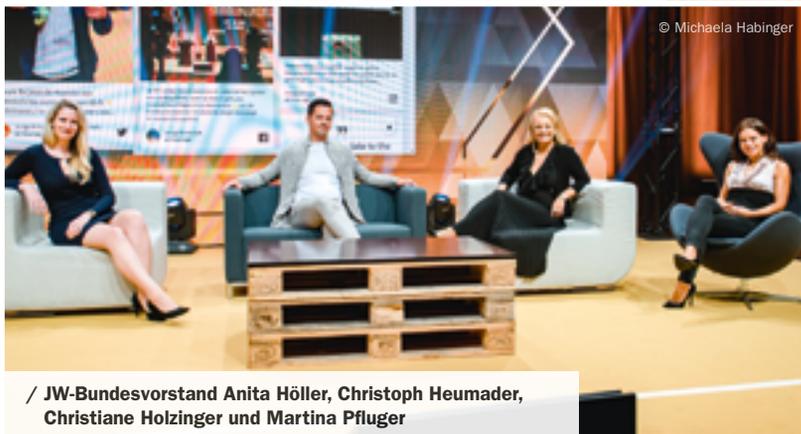
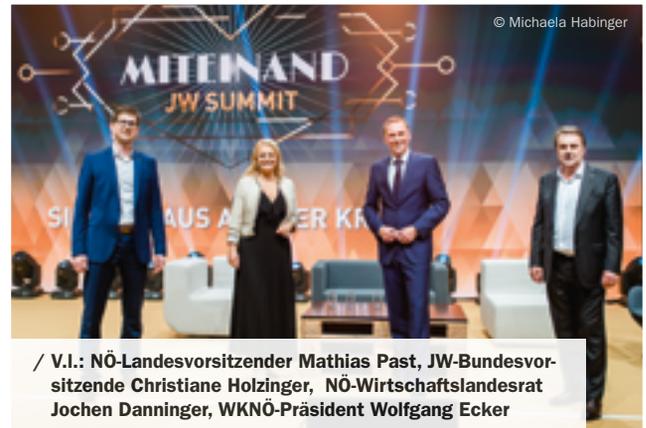
dernden Zeiten besonders wichtig ist. Die stellvertretende WKÖ-Generalsekretärin Mariana Kühnel, René Schader, Founder und CEO von ummadum, und Markus Lindner, Gründer und CEO von inoqo, sprachen in diesem Sinn die konkreten Chancen der Krise an. Es habe sich gezeigt, dass die Krise der vergangenen Monate zu einem immensen Innovationsschub geführt habe. Innovation sei ein Rettungsring, erklärte Kühnel. Gerade junge, digital arbeitende Unternehmen konnte bisher stark profitieren. Wie man als Digitalgründer außergewöhnliche Erfolgsgeschichten schreibt, berichtete Markus Fuhrmann am eigenen Beispiel. Er hat es geschafft, quasi aus der eigenen Garage mit „Delivery Hero“ ein milliardenschweres DAX-Unternehmen aufzubauen. Knapp 25.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben in über 40 Ländern im Jahr 2019 1,24 Milliarden Euro Umsatz erzielt.

Begeistern und bewegen

Eine Erfolgsgeschichte der besonderen Art beförderte bekanntlich auch „Kanzlermacher“ Philipp Maderthaler. Er widmete sich in seinem Vortrag der Frage, wie ein Unternehmen „begeistern, wachsen, Großes bewegen“ kann. In einem Workshop wurden seine strategischen Ansätze dann mit Blick auf die praktische Umsetzung vertieft.

Gemeinsam statt einsam

Dass es nicht nur in fordernden Situationen eine gute Idee sein kann, gemeinsam einen



Betrieb zu gründen, erörterten Georg Weiss (Logsta), Melanie Scholze-Simmel (Vinotaria) und Ines Nechi (Helpsole) gemeinsam mit dem niederösterreichischen JW-Vorsitzenden Mathias Past. Sie sprachen unter dem Titel „Miteinander gründen“ über die Vor- und Nachteile der Unternehmensgründung als Team – auch und gerade mit Freunden. Dass es – egal, was und mit wem man etwas unternimmt – immer auch um erfolgreichen Verkauf geht, machte Silvia Agha-Schantl in ihrer „Gebrauchsanweisung Kunde: So geht Verkauf mit WOW!“ klar. Sie erklärte, warum der Kunde schon lange nicht mehr König

ist – und das auch nicht mehr sein will. Wie man zu spannenden Aufträgen kommt, zeigte Calvin Hollywood – der sich selbst vom Fotografen zum erfolgreichen Unternehmer entwickelt hat – beim JW-Summit: „Heißakquise“ lautet seine Strategie, mit der er selbst es geschafft hat, seine Scheu vor Verkaufsgesprächen abzulegen.

