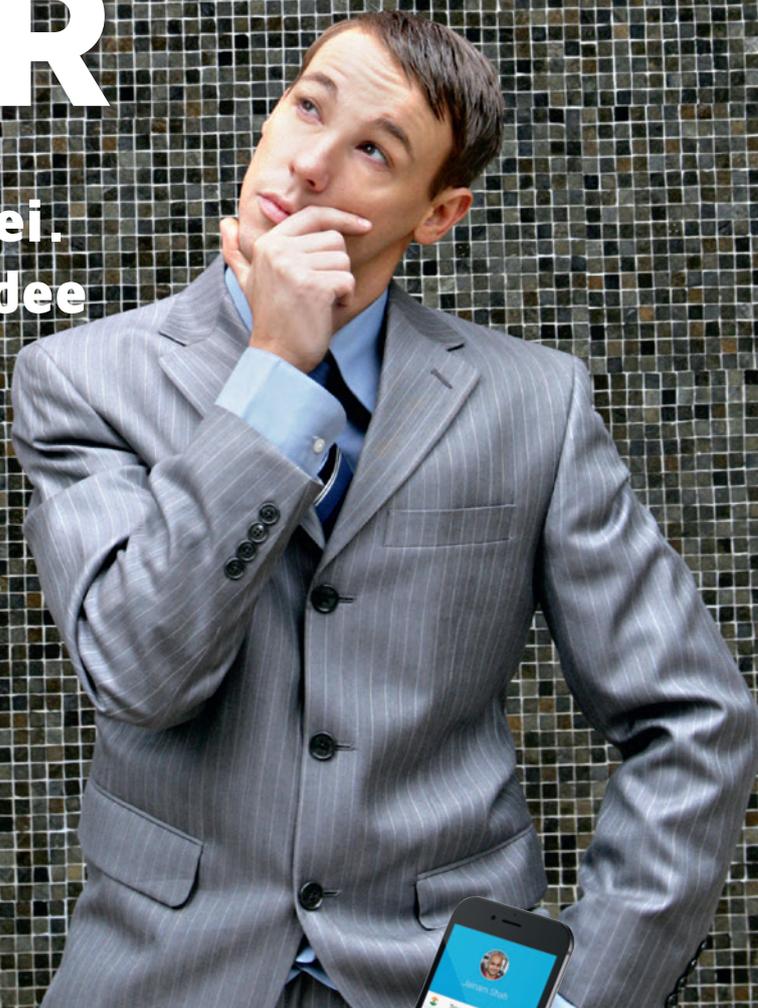


REPORT (+) STARTUPS

GRÜNDER FIEBER

Von zehn Start-ups schaffen es nur zwei. Warum eine gute Idee allein nicht reicht.



SMART HOME

26 Was für Konsumenten im »intelligenten« Zuhause vorrangig ist.

ZUKUNFT

34 Kampf um die Deutungshoheit: Aufbruch vs. Absturz – wer gewinnt?

COOL STUFF

42 Alles, was schön ist und Spaß macht.



P.B. & VERLAGSPOSTAMT 1170 WIEN, VERTRIEBSKENNZAHL: GZ 021034501, EINZELHEFTPREIS: EUR 4,-

4. DEZEMBER:
VAN DER BELLEN
WÄHLEN

MEHR
DENN
JE! ~~⊗~~

WÄHLEN!
NICHT
WUNDERN.

FÜR DAS ANSEHEN ÖSTERREICHS.

EIN WORT VOM
EDITOR



ALFONS FLATSCHER
Herausgeber

KEIN STEIN ...

> Man muss die Glaskugel nicht besonders sauber geputzt haben, um zu wissen: In der Arbeitswelt bleibt kein Stein auf dem anderen. Die Entwicklung ist rasant, neue Technologien ermöglichen neue Formen der Produktion. Der lineare Karriereweg war einmal, Bruchlinien sind programmiert – ob uns das gefällt oder nicht.

Die einzige Konstante ist die Veränderung – deshalb sollte man sie umarmen. Was uns direkt zum Thema Gewerbeordnung bringt. Statt einer umfassenden Reform ist eine kosmetische Korrektur herausgekommen und unsere Freunde von der Sozialpartnerschaft haben das mit Qualität argumentiert. Wenn man nicht rigorose Zugangsbeschränkungen habe, dann könne jeder alles machen und der Konsument bleibe auf der Strecke. Dabei zeigt doch die Erfahrung das genaue Gegenteil. Überall dort, wo Märkte geöffnet wurden, Wettbewerb zugelassen wurde, war am Ende der Konsument Gewinner. Im Telekommunikationsbereich etwa: Wir haben heute die billigsten Handytarife und das beste Service. Oder wünscht sich wirklich jemand die staatliche Post- und Telegraphenverwaltung zurück?

REPORT PLUS DAS UNABHÄNGIGE WIRTSCHAFTSMAGAZIN



4 KOPF DES MONATS. Doris Krejcarek zieht in den Ottakringer-Vorstand ein.



10 REPORT(+)-PLUS-UMFRAGE. Was bedeutet Trumps Sieg für die Wirtschaft?



12 GRÜNDERFIEBER

Von zehn Start-ups schaffen es nur zwei. Warum eine gute Idee allein nicht reicht.



44 VOM SCHLOSS AUF DIE PISTE

Exquisit und mit viel historischem Charme logieren Schneehasen in einem der Schlosshotels & Herrenhäuser.

- 08 E-Mail aus Übersee.** Trumpland oder der falsche Film.
- 18 »Andere Leute haben ein Segelboot.«** Michaela Englert im Interview.
- 22 Thema Wohnbau.** Smart Home, Wohnbauförderung & mehr.
- 28 Papier zählt noch.** Konica-Minolta-Chef J. Bischof über den IT-Wandel.
- 32 »Die nächste Generation.«** IBM-Managerin Michelle Unger im Interview.

- 34 Kampf um die Deutungshoheit.** Aufbruch vs. Absturz. Wer gewinnt?
- 38 Innovatives Österreich.** Wissenstransfer für Kleinunternehmen.
- 40 Gestärkte Führung.** Nachlese zur »Leading Minds«-Tagung.
- 42 Cool Stuff.** Was schön ist und Spaß macht.
- 46 Satire.** Eh schon wurscht. Eine Resignation von Rainer Sigl.

<< IMPRESSUM

Herausgeber/Chefredakteur: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Verlagsleitung:** Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] **Chef vom Dienst:** Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] **Redaktion:** Mag. Angela Heissenberger [heissenberger@report.at], Martin Szelgrad [szelgrad@report.at] **AutorInnen:** Mag. Rainer Sigl, Karin Legat, Valerie Uhlmann, Bakk. **Layout:** Report Media LLC **Produktion:** Report Media LLC, Mag. Rainer Sigl **Druck:** Styria **Medieninhaber:** Report Verlag GmbH & Co KG, Nattergasse 4, A-1170 Wien **Telefon:** (01)902 99 **Fax:** (01)902 99-37 **E-Mail:** office@report.at **Web:** www.report.at



KURZ ZITIERT

**»Ich bin der Einzige,
der die Finalisten
kennt.«**

US-Präsident Donald Trump verwechselt offenbar die Formierung seines Teams mit einer Castingshow.

**»Wenn ich mich ganz
ausziehen würde,
würde die ÖVP
verlangen, dass ich
meine Haut auch noch
hergebe.«**

Sozialminister Alois Stöger kennt seine Grenzen bei der Mindestsicherung.

4

**»Wenn Sie sich das
Organigramm der
Hamburger Elbphil-
harmonie ansehen,
erinnert das an die
deutsche Version eines
Jackson Pollock-
Gemäldes.«**

Architekt Christoph Achammer weiß, wo die Ursachen der exorbitanten Bauzeit- und -kostenüberschreitung des Hamburger Prestigeprojekts zu suchen sind.

**»Die Vereinheitlichung
der neun Bauordnun-
gen wird »a schwarze
Partie«. Es ist ja nicht
einmal gelungen, ein
bundesweit einheitli-
ches Jugendschutzge-
setz zu schaffen, das
logisch und inhaltlich
wesentlich einfacher
erscheint.«**

Der Chef der Gewerkschaft Bau-Holz, Josef Muchitsch, hat in Sachen Föderalismus seine Zweifel.



Kopf des Monats

INMITTEN DER BIERFAMILIE

Doris Krejcarek zieht mit Jahreswechsel neben Sigi Menz in den Vorstand der börsennotierten Ottakringer Getränke AG ein. Die Wienerin kennt das Familienunternehmen wie ihre Westentasche.

VON ANGELA HEISSENBERGER

> Vorstandsvorsitzender Sigi Menz freut sich »riesig auf die Zusammenarbeit. Wir werden uns perfekt ergänzen.« Doris Krejcarek leitete bisher das Konzerncontrolling und wird im Vorstand für die Bereiche Personal, IT & Organisation, Rechnungswesen und Controlling zuständig sein. Aufsichtsratschefin Christiane Wenckheim setzt auf die sozialen Fähigkeiten der 48-Jährigen: Sie soll sich »verstärkt um die Unternehmenskultur kümmern, um das Erkennen von Potenzialen und um ein noch stärkeres Miteinander in unserer Unternehmensfamilie.« Familiensinn wird bei Ottakringer tatsächlich groß geschrieben. Die 175 Jahre alte Brauerei, benannt nach ihrem Standort im 16. Bezirk, ist die letzte verbliebene Großbrauerei in Wien. Christiane Wenckheim hält als Tochter des legendären »Bierbarons« Engelbert Wenckheim die Traditionen hoch. Die Holding befindet

sich zu 94 % in Familienbesitz. Zur Konzerngruppe zählt auch die Vöslauer Mineralwasser AG.

Beim »European Beer Star« wurde die Ottakringer Brauerei kürzlich unter mehr als 2.100 Bieren aus 44 Ländern mit zweimal Gold und zweimal Silber zur besten

“ SEIT 1988 IM
UNTERNEHMEN ”

Brauerei Europas gekürt. Neuen Trends verschließt man sich nicht: Im hauseigenen »Brauwerk« wird auch Craft-Bier gebraut, um einen Kontrapunkt zum weltweiten Einheitsgeschmack zu setzen. An der massiven Marktkonzentration ändert das nichts: In Österreich ist die Brau Union (selbst Teil des Heineken-Imperiums) Marktführer, den globalen Markt teilen sich ganze sechs Konzerne auf.



Mit dem Hufschmied sind nach der Reform sogar 81 Gewerbe streng reglementiert.

Liberalisierung abgesagt

Nach langem Ringen einigte sich die Regierung auf eine Novelle der Gewerbeordnung. Die angekündigte Entrümpelung blieb aus.

> Aus der Reform wurde ein Reförmchen:

Nur die 19 teilreglementierten Gewerbe sind künftig frei. Kein einziges der bisher 80 streng reglementierten Gewerbe wird liberalisiert. Mit dem Hufschmied wurde sogar ein zusätzliches Handwerk in die geschützten Berufe aufgenommen. »Österreich ist damit 140 Jahre nach der Patentierung des Ottomotors keine Sekunde zu früh dran«, ätzt Regulierungsexperte Hanno Lorenz von der Agenda Austria. Nunmehr 81 Gewerbe dürfen also nur mit abgelegter Meisterprüfung ausgeübt werden. Zum Vergleich: In Deutschland wurde die Zahl der reglementierten Gewerbe 2004 von 94 auf 41 reduziert. Negative Auswirkungen wie eine Abwertung der Lehrausbildung, die ÖVP und WKO ins Treffen führten, sind nicht belegt. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung führt hingegen den massiven Anstieg an Firmengründungen auf die Reform zurück. Auch aus dem einheitlichen Gewerbeschein für die 440 freien Gewerbe wird nichts. Die Wirtschaftskammer, die pro Gewerbeschein die Grundumlage kassiert, legte sich erfolgreich quer. Eine Gärtnerei, die auch Glückwunschkarten und Grablichter verkauft, braucht für jeden dieser »Geschäftszweige« auch weiterhin einen eigenen Gewerbeschein.

Einziges Lichtblicke: Die Anmeldung eines Gewerbes wird künftig kostenlos sein. Zudem sollen Betriebsanlagenverfahren vereinfacht und beschleunigt werden: Bau-, wasser-, naturschutz- und gewerberechtliche Genehmigungen gibt es künftig aus einer Hand, bei Unternehmen »mit geringem Gefährdungspotenzial« wie Eissalons oder Imbissstuben entscheidet die Bezirkshauptmannschaft.

5

One Cable Technology im „Hygienic Design“.

Die Edelstahl-Servomotor-Serie AM8800.



www.beckhoff.at/AM8800

Die Servomotoren AM8800 sind vollständig im „Hygienic Design“ gestaltet und verfügen neben dem FDA-konform ausgelegtem Edelstahlgehäuse in AISI 316L auch über die Zulassung nach EHEDG Class I. Damit sind sie ideal für reine Umgebungsbedingungen bzw. Anwendungen im Nahrungsmittel- und Pharmabereich geeignet. Das Stillstanddrehmoment der stundgängigen Baureihe reicht von 1 bis 16,7 Nm. Die One Cable Technology konsolidiert Power- und Feedbacksignale in einem PUR-Standardkabel. Reinigungs-aufwand, Material- und Inbetriebnahmekosten werden damit deutlich reduziert.



Edelstahl-Panel:
Control Panel und Panel-PCs
mit 12-, 15- oder 19-Zoll-
Touchdisplay.



Edelstahl-EtherCAT-I/O-
System in IP 69K
für alle gängigen Signal-
typen.

BUCHTIPP

KRISEN
MEISTERN

> **Katastrophen kommen fast immer** plötzlich und unerwartet. Schon der Brand einer Produktionshalle oder verunreinigte Lebensmittel können einen Kleinbetrieb die Existenz kosten. Damit es nicht so weit kommt, sollten Unternehmen für Ernstfälle vorbereitet sein. In diesem Praxisbuch erklärt der Medientrainer Jorge Klapproth, wie Notfallpläne erstellt werden, welche Schnittstellen für reibungslose Abläufe sorgen und wie Krisenkommunikation funktioniert.

Aktuelle Fallstudien zeigen, dass auch in prominenten Unternehmen diesbezüglich manches schief läuft bzw. welche Strategien als Vorbild dienen könnten, um den Schaden in Grenzen zu halten. Zahlreiche Checklisten helfen bei der ersten Orientierung, wenngleich sie professionelle Beratung freilich nicht ersetzen. Das gilt auch für die Interview-Tipps: Beim Sprechen vor der Kamera und Beantworten unangenehmer Fragen hilft kein Trockentraining, es will auch in der Praxis geübt sein.

Jorge Klapproth. Der Tag X. Vorbereitung auf den Ernstfall. Handbuch für Krisenma-

nagement und Krisenkommunikation

BoD-Verlag
2016

ISBN: 978-3-8423-3235-5



Manuela Vollmann, abz*austria (re), lud u.a. Silvia Kaupa (ÖBB-Postbus) und Richard Horvath (Knorr-Bremse) zum Jubiläumstalk.

10 JAHRE FIT

Seit zehn Jahren fördert das Arbeitsmarktservice die Ausbildung von Frauen in handwerklich-technischen Berufen. Der Weg zur Chancengleichheit ist mühselig und noch lange nicht zu Ende.

> 9.000 Frauen haben bisher das Programm »Frauen in Handwerk und Technik« (FiT) unter der Obhut des abz*austria erfolgreich durchlaufen und sind heute in »Männerberufen« tätig: etwa als ÖBB-Triebwagenführerinnen, Mechatronikerinnen, Buslenkerinnen oder Rauchfangkehrerinnen. Es könnten noch mehr sein, wie AMS-Wien-Chefin Petra Draxl bei der Feier zum zehnten Geburtstag des FiT betonte: »Wir können noch locker 100 Frauen in das Programm aufnehmen, aber wir finden sie nicht.«

Frauen in Handwerk und Technik sind leider noch immer die Ausnahme und nicht die Regel. Erstmals findet sich aber unter den zehn am häufigsten von Mädchen gewählten Berufen ein Metallberuf. Das Argument von der körperlichen Unterlegenheit gelte in Zeiten der zunehmenden Automatisierung nicht mehr, meint Richard Horvath, Ingenieur bei Knorr-Bremse und Lektor an der FH Campus Wien: »In der Eisenbahnfertigung sind sehr schwere Metallteile zu bewegen. 400 Kilo kann auch kein Mann heben.«

Rauchfangkehrermeister Harald Weidhofer begrüßt das positive Kommunikationsverhalten in den gemischten Teams: »Der Umgang miteinander hat sich stark verändert. Mobbing ist überhaupt kein Thema.« Silvia Kaupa, Geschäftsführerin der ÖBB-Postbus GmbH, beobachtete eine lösungsorientiertere Meetingkultur. Angesichts von mehr als 50 % Kundinnen brauche es auch eine andere Sichtweise: »Das Unternehmen muss weiblicher werden, um guten Service anbieten zu können.«

ÖXIT

150.000 JOBS
IN GEFAHR

> Ein EU-Austritt Österreichs hätte eine massive Schwächung der heimischen Wirtschaft zur Folge. Zu diesem Fazit kommt eine im Auftrag der Wirtschaftskammer (WKO) erstellte Studie. »Die Rendite der EU-Mitgliedschaft ist für Österreich phänomenal«, erläutert Studienautor und ehemaliger IHS-Chef Christian Keuschnigg. Österreich profitiere in hohem Maß von den abgebauten Handelsbarrieren innerhalb der EU. Der Wettbewerb werde gefördert und Innovationen vorangetrieben.

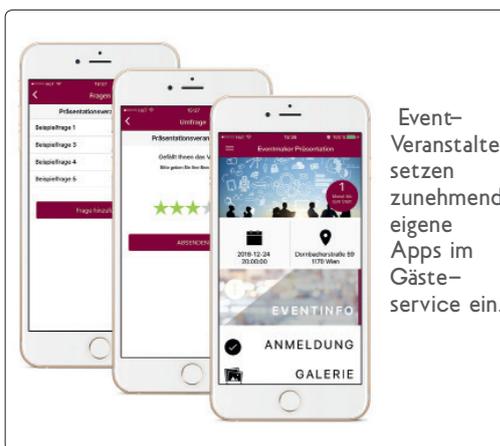
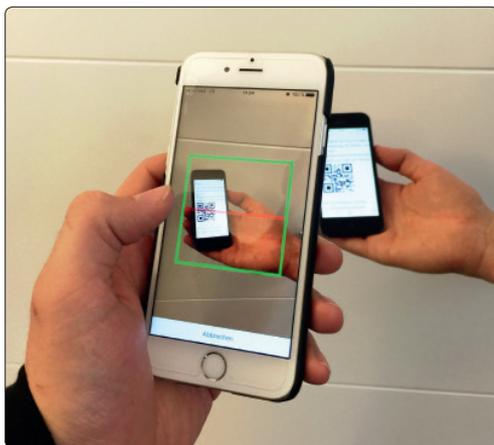
Durch einen Austritt fielen die günstigen Importe weg. Ausländische Unternehmen würden ihre Investitionen in Österreich zurückschrauben – sie sorgen derzeit für ein Fünftel der Beschäftigten und rund ein Viertel der Wertschöpfung. Auch der freie Personenverkehr wäre nicht mehr gewährleistet. Langfristig würde das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 7 % sinken, so WKO-Präsident Christoph Leitl: »Ein Öxit wäre ein schwerer Schlag für den Standort. Österreich könnte bis zu 150.000 Arbeitsplätze verlieren.«

Die Netto-Beitragszahlungen an den EU-Haushalt betragen knapp 0,4 % des BIP, so Keuschnigg. Die Teilnahme am Binnenmarkt – etwa nach dem Vorbild der Schweiz oder Norwegens – sei jedoch ebenfalls mit Kosten verbunden. Zudem bedeute ein Öxit auch den zwingenden Austritt aus der Euro-Zone. Der Schilling müsste sich aber dennoch indirekt an die Leitwährung anschließen – und die Entscheidungen der Währungsunion ohne Mitspracherecht passiv mittragen.



»STÄRKERE INTERAKTION AUF VERANSTALTUNGEN GEFRAGT«

Die klassische Ein-Weg-Kommunikation auf Business-Events gilt als veraltet. Veranstalter setzen zunehmend auf Apps für Programminformationen und den Dialog mit den Teilnehmern. Der österreichische Event-Technologie-Profi Braintrust launcht eine Smartphone-App dazu Anfang 2017.



Event-Veranstalter setzen zunehmend eigene Apps im Gäste-service ein.

> In der Vorbereitung und Abwicklung von Veranstaltungen im Geschäftskundenbereich gilt der Webservice »EventMaker« als eines der erfolgreichsten IT-Werkzeuge österreichischer Machart. Das Flaggschiff des Wiener Unternehmens Braintrust erleichtert Kunden das Einladungsmanagement, organisiert Mailings sowie Registrier- und Anmeldeprozesse bei Veranstaltungen. Zahlreiche Kunden setzen auf das Tool, das nebenher auch einen Self-Service für die Adressaten in Verteilern bietet. Ändern sich Firmenname oder Adresse, können dies die Nutzer selbst korrigieren.

Jüngster Wurf im Portfolio des Hernalser IT- und Mediendienstleisters ist eine App, die direkt an die Prozesse des Event-Management-Services andockt. »Wir beobachten seit Jahren die Entwicklung und haben jetzt den richtigen Zeitpunkt dafür gesehen«, erklärt Thomas Stern. Der Braintrust-Geschäftsführer ortet derzeit einen großen Bedarf am Markt. »Sowohl Firmen als auch Veranstaltungsgäste fordern zunehmend Interaktion. Wir haben Funktionen in die App gebaut, die viele praktische Dinge für Organisatoren, aber auch für das Besuchererlebnis vereint«, ist Stern überzeugt. Am Smartphone werden nun die klassischen Funktionen Anmeldung, Ticket, Registrierung, Veranstaltungsinfos, Anfahrtsroute, Fotodatenbanken oder Downloads geboten, angereichert mit einem neuen Block an interaktiven Möglichkeiten: Umfrage-möglichkeiten im Vorfeld der Veranstaltung, die

Option, Fragen während des Events zu stellen, Votings sowie Feedback-Schleifen. »Veranstalter können damit auch Personen einbeziehen, die sich gerade nicht im Raum befinden«, ergänzt der Wiener. »Eines unserer Erfolgsgeheimnisse ist unsere Kundennähe – das haben wir auch schon bei unserem EventMaker beweisen können. Nachdem wir die App selbst entwickelt haben, ist sie auch an weitere Kundenwünsche anpassbar.«

Mit ersten Usern wurde bereits getestet, Anfang 2017 soll der Softlaunch mit Friendly Cu-

HABEN SICH NUTZER DIE APP AUFS SMARTPHONE GELADEN, SIND DARÜBER ANMELDUNGEN FÜR NÄCHSTE VERANSTALTUNGEN MÖGLICH.

stomers erfolgen. Unternehmen werden mit der Applikation auch Anmelde- und Anwesenheitsstatistiken geboten. Weitere interessante Funktionen sind die Möglichkeit von Push-Notifications, ebenso wie der integrierte Registrierungs-lauf bis zum Einlass vor Ort mittels QR-Ticket am Handy.

Gerade für Unternehmen, die Veranstaltungsreihen abhalten, würde sich der Service gut eignen. Haben sich Nutzer bereits einmal die App aufs Smartphone geladen, sind darüber auch Anmeldungen für nächste Veranstaltungen möglich. Als wohl größtes Zuckerl bietet Braintrust die Möglichkeit des Livestreamings eines Events aufs Handy – für jene, die es in letzter Minuten doch nicht geschafft haben, persönlich vorbeizukommen.

OMEGA

ERFOLG AUF SCHWIERIGEM MARKT

> Die IKT-Branche kämpft seit Jahren mit einem schwachen Marktwachstum. Gegen den Trend verzeichnet der IT-Distributor Omega neuerlich kräftige Umsatzzsprünge. Nach einer Steigerung von 153 Mio. auf Euro 196 Mio. Euro im vergangenen Geschäftsjahr peilt Geschäftsführer Günter Neubauer heuer weitere Steigerungen an. Neue Partnerschaften mit Dell und Samsung in Bereichen wie Braun- und Weißware sowie die Übernahme der PC-Sparte von S&T sollen dies unterstützen. Im Weihnachtsgeschäft setzt der Großhändler im Consumer-Bereich auf Bewährtes wie Fernseher. Der Trend gehe aber eindeutig in Richtung Wearables in



Günter Neubauer, Omega, möchte mit Produktbreite punkten.

allen Ausprägungen wie Uhren, Waagen oder Blutdruckmesser. Bei Businesskunden würden IT-Security-Lösungen derzeit einen Boom verzeichnen. »Unternehmen, die einseitig agieren oder keinen echten USP aufweisen können, haben am Markt kaum noch eine Chance zu bestehen. Vor allem kleine Shop-Eigentümer haben es schwer. Wir sehen aber auch, dass multinationale Konzerne mit administrativen Hindernissen und starker Konkurrenz kämpfen«, sieht Neubauer Omega gut aufgestellt.

Email



Trumpland oder der falsche Film

VON ALFONS FLATSCHER, NEW YORK

Am Vorabend der Wahl fragt mich meine Frau, ob ich glaube, dass The Donald eine Chance hat und im Brustton der Überzeugung antworte ich: »Niemals«!

“

Vielleicht ist ja die Vorstellung von Trump als Idiot nur eine Illusion und in Wirklichkeit verfolgte er eine geniale Strategie.

”

8



Einer, der keine Muslime mehr in ein Land lassen will, das seit seiner Gründung offensiv mit Religionsfreiheit geworben hat, einer, der nicht nur Terroristen, sondern gleich deren gesamte Familie umbringen lassen will, einer, der Millionen Latinos deportieren will, einer, der damit prahlt, Frauen sexuell zu belästigen, kann niemals Präsident der USA werden.

Wenige Stunden später war er gewählt und mein Bild von den USA auf den Kopf gestellt. »Er ist das Spiegelbild der Amerikaner«, sagt mein Freund Tuvia Tenenbom, der gerade sein neues Buch »Allein unter Amerikanern« bei Suhrkamp veröffentlicht hat. Ein halbes Jahr reiste er durch das Land, besuchte Indianerreservate, Slums, Washingtoner Insiderzirkel, die Southside von Chicago, die Quaker in Philadelphia und vieles mehr. Sein Resümee: laut, angeberisch, asozial, waffennarrisch, rassistisch, ziemlich hässlich – wie der Donald halt.

Wenn mehr als die Hälfte der Amerikaner ein Monster wählen, dann sind sie monströs. Das ist die Spiegelbildtheorie von Tuvia. Eine andere Sichtweise hat der Blogger und Dilbert-Erfinder Scott Adams formuliert: »Wenn die Hälfte der Wähler Trump nicht als Monster sieht, ist er vielleicht keines.«

Vielleicht ist ja Trump, der Idiot, auch eine Illusion und in Wirklichkeit verfolgte er eine geniale Strategie. Zuerst hat er mit einer Reihe von skandalösen Äußerungen die volle Aufmerksamkeit der Medien auf sich gelenkt. Die meisten waren entrüstet, aber sie haben ihm endlos Sendezeit gegeben. Rund zwei Milliarden war diese Präsenz wert, aber er hat nicht dafür zahlen müssen. Das machte ihn zur Hauptfigur in dem Stück namens Vorwahlen.

“ TRUMP HAT MIT DEN MEDIEN GESPIELT. ”

Gerade wir Österreicher kennen das. Haiders Aufstieg in den 80er- und 90er-Jahren wäre ohne die permanent entrüsteten Medieneiferer nie möglich gewesen. Sie waren Steigbügelhalter, aus lauter hehren moralischen Motiven, versteht sich.

Trump richtete seine Angriffe gezielt gegen Minderheiten – Muslime, Latinos –, die in republikanischen Vorwahlen kaum eine Rolle spielen. Und die Weißen mobilisierte er mit der Vision von wiedererwachter Größe. Als ihn die Meinungsforscher als Gewinner auswiesen, nutzte er die so verliehene Autorität, um seine 17 Mitbewerber zu demontieren. Jeb Bush zuerst. Schwach, ohne Energie, wiederholte Trump immer wieder, sei der Spross der Präsidentendynastie, niemals in der Lage, dem von ihm gewählten Leitmotiv »Make America great again« gerecht zu werden. Mit Marco Rubio, dem Senator aus Florida, trieb er das gleiche Spiel. Die Punze »Little Marco« saß.

Der Pastorensohn Ted Cruz lüge, kaum habe er die Bibel abgelegt. Lying Ted! Von dem Fox-News-Moderator Bill O'Reilly darauf angesprochen, dass 80 Prozent der Latinos ihn ablehnten und er so nie gegen Clinton gewinnen könne, meinte Trump: »Jetzt muss ich noch die restlichen Gegner im Vorwahlkampf loswerden. Ich muss tun, was ich tun muss. Um Hillary kümmere ich mich dann später.«

Das tat er auch. Die ehemalige First Lady, Senatorin und Außenministerin bekam den Spitznamen »crooked Hillary«, die Hinterfotzige. Er holte sie vom hohen Ross und bewies, dass er ein Meister der Schlammschlacht ist. Präsident Obama hat Trump im Wahlkampf vorgeworfen, er wisse nicht, wovon er rede. Nur langsam dämmert den Demokraten jetzt: Er hatte eine klare Strategie, um in das Amt zu kommen. Es steht fest: Die Präsidentschaft Trump wird ein wilder Ritt. Bitte anschnallen!





Bezahlte Anzeige

Mehr? Raum!

Hoch hinaus:
Die Stadt Wien setzt bei der Sanierung oft eins drauf.

Bei der Althausanierung berät und begleitet der wohnfonds_wien HauseigentümerInnen bei geplanten Sanierungsvorhaben. Davon profitieren auch die bestehenden und zukünftigen MieterInnen: Durch Maßnahmen wie den Ausbau von Dachgeschoßen oder den Einbau von Liftanlagen erhöht sich der Wohnkomfort und es wird neuer Wohnraum geschaffen – die besten Aussichten für den geförderten Wohnbau in Wien.

gut für sie. schön für wien.

www.wohnfonds.wien.at

wohnfonds_wien
fonds für wohnbau und stadterneuerung

wien.
unser zuhause.
Geschäftsgruppe Wohnen, Wohnbau & Stadterneuerung

> DIE GROSSE UMFRAGE

US- WAHL

Nur die Rechtspopulisten jubelten, ansonsten löste Donald Trumps Sieg in Europa weitgehend Bestürzung und Besorgnis aus. Im »schmutzigsten Wahlkampf der Geschichte« hatte der Immobilienunternehmer mit markigen Ankündigungen und Drohungen aufhorchen lassen. Viele Betriebe fürchten nun eine Abschottung der USA – zulasten der internationalen Beziehungen und Handelsströme. **Report(+)**PLUS hat drei ExpertInnen nach ihrer Einschätzung gefragt, was die Präsidentschaft Trumps bringen wird.

1 Sehen Sie die Rolle der USA als führende Wirtschaftsmacht in Gefahr?

> **Michael Friedl**

Leiter des AußenwirtschaftsCenter New York

Die Volkswirtschaft der USA ist, gemessen am Bruttoinlandsprodukt, nach wie vor mehr als 1,5-mal so groß wie jene der Volksrepublik China. Mr. Trumps Steuerpolitik gepaart mit seinen geplanten Investitionen in Infrastruktur und Deregulierung in Bereichen der Umweltpolitik könnte die US-Wirtschaft kurzfristig sogar beschleunigen. Die negativen Rückwirkungen dieser Politik werden wahrscheinlich erst mittel- bis langfristig zu spüren sein, dafür unter Umständen aber umso dramatischer ausfallen. Unter Trumps Amtsperiode, zumindest bis 2020, ist daher nicht damit zu rechnen, dass die USA um ihre Stellung als größte Wirtschaftsmacht der Welt bangen müssen. Innovationen von globaler Relevanz, technische Meilensteine und führende Forschungs-, Entwicklungs- und Ausbildungsstätten sind immer noch, trotz großer Entwicklungssprünge Chinas, signifikant hoch in den USA konzentriert, welche weiterhin eine Führungsrolle beibehalten sollten. Sollte China ein überdurchschnittliches Wachstum halten, wird es aber vermutlich den Platz als größte Volkswirtschaft der Welt übernehmen.