JW-Summit 2021

Scheu vor virtueller Kontakthanbahnung hatten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des virtuellen JW-Summit übrigens nicht: So wurden das Business Speed-Networking und

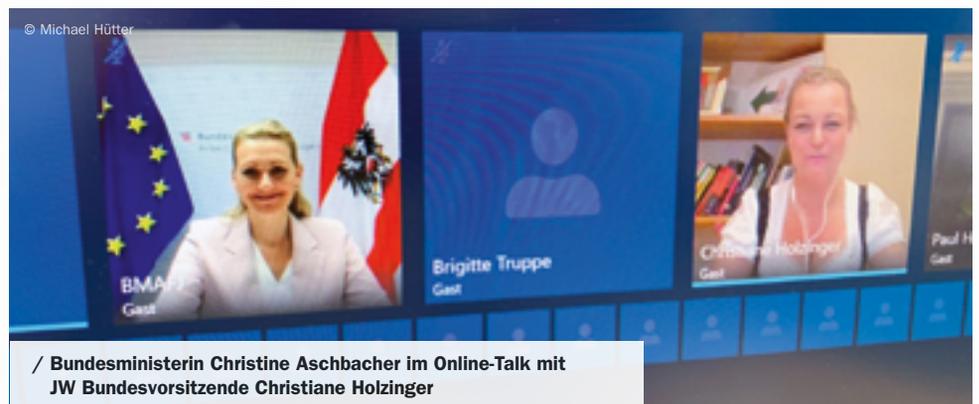
Beratungsangebote intensiv genutzt. „Wenn es einen sicheren Weg aus der Krise gibt, dann sind wir ihn beim JW-Summit 2020 gemeinsam gegangen“, resümiert JW-Bundesvorsitzende Christiane Holzinger. Sie freut sich gemeinsam mit Österreichs Jungunternehmer-Community schon sehr darauf, dass der JW-Summit 2021 am 24. und 25. September auf Begegnungen und gemeinsames Feiern nicht verzichten muss. Der JW-Summit wird also auch 2021 stattfinden – digital ganz sicher, ob persönlich und live vor Ort, kann noch nicht versprochen werden. ■



Arbeitswelt 2030

Im „Pizza & Spritzer“-OnlineTalk mit Arbeits- und Familienministerin Christine Aschbacher standen Themen wie Kurzarbeit, Planungssicherheit und der Weg aus der Krise im Fokus.

Aschbacher sprach sich dafür aus, die Liquidität von Unternehmen sowie den Erhalt von Arbeitsplätzen bestmöglich zu fördern. Hierfür soll vor allem auch die Lehrlingsausbildung nachhaltiger und attraktiver gestaltet werden. Ihr wichtiges Anliegen ist die flexible Gestaltung des Kurzarbeitmodells, sodass innerhalb von Betrieben unterschiedliche Kurzarbeitszeiten umsetzbar sind. Diese Krise hat einmal mehr aufgezeigt, dass auch eine effizientere Gestaltung sowie die Digitalisierung von Behördenwegen unerlässlich sind. Aus Sicht von BM Aschbacher liegt es hierbei an uns Wirtschaftstreibenden, diesbezüglich Erfahrung und Feedback an die Regierung zu übermitteln, um gemeinsam bessere Rahmen-



bedingungen für Unternehmen zu schaffen. Es sei wichtig, aus der Krise die bestmöglichen Learnings und Chancen für Arbeit und Wirtschaft der Zukunft zu ziehen, so

die Ministerin. Die Herausforderungen, die jetzt in allen Bereichen gemeistert werden müssen, seien die Vorteile für die Arbeitswelt 2030. ■

Konsum ankurbeln

Finanzminister Gernot Blümel betont bei der ersten Online-Ausgabe von „Pizza & Spritzer“ die wichtige Rolle der Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer im Wiederaufbau von Österreichs Wirtschaft.



/ Finanzminister Gernot Blümel mit JW-Bundesvorsitzende Christiane Holzinger

Die österreichische Bundesregierung musste im Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Einbruch in der Corona-Krise schnell reagieren und setzte konkrete Maßnahmen. Hier gab der Finanzminister zu, dass bei einigen Maßnahmen immer wieder Nachbesserungen nötig waren und Feedback von Seiten der Unternehmen ein notwendiger Bestandteil zur Verbesserung sei. Zu den JW-Kernforderungen wie dem Beteiligungsfreibetrag oder der Vorziehung der Absetzbarkeit des Arbeitszimmers im Wohnungsverband zeigte sich der Finanzminister offen. Hinsichtlich der prekären Finanzierungslage von vielen Jungunternehmen betonte Blümel, dass es einen Kulturwandel brauche: „Es sind bereits konkrete Maßnahmen in Planung, wie die Gleichstellung von Eigenkapital und Fremdkapital oder die Förderung von alternativen Beteiligungsformen.“ Das Wichtigste sei jedoch, die österreichische Wirtschaft durch steigenden Konsum wieder anzukurbeln. Dabei appelliert Blümel an alle Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, optimistisch zu bleiben und weiterhin unternehmerischen Kampfgeist zu zeigen. ■