> **Sandra Navidi**

CEO BeyondGlobal, New York, und Autorin des Bestsellers »Super Hubs«

Es kommt insbesondere darauf an, wie protektionistisch Donald Trumps Politik wird. Wenn er alle seine Ankündigungen durchsetzt, dann ja. Grundsätzlich ist sein Programm eher anachronistisch. Einige seiner Vorschläge, wie zum Beispiel Infrastrukturprojekte im Rahmen umfangreicher Konjunkturpakete, würden der Wirtschaft voraussichtlich zunächst einmal zu einem Wachstumsschub verhelfen. Da diese in der Hauptsache jedoch durch Schuldenaufnahme finanziert werden sollen, wird längerfristig das Defizit deutlich anschwellen und die Inflation steigen. Seine Steuerreform-Vorschläge sind wenig überzeugend, da von ihnen überwiegend und überproportional Besserverdienende profitieren werden.

> **Michael Tawrowsky**

Country Manager von Coface Austria

Die USA wird unabhängig von der jeweiligen Wirtschaftspolitik die führende Wirtschaftsmacht bleiben. Der US-Dollar ist nach wie vor Welt-Leitwährung – und aufgrund dieses Privilegs können sich die USA problemlos weiter verschulden. Das Risiko einer Inflation sehe ich angesichts des unausgelasteten Produktionspotenzials (insbesondere betreffend Arbeitskräfte) derzeit nicht.

Die angekündigte Sanierung der Infrastruktur und auch die Aufrüstung der Streitkräfte würden einen starken Nachfrageimpuls setzen – mit positiven Auswirkungen auf die Beschäftigung, die sich dann über Multiplikatoreffekte verstärkt. Sollten die angekündigten Steuersenkungen vor allem auch den mittleren Einkommensbereich entlasten, sind davon ebenfalls Nachfrageimpulse zu erwarten. Die Staatsverschuldung wird durch diese beiden Maßnahmen freilich stark steigen. Sollte die Fed aufgrund inflationärer Tendenzen die Zinsen spürbar anheben, kann das zum Problem werden.

Werden Handelsabkommen gekündigt, Zölle eingeführt oder erhöht, hätte dies Auswirkungen auf die Handelsströme und auf die Wirtschaftsstruktur. Produktion, die vorher in den USA nicht profitabel war, könnte es wieder werden, was sich andererseits negativ auf die Exportwirtschaft auswirkt. Entsprechend reagierten bereits die Kapitalmärkte bei einzelnen Aktien, z.B. Apple. Schafft es Trump, eine Aufwertung des Renminbi durchzusetzen, würde das jedenfalls das Außenhandelsdefizit der USA reduzieren.



> Michael Friedl

Der amerikanische Markt ist 2015 zur zweitwichtigsten Exportdestination Österreichs aufgestiegen und bietet aus unserer Sicht – auch unter einem Präsidenten Trump – noch weiteres Wachstumspotenzial. Die Re-Industrialisierung, die auch unter Trump vorangetrieben werden sollte, könnte zu verstärkten Investitionen in Infrastruktur, Eisenbahntechnologie, Maschinen und Anlagenbau führen: Bereiche, in denen Österreich besonders stark ist, genauso wie im wachsenden Automotive-Sektor. Auch ein Teil des steigenden Bedarfs nach hochtechnologischen Nischenprodukten könnte aus Österreich gestillt werden. Österreichische Firmen sollten auch wissen, dass viele wirtschaftspolitische Entscheidungen auf Bundesstaatenebene oder sogar Bezirksebene gefällt werden, nicht nur von der Administration in Washington DC. Diesbezüglich hat sich bei den Wahlen in vielen Bundesstaaten, in denen Österreich hoch investiert ist, nicht so viel verändert (z.B. Georgia und Texas).

2 Was bedeutet das Votum für österreichische Unternehmen, die in den USA tätig sind?

> Sandra Navidi

Wenn Trump die USA zum Beispiel durch Zölle und andere Beschränkungen abschirmt, hätte das ganz direkte negative Auswirkungen auf österreichische Firmen. Aber allein die Ungewissheit darüber, welche Politik er letztendlich verfolgen wird, ist schädlich, weil Firmen nicht planen können und mit Investitionen zögern werden. Einige seiner Vorschläge hat Trump bereits relativiert, von anderen werden ihn seine Berater abbringen, wieder andere müssten den Kongress passieren, was unwahrscheinlich ist, und ein Teil verletzt bestehende vertragliche Verpflichtungen.



> Michael Tawrowsky

Wer schon heute selbst in den USA produziert, wird sehr wahrscheinlich auch unter der neuen Präsidentschaft keine Probleme haben. Exporteure könnten mit Nachteilen konfrontiert sein, wenn Handelshemmnisse greifen sollten. Hier wird es naturgemäß auch auf die Branche ankommen. Österreichische Unternehmen in den USA haben jedenfalls weiterhin den Vorteil eines großen Binnenmarkts.



> Michael Friedl

In ersten Reaktionen und Stellungnahmen appellierten Clinton, Obama und auch Trump zur Versöhnung und Kooperation. Für den 45. US-Präsidenten, der am 20. Jänner 2017 offiziell die Amtsgeschäfte übernimmt, gilt es, eine gesplante Nation wieder zu vereinen. Ob und in welcher Form sich zahlreiche umstrittene Reformvorschläge oder Aussagen aus Trumps Wahlkampfkampagne überhaupt und in welcher Form umsetzen lassen (Reform oder Neugestaltung von NAFTA, NATO, TTIP, Straf- und Schutzzölle für Produkte aus China und Mexiko und WTO-Kompatibilität dazu), bleibt vorerst unbeantwortet. Es darf in diesem Zusammenhang allerdings nochmals daran erinnert werden, dass die USA kein monolithischer Block sind und viele Bundesstaaten autonom eine eigene Steuerpolitik machen, eigene Investitionsanreize setzen und auch eigene Umweltschutzregelungen forcieren.

3 Was bleibt von der Schlammschlacht im Wahlkampf hängen?

> Sandra Navidi

Eine zerrissene Nation, zu deren Spaltung Trump noch erheblich beigetragen hat. Er hat die Ausgrenzung von Minderheiten salonfähig gemacht und damit auch die dem Populismus innewohnende Ansteckungsgefahr auf andere Nationen vergrößert. Damit hat er entschieden dazu beigetragen, dass das bereits fragile globale wirtschaftliche und politische Gefüge deutlich instabiler wird.



> Michael Tawrowsky

Leider ist nicht nur in den USA, sondern auch in weiten Teilen Europas das Klima zwischen politischen »Lagern« und Bevölkerungsgruppen vergiftet. Diese Polarisierung ist in den USA deutlich zu spüren und wurde nicht erst durch diesen Wahlkampf weiter geschürt. Betrachtet man die Reaktionen der Kapitalmärkte, der globalen politischen Landschaft, so fällt schon heute auf, dass Trumps Dogma »Let's fix it« positiv angenommen und somit der Konsens mit der Wirtschaftsmacht USA gesucht wird. Letztlich bleibt die größte Frage, welche seiner Ankündigungen Trump tatsächlich umsetzen wird. In vielen Fragen vertritt er ja bekanntlich andere Positionen als seine Parteikollegen, die nunmehr die Mehrheit in beiden Häusern des Kongresses halten.

Gründer

12



Foto: thinkstock

fieber

VON ANGELA HEISSEBERGER

185 Millionen Euro sollen in den nächsten drei Jahren in junge, innovative Unternehmen fließen. Doch ist das Geld sinnvoll investiert? Von zehn Start-ups schaffen es nur zwei. Eine gute Idee allein reicht nicht.

13



Sie sind jung, innovativ, häufig technologiegetrieben und in Bezug auf Umsatz und Mitarbeiter stark wachsend. Auf rund 1.000 Unternehmen in Österreich trifft diese Definition der Kategorie »Start-up« zu. Doppelt so viele sollen es nach dem Wunsch der Bundesregierung werden. Diese schnürte im Juli 2016 ein 185 Millionen Euro schweres Förderpaket, zusätzlich stehen 100 Millionen Euro an Garantien für innovative Unternehmen bereit. Rund 10.000 bis 15.000 Jobs sollen auf diesem Weg entstehen.

Der Löwenanteil entfällt auf die Verringerung der Lohnnebenkosten in den ersten drei Jahren. Fünf Millionen Euro extra gibt es u.a. für den Business-Angel-Fonds, für die Seed-Finanzierung in der Frühphase sind weitere 20 Millionen Euro vorgesehen. Mit fünf Millionen Euro werden Unternehmensgründungen gefördert, die aus Forschungsarbeiten an den Universitäten entstehen. Die ETH Zürich soll diesbezüglich als Vorbild dienen. ▶

WORAN START-UPS SCHEITERN

1. Finanzierung: Gerade technologielastige Unternehmen fallen in die Kategorie »Hochrisiko«. Auch eine revolutionäre Idee kann von der technologischen Entwicklung schon wieder eingeholt sein, wenn das Start-up gerade erst die Frühphase überstanden hat. Zudem sprudeln die Geldquellen in Österreich nicht gerade üppig. Abseits von Business Angels und staatlichen Förderungen bietet Crowdfunding eine gute Möglichkeit, Kapital zu generieren. Zudem ist die interessierte Community ein erster Gradmesser, ob die Idee potenzielle Kunden anspricht. Trotzdem reicht der finanzielle Atem häufig nicht lang genug, um die kritische Phase – meist im dritten oder vierten Jahr – zu überstehen.

2. Team: Gemeinsam geht vieles einfacher, auch das Gründen. Kaum ein Entrepreneur vereint alle Fähigkeiten, die für den Aufbau eines Unternehmens nötig sind. Kreativen Köpfen fehlt oft der wirtschaftliche Background, Wissenschaftlern der Fokus für marktaugliche Produkte, Betriebswirten das technische Verständnis. Arbeitsteilung ist effizienter, wenn auch nicht unbedingt reibungsloser. Meinungsverschiedenheiten über die weitere strategische Vorgangsweise und persönliche Differenzen haben schon so manches Start-up zu Fall gebracht.

3. Fehleinschätzung: Investoren bauen auf ein schlüssiges Geschäftsmodell und einen Business-Plan. Ein wichtiger Faktor ist dabei die Marktrecherche. Die

Chancen eines innovativen Produkts sind mitunter schwer abzuschätzen, da es kaum Vergleichswerte gibt. Viele Gründer kalkulieren die Entwicklungszeit von Prototypen bis zur Marktreife zu kurz. Wird eine Anschlussfinanzierung notwendig, kann es das gesamte Projekt in Gefahr bringen. Weitblick lohnt sich auch beim Netzwerken: Konkurrenten könnten später Partner werden.

4. Zu rasches Aufgeben: Vielen Start-ups fehlt es an Durchhaltevermögen. Die anfängliche Begeisterung und Schaffenskraft lässt deutlich nach, wenn sich zeigt, dass das mit viel Herzblut kreierte Produkt am Markt nicht unmittelbar wie eine Bombe einschlägt. Auch Investoren klopfen in der Regel nicht von selbst an, sondern wollen mit stichhaltigen Argumenten überzeugt werden. Durststrecken gehören zum Business – sie zu überstehen, zeugt von Moral und Entschlossenheit.

5. Managementfehler: Aus Fehlern lernt man in der Regel – bei Start-ups können Fehler das Abenteuer jedoch beenden, bevor es erst richtig begonnen hat. Frühe Erfolge verleiten dazu, ohne ausgefeiltes Geschäftsmodell schon das Team zu erweitern, größere und teurere Räumlichkeiten anzumieten, zu rasch zu expandieren, ineffizient zu werden. Hat es einmal nicht geklappt, lässt mehr als die Hälfte der Gründer lieber die Finger davon. Schade, denn sie wüssten nun, wie man es besser nicht machen sollte.



>> Erfolgsteckt an <<

Während international bereits über ein Platzen der Start-up-Blase spekuliert wird, fängt das Gründerfieber hierzulande also erst an. So überschaubar die Szene auch ist – einige aufstrebende Jungunternehmen konnten bereits groß aufzeigen. Vor allem der Erfolg der Fitness-App Runtastic dient vielen Gründern als Vorbild und Ansporn. Business Angel Hans Hansmann war daran maßgeblich beteiligt. Der Investor beurteilte den Werdegang kürzlich in einem ORF-Interview dennoch sehr nüchtern: »Wenn das Team nicht exzellent ist, wird es nichts. Gut reicht nicht.« Von zehn Start-ups kommen nur zwei über

die Frühphase hinaus. In der Regel ist auch kaum eines der überlebenden Unternehmen für die Ewigkeit gebaut. Funktioniert die Idee und bahnt sich etwas Großes an, treiben Investoren die internationale Expansion voran

“ WÄHREND WELTWEIT BEREITS ÜBER EIN PLATZEN DER START-UP-BLASE SPEKULIERT WIRD, FÄNGT DAS GRÜNDERFIEBER IN ÖSTERREICH ERST AN.

und den Marktpreis in die Höhe. Das Ziel ist ein möglichst lukrativer Exit – durch Verkauf oder einen Börsengang. Der Sportartikelhersteller Adidas machte für die Runtastic-Anteile 220 Millionen Euro locker. Die vier Gründer blieben trotzdem weiter an Bord und bringen nun ihr digitales Know-how in den Konzern.

Wie Adidas sehen viele Unternehmen die »jungen Wilden« ihrer Branche nicht mehr als unliebsame Mitbewerber, sondern wollen durch Kooperationen von den frischen, innovativen Ideen profitieren. Das kann durchaus belebend sein. In der Praxis prallen allerdings meist höchst unterschiedliche

“
IM TEAM GEHT
VIELES LEICHTER,
AUCH DAS GRÜNDEN.
”



Pia Baurek-Karlic hatte für ihren Pharma-Lieferservice Beavit den richtigen Riecher und das fachliche Know-how.

“ VIELEN START-UPS FEHLT ES AN DURCHHALTEVERMÖGEN. DIE ANFÄNGLICHE BEGEIS- TERUNG LÄSST DEUT- LICH NACH, WENN SICH ERFOLGE NICHT GLEICH EINSTELLEN. ”

15

ter auf den Betrieb aufmerksam und erkannte sofort das enorme Marktpotenzial. Der besondere Vorteil des Verfahrens liegt in der kontinuierlichen Produktion: Die Algen reifen in sechs Meter hohen, hängenden Glasröhren, die mit einer Nährlösung gefüllt sind, und können laufend geerntet werden. Bei idealen Bedingungen verdoppeln die hier kultivierten Sorten einmal pro Tag ihre Biomasse. Durch das geschlossene System sind Verunreinigungen ausgeschlossen. Ein Kilo Algenpulver höchster Qualität erzielt Preise bis zu 60 Euro.

Eine zusätzliche einen Hektar große Anlage, die die Produktion von 100 Tonnen Algenbiomasse pro Jahr ermöglicht, wurde über ein Sale&Lease-back-Modell finanziert. Anleger konnten Module zu je 2.500 Euro erwerben. Für das Unternehmen ein recht aufwendiger Weg, da das Beteiligungsmodell nach dem neuen Kapitalmarktgesetz der »Prospektpflicht light« unterliegt. Eine neuerliche Kapitalerhöhung ist für das erste Quartal 2017 angedacht. Läuft alles nach Plan, soll 2018 die Gewinnzone erreicht werden. Die finanziellen Sorgen sind das gewichtigste Problem, mit dem sich viele Gründer konfrontiert sehen. Auch Daniel Mattes, in früheren Jahren häufig als »Bill Gates der Algen« titulierte, nennt den »ständigen finanziellen Stress« als größte Belastung: »Man arbeitet rund um die Uhr. Familienleben und Start-up-Leben sind unvereinbar.« ▶

Unternehmenskulturen aufeinander. Auch Runtastic-Gründer Florian Gschwandtner räumte ein Jahr nach dem großen Deal ein, dass es noch manchmal fremdelt zwischen dem Weltkonzern und Österreichs Vorzeige-Start-up, das aus einem Studentenprojekt gewachsen ist und im Obergeschoß eines Paschinger Einkaufszentrums residiert.

>> Finanzen als Stressfaktor <<

Den Kinderschuhen ebenfalls entwachsen ist das Biotech-Unternehmen ecoduna in Bruck an der Leitha. Als weltweit erstem Betrieb ist es den Niederösterreichern gelungen, ein Verfahren zur industriellen Herstel-

lung von hochwertigen Mikroalgen zu entwickeln. Aus der Nahrungsmittelproduktion, aber auch aus dem Pharma- und Kosmetikbereich sind die grünen Einzeller nicht mehr wegzudenken, sogar eine Nutzung als Treibstofflieferant wäre möglich. Aufgrund der wertvollen Inhaltsstoffe – ungesättigte Fettsäuren, natürliche Farbstoffe, Proteine – gelten Algen als Rohstoff der Zukunft, zumal Fisch als Hauptquelle für Omega 3-Fettsäuren durch die Verschmutzung und Überfischung der Meere zunehmend ausfällt. Johann Mörwald, Vorstandsvorsitzender der ecoduna AG und ehemaliger CEO von Hofer Österreich, wurde durch einen Gesellschaf-



Daniel Mattes reizt die Lust am Aufbauen. Wenn ein Unternehmen die »kritische Größe von rund hundert Leuten« erreicht, wird es für ihn »weniger interessant«.

86 PROZENT DER
START-UPS FINANZIEREN DIE
UNTERNEHMENSGRÜNDUNG
AUS EIGENKAPITAL. MEHR ALS
EIN VIERTEL DAVON SOGAR
AUSSCHLIESSLICH.

16

► Mattes hatte 2009 sein auf Internet-Telefonie spezialisiertes Unternehmen Jajah um 207 Millionen Dollar verkauft und das Kapital umgehend in sein neues Projekt Jumio gesteckt. Das im Silicon Valley ansässige Unternehmen bietet Online-Identitätsprüfungen und zählte u.a. Western Union, Mr. Green und Airbnb zu seinen Kunden. Im März 2016 meldete die auf 900 Mitarbeiter angewachsene Jumio Insolvenz an. Mattes, der bereits im Vorjahr als CEO zurückgetreten war, muss sich nun wegen angeblicher finanzieller Ungereimtheiten gegen Klagen seiner Ex-Partner behaupten.

Dessen ungeachtet bastelt der passionierte Gründer bereits mit seinem nächsten Start-up namens »42.cx« an der Nutzung von künstlicher Intelligenz für Produkte im Finanz- und Gesundheitsbereich. Es ist die Lust am Aufbauen, die den 44-jährigen Welser reizt. Hat ein Unternehmen eine »kritische Größe von rund hundert Leuten« erreicht, beginnt es für ihn »weniger interessant« zu werden, sagt Mattes: »Dann suche ich mir das nächste.«

»>> In Männerhand <<«

Auch »Business Angelina« Selma Prodanovic inspiriert »die grüne Wiese« mehr als das gemachte Bett. »Ich bin kein Business Manager, sondern ein klassischer Business Creator. Sobald mein Baby selbstständig laufen kann, wende ich mich einem neuen Projekt zu«, erklärt die Gründerin und CEO der Brainswork Group und der Plattform 1millionstartups. Prodanovic hat in den vergangenen 15 Jahren mehr als 400 Unternehmen verschiedener Branchen auf die Beine geholfen. Dabei zeigte sie nicht nur ihr »Faible für neue Zusammenstellungen«, sondern auch Talent, zündende Geschäftsideen zu erkennen und in die Gänge zu bringen.

86 % der Start-ups greifen für die Unternehmensgründung auf Eigenkapital zurück, mehr als ein Viertel sogar ausschließlich, wie eine Studie »European Start-up Monitor«

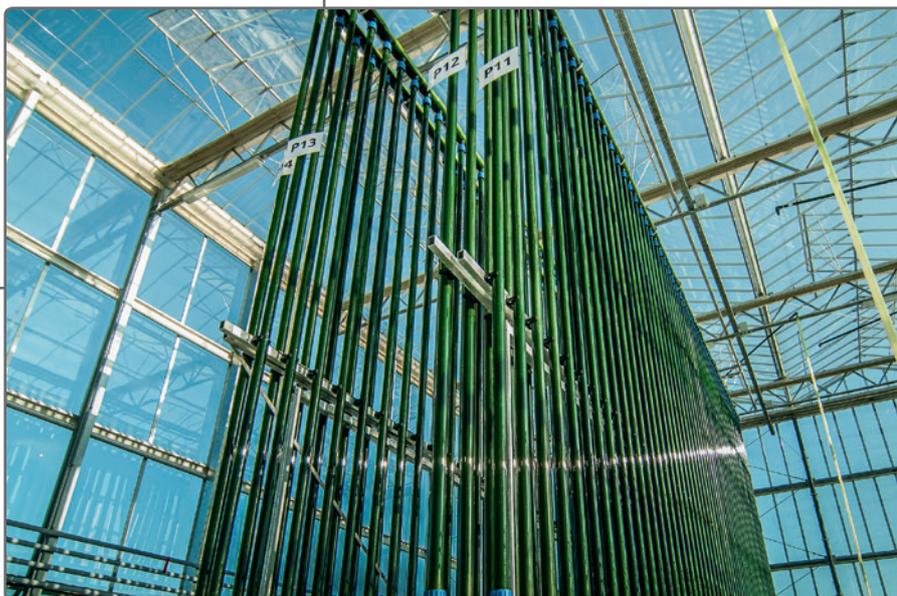
Business Creator Selma Prodanovic, CEO der Brainswork Group, bringt leidenschaftlich gerne ambitionierte Geschäftsideen zum Laufen.

des Gründungszentrums der Wirtschaftsuniversität Wien zeigt. Das Durchschnittsalter liegt bei 31 Jahren, für 41 % ist es nicht die erste Gründung. »Unterschiede zum Vorjahr sehen wir insbesondere beim Anstieg der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und einem größeren Anteil von Start-ups in der digitalen Industrie«, sagt Rudolf Dömötör, Direktor des WU-Gründungszentrums.

Was außerdem auffällt: Die heimische Start-up-Szene ist stark männlich dominiert. Neun von zehn Gründern sind männlich (Frauenanteil: 7,1 %). 2015 stellten Frauen noch 15,5 % Im EU-Schnitt beträgt der Frauenanteil 14,8 %. Das ist auch im ausgeprägten technologischen Fokus der Start-ups begründet. Bei den Unternehmensgründungen insgesamt lagen Frauen 2015 mit fast 60 % nämlich vorne – allerdings konzentrierten sich die Betriebe vorwiegend auf den Dienstleistungssektor.

Ausgezogen, um klassischen Apotheken das Fürchten zu lehren, ist Pia Baurek-Karlic. Die damals 25-jährige Wienerin grün-





Die ecoduna AG sieht in Mikroalgen den »Rohstoff der Zukunft«. Mit einem weltweit patentierten Verfahren will man am milliardenschweren Markt mitmischen.

“ DER WEG VOM PROTOTYPEN BIS ZUR MARKTREIFE IST LANG. WIRD EINE ANSCHLUSSFINANZIERUNG NOTWENDIG, GERÄT DAS GESAMTE PROJEKT IN GEFAHR. ”

dete 2013 den Pharma-Lieferservice Beavit. Über eine Online-Plattform können rezeptfreie Medikamente, Sanitätsbedarf und Kosmetikartikel bestellt werden. Die Lieferung erfolgt österreichweit per Paketdienst am Folgetag, innerhalb Wiens auf Wunsch per Fahrradbote in zwei Stunden. Baurek-Karlic, selbst aus einer Apothekerfamilie

stammend, hatte den richtigen Riecher für diesen Trend – sieht sich inzwischen aber mächtigen Konkurrenten wie dm gegenüber. Mit einem Blog zu aktuellen Themen und einer pharmazeutischen Online-Beratung bietet sie kompetent Paroli. Eine weitere Zielgruppe erreicht sie mit unkonventionellen Ideen: Die Beavit-Box mit wech-

selndem Inhalt und so klingenden Namen wie »Fräulein Frühling« oder »Schneehase« entwickelte sich binnen kurzem zum Verkaufsschlager. Pia Baurek-Karlic erklärt dies mit dem Überraschungseffekt: »Das hat uns schon als Kinder bei Schokoladeeiern begeistert und macht unser Erfolgsrezept aus.«

DER PERFEKTE EVENT

EVENTMAKER & LIVE-VIDEO

EINFACHSTE ORGANISATION, ERSTKLASSIGER SERVICE, BESTER PREIS.



EVENT

VIDEO

eventmaker.at

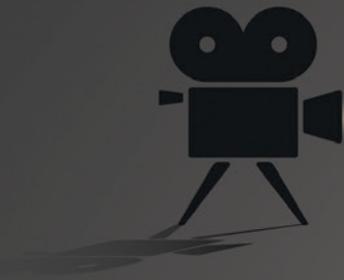
EINLADUNGSMANAGEMENT

-  Personalisierte Einladungsmails
-  Personalisierte Anmelde-Website
-  An- und Abmeldestatistik immer aktuell
-  Gäste-Check-in

livewebtv.at

VIDEO FULLSERVICE

-  Regie, Produktion, Saalübertragung, Redaktion & Nachbearbeitung
-  Live-Übertragung auf verschiedene Plattformen & eigene Microsite
-  PowerPoint-Integration live und on-demand
-  Eventclip, Teaser und Imagefilm



»» ANDERE LEUTE

Vor neun Jahren rettete Michaela Englert das Admiral Kino vor dem Zusperrren. Seither fließen sämtliche Ersparnisse und Freizeit in ihr »Hobby«. Warum trotz einiger Katastrophen die Leidenschaft überwiegt, erzählt sie im Report(+)-PLUS-Interview.

VON ANGELA HEISENBERGER



(+) PLUS: Wie wird man Kino-Besitzerin?

Michaela Englert: Bei mir war es Zufall. Ich wohne im 7. Bezirk ganz in der Nähe und als ich sah, dass dieses Kino Ende 2007 geschlossen werden sollte, rief ich den Betreiber an. Er konnte es kaum fassen, dass sich doch noch jemand dafür interessierte und sagte, ich könne am Montag die Schlüssel haben. Ich hab mir das übers Wochenende überlegt und ihm die Geräte abgelöst. Ich arbeite schon sehr lange in der Filmbranche, operativ hatte ich jedoch nie mit Kinos zu tun. So wusste ich zwar mehr als eine normale Kinobesucherin, was aber sonst noch alles Bürokratische dran hängt, war mir zu diesem Zeitpunkt nicht klar. Das war sehr blauäugig – und es wurde sehr schnell ernst.

(+) PLUS: War der Film schon immer Ihre große Leidenschaft?

Englert: Die starke Beziehung zum Kino rührt schon aus meiner Kindheit und Jugend. Film war immer ein wichtiges Medium für mich. Ich bin in der Provinz aufgewachsen und ein Kinobesuch war immer mit einer größeren Anreise verbunden. Die 70 km nach Salzburg habe ich trotzdem oft in Kauf genommen. Nach der Matura bin ich nach Wien übersiedelt. Hier habe ich die gesamte Filmgeschichte nachgeholt und wirklich viel Zeit im Kino verbracht.

(+) PLUS: Ist es aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht völlig verrückt, ein Kino zu übernehmen?

Englert: Ein Kino wie das Admiral ist ein Liehaberobjekt. Ein-Saal-Kinos sind sehr schwierig zu programmieren und in der jetzigen Situation eigentlich nicht mehr überlebensfähig. In Wien haben wir ein starkes »Overscreening«. Es gibt viel zu viele Leinwände für den durchschnittlichen Bedarf der Wienerinnen und Wiener. In den 90er-Jahren wurden sehr viele Multiplex-Kinos gebaut, alle schlecht ausgestatteten Kinos sind nach und nach gestorben. Überleben konnten nur Kinos mit »öffentlichem« Auftrag: Das Gartenbau- oder das Künstlerhaus-Kino werden im Zuge der Viennale von der Stadt unterstützt, das Metro Kino beherbergt das Filmarchiv und das Filmmuseum nimmt ohnehin eine Sonderstellung ein. Daneben konnten nur ein paar Kinos recht verschlafen weiter existie-

HABEN EIN SEGELBOOT«

“ In den ersten Jahren sind ständig irgendwelche Katastrophen passiert. Zum Beispiel ging ein Gleichrichter kaputt. Zuerst weiß man gar nicht, was das ist. Jetzt weiß ich, es ist etwas Wichtiges und es kostet ein paar tausend Euro. Das Geld fehlt dann an anderer Stelle. ”

ren, weil die Besitzer bis zur Pensionierung nicht aufgeben wollten – das Admiral, das Bellaria und die Breitenseer Lichtspiele. Mit den Förderungen allein ist es schon sehr schwierig.

(+) PLUS: Wie viel mussten Sie aus eigener Tasche investieren?

Englert: Allein die Digitalisierung hat ungefähr 65.000 Euro gekostet. Knapp die Hälfte wurde durch Förderungen abgedeckt. Der Rest war für mich aber trotzdem noch ein sehr großer Betrag, von der Bank bekommt man ja für so ein Unternehmen nichts. Ich musste das Geld also privat aufstellen. Diese Schulden konnte ich inzwischen abtrottern.

Ich schmiede aber bereits neue Pläne: Es wird eine sanfte Erneuerung im Saal geben, die den Besuchern mehr Kom-

fort bringt. Ich tausche die Bestuhlung aus, auch ein neuer Boden und bessere Beleuchtung kommen. Die nächste Jahresförderung von Bund und Land – zwischen 15.000 und 20.000 Euro – fließt komplett in die Renovierung. Technisch sind wir bereits auf dem neuesten Stand wie jedes moderne Multiplex-Kino. Die Tonanlage und die Leinwand sind ganz neu. In den ersten Jahren sind ja



LIEBHABEROBJEKT. 2013 feierte das Admiral Kino seinen 100. Geburtstag und ist damit eines der ältesten Wiens.

ständig irgendwelche Katastrophen passiert, die wieder 5.000 Euro oder mehr kosteten, sodass ich finanziell nie auf einen grünen Zweig kam.

(+) PLUS: Welche Katastrophen waren das?

Englert: Zum Beispiel ging ein Gleichrichter kaputt. Zuerst weiß man gar nicht, was das ist. Jetzt weiß ich, es ist etwas Wichtiges und es kostet ein paar tausend Euro. Das Geld fehlt dann an anderer Stelle.

(+) PLUS: Haben Sie treue Besucherinnen und Besucher?

Englert: Wir haben sehr viele Stammgäste, von denen ich auch tolles Feedback bekomme. Es gibt doch noch viele Menschen, die dieses Kino zu schätzen wissen und es auch nutzen. Sonst würde ich auch die Lust verlieren – Eigennutz ist es ja nicht gerade.

(+) PLUS: Eher ein Hobby?

Englert: Ein schönes, teures Hobby. Andere Leute haben ein Segelboot, ich hab ein Kino. Die Verantwortung ist halt schon groß. Ich habe drei Angestellte mit allen Problemen, die auf eine Kleinunternehmerin zukommen – Krankenstände, private Wehwehchen usw. Damit bin ich manchmal auch überfordert, weil ich daneben einem normalen Brotberuf nachgehe und öfters im Ausland unterwegs ►

ZUR PERSON

> Michaela Englert wurde 1961 in Vöcklabruck geboren und studierte Publizistik in Wien. Sie leitete die Pressearbeit der Constantin Film, der Viennale, des Verleihs Filmladen und war als Pressebetreuerin vieler österreichischer Filmproduktionen tätig. Seit 2009 ist sie PR- und Marketing-Verantwortliche des Thimfilm Verleihs. 2007 übernahm Englert das Wiener Admiral Kino im 7. Bezirk in Wien.



20

► bin. Ich denke mir dann: Ich muss total verrückt sein. Aber mein Hauptvorführer liebt das Kino über alles, auf ihn ist wirklich Verlass. Da kann ich auch zwei Wochen zur Berlinale fahren.

(+) PLUS: War die Verzweiflung schon einmal so groß, dass Sie ans Aufhören gedacht haben?

Englert: Es wäre gelogen, wenn ich sage, dass es solche Momente nie gegeben hätte. Aber genauso oft habe ich mir schon umgekehrt überlegt, den Job aufzugeben und nur noch das Kino zu betreiben. Wäre es finanziell möglich, würde ich das sogar machen.

(+) PLUS: Inwieweit hilft Ihnen Ihr Know-how in der Öffentlichkeitsarbeit?

Englert: Das hilft sehr, hat aber auch den Nachteil, dass ich weiß, was man mit mehr Zeit und Budget alles machen könnte. Es fehlt an beidem.

Durch meine Branchenkenntnisse und Kontakte ergibt sich aber auch Unerwartetes. Vor kurzem hat mich der Produzent des Films »Was hat uns bloß so ruiniert?« angerufen – er will anlässlich der 30.000-Zuschauer-Marke eine Feier bei uns machen. Die Regisseurin Marie Kreutzer und einige Schauspieler werden zu einem Publikumsgespräch kommen. Würde ich die nicht alle kennen, wäre das vermutlich viel schwieriger.