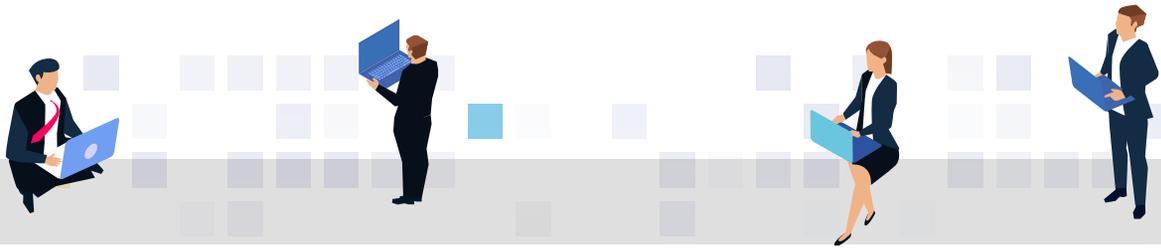


/ JW-Bundesvorsitzende Christiane Holzinger im Gespräch mit Bundesministerin Margarete Schramböck

Digitale Trans- formation fördern

Bei „Pizza & Spritzer“ mit Margarete Schramböck, Bundesministerin für Digitalisierung, standen digitale Wirtschaftsimpulse im Vordergrund.

Als Interessenvertretung für junge Selbstständige hatten wir naturgemäß eine Menge Anliegen und Fragen, die in die Zuständigkeit von Ministerin Schramböck fallen. Im Plenum lenkten wir den Schwerpunkt vor allem auf die Digitalisierungssagenden der Bundesregierung und wollten wissen, ob bewährte Programme ihre Fortsetzung finden und welche Pläne es gibt, um die österreichische Wirtschaft ins digitale Zeitalter zu beamen. Besonders lobend hob Schramböck das gut funktionierende Programm KMUdigital hervor, welches auch 2021 fortgeführt wird. Ebenso wurde das 2 Millionen Euro schwere Pilotprojekt zur E-Commerce-Anschubfinanzierung von Unternehmen sehr gut angenommen. Schramböck will zudem den Ausbau von E-Commerce in Österreich forcieren und bessere Rahmenbedingungen für E-Commerce in Österreich durchsetzen. Laut Schramböck arbeitet das Ministerium außerdem weiter daran, Lehrlingsausbildungen mit digitalen Inhalten anzureichern, um Grundfähigkeiten zu festigen und Wissen in den Bereichen Cybersecurity, Data-security und -mining sowie Artificial Intelligence zu vermitteln. ■



Junior Chamber International

Die JCI-Europakonferenz und JCI-Weltkonferenz wurden diesmal online ausgetragen und boten Möglichkeiten zur digitalen Vernetzung.



/ Bundesvorstandsmitglied Christoph Heumader vertritt als National President die Junge Wirtschaft auf internationaler Ebene

Das Corona-Jahr 2020 begann erfreulich: die neuen JCI (Junior Chamber International) Präsidenten trafen sich zu Beginn des Jahres in Chisinau, um Strategien für „unser Jahr“ zu entwickeln. Doch die Corona-Krise nahm ihren Lauf und digitale Anpassungen waren gefragt. Die JCI European Conference in Dublin wurde zum allerersten Mal online ausgetragen. Statt einer Vor-Ort-Assembly mit anschließendem Networking gab es eine 5-stündige Online Conference Assembly mit allen europäischen JCI Presidents“, berichtet Christoph Heumader, National President 2020 der JCI Austria. Auch beim JCI World Congress in Yokohama wurde ganz nach dem diesjährigen

Motto „Innovation“ auf Digitalisierung gesetzt. Heumader: „Wir JCI Presidents trafen uns vorab via Zoom zu diversen Abstimmungen. Bei der Opening Ceremony wurden Kurzvideos aller Präsidenten gezeigt, Länderdebatten wurden online geführt und Awards aus der Ferne vergeben. Dennoch herrschte Hochstimmung unter allen Teilnehmenden, und so wurde sich im Anschluss an die Meetings über den Bildschirm zugestimmt.“ Sowohl die Europakonferenz als auch die Weltkonferenz waren ein digitaler Erfolg und wurden mit viel Herzblut durchgeführt. „Ich bin gespannt, was uns 2021 begegnet – und wie wir uns wieder begegnen werden“, so Christoph Heumader. ■