“

Die Jahresumsätze in den österreichischen Kinos sind relativ konstant, weil die Karten immer teurer werden. Aber die Zuschauerzahlen sinken und die Umsätze konzentrieren sich auf einige wenige Blockbuster. Die vielen kleinen Filme gehen unter.

”

(+) PLUS: Nach welchen Kriterien stellen Sie das Programm zusammen?

Englert: Ich suche nur Filme aus, die in das Profil des Kinos passen. Alles, was ich gerne hätte, kriege ich natürlich nicht. Das Admiral ist ein Nachspielkino. Wir spielen kaum Premierenfilme, sondern übernehmen Filme ab der dritten bis fünften Woche von anderen Programmkinos. Wir zeigen, wenn es keine deutschsprachigen Filme sind, nur Originalversionen mit Untertiteln. Mit einigen Kinos hat sich eine enge Zusammenarbeit ergeben, wir stimmen uns auch mit den Beginnzeiten ab.

(+) PLUS: Sind Kinos im Zeitalter der Downloads und Streamings überhaupt noch zeitgemäß?

Englert: Die Jahresumsätze in den österreichischen Kinos sind relativ konstant. Das liegt aber nur daran, dass die Kinokarten immer teurer werden. Die Multiplex-Kinos werben zwar mit Fünf-Euro-Tickets, aber die Karten für 3D- und die Hauptvorstellungen kosten mehr als zehn Euro.

Insgesamt sinken jedoch die Zuschauerzahlen und die Umsätze konzentrieren sich auf einige wenige Blockbuster. Die vielen kleinen Filme gehen unter. »Frantz« von Francois Ozon hätte früher sicher 60.000 Zuschauer erreicht, jetzt sind wir froh, wenn 15.000 kommen. Das sind typische Filme für eine elitäre Zielgruppe, die einen 400-Euro-Beamer zu Hause stehen hat und sich tolle Filme auf eine fast ebenso große Leinwand wie unsere holt.



KLEIN UND GEPFLEGT. Die zahlreichen Stammgäste wissen die sorgfältige Filmauswahl und das nostalgische Ambiente zu schätzen – am Doggy Day auch mit Hund.

(+) PLUS: Das Publikum wird tendenziell immer älter. Ist Kino nur noch etwas für Nostalgiker?

Englert: Die Viennale ist die einzige Veranstaltung, die es noch schafft, junges Publikum auch für schwierige Filme zu mobilisieren. Aufhalten kann man diese Entwicklung sowieso nicht. Alles verlagert sich zu anderen Medien.

(+) PLUS: Reichen gute Filme und schönes Ambiente oder muss ein Kino heute mehr bieten?

Englert: Ich sehe das noch eher puristisch. In meinem Kino möchte ich kein Café betreiben. Oft funktioniert das Lokal dann besser als das Kino. Am Gastgewerbe habe ich aber kein Interesse.

(+) PLUS: In Berlin gibt es eine Film-lounge mit Platzanweiser und Getränkeservice – Kino als Premiererlebnis. Ist das ein taugliches Rezept?

Englert: Das Konzept dürfte aufgehen,

das Kino ist sehr gut ausgelastet. Die Astor Film Lounge ist das Liehaberobjekt eines Investors, der wahnsinnig viel Geld hineingesteckt hat.

Ebenfalls am Kurfürstendamm befindet sich der Zoopalast, der auch wunderschön umgebaut wurde. Dort gibt es neben dem großen Premiersaal zwei kleine Säle mit einer eigenen Bar und nur etwa 40 Plätzen, wo man auf roten Samtfauteuils wie in einer Bibliothek sitzt und sich den Film anschaut. Eine wirklich nette Atmosphäre! Man kann dieses Clubkino auch für Privatvorführungen mieten.

(+) PLUS: Schwebt Ihnen etwas Ähnliches vor?

Englert: Ich hatte mir ja viel mehr vorgenommen, aber inzwischen bin ich gar nicht so unzufrieden. Es ist doch ein funktionierendes Kino.

Eine befreundete Architektin hat mir trotzdem Pläne für einen behindertengerechten Umbau entworfen. Als das Kino

1913 eröffnet wurde, befand sich der Eingang an der Ecke Wimberggasse-Burggasse. Das würde ich gerne wieder so gestalten und gleichzeitig den Vorführraum, der ja jetzt nur noch ein Technikraum ist, in eine Galerie über den Eingang versetzen. Dadurch würde sich das Foyer vergrößern, den alten Charakter aber dennoch behalten.

(+) PLUS: Wie teuer wäre dieser Umbau?

Englert: Ich habe noch gar keine Kostenschätzung. Wahrscheinlich wäre es aber gar nicht so schlimm, wenn nicht mit jedem Umbau extreme behördliche Auflagen verbunden wären. Selbst wenn nur der Technikraum verlegt wird, müsste ich alle Ausgangstüren erneuern – obwohl sich am Saal überhaupt nichts ändert.

Das löst einen Dominoeffekt aus, der hohe Kosten verursacht. Ob das je was wird, weiß ich nicht. Aber man kann ja Träume haben. ■



»Leistbares Wohnen« ist eines der politischen Top-Themen unserer Zeit. Ein wichtiges Instrument ist die Wohnbauförderung – doch deren aktuelle Performance ist durchwachsen. Dass sich das durch die im Finanzausgleich festgelegten Änderungen verbessern wird, scheint mehr als fraglich.

> Auch wenn aktuell Themen wie die Flüchtlingskrise oder der Vormarsch der Populisten den tagespolitischen Diskurs bestimmen, bleibt das Thema »leistbares Wohnen« weiter auf der politischen Agenda. Schließlich stiegen die Wohnungsmieten in den ersten acht Monaten des Jahres 2016 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund drei Prozent. Das ist fünfmal schneller als die Verbraucherpreise insgesamt. Im Oktober erhöhten sich die Mieten im Jahresvergleich um 3,7 Prozent und waren maßgeblich mitverantwortlich für die mit 1,3 Prozent höchste Inflation seit November 2014.

Das Modell der Wohnbauförderung, das auch international als Erfolgs- und Vorzeigemodell einen guten Ruf genießt, sollte dieses Davongaloppieren der Mieten eigentlich ver-

DER VERGLEICH: WOHNBAUFÖRDERUNG HEUTE & DAMALS

Bundesland	Landesmittel 2016	Zweckzuschuss bis 2008
Burgenland	56,8 Mio. Euro	51 Mio. Euro
Kärnten	k.A.	114 Mio. Euro
Niederösterreich	k.A.	300 Mio. Euro
Oberösterreich	279,4 Mio. Euro	286 Mio. Euro
Salzburg	141,01 Mio. Euro	113 Mio. Euro
Steiermark	399 Mio. Euro	238 Mio. Euro
Tirol	57,3 Mio. Euro	139 Mio. Euro
Vorarlberg	8,3 Mio. Euro	75 Mio. Euro
Wien	405,295 Mio. Euro	464 Mio. Euro
Österreich gesamt	1.347,11 Mio. Euro (ohne K & NÖ)	1.366 Mio. Euro (ohne K & NÖ)

Auch ohne Berücksichtigung der Inflation sind die Ausgaben im Rahmen der Wohnbauförderung rückläufig.

Quelle: Bau & Immobilien Report; Ausgabe 2/2016

hindern, doch die Performance des Modells ist in letzter Zeit zumindest durchgewachsen. So wurde etwa laut einer Studie des Instituts für Immobilien, Bauen und Wohnen IIBW im Auftrag des Fachverbandes der Stein- und keramischen Industrie im Jahr 2015 mit 65.700 Wohnbaubewilligungen zwar der höchste Wert seit 20 Jahren erreicht, die Ausgaben im Rahmen der Wohnbauförderung brachen aber um 14 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro ein. Nur noch 30 Prozent der neu errichteten Eigenheime und 60 Prozent der Geschloßwohnungen werden mit Fördermitteln kofinanziert. Der aktuelle Bauboom wird also vor allem vom frei finanzierten Wohnbau getragen.

»Diese Entwicklung ist gerade hinsichtlich der starken Zuwanderung und des entstehenden Wohnungsbedarfs fatal«, kommentiert Fachverbandsgeschäftsführer Andreas Pfeiler. Auch Wolfgang Amann, Studienautor und Leiter des IIBW, weist auf die



»Gelder, die für den Wohnbau eingehoben werden, dürfen ausschließlich zur Förderung von leistbarem Wohnen eingesetzt werden. Alles andere wäre ein Etikettenschwindel, der dem Steuerzahler nicht zugemutet werden kann«, sagt Hans-Werner Frömmel, Bundesinnungsmeister Bau.

Problematik der sinkenden Neubauförderung hin, »denn mit einem immer geringeren Anteil an kofinanzierten Wohnungsbauten kommt der öffentlichen Hand ein wichtiges Lenkungs-Tool im Wohnbau abhanden«.

>> Leere Worte <<

Der wohnpolitische Sündenfall war die Aufhebung der Zweckbindung im Zuge der Finanzausgleichsverhandlungen im Jahr 2008. Damals wurden die vom Bund an die Länder überwiesenen Wohnbauförderungszweckzuschüsse abgeschafft und flossen seitdem als Ertragsanteile »ohne Mascher!« in die allgemeinen Budgets der Ländern. Nicht selten wurden damit Budgetlöcher gestopft, die im Zuge der Finanzkrise 2008 an allen Ecken und Enden auftauchten.

Zwar wurde von den zuständigen Wohnbau- und Finanzlandesräten fast gebetsmühenartig wiederholt, dass eine Zweckbindung überhaupt nicht nötig sei, weil man ja ohnehin viel mehr als den früheren, zweckgebundenen Bundeszuschuss in den Wohnbau investieren würde. Einer genauen Überprüfung halten diese Beteuerungen allerdings nicht stand, wie der *Bau & Immobilien Report* Anfang dieses Jahres feststellte (siehe Tabelle S. 22). Vergleicht man die Bundeszuschüsse, die bis 2008 an die Länder überwiesen wurden, mit den

Landesmitteln, die 2016 in den Wohnbaufördertopf fließen, zeigt sich, dass in der Mehrzahl der Bundesländern ein Rückgang zu verzeichnen ist – und das selbst ohne Berücksichtigung der Inflation in den letzten acht Jahren. Dazu kommt, dass die Landesmittel in vielen Ländern auch nur deshalb relativ hoch sind, weil die Wohnbaudarlehen verkauft wurden und damit ein sich in weiten Teilen selbst erhaltendes System ausgehebelt wurde. Deshalb bemühten sich alle wesentlichen Stakeholder der Wohnbauwirtschaft um eine Wieder- ▶

Simulation: Leistbares Wohnen

»Höhere Neubauproduktion« schlägt »Mietobergrenze«.

> Im Rahmen der Studie

»Perspektiven für den Wiener Wohnbau« hat das Marktforschungsunternehmen Kreuzer Fischer & Partner mittels eines Simulationsmodells die preisbezogenen Auswirkungen einer lokalen Mietobergrenze bzw. die Folgen einer stark steigenden Wohnbauproduktion untersucht. »Die Simulation zeigt, dass die Mietobergrenze kaum und nur zeitlich begrenzt zu einer Eindämmung des Mietpreisauftriebs führt«, erklärt Studienautor Andreas Kreuzer. Hingegen komme es bei einer deutlich angehobenen Wohnbauproduktion bereits nach drei Jahren zu einer signifikanten Absenkung der Mietpreise zwischen fünf und acht Prozent, nach fünf Jahren sinken die Mietpreise um mehr als zehn Prozent.

»Die rasch steigenden Mieten am freien Markt sind im Wesentlichen auf einen Umstand zurückzuführen: ein nicht ausreichendes Angebot«, erklärt Kreuzer. So werden etwa in Wien im Durchschnitt täglich nur 0,8 % des Wohnungsbestandes zur Neuvermietung angeboten. Übers Jahr gerechnet lag die Leerstandsrate bei Wohnungen im Jahr 2015 bei lediglich 2,2 Prozent. »Das ist eindeutig zu wenig, um Druck auf die Mietpreise auszuüben.« Aus dem Bereich der Gewerbeimmobilien sei bekannt, dass eine Preiserosion einen Leerstand von zumindest sechs Prozent benötige. Am Wiener Wohnungsmarkt halten sich aber Angebot und Nachfrage nahezu die Waage.



Für eine dauerhafte Mietpreissenkung in Wien braucht es laut Simulation von Kreuzer Fischer & Partner 20.000 neue Wohnungen pro Jahr.

Um den berechneten mietpreissenkenden Effekt zu erzielen, müssten laut Kreuzer in den nächsten fünf Jahren jährlich zumindest 20.000 Wohneinheiten zu Bedingungen des geförderten Wohnbaus errichtet werden. 8.000 bis 9.000 Wohnungen pro Jahr würden für den steigenden Bedarf benötigt. »Mit weiteren 12.000 Wohnungen jährlich wird die Leerstandsrate um jeweils zwei Prozentpunkte pro Jahr angehoben. Bereits nach drei Jahren wird damit ein Leerstand von mehr als sechs Prozent erreicht, wodurch die Mieten automatisch sinken«, so Kreuzer. Für 2016 werden in Wien voraussichtlich 13.000 Wohnungen in Mehrfamilienhäusern neu bewilligt, 2015 waren es 11.230 und in den beiden Jahren davor knapp 10.000.

► Einführung der Zweckbindung im Zuge der aktuellen Finanzausgleichsverhandlungen. Allerdings vergeblich.

>> Nicht nur schlecht <<

Wie aus Verhandlungskreisen zu erfahren ist, hatte die Wiedereinführung der Zweckbindung der Wohnbauförderung nie eine realistische Chance. Zu groß war der Widerstand der Länder, die ihre neu gewonnene Freiheit nicht aufgeben wollten. Dennoch brachte der Finanzausgleich auch Neuerungen, die durchaus positiv gesehen werden. Sowohl Wolfgang Amann als auch Karl Wurm, Obmann des Ver-

bandes der gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBV), begrüßen die neuen Zuständigkeit der Länder für die Einhebung und Festsetzung des Wohnbauförderungs-Beitrages. »Allerdings ist die Zielsetzung, diese für den Wohnbau zu kanalisieren, keine solide Grundlage für die angestrebte höhere Planungssicherheit sowohl bei den Bundesländern als auch der Bauwirtschaft«, so Wurm. »Hoch erfreut« zeigt sich Wurm auch über die Ankündigung, die »Standards und Normen« im sozialen Wohnbau reduzieren und eine bundesweite Vereinheitlichung der technischen Vorschriften der Bauordnungen in die Wege leiten zu

wollen. Für Wolfgang Amann ist die Verländerung der Wohnbauförderung nicht nur eine konsequente Weiterentwicklung der gelebten Praxis, sondern auch Garantie für ihren langfristigen Bestand. »Ohne diese Verländerung wäre der Wohnbauförderungsbeitrag ein sicherer Streichkandidat im Zuge einer größeren Steuerreform gewesen.« Außerdem begrüßt Amann die Ankündigung, dass bis 2018 ein umfassendes Paket für eine bessere Bedarfsorientierung der Wohnbauförderung geschnürt werden soll.

Weniger zufrieden zeigen sich die Sozialpartner. »Die Zweckbindung ist im Koalitionsvertrag vereinbart. Sie wurde auch bereits von Regierungsverantwortlichen gefordert. Es wurde aber immer wieder blockiert. Ich frage mich: Warum?«, sagt etwa Hans-Werner Frömmel, Bundesinventionsminister Bau. »Wenn die Länder behaupten, die Bundeswohnbaugelder ausschließlich für leistbares Wohnen einzusetzen, dann kann eine Zweckbindung ja nichts im Wege stehen.« Auch Josef Muchitsch, Chef der Gewerkschaft Bau-Holz, zeigt sich vom Ergebnis enttäuscht. »Die Verländerung des Wohnbauförderungsbeitrages kann zu unterschied-

Wiener Wohnbauoffensive

Erster Bauträgerwettbewerb abgeschlossen.



Nationalratsabgeordnete Ruth Becher und Wiens Wohnbaustadtrat Michael Ludwig präsentieren das 450 Wohnungen umfassende Siegerprojekt »Kapellenhof« des Bauträgerwettbewerbs »Kapellenweg«. Die Fertigstellung ist für 2019 geplant.