So geht Zukunft

Im neuen Trend-Guide Digitalisierung präsentiert das Zukunftsinstitut praktische Hilfestellungen, um nach der Corona-Krise die Chancen der digitalen Veränderung gewinnbringend zu nutzen. Um eine echte digitale Agenda nicht nur zu formulieren, sondern auch erfolgreich umzusetzen, benötigen Unternehmen ein tiefes Verständnis und einen ganzheitlichen Blick für die strukturellen Grundlagen der Digitalisierung, sagen die Zukunftsforscher. Im Trend-Guide Digitalisierung zeigen sie daher auf, was

Digitalisierung ganz konkret für Unternehmen bedeutet, wie man seine Lernfähigkeit stärkt und den Digitalisierungsschub der Corona-Krise produktiv nutzbar macht. Pflichtlektüre für alle, die der Zukunft immer schon einen Schritt näher sein wollen.

wko.at/service/netzwerke/Reisefuehrer-Digitalisierung-fuer-Ein-Personen-Unternehme.html



SINN & TONIC IN SALZBURG



/ V.l.: Victoria Neuhofer von Damn Plastic, Raphael Reifeltshammer von Vision1 Eyewear, Christina Roth, MMSc. von der CR Ledermanufaktur, MMag. Daniel Donhauser von Maikai und Sophie Bolzer, MSc. von Audvice

Mitreißende Unternehmensgeschichten haben rund 100 Teilnehmer von „Sinn & Tonic“, dem Business Clubbing der Jungen Wirtschaft Salzburg, im September in der ARGE Salzburg erlebt. „Es ist ein wichtiges Signal der Jungen Wirtschaft Salzburg, in solch schwierigen Zeiten dennoch über die Zukunft nachzudenken“, erklärte JW-Landesvorsitzender Martin Kaswurm. Die Veranstaltung fand unter strengen Covid-19-Bestimmungen nicht nur vor Ort in der Stadt Salzburg, sondern auch mittels Livestream über das ganze Bundesland verteilt statt. „Man kann sich als Jungunternehmer nirgends so gut und breit austauschen wie bei uns. Die Junge Wirtschaft besticht auch

in herausfordernden Zeiten durch ein ausgezeichnetes Netzwerk“, betonte Kaswurm. Wie wichtig Jungunternehmer für Stadt und Land Salzburg sind, machen WKÖ-Vizepräsidentin Amelie Groß sowie der Salzburger Wirtschaftskammerpräsident Peter Buchmüller deutlich. „Die Junge Wirtschaft Salzburg ist das größte und stärkste Netzwerk für Jungunternehmen und Startups im Land. Als überparteiliche Vorfeldorganisation der Wirtschaftskammer unterstützt sie die Startups beim Netzwerken und mit Weiterbildungsveranstaltungen“, so Buchmüller. Beim Gründertalk berichteten Victoria Neuhofer von Damn Plastic, Raphael Reifeltshammer von Vision1 Eyewear, Christina

Roth von der CR Ledermanufaktur, Sophie Bolzer von Audvice und Daniel Donhauser von Maikai von ihren unternehmerischen Erfahrungen. Eines der Highlights des Abends war der Auftritt von Dejan Jovicevic, Gründer des „Brutkasten“. Mit multimedialen Angeboten und Features prägt das Medium den deutschsprachigen Diskurs rund um die Innovations- und Startup-Kultur. „Genau in diesen Zeiten ist es umso wichtiger, dass wir hier sind und zeigen, dass sich die Welt weiterdreht. Dass wir Unternehmer da sind und uns nicht in einer pessimistischen Spirale nach unten bewegen, sondern anpacken und dafür sorgen, dass wir erfolgreich weitermarschieren“, so Jovicevic.

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

WIENER „AFTER WORK

NETWORK“ ONLINE

Seit April werden die „After Work Network“-Netzwerkveranstaltungen der Jungen Wirtschaft Wien online abgehalten. Landesvorsitzende Barbara Havel begrüßte u. a. Tanja Sternbauer und Mahdis Gharaei als Gäste. Beide gaben konkreten Einblicke zum Thema Remote-Unternehmensführung und informierten über die Learnings, die sie in ihrer Karriere gemacht haben. Thema war auch das neue Netzwerk „The Female Factor“.



/ Monatliches After Work Network der JW Wien

OFFLINE-BETRIEBSBESUCHE IN WIEN



/ LV Barbara Havel (re.) bei Angel of Pleasure



/ LV Barbara Havel bei Sussitz – Wir leben Wein GmbH

Im August hat die Junge Wirtschaft Wien ihre Betriebsbesuche gestartet. Vor Ort sprach die Vorsitzende der Jungen Wirtschaft Wien, Barbara Havel, mit den jungen Unternehme-

rinnen und Unternehmern über Tagesgeschäft, Anliegen und Herausforderungen. Die Inputs fließen direkt in die Arbeit der Jungen Wirtschaft ein.

IDEA MEETS BUSINESS 2020



/ JW Tirol Landesvorsitzender Dominik Jenewein

Die Ideenmesse „Idea meets Business“ fand heuer bereits zum vierten Mal in Kooperation mit der Jungen Wirtschaft Tirol und der Sparte Industrie statt. Nach der Begrüßung durch WKT-Vizepräsident Manfred Pletzer und einem Vortrag von JW-Landesvorsitzendem Dominik Jenewein stellten sich ausgewählte Startups in mehreren Pitching-Runden vor. Anschließend konnten sich die Tiroler Unternehmer in Break-out-Sessions mit den Startups austauschen und vernetzen. 20

internationale Startups nutzten die Gelegenheit, erste Kontakte zu Vertretern der Tiroler Industrie zu knüpfen. Den Tiroler Unternehmern wurden Ideen aus den unterschiedlichsten Bereichen – von Life Science über künstliche Intelligenz bis zum Gesundheitswesen – präsentiert. Obwohl das internationale Event heuer erstmalig online stattgefunden hat, konnten sich die Teilnehmer über spannende Ideen und tolle Innovationen freuen, bilanziert die JW Tirol.

NÖ LANDESVORSTAND MEETS LANDESPOLITIK



/ V.l.: Stefan Seif, Landesrat Jochen Danninger, Landesvorsitzender Mathias Past



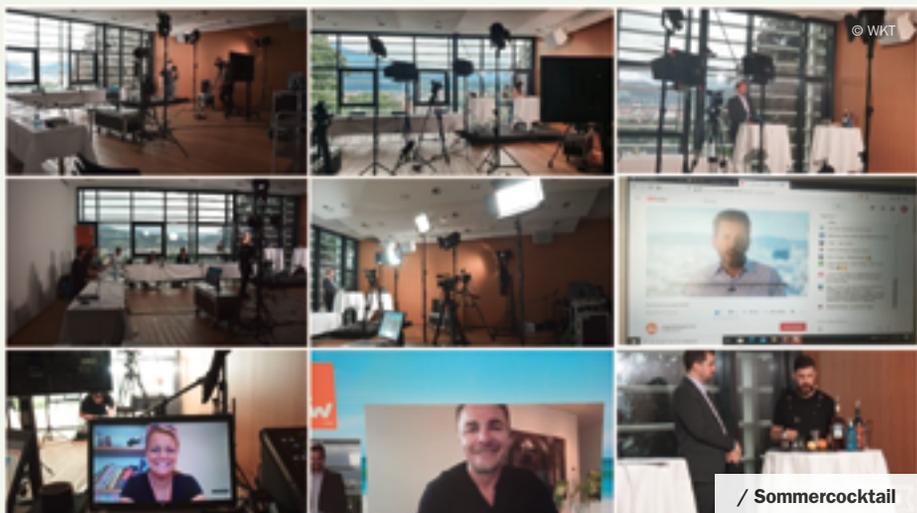
/ Der Landesvorstand im Gespräch mit Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner

Mathias Past und sein Team nutzten die vergangenen Monate, um mit Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner und mit Wirtschaftslandesrat Jochen Danninger ausführliche Gespräche zu führen. Fokus waren natürlich die Corona-Krise und die Möglichkeiten der

Digitalisierung. „Wir brauchen jetzt mehr denn je eine Digitalisierungsmilliarde, um unseren Standort nachhaltig zu sichern“, so das große Anliegen der Jungen Wirtschaft Niederösterreich. Das JW-Team übergab den niederösterreichischen Spitzenpolitikern das komplette

Förderungsprogramm der JW Niederösterreich. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer betonten die konstruktive Zusammenarbeit für die Anliegen der jungen Unternehmen in Niederösterreich.

2020 WAR ANDERS – DER SOMMERCOCKTAIL DER JW AUCH!



/ Sommercocktail

Gelächter beim Netzwerken, ein mitreißender Speaker und klirrende Gläser beim Ausklang: Diese typische Geräuschkulisse gab es auch beim virtuellen Sommercocktail der Jungen Wirtschaft Tirol. Genetzwerk

wurde im Vorfeld via Chat und Webcam. Leo Hillinger wurde kurzerhand über Live-Stream für einen kurzweiligen Vortrag zugeschaltet. Die Teilnehmer stellten in der anschließenden Q&A-Session Fragen an den Top-Winzer. Als

besonderes Zuckerl bekamen jene Teilnehmer, die sich am schnellsten angemeldet hatten, Packages zum Mixen von Drinks zugeschickt. Der preisgekrönte Barkeeper Damir Bušić zeigte im Live-Stream dann, wie man sich einen Virgin Fizz und einen Negroni mixt. Die einzelnen Komponenten, wie alkoholfreier Gin, Tonic oder Campari waren übrigens ausschließlich österreichische Produkte. JW-Landesvorsitzender und Gastgeber Dominik Jenewein, der neben einer Grußbotschaft von WKÖ-Präsident Harald Mahrer auch die JW-Bundesvorsitzende Christiane Holzinger virtuell begrüßen durfte, stellte außerdem Gewinnspielfragen, deren richtige Beantwortung mit von JW-Mitgliedern gestifteten Preisen belohnt wurden. Vorgestellt wurden auch Projekte, wie „JW kauft bei JW“ oder der Jungunternehmerpreis. Fazit von Dominik Jenewein: „Er war anders, der Sommercocktail 2020 – an Charme und Einzigartigkeit hat er aber nicht eingebüßt!“