24

> Im Februar 2016 startete der

Wiener Wohnbaustadtrat Michael Ludwig eine zusätzliche Wohnbauoffensive. Damit soll der Output an neuen Wohnungen um 30 Prozent auf rund 13.000 Wohnungen pro Jahr erhöht werden. Dieses Wohnbaupaket umfasst ein ganzes Maßnahmenbündel zur Optimierung, Beschleunigung und Steigerung der Effizienz in den Planungs- und Entwicklungsschritten. »Damit werden Verfahren beschleunigt und die Projektrealisierung von der Konzeption bis zur Schlüsselübergabe deutlich verkürzt«, erklärt Ludwig.

Die positiven Auswirkungen dieser neuen Rahmenbedingungen sind schon bei ersten Projekt sichtbar: In der Rekordzeit von nur vier Monaten wurde der Bauträgerwettbewerb »Kapellenweg« abgewickelt. »Die deutlich

verkürzte Verfahrensdauer ermöglicht eine raschere Projektrealisierung, Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen, von denen zu guter Letzt die Wohnungssuchenden in Wien profitieren«, hält Ludwig fest. Um die Kosten niedrig zu halten, wird die Liegenschaft zudem im Baurecht vergeben. Das Siegerprojekt der Bauträger Migra, Neues Leben und Wogem sieht insgesamt 450 geförderte Mietwohnungen vor, davon 150 Smart Wohnungen, die bis 2019 fertig gestellt werden sollen. Für die Finanzierung stehen den zukünftigen Mietern verschiedene Varianten zur Verfügung, aus denen sich die Höhe der Eigenmittel und der monatlichen Miete ergeben.

Die Gesamtbaukosten des Projekts liegen bei 47 Millionen Euro, die Förderungen der Stadt Wien betragen 16 Millionen Euro.

“ DIE NACHHALTIG-KEITSINITIATIVE UMWELT+BAUEN ARBEITET SCHON AN EINER VÖLLIGEN NEUAUSRICHTUNG DER WOHNBAUFÖRDERUNG. ”

lichen Lohnnebenkosten sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer in den einzelnen Bundesländern führen«, gibt Muchitsch zu bedenken. Große Unternehmen könnten ihre Mitarbeiter dann an einem Firmensitz anmelden, wo es günstiger ist. Außerdem kritisiert Muchitsch, dass mit der neuen Regelung Bürokratie aufgebaut statt reduziert wird. Zwar wurde auch vereinbart, dass die neun unterschiedlichen Bauordnungen vereinheitlicht werden sollen, aber auch da hat Muchitsch seine Zweifel. »Es ist ja nicht einmal gelungen, ein gemeinsames Jugendschutzgesetz zu schaffen, das logisch und inhaltlich wesentlich einfacher erscheint.«

Die Wohnbauförderung muss laut Muchitsch wieder zurück zu ihren Wurzeln, nämlich über die Wohnbauförderung leistbaren Wohnraum schaffen und sanieren. »Wenn die Länder nicht einlenken, dann muss man einen anderen Weg einschlagen.« Wie dieser Weg aussehen könnte, wird derzeit in der sozialpartnerschaftlichen Nachhaltigkeitsinitiative Umwelt+Bauen intensiv diskutiert. ■



BEST PRACTICE: QUARTIER 11

MIT INNOVATIONEN ZU LEISTBAREM WOHNEN

In Simmering entsteht derzeit ein Pilotprojekt, das neben viel Grün vor allem geringe Energiekosten verspricht. Statt auf altbekannte Hightech-Lösungen mit Wohnraumlüftung & Co setzt Projektentwickler Kallco auf einen Lowtech-Ansatz und kombiniert das bereits bewährte Slim Building Konzept mit dem neuen Klima Loop-System.

> **Im Sommer** erfolgte der Startschuss für 326 frei finanzierte Wohnungen, die der Projektentwickler Kallco an der Simmeringer Hauptstraße errichtet. Während das Wohnungsangebot mit 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen, die allesamt über Garten, Balkon, Terrasse oder Loggia verfügen, durchaus als Wiener Standard gesehen werden kann, ist das, was sich unter den sechs Baukörpern verbirgt, eine echte Innovation. Klima Loop nennt sich das Energiesystem, das für saubere und kostengünstige Wärme im Winter und angenehme Kühlung im Sommer fast zum Nulltarif sorgen soll.

>> Die Klimaschleife <<

Herzstück des Klima Loop ist ein Feld aus sechs Kilometern unterirdischen Leitungen und 46 Erdsonden, das als Speichermedium von einem Solekreislauf thermisch be- und entladen und durch Grundbohrungen von

ca. 150 Metern Tiefe erschlossen wird. Dabei nutzt das System die saisonalen Temperaturdifferenzen und kommt ganz ohne Kältemaschinen für die Gebäudekühlung aus. In der Heizsaison liefert das Erdsondenfeld Heizwärme, die mittels einer Wärmepumpe der Fußbodenheizung zur Verfügung gestellt wird und damit die Primärversorgung mit Fernwärme unterstützt. Die Raumkühlung im Sommer erfolgt in einem getrennten System mit bauteilaktivierten Zimmerdecken,

↙ *Klima Loop heizt und kühlt zu Kosten, die in herkömmlichen Wohnungen allein fürs Heizen anfallen.* **↘**

Mit 46 Erdsonden nutzt das Klima Loop-System im Quartier II auf natürliche Weise die saisonalen Temperaturdifferenzen zum Heizen und Kühlen der sechs Baukörper.

durch die rund 20 Grad kühles Wasser geleitet wird. Die in der heizfreien Saison dem Gebäude entzogene Wärme wird im Erdsondenfeld regenerativ gespeichert und in der Heizsaison dem Gebäude wieder zugeführt.

Der Klima Loop braucht weder Wohnraumlüftungen noch technische Kälteerzeuger. »Unter der Erde ist das getrennte Wärme- und Kälteabgabesystem Hightech, aber in der Betriebsführung ist das Klima Loop-System für den Nutzer absolut Lowtech«, erklärt Kallco-Geschäftsführer Winfried Kallinger. Der größte Vorteil für die Mieter: eine deutliche Ersparnis beim Heizen im Winter und eine fast kostenlose Kühlung in Sommer. »Mit Klima Loop kosten Heizen und Kühlen in Summe weniger als in einer herkömmlichen Wohnung das Heizen alleine«, erklärt Kallco-Partner Stefan Eisinger-Sewald, der das System gemeinsam mit Peter Holzer, Ingenieurbüro P. Jung, entwickelt hat.

Mit Klima Loop will Kallco seinen Teil zum Thema »leistbares Wohnen« beitragen. Denn: »Wenn wir von leistbarem Wohnen reden, dürfen wir nicht immer nur an die Errichtung denken oder an die Mieten. Wir müssen uns über die gesamten Wohnkosten einschließlich der Energiekosten Gedanken machen«, so Kallinger.

>> Die Kombination macht's <<

Die Errichtungskosten des Quartier 11 liegen mit 1750 Euro/m² um rund fünf Prozent höher als bei einem vergleichbaren konventionellen Bau. Kompensiert werden diese Mehrkosten laut Kallinger durch das ebenfalls von Kallco selbst entwickelte Slim Building Konzept. Das Slim Building Konzept ermöglicht gegenüber herkömmlichen Massivbauten eine um 20–25 Prozent geringere Dimensionierung der Tragstruktur des Gebäudes. Durch einen modularen Raumraster können die Grundrisse an geänderte Nutzungsverhalten angepasst werden. Außerdem braucht der durch schlanke Stützen definierte Raumraster keine schweren Trenn- und tragende Fassadenwände mehr. Massive Bauteile sind nur mehr zur Aussteifung für die Erdbebensicherheit und die Stiegehäuser notwendig.

Eigentümerin des Quartier 11 ist die Bank Austria Real Invest, Kallco ist als Projektentwickler, Generalplaner und Totalunternehmer für die gesamte Konzeption, Abwicklung und Vermarktung des Projektes verantwortlich. ■



Mit dem Szenario-Manager können auf Knopfdruck die für die jeweilige Situation perfekten Einstellungen etwa von Lichtatmosphäre und Raumtemperatur aktiviert werden.

26

Smart Home

Wenn das Zuhause intelligent wird

VON BERND AFFENZELLER, STUTTGART

Das Thema Smart-Home ist für User vor allem dann interessant, wenn es um Energieeinsparungen und Sicherheit geht. Zu diesem Ergebnis kommt eine gemeinsame Studie von Bosch und Twitter. In Stuttgart präsentierte Bosch nun die dazu passenden Lösungen, die mehr sein sollen als technische Spielereien praxisfremder Tüftler.

> Smart-Home-Lösungen geistern seit vielen Jahren durch die Medien. Dass dabei die Visionen der Hersteller mit der Realität und den tatsächlichen Wünschen der Konsumenten nicht immer konform gehen, ist bekannt. Der Kühlschrank, der sich selbstständig um seine Wiederbefüllung kümmert, ist das wahrscheinlich berühmteste Beispiel dafür, dass nicht alles, was technisch in diesem Bereich schon möglich wäre, in der Realität auch angenommen wird. Kühlschrank hin oder her, auch bei Bosch ist

man davon überzeugt, dass in Zukunft »die zunehmende Vernetzung im intelligenten Zuhause für mehr Lebenskomfort und Entlastung lästiger Routineaufgaben sorgen wird«, wie Geschäftsführer Stefan Hartung bei der Präsentation des Bosch-Smart-Home-Portfolios in Stuttgart erklärte. Und damit sollte sich auch richtig Geld machen lassen. Für das Smart Home erwarten Marktexperten bereits 2017 ein weltweites Marktpotenzial von zehn Milliarden Euro. Bis 2020 sollten weltweit rund 230 Millionen Haushalte mit Smart-Home-Lösungen

ausgestattet sein – das entspricht immerhin 15 Prozent aller Haushalte. Dennoch wird noch völlig unterschätzt, was Smart-Home-Technologien heute schon können, wie eine von Bosch gemeinsam mit Twitter durchgeführte Befragung von 6265 Personen aus Österreich, Deutschland, Spanien, Frankreich, Großbritannien und den USA ergeben hat.

Zwar wissen zwei Drittel der Befragten, dass mit Smart-Home-Lösungen das Licht automatisch ausgeschaltet werden kann, wenn sie aus dem Haus gehen. Dass aber

Foto: Telenot, Bosch



Im Smart Home übernehmen Geräte zusätzliche Aufgaben, so misst etwa der Rauchmelder Twinguard auch gleichzeitig die Luftqualität.

der Ofen heute schon passende Rezepte vorschlagen könnte, können sich lediglich 22 Prozent vorstellen.

>> Energie und Sicherheit <<

Das wichtigste Motiv für Smart-Home-Lösungen sind Energieeinsparungen. Zwischen 59 Prozent (Deutschland) und 75 Prozent (England) finden es überaus überzeugend, wenn sich etwa die Heizung bei geöffnetem Fenster automatisch abschaltet. Aber auch das Thema Sicherheit genießt einen hohen Stellenwert. Ein Smart Home, das bei einem Einbruch automatisch einen Alarm auslöst und die Bewohner per Push-Nachricht auf dem Smartphone warnt, überzeugt

“ SZENARIEN ERKENNEN UND ANALYSIEREN. ”

genauso wie der Gedanke, jederzeit über eine vernetzte Kamera nach dem Rechten sehen zu können. Für 60 Prozent der Briten und Amerikaner ist es zudem besonders wichtig, ihr Zuhause »on the road« steuern zu können.

Befragt nach den Gründen, warum sie ihr Heim noch nicht vernetzt haben, nennen mehr als die Hälfte der Befragten hohe Anschaffungskosten. 31 Prozent haben sich bislang überhaupt noch nicht mit dem Thema beschäftigt.

>> Alles aus einer Hand <<

Mit Jahresbeginn hat Bosch seine Geschäftsbereiche rund um das intelligente Zuhause in der Bosch Smart Home GmbH gebündelt. Dort wird an Highend-Lösungen der Zukunft geforscht, man hat aber auch schon zahlreiche Produkte und Lösungen im Angebot, die mehr sind als reine Zukunftsmusik. Auf der IFA in Berlin hat Bosch eine Reihe neuer Produkte für Privat- und Businesskunden präsentiert, die auch für Smart-Home-Skeptiker interessant sein könnten, etwa einen Rauchmelder, der auch bei Einbruch Alarm schlägt, Kameras mit integ-

rierter Analysefunktion oder ein Szenario Manager. Der Szenario-Manager soll Alltagsroutinen durch die einfache Aktivierung von verschiedenen Einstellungen für alle beteiligten Geräte via Fingertipp erleichtern. Standardmäßig gibt es die drei voreingestellte Szenarien »Haus verlassen«, »Nach Hause kommen« und »Relax«, die für die jeweils passende Raumtemperatur und eine angenehme Lichtatmosphäre sorgen sollen. Der Szenario-Manager soll die intelligente Vernetzung und Kommunikation zwischen den Systemgeräten verbessern und so einen Mehrwert für den Kunden schaffen.

Die neuen Kameras mit Analysefunktion zeichnen nicht nur Bilder auf, sondern ermitteln auch Geschwindigkeiten, Richtungen oder Farben. »Die Kameras erkennen Einbrecher und herrenlose Koffer und schlagen Alarm, wenn es brennt«, erklärt Hartung. Möglich wird das durch einen intelligenten Algorithmus, der Abweichungen von erwünschten Szenarien erkennt. Was bislang ausschließlich in Top-Kameras verfügbar war, die in kritischen Bereichen wie Flughäfen oder Regierungsgebäuden eingesetzt werden, bringt Bosch unter dem Namen »Essential Video Analytics« jetzt auch in das mittlere Preissegment. Damit sollen Kameras mit umfassenden Analysefunktionen auch für neue Zielgruppen wie Hotels oder Einzelhändler interessant werden.

Wie Geräte auch außerhalb ihrer Kernfunktion eingesetzt werden und zusätzliche Aufgaben übernehmen können, zeigt der Twinguard, ein Rauchmelder mit Luftqualitätssensor. Damit wird ein ursprüngliches Notfallgerät zu einem Helfer des täglichen Bedarfs. Er misst die optimale Temperatur, Luftfeuchtigkeit oder Luftreinheit und kann so helfen, die Luftqualität zuhause zu verbessern.

Ein weiterer Schwerpunkt von Bosch sind Smart Heating-Lösungen, die Komfort, Energieeffizienz, Betriebssicherheit und Servicequalität deutlich erhöhen sollen. Über das Portal »HomeCom« erhalten Installationsbetriebe beispielsweise detaillierte Informationen über die vernetzten Heizsysteme ihrer Kunden, einschließlich Störungen und Prognosen zu den Ursachen. Der Endkunde erhält übersichtliche Informationen zu seiner Anlage, Verbrauchsdaten und individuelle Energiespartipps.

Wie bei allen Bosch Smart-Home-Lösungen kann auch hier jeder Nutzer selbst entscheiden, ob seine Daten nur im Haus bleiben, oder für bestimmte Services in die Cloud geladen werden. ■

FACTS

ZENTRALE STEUER-EINHEIT FÜR SMARTE SICHERHEIT

> Das Thema Smart Home und insbesondere das Thema Sicherheit in den eigenen vier Wänden gewinnt zunehmend an Bedeutung. Bereits jeder fünfte Österreicher fühlt sich laut IMAS-Institut mittlerweile zu Hause nicht mehr sicher. Darauf reagiert der Alarmanlagenhersteller Telenot und hat mit compact easy eine zentrale Steuereinheit auf den Markt gebracht, die Smart-Home-Funktionen, Einbruch- und Brandschutz sowie die Alarmierung etwa bei Wasser- oder Gasaustritt kontrolliert und regelt. »Sie ist das Gehirn für Wohnkomfort und Gebäudesicherheit und das zuverlässig 365 Tage im Jahr«, so Sicherheitsexperte Martin Unfried von Telenot Österreich.

Gesteuert wird die compact easy über ein Touchbedienteil im Gebäude. Möglich ist dies auch per App »BuildSec« überall und jederzeit vom Smartphone oder Tablet aus. Für die Verbindung nutzt Telenot eine hochsichere Verschlüsselung, die auch Banken zur Datenübertragung einsetzen. Bis zu 16 Smart-Home-Funktionen lassen sich über die compact easy ansteuern.

Smart-Home- und Alarmanlagen-Funktionen lassen sich mit der Alarmanlagen-App »BuildSec« von Telenot bequem aus der Ferne steuern.