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

JW KÄRNTEN NEU AUFGESTELLT

Innerhalb der Jungen Wirtschaft Kärnten wurde gewählt: Gastronom Paul Haas übernimmt ab 1. November den Landesvorsitz und folgt damit dem IT-Experten Marc Gfrerer nach.

Stv. Landesvorsitzende:

Otto Partl, Nika Basic, Christiane Hübner, Martin Figge, Lukas Bürger

Kooptierte Mitglieder:

Christiane Holzinger, Melanie Jann, Florian Semmler

Landes-GF bleibt vorerst: Christina Tscharre

© JW Kärnten



/ V.l.: Christina Tscharre, Melanie Jann, Lukas Bürger, Paul Haas, Nika Basic, Christiane Holzinger, Christine Hübner, Martin Figge



© Ruiz Cruz / Nadine Studeny Photography

/ Christiane Holzinger, Bundesvorsitzende der Jungen Wirtschaft

ERFOLGREICHES JW-TEAM

BESTÄTIGT

Die Junge Wirtschaft hat am 12. November Christiane Holzinger als Bundesvorsitzende wiedergewählt. Sie wird somit weiterhin die Interessen von 120.000 jungen Unternehmerinnen und Unternehmern vertreten – gemeinsam mit ihrem bundesweiten Vorstandsteam Martina Pfluger, Anita Höller und Christoph Heumader.

VORARLBERGER GESPRÄCHSRUNDE ÜBER „NEUES DENKEN“

© Matthias Rhomberg



/ Die Podiumsgäste plaudern aus dem „Nähkästchen“ über neue Chancen, Innovationen und Potenziale

der letzten Monate – und gaben spannende Einblicke, was in ihren Unternehmen genau neu gedacht und entwickelt wurde und welche neue Chan-

Neues Denken, mutige Entscheidungen, individuelle Erfahrungen und innovative Zukunftslösungen standen im Mittelpunkt einer Gesprächsrunde der Jungen Wirtschaft Vorarlberg mit vier spannenden Persönlichkeiten. Peter Fetz (Hirschen Schwarzenberg), Edith Klinger (ediths), Heinz Huber (Mohrenbrauerei) und Udo Filzmaier (SIE Solutions) erzählten von den herausfordernden Zeiten

cen umgesetzt werden. Der Event fand als kleine Runde vor Ort im designforum Vorarlberg in Dornbirn sowie als Livestream statt. „Positiv in die Zukunft schauen, neue Ideen entwickeln und vor allem die positive Energie des Netzwerks der Jungen Wirtschaft waren spürbar. Gerade in dieser herausfordernden Zeit ist der Zusammenhalt wichtig“, so die Junge Wirtschaft Vorarlberg.

MEHR GENERATIONENGERECHTIGKEIT, BITTE!

Der Tax Freedom Day fiel 2020 auf den 15. August – und fand damit zehn Tage später als 2019 statt. Die Corona-Krise könnte das Datum noch weiter nach hinten verschieben. „Der Tax Freedom Day muss in der ersten Jahreshälfte stattfinden, denn Halbe-Halbe ist genug“, so die steirische Landesvorsitzende Hannes Buchhauser. Seine Forderung: „Nur wenn sich der Tax Freedom Day endlich in die erste Jahreshälfte verschiebt, kann man von Generationengerechtigkeit und Zukunftschancen sprechen. Umso mehr ist in dieser derzeitigen Krisensituation eine deutliche Absenkung der Abgaben essenziell, um damit den Menschen im Land jene Mittel zu lassen, die die Wirtschaft zur Erholung, zum Re-Start dringend benötigt.“

© Foto Fischer



/ Generationengerechtigkeit und Zukunftschancen

CYBERSECURITY AUS ERSTER HAND



/ V.l.: Martin Kaswurm, Landesvorsitzender der JW Salzburg, David Schwaiger, Greybox IT Services, Ing. Mag. Werner Seiberl, Nimbusec GmbH, Hans Wirrer MBA Bakk.komm., Raiffeisenverband Salzburg eGen, Mario Friedl, Koban Südvers GmbH

Sind unsere Passwörter sicher? Sind unsere Firmendaten sicher? Sind unsere Finanzen sicher? Mit diesen Fragen haben sich Expertenvorträge einer JW-Veranstaltung in Salzburg beschäftigt. Tatsache ist: Cyberangriffe nehmen zu und sie werden gefährlicher. Experteneimpulse gab es zu den Themen versicherungstechnische Absicherung durch Mario Friedl, Koban Südvers GmbH, Cyber Risk Rating durch

Werner Seiberl, Nimbusec GmbH, IT Security Awareness durch David Schwaiger, Greybox IT Services, und Sicherheit im Cashmanagement durch Hans Wirrer, Raiffeisenverband Salzburg. „In den vier Experten-Vorträgen unserer Kooperationspartner haben wir spannende Einblicke zum Thema Unternehmenssicherheit bekommen“, so Martin Kaswurm, Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft.