»Österreich ist das Schnellboot, Deutschland die große Yacht«

VON MARTIN SZELGRAD

28



Johannes Bischof ist Geschäftsführer von Konica Minolta Business Solutions in Österreich und in Deutschland. Er spricht über den laufenden Wandel zu IT-Dienstleistungen, die Nähe zu den Kunden und Bedarfe bei den Unternehmen.

> (+) PLUS: Wie geht es Konica Minolta in Österreich?

Johannes Bischof: Was uns ausmacht, ist ein großer Zusammenhalt im Team, eine sehr gute Vertriebsmannschaft und ein überzeugender Service. Wir haben uns nicht – wie so viele andere – aus den Bundesländern zurückgezogen, sondern sind von Vorarlberg bis Wien mit unserer eigenen Servicemannschaft zugegen. Konica Minolta ist in der Betreuung des Mittelstandes und kleinerer Unternehmen sehr gut in der Region verankert. Darüber hinaus sind wir im Projektgeschäft bei Großkunden erfolgreich.

Paradebeispiel ist die Erste Bank mit ihrem starken Netzwerk in Osteuropa, die nach wie vor einer der weltweit größten Kunden Konica Minoltas ist. Wir betreuen die Bankengruppe mit Managed-Print-Services nach einem Single-Vendor-Prinzip, wickeln also die gesamte Verwaltung der Printerflotte, Verbrauchsmaterialien und automatisierten Abrechnungen in allen Ländern ab.

(+) PLUS: Sie haben im Konzern auch die Verantwortung für Deutschland – was für einen Manager in Österreich nicht gerade typisch ist.

Bischof: Dies hat sich so ergeben, ich mache es aber gerne. Ohne ein gutes Managementteam sowohl in Deutschland als auch in Österreich würde meine Arbeit aber nicht funktionieren. Früher hatte ich gedacht, dass der österreichische Markt eine große Herausforderung ist. In der Zwischenzeit weiß ich: Der deutsche Markt fordert noch um einiges mehr heraus. Was österreichische Manager vielleicht generell qualifiziert, ist eine große Flexibilität und auch Kreativität. Ich beobachte das zumindest, denn ich selbst bin eher für meine Sturheit bekannt (lacht). Ein großer Unterschied in den beiden Ländern sind die Durchsetzungszeiträume von Projekten. Wir probieren hier vieles erst einmal in Österreich aus, bevor wir es auch in Deutschland umsetzen. Da ist Österreich sozusagen das Schnellboot und Deutschland die große Yacht mit vielen PS, die auch anders gesteuert werden muss.

Foto: Konica Minolta

HINTERGRUND

> Konica Minolta hat in Österreich rund 365 Mitarbeiter, davon 120 Techniker, und strebt im laufenden Geschäftsjahr 80 Millionen Umsatz an. Der Cluster West mit den Ländern Österreich, Deutschland, Holland und Belgien hat knapp über 3.000 Mitarbeiter. Johannes Bischof leitet seit 2000 Konica Minolta Business Solutions in Österreich, seit 2012 ist er Geschäftsführer für den Cluster West. Seit 2013 leitet Bischof zusätzlich Konica Minolta Business Solutions Deutschland.



(+) PLUS: Steigt oder sinkt das Druckvolumen in Unternehmen?

Bischof: Bei Unternehmen im Consumer-Bereich steigt das Volumen weiterhin. Papier zählt hier immer noch viel. Angebote werden dem Konsumenten gerne in Papierform überreicht – das Angebot per E-Mail gibt es dann vielleicht zusätzlich. Das wird sich so schnell auch nicht ändern. Bei B2B dagegen haben sich rein digitale Prozesse in der Kommunikation und im Dokumentenlauf stark durchgesetzt. Dort geht es stark auch um Sicherheit und Effizienz: Bei vielen Kunden haben wir »Secure Print« und Follow-Me-Lösungen einführen können. Das heißt: Die Anwenderinnen und Anwender können, wenn sie in einem Besprechungszimmer sitzen, ihre Dokumente von multifunktionalen Geräten mit ihrem persönlichen Code überall im Haus abrufen – sie

müssen nicht zu ihrem Arbeitsplatzdrucker zurückgehen. Solche Lösungen fördern die Mobilität in Organisationen sehr und reduzieren auch das Druckvolumen, da Ausgedrucktes tatsächlich verwendet wird und nicht liegen bleibt.

(+) PLUS: Kann man davon ausgehen, dass Unternehmen Drucker generell nicht mehr kaufen, sondern nur noch leasen respektive als Service beziehen?

Bischof: Das ist sehr unterschiedlich. Wir bieten alle Finanzierungsmöglichkeiten an – von der reinen Abrechnung der gedruckten Seiten als Managed-Print-Service, ohne das Gerät zu kaufen, angefangen, über Leasing und Miete bis hin zur Kaufoption. Die Unternehmen können das frei wählen – ob das ein eigentümergeführter Handwerksbetrieb ist, der sich ein Einzelgerät nach wie vor kauft, oder ein Unternehmen, das bereits jahrelange Erfahrung mit Leasing- und Mietmodellen im Bürobereich hat.

(+) PLUS: Wo sehen Sie die Zukunft Ihres Unternehmens? In welchen Bereichen soll Konica Minolta wachsen?

Bischof: Wir sehen natürlich, dass im Bereich Office-Print eine gewisse Marktsättigung stattgefunden hat – hier wollen wir stärker in Richtung IT-Services diversifizieren. Ein anderes Wachstumssegment ist der Produktionsdruck, in dem wir auch bald neue Großgeräte auf den Markt bringen werden. Ein weiteres vielversprechendes Thema ist 3D-Druck, bei dem wir mit einem Startup zusammenarbeiten, um Angebot für Industriekunden zu entwickeln.

(+) PLUS: In welche Richtung bewegen Sie sich mit Ihrer IT-Palette?

Bischof: Wir sind seit rund 45 Jahren am österreichischen Markt tätig und haben aufgrund unseres Namens, aber auch der langjährigen Zugehörigkeit unserer Vertriebsmitarbeiter eine hervorragende Bindung zu unseren Kunden. Aufgesetzt auf dieses Vertrauen und dem Digitalisierungsbedarf der Unternehmen docken wir seit gut zwei Jahren auch mit Enterprise-Content-Management (CMS) an.

Das analoge Dokument war immer schon unsere Kernkompetenz, daraus bauen wir nun auch Workflow-Lösungen auf digitaler Ebene. Die Themen hier in Unternehmen sind Prozesssicherheit und Compliance, die Optimierung von Entscheidungswegen, die automatisierte Verarbeitung von Eingangsrechnungen, die Arbeit am digitalen Kundenakt – bis hin zu Know-how-Management der unterschiedlichen Berüh-

rungspunkte zum Kunden. Dabei geht es um alle Schnittstellen in der Beziehung von Unternehmen zu ihren Kunden. Mail, Schriftverkehr, immer noch auch Fax, die Briefpost, Mitschriften aus Besprechungsprotokollen, Projektdokumentation – all das muss organisiert und auf einen Nenner gebracht werden. Wir knüpfen genau hier an.

(+) PLUS: Wie ist denn die IT-Palette bei Konica Minolta derzeit in Umsätzen gewichtet? Ist dies bereits ein großer Teil Ihres Geschäfts?

Bischof: Die Keimzelle dieses neuen Auftritts war die Übernahme eines IT-Systemhauses in Stuttgart mit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Daraus ziehen wir Teile des Portfolios, nutzen dieses Know-how-Zentrum, bauen derzeit aber sehr wohl auch Vertriebs- und Servicekompetenz in allen Ländern auf. Dieser Geschäftsaufbau in einer Mischung aus organischem und nicht-organischem Wachstum passiert aktuell auch in Frankreich und in England. Letztlich werden wir die vielen Portfolios dann auch so konsolidieren, dass es auch ein einheitliches Angebot für große Konzerne in Europa geben kann. Zurzeit arbeiten wir auch mit deutschen CMS-Herstellern wie ELO zusammen, vertreiben die Marke d.velop und beginnen nun eine weitere Kooperation mit dem US-Anbieter Hyland mit seinem Produkt OnBase, mit dem wir internationale Großkunden gut bedienen können.

(+) PLUS: Welche Untergrenze in der Unternehmensgröße sehen Sie für den Einsatz eines Content-Management-Systems?

Bischof: Dies hängt sehr vom Geschäft des Unternehmens ab. Natürlich wird der Zehn-Mann-Frisör weniger unser Kunde sein als ein Handelshaus oder Internethändler, der vielleicht sogar weniger Mitarbeiter hat, aber die Übersicht über wesentlich mehr Dokumente und komplexere Prozesse bewahren muss. Da haben wir weder nach unten noch nach oben Berührungspunkte. Auch wenn bei größeren Unternehmen bereits entsprechende Lösungen im Einsatz sind – viele davon sind bereits zehn Jahre alt und nicht mehr am neuesten Stand der Technik. Wir meinen: Eine Erneuerung dieser Landschaft ist durchaus sinnvoll.

(+) PLUS: Sie leiten den Cluster West im Konzern von Wien aus, der Österreich, Deutschland, Holland und Belgien umfasst. Welche Umsatzziele haben Sie sich gesetzt?

Bischof: Wir streben heuer deutlich über 700 Millionen Euro an. Rein in Österreich peilen wir einen Umsatz von 80 Millionen an. ■

AUFBRUCH ZU NEUEN ARBEITSWELTEN

Die Sanierung im gewerblichen Bestand war Thema bei einem Forum von M.O.O.CON im Bürodeen-Zentrum von Blaha in Korneuburg. Im Publikum: Gebäudebetreiber, Bauunternehmer und Architekten.

VON KARIN LEGAT

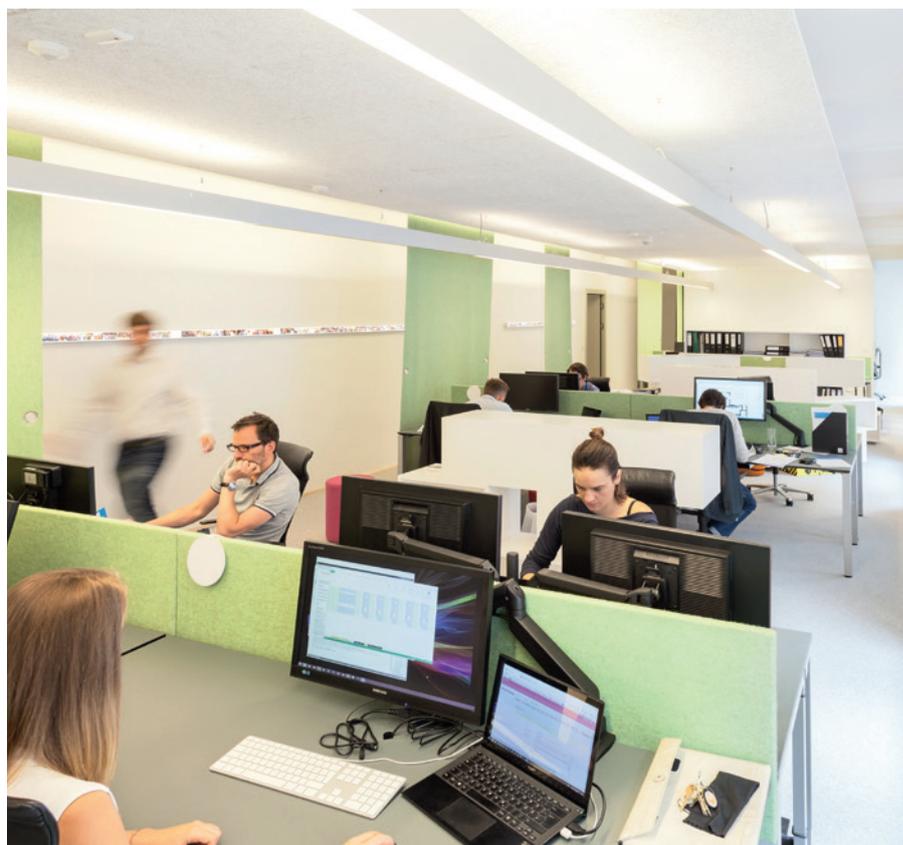


> »Von einem HR-Leiter weiß ich, dass bei seinen Bewerbungsgesprächen stets nach der optimalen Bürosituation für die Mitarbeiter gefragt wird. Das absolute No-Go: Einzelzellen«, berichtet Bernhard Herzog, verantwortlich für die Gebäudeentwicklung bei M.O.O.CON. Nahezu alle unsanierten 80er-Jahre Gebäude weisen jedoch diese Strukturen auf. Eine neue Sichtweise ist gefragt. Stadtentwicklungsgebiete müssen flexibel und offen gebaut werden. Momentan wird jeder Quadratmeter finanziell hinterfragt, es braucht aber nutzungsöffneres Denken. Frühere Konzepte basierten auf Raum und Luft. Klassische Gewerbezone sind trostlos, sie müssen verzahnt werden. Eine Lösung: Über den Retail-Flächen könnte Wohnbau angesiedelt werden. Laut M.O.O.CON gilt es, vorausschauend zu denken – wie kann die Nutzung in 50 oder 70 Jahren aussehen?

30

>> Von geschlossen zu offen <<

Dauer, Häufigkeit und Ablauf von Arbeitsprozessen wechseln heute dynamisch, schnell und unvorhersehbar. Das muss sich in der Kostenaufteilung Planung – Errichtung – Bewirtschaftung und Abbruch widerspiegeln. Bisher üblich (in Prozent): 2 – 17 – 78 – 2. Es braucht einen integralen Planungsprozess, ein stärkeres Verweben von Planern und Nutzern, neue Arbeitsumgebungen, die der Vielfalt an Tätigkeiten gerecht werden. »Strukturen werden offener. Der Austausch



Einzelzellen sind das absolute No-Go in der heutigen Arbeitswelt. Die Devise lautet: Über Wände hinweg.

Projekt- und Einzelarbeit, kreativen Freiräumen und standardisierten Abläufen.« M.O.O.CON plädiert daher für das Activity Based Working. Interdisziplinäre und pro-

im Bürobereich rund 8.500 Gebäude, die zwischen 1960 und 1980 errichtet wurden und einen akuten Sanierungsbedarf aufweisen – derzeit liegt die Sanierungsquote bei 1,5 Prozent.

»Bei Sanierungen entscheidend ist, was in bzw. mit einem Gebäude in der Zukunft passieren soll«, hält Herzog fest. Um hier die richtige Handlungsoption zu finden, ist die genaue Auseinandersetzung mit dem eigenen Bedarf notwendig. Beim Forum in Korneuburg motivierte M.O.O.CON u.a. zu folgenden Fragen: Wie arbeiten wir in der Zukunft und welche Infrastruktur benötigen wir dafür? Was kann das alte Gebäude dazu beitragen? Kann eine Sanierung mehr Nachhaltigkeit der Infrastruktur liefern? Wie verändern sich Energie- und CO2 Ströme? Nach welcher Zeit rechnet sich die Sanierung? Wieviel Imagekorrektur ist möglich? Zusammengefasst: Wie *neu* kann *alt* werden? ■

DIE HOHE MOBILITÄT DER HEUTIGEN WISSENSARBEIT ERFORDERT NEUE UMGEBUNGEN.

über Abteilungsgrenzen hinweg nimmt zu. Jede Wand hemmt«, zeigt Herzog auf.

Heute bereits selbstverständlich ist das Sharing von Auto und Besprechungsraum, künftig trifft das auch den persönlichen Arbeitsplatz. »Der Schreibtisch ist nicht mehr der einzige Ort, an dem wir arbeiten. Mehrmals täglich wechseln wir zwischen Kommunikation und Konzentration, zwischen

zessübergreifende Wissensarbeit wird auch durch das Arbeitskonzept M.O.O.CON home.base gefördert.