BUSINESS TALK IM

SCHLOSS GOLDEGG

Bei einem Event der JW Pongau im Schloss Goldegg berichtete JW-Mitglied Philip Steinwender, wie er sich mit dem Schlosscafé in Goldegg ein zweites Mal selbstständig gemacht hat. Sandra Huemer referierte anschließend über Kreativität und Querdenken. Die Tirolerin mit viel Erfahrung im Tourismus und der Marketingwelt präsentierte interessante Denkanstöße und spannende Ideen für junge Unternehmen.



/ Begrüßung der TeilnehmerInnen durch Alexandra Schwarzenbacher vom Bezirksteam der JW Pongau

KOCHEN AM SCHIFF



/ Christiane Holzinger ließ sich den kulinarische Schiffahrt nicht entgehen

Die Junge Wirtschaft Burgenland lud zu einer Schifffahrt am Neusiedler See ein. Vitalkoch Peter Koblhirt servierte ein gesundes dreigängiges Menü. „Wir freuen uns, dass wir uns mit Kollegen und Freunden zum Austausch treffen konnten“, erklärte Bettina Pauschenwein, Landesvorsitzende der Jungen Wirtschaft zum Event, der unter strengsten Covid-19-Sicherheitsmaßnahmen stattfand. Auch Bundesvorsitzende Christiane Holzinger nützte den Austausch mit JW-Mitgliedern über die aktuelle wirtschaftliche Situation im Burgenland.

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

JUNGUNTERNEHMER

TESTEN E-BIKES

Bei einem Ausflug der Jungen Wirtschaft von Wörschach zum Sprechensee testeten Jungunternehmer die neuesten E-Bikes der Firma Sport Scherz in Wörschach. Genutzt wurde dabei auch die Möglichkeit, sich – auf Abstand – auszutauschen, wie man als Unternehmer bestmöglich durch die aktuelle Corona-Krise kommt.



/ Sportliche JW-Truppe aus Liezen

ALS ERSTE AM GIPFEL



/ Sportliche Jungunternehmer am Gipfelkreuz

Mutige Jungunternehmer aus der Steiermark, Oberösterreich und Salzburg waren im Herbst gemeinsam am Gipfel des Dachsteins. Das Besondere an der Wanderung: Sonnenauf- und



/ Bezirksvorsitzender Marc Fauster mitten in der Südwand

-untergang waren inkludiert. „Die Strapazen haben sich ausgezahlt, wir erlebten ein einmaliges Panorama und waren noch dazu die ersten auf dem Gipfel“, berichtet ein Teilnehmer.

STEIRISCHE SOCIAL MEDIA ROADSHOW



/ Kleinseminar trotz Corona live vor Ort

Mit einem Webinar zum Thema „Social-Media-Strategien“ wurde die steirische Social Media SFG-Roadshow eröffnet. Rund 270 Teilnehmer informierten sich über Herausfor-

derungen und Trends. In weiterer Folge gab es in Seminaren die Möglichkeit, das erworbene Wissen zu vertiefen und anzuwenden. Aufgrund des großen Interesses wurden ein



/ Lisa Kapper & Geri Leitgeb (Vortragende der Firma Hi Performer)

weiteres Webinar – mit Expertencheck des eigenen Social-Media-Auftritts – und ein Webinar mit Fragen und Antworten veranstaltet.

VIRTUELLE JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG DER JW VORARLBERG



© Matthias Rhomberg

/ Wiedergewählter Vorstand: Maximilian Lehner, Olivia Strolz, René Jauk, Julia Grahammer (GF), Tim Mittelberger, Verena Eugster

Erstmalig lud die JWV zur digitalen Jahreshauptversammlung live aus dem Casino Bregenz. Eigens dafür wurde im Casino ein kleines TV-Studio aufgebaut. Das innovative Format ermöglicht Online-Abstimmungen und Live-Feedback von den Mitgliedern. „Wir können nun gemeinsam diesen Wandel vorantreiben und gestalten. Es geht derzeit nicht darum, abzuwarten, bis es wieder ‚normal‘ wird. Diese Zeit bietet zwei Sachen: Chancen und Gestaltungsmöglichkeiten. Es geht darum, neue Ideen anzupacken und durchzustarten. Dazu braucht

es Mut und ein starkes Netzwerk – das wir mit der JWV haben. Es ist Zeit für ein neues Jungunternehmertum – und Zeit, dieses gemeinsam anzugehen“, führte Verena Eugster, JWV-Vorsitzende, aus. Der Vorstand, bestehend aus Tim Mittelberger (Dorfelektriker GmbH), Olivia Strolz (Strolz GmbH), Max Lehner (IMA Schelling Group), René Jauk (Baupower Group) und Verena Eugster (W3 Marketing GmbH) bedankt sich für die eindeutige Wiederwahl und das Vertrauen der Mitglieder. Die Junge Wirtschaft Vorarlberg zählt derzeit 600 Mitglieder.



© Matthias Rhomberg

/ Virtuell konnten die JWV Mitglieder an der Jahreshauptversammlung teilnehmen

SONNENAUFANGSWANDERUNG IN VORARLBERG



© JWV

/ Die Gipfelstürmer kurz nach Sonnenaufgang auf der Hohen Kugel

Dieser JW-Event war nichts für Langschläfer: Um 4.30 Uhr und bei perfekten Bedingungen trafen sich die Mitglieder der Jungen Wirtschaft Anfang September zu einer Sonnenaufgangswanderung auf die Hohe Kugel. Gemeinsam der Sonne entgegenwandern und perfektes Wetter mit wolkenlosem Himmel machten den tollen Ausblick übers Rheintal zu einem außergewöhnlichen Naturschauspiel.

NETZWERK

Junge Wirtschaft in den Bundesländern

JW-STEIERMARK UNTERSTÜTZT HÄRTEFALLFONDS



Um die Auszahlungen des Härtefallfonds schnellstmöglich an die Antragsteller auszahlen zu können, beteiligt sich das Team der Jungen Wirtschaft Steiermark maßgeblich an der Bearbeitung des Härtefallfonds. Mehr als



10.000 Anträge wurden alleine vom steirischen JW- Büro-Team freigegeben und ausbezahlt. „Uns ist es wichtig, dass UnternehmerInnen in Zeiten wie diesen ihre versprochene Hilfe auch so schnell wie möglich erhalten



und nicht tagelang darauf warten müssen“, so Bernd Liebming, Landesgeschäftsführer der Jungen Wirtschaft Steiermark.

BETRIEBSBESUCHE MIT WKÖ-VIZEPRÄSIDENTINNEN



Gemeinsam mit Carmen Goby und Amelie Gross, kooptierte Vizepräsidentinnen der WKÖ, besuchte die Junge Wirtschaft Steiermark junge Ein-Personen-Unternehmen in der Steiermark. Im „hg3“, einem Coworking Space in Graz,

tauschten sie sich mit dort angesiedelten EPU über aktuelle wirtschaftliche Themen aus. Besucht wurde auch die Ein-Personen-Unternehmerin Susanne Cerncic, die als Wirtschaftsastrologin tätig ist.

WEBINAR-REIHE

„DIGITALISIERUNG IM VERTRIEB“

Wir nutzen den Herbst, um zwischen Likes, Hashtags, AdWords und Followern auf den neuesten Stand zu kommen. Mit der aufbauenden Webinarreihe „Digitalisierung im Vertrieb“ machen wir dich fit für die digitalen Herausforderungen unserer Zeit zu zeigen, wie du sinnvoll für dein Business nutzen kannst.



Meine GmbH gründen.

WIE ICH:
GANZ ENTSPANNT.

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




NOTAR.AT



Rechnungen einreichen...
GO!



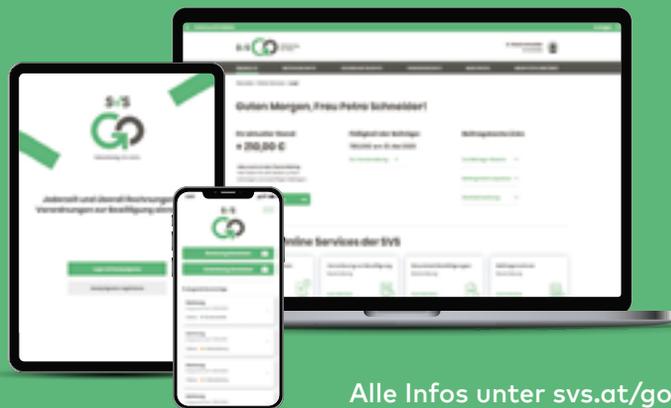
Beiträge anpassen...
GO!



Arztleistungen einsehen...
GO!



**Selbständig,
für mich.**



Alle Infos unter svs.at/go

Stefan Rehrl,
Matthias Lienbacher &
Mario Siller
Dreikant Designmöbel

Unser Land
braucht
UnternehmerInnen,
die an sich
glauben.