>> Baustatus <<

Zwei Millionen Gebäude – gewerblich und privat – prägen heute Österreichs Bau- substanz. Laut Schätzungen des Klima- und Energiefonds sowie des WIFO gibt es allein



DEINE HEIMAT BRAUCHT DICH JETZT

WWW.NORBERTHOFER.AT

■ Für einen **EHRlichen** und **GLAUBWÜRDIGEN Bundespräsidenten***

* statt eines Bundespräsidenten, der verschleiern, vernebeln und die Unwahrheit sagen will, wenn es ihm nutzt

■ Für **GUTE BEZIEHUNGEN** zu den **USA** und zu **RUSSLAND****

** statt eines Befehlsempfängers von Angela Merkel

■ Für ein Europa der **FREIEN** **VATERLÄNDER*****

*** statt eines EU-Zentralstaats mit Schuldenunion und Verlust des Vetorechts

AM 4. DEZEMBER:

NORBERT ~~H~~OFER BUNDESPRÄSIDENT

»ES IST DIE NÄCHSTE GENERATION VON COMPUTERSYSTEMEN«

VON MARTIN SZELGRAD

MICHELLE UNGER, GENERAL MANAGER COGNITIVE SOLUTIONS DER IBM WATSON GROUP EUROPE, IST ÜBERZEUGT: DIE ZUKUNFT DER IT SIND ASSISTIERENDE SYSTEME, DIE MENSCHEN HELFEN, BESSERE ENTSCHEIDUNGEN ZU TREFFEN.

32



(+) PLUS: Welche Bedeutung hat Cognitive Computing für Unternehmen? Worum geht es dabei?

Michelle Unger: Es ist schlichtweg die nächste Generation, die Zukunft von Computersystemen. Kognitive Systeme werden dabei helfen, bessere Entscheidungen zu treffen und damit eine völlig neue Welt in vielen Wirtschaftsbereichen eröffnen.

Um mit einem Missverständnis aufzuräumen: Cognitive Computing hat nichts mit künstlicher Intelligenz zu tun. Diese ist ein Teil des Ganzen, wir wollen mit unserer Arbeit aber nicht die menschliche Intelligenz mit Maschinen simulieren. Mit unserer Cognitive-Computing-Plattform IBM Watson erweitern wir vielmehr die Analyse von Informationen, bündeln diese je nach Bedarf richtig und liefern damit eine in menschlichen Entscheidungsprozessen eingebettete Unterstützung. Wir trennen hier ganz klar: Was können Menschen wirklich gut und was können Computer hervorragend? Wenn sie beides zusammennehmen – die Analyse von Daten in allen Formen und Ausprägungen sowie die Fähigkeit des Menschen zu situationsbedingten Einschätzungen – dann haben wir wundervolle Partnerschaft zum Nutzen für den Menschen. Letztlich geht es darum, dem Computer die Knochenarbeit der Datenanalyse, die diese zweifelslos ist, zu übertragen und die Ergebnisse daraus zum richtigen Zeitpunkt zu filtern.

(+) PLUS: Was wäre ein Beispiel für die Anwendung von kognitiven Systemen?

Unger: IBM beschäftigt sich mit diesem Thema eigentlich am längsten im Gesundheitsbereich. Es gibt hier generell enorme Datenmengen, die weiter exponentiell wach-

sen – mit der medizinischen Dokumentation und wachsenden Bildmengen sowie nun auch mit neuen Lifestyle-Geräte wie »Wearables«. Es wird heute so viel Material produziert, dass Ärztinnen und Ärzte niemals die volle Übersicht über Therapiestandards und Erkenntnisse in den medizinischen Journalen und aus der Forschung bewahren können. Genau hier setzen kognitive Systeme an: Wir betten all diese oft weltweit verteilten Informationen, mitunter Millionen Bilddateien und die gesamte Dokumentati-



KOGNITIVE SYSTEME HABEN EINE REAKTIONSVIELFALT.



on zu einem Patienten in einer assistierenden Lösung ein. Sie kann den Fachkräften bei der Entscheidung für die beste Behandlung wertvolle Unterstützung bieten. Diese Hilfestellung ist wichtig: Da auch Experten nicht mehr über den gesamten Wissensstand ihres Gebiets verfügen können, entscheiden sie unweigerlich intuitiv – es werden Entscheidungen auf Basis von Erfahrungen getroffen, nach dem Motto »so habe ich es bisher gemacht«. Das ist in unserer schnell drehenden Welt nicht mehr zeitgemäß.

Nachdem es im Healthcare-Bereich bereits gut funktioniert, sind wir überzeugt, dass wir mit diesem Ansatz jede Wirtschaftssparte bedienen können.

(+) PLUS: Sprechen wir über Verkauf und Kundenservice. Was versprechen Sie Unternehmen hier?

Unger: Jedes Unternehmen versucht heute herauszufinden, was die Kunden wollen, welche Ziele sie haben, wo sie Aktivitäten setzen werden. Mit einem kognitiven System bringen Sie alle diese Fragen auf einen Nenner und adressieren den Kunden mit den jeweils passenden Angeboten, genau zugeschnitten in einer natürlichen Art und Weise. Wir beschäftigen uns auch mit der Gestaltung von Computersystemen im direkten Kontakt mit dem Menschen. So könnte Cognitive Computing in Form eines menschlich aussehenden Roboters in einem Geschäft den Kunden auf einer natürlich empfundenen Ebene Ratschläge zum Kauf geben. Eine Verkäuferin oder ein Verkäufer kann heute nicht mehr alle Fragen zu Produkten beantworten. Ein kognitives System kann dies sehr wohl und hilft, vor einer Kaufentscheidung alle Hintergründe zu verstehen.

Auch Servicenummern und Callcenter-Systeme können damit verbessert werden. Jeder von uns kennt automatische Sprachdialogsysteme, die bekanntermaßen in ihrem Auftreten noch viel Luft nach oben haben. Wir wissen: Menschen wollen eigentlich direkt mit Menschen zu tun haben, auch wenn es um kleine Fragen oder lediglich vielleicht um eine technische Einstellung geht. Wo dieser direkte Kundenkontakt nicht möglich ist, springen wir ein. Ein kognitives System hat eine wesentlich größere Reaktionsvielfalt zu bieten als herkömmliche Lösungen, die nur auf bestimmte Schlagworte horchen.

(+) PLUS: Sie beschreiben eine neue Art der User-Interfaces, wie Menschen Anwen-



Michelle Unger ist Leiterin des Bereiches »Cognitive Solutions« bei IBM für die Region EMEA.

dungen bedienen. Können wir uns darauf einstellen, dass Produkte und Services in Zukunft besser verstehen, was wir von ihnen wollen?

Unger: Das Gute an Cognitive Computing ist, dass es nicht eine einzelne Lösung ist, sondern sich unzählige davon eröffnen. Dieses Mitdenken der IT, wie wir es auch sehen, wird künftig in allen Unternehmensprozessen möglich sein. IBM hat mit der Watson-Entwicklungsplattform einen sehr offenen Ansatz, um Anwendungen in alle Richtungen zu entwickeln. Das könnte eine Beratungshilfe sein, wenn jemand ein Bankkonto eröffnen will, oder die Unterstützung bei Anlegeformen und in der Vermögensverwaltung. Im Gesundheitsbereich ist einer der Partner, die mit IBM dazu arbeiten, Mectronic. Das Unternehmen sagt Extremwerte bei Blutzuckerwerten voraus, damit können Patienten rechtzeitig gegensteuern. Denken Sie nur, was alles möglich sein wird, wenn Sie Systeme haben, die sich aktiv mit einer Meldung wie »in drei Stunden werden Sie mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % ein Problem haben. Essen Sie besser gleich etwas«

an die Nutzer wenden. Unsere Arbeit ist nun, assistierende IT so unaufdringlich und unaufgeregt wie nur möglich ins Alltagsleben zu bringen.

(+) PLUS: Es gibt in der Industrie bereits Lösungen für die sogenannte »Predictive Maintenance«. Was macht Watson anders?

Unger: Derzeit arbeiten all diese Lösungen mit strukturierten Daten. Man hat starre Datenformate und bestimmte Variablen, an denen sich die Systeme orientieren. Mit Watson eröffnet sich ein Universum an Datenmaterial, das hinzugezogen wird. In einer Industrieanlage fühlen sich kognitive Systeme wie ein Experte an der Seite des Anwenders an, der auch Schritt für Schritt bei Aufgaben begleitet. So etwas können herkömmliche Datenanalyse-Tools nicht.

(+) PLUS: Wie lange dauert der Aufbau einer solchen Informationsarchitektur, wenn sich ein Unternehmen nun mit Cognitive Computing beschäftigen möchte?

Unger: Dies hängt natürlich vom Anwendungsfall und den vorhandenen Daten ab.

Wir können den Nutzen der Watson-Plattform meist relativ rasch in Form eines ersten kleinen Anwendungsfalls, für den das System trainiert wurde, demonstrieren. IBM veranstaltet regelmäßig auch Programmierwettbewerbe, wo innerhalb von 48 Stunden Ansätze für gute Lösungen in Verbindung mit der Watson-Plattform entstehen.

Ist man vom Wert des Demonstrators überzeugt, wird darum herum dann agil ein größerer Case gebaut. Ein Beispiel wäre eine Lösung, die Servicetechniker zunächst bei den Reparaturen und Wartungsdiensten eines bestimmten Produkts assistiert, in weiterer Folge aber über eine breitere Palette trainiert wird. Gerade bei größeren Unternehmen sind oft bereits viel Wissen und Erfahrung da, was meist aber nicht gebündelt abrufbar ist.

Ein weiterer Anwendungsfall dazu ist Woodstock Power. Das Unternehmen ist im Technikbereich in der Öl- und Gas-Industrie tätig und setzt bei Wartungsarbeiten auf unsere Watson-Cloud-Plattform. Das heißt: auch wenn bei einem Kunden vor Ort kein Produktspezialist ist, können Mitarbeiter mithilfe des Systems reparieren und auf die Erfahrung von vielen Jahren zurückgreifen. Die Einsatzfälle gleichen sich zwar nicht immer haargenau, es ist aber schon hilfreich, wenn man Informationen zu einem Fall hat, der zu 97 % ähnlich gelagert ist. Unser Tipp jedenfalls ist: klein anfangen und sukzessive erweitern. ■

IBM WATSON



1997 besiegte der IBM-Großrechner Deep Blue den damaligen Schach-Weltmeister Garry Kasparov. Watson beruht auch auf einem neuen Ansatz: Die Architektur ist darauf ausgelegt, die natürliche menschliche Sprache zu verstehen, deren Wörter und Kontext zu analysieren, diese Informationen schnell zu verarbeiten und so präzise Antworten auf Fragen in natürlicher Sprache auszugeben. Das System bildet den Beginn einer neuen Entwicklungsrichtung, deren Ziel es ist, lernende Computersysteme für unterschiedlichste Bereiche zu konzipieren. Diese Computer können selbstständig Informationen aus Daten gewinnen und Schlüsse daraus ziehen.

Quelle: IBM

Die Gesellschaft ist nicht fragmentierter als früher. Es ist nur deutlich schwieriger geworden, diese Fragmentierung nicht zu sehen oder sie zu ignorieren.



Kampf um die Deutungshoheit unserer Zukunft

Viele wichtige Entscheidungen, die wir heute treffen, hängen davon ab, wie wir unsere Zukunft sehen. Kaufentscheidungen zum Beispiel, aber auch Wahlentscheidungen. Derzeit tobt in Europa und auch in den USA ein Kampf um die Deutungshoheit unserer Zukunft. Optimisten vs. Pessimisten. Aufbruch vs. Absturz. Anfang vs. Ende. Wer gewinnt?

VON GILBERT RUKSCHCIO

> Viel wird dieser Tage vom notwendigen Neustart Europas geredet. Doch will man diesen?

Denn wenn man sich die Neustarts in Europa der letzten 100 Jahre anschaut, ging eigentlich immer ein Krieg und Blutvergießen voran: WKI, WKII, Kalter Krieg/1989. Letzterer endete eher durch Zufall unblutig bzw. löste eine Vielzahl an Blutvergießen erst im Nachhinein aus, siehe Südosteuropa und Afrika.

Der Wunsch nach einem Neustart drückt aber etwas aus, das viele spüren. Nämlich dieses mulmige Bauchgefühl, dass unsere Welt mehr Chaos denn Ordnung kennt. Dass irgendwas falsch läuft in Europa und überhaupt in der Welt und wir am liebsten einen Schalter drücken wollten, der uns einen Neustart ermöglicht. Tabula rasa, um uns eine neue Wirklichkeit zu bauen.

Auf die 25 Jahre Party nach dem Fall des Eisernen Vorhangs folgte ein abrupter achtjähriger Kater. Seit 2008 befinden wir uns in



einem Krisenmodus, der uns auf das Gemüt schlägt. Und mittlerweile sind wir in einer gefährlichen Zeit angekommen. Erstmals will ein Mitgliedsland die Europäische Union tatsächlich verlassen. Und auch anderorts wirkt die Dynamik der Desintegration. Unser Wohlstand ist ein Eisberg in der Antarktis, der quasi stündlich schmilzt. Mit anderen Worten: Die gute alte Zeit, sie ist vorbei.

Wir blicken verängstigt in die Zukunft, die eigentlich nur unser Untergang sein kann.

Warum ist das so?

Zunächst einmal: Alles, was ich soeben geschrieben habe, stimmt so nicht. Das menschliche Gehirn tendiert nämlich dazu, die Vergangenheit zu verklären und die Zukunft hingegen mit Angst zu betrachten. Was ist damit gemeint? Unser Gehirn funktioniert so, dass Schlechtes oder Traumatisierendes systematisch zur Seite geschoben und verdrängt wird. Erinnerungen sind nämlich

keine Dateien wie auf einem Computer, die wir fix abspeichern, sondern wir komponieren jedes Mal, wenn wir eine Erinnerung vermeintlich aufrufen, in Wahrheit diese komplett neu. Dadurch entstehen jedes Mal neue Varianten mit Abweichungen, die die Vergangenheit immer ein Stück besser darstellen und eben eher die Highlights beleuchten als die dunklen Seiten. Und das ist auch wichtig so, denn um uns für die Zukunft zu motivieren, benötigen wir Erfolgsergebnisse aus der Vergangenheit.

Der Mensch denkt in Widersprüchen, das ist ganz menschlich. Drei Widersprüche bestimmen derzeit zentral unsere gesellschaftliche und auch politische Realität:

>> Uns ging es noch nie so gut vs. Das Ende ist nah <<

Auf die nackten Fakten gestützt: Es geht uns so gut wie noch nie. Die Lebenserwartung ist weltweit im Durchschnitt um 40 Jahre höher als im vorigen Jahrhundert. Zum ersten Mal leben weniger als 10 % der Weltbevölkerung in absoluter Armut. Erstmals sind mehr Länder Demokratien als Diktaturen und die Zahl der Kriegstoten ist auf einem Jahrhunderttief.

Gleichzeitig meinen wir in Europa bzw. auch in den USA, dass unser Ende nah ist. Denn unser Denkfehler ist meist, dass der Kuchen »Wohlstand« eine absolute Größe sein muss – und je mehr andere haben, desto weniger bleibt für uns. Dabei hätten wir am meisten Anspruch darauf, da unsere Zivilisation die am weitesten fortgeschrittene ist. Es ist also eine Mischung aus Angst und Arroganz, die sich in die allgemeine Debatte in der westlichen Welt eingeschlichen hat. Am Beispiel des gewählten US-Präsidenten Donald Trump verdichtet: Amerikanische Jobs gehen nach Mexiko, mexikanische Einwanderer sind aber Menschen zweiter Klasse. Aus diesem Denkfehler heraus dominiert auch derzeit mehr die Verteilungsdebatte denn die Diskussion darüber, wie der Wohlstand von morgen erwirtschaftet werden kann. Was dabei ebenso übersehen wird, ist der Umstand, dass ein großer Teil unseres Wohlstandes in Europa nicht mehr in Europa pro-

duziert wird. Die europäische und deutsche Automobilindustrie wäre schon längst implodiert ohne die Absatzmärkte z.B. in Asien. Gerade exportorientierte Staaten wie Österreich leben sehr gut vom Wohlstandswachstum außerhalb ihrer Grenzen.

Und trotz aller Prosperität und Stabilität: Wenn wir kollektiv in die kommenden 30 Jahre schauen, sehen wir primär: Massenarbeitslosigkeit, weil Roboter unsere Jobs übernehmen, Europa wird islamisiert, alle Frauen tragen Burka und der europäische Wohlstand ist abgewandert. Was wir nicht sehen: Gewinn an Lebensqualität und völlig neue Lebensmodelle, weil Roboter uns eine Vielzahl zeitraubender Tätigkeiten abnehmen. Was wir nicht sehen: dass Europa schon immer ein Kontinent der Migration war und der Säkularismus noch immer Mehrheitsmodell und resilient ist.

>> Möglichkeit der unbegrenzten direkten Kommunikation vs. Die Gesellschaft wird immer gespaltener <<

Der Wandel in unserer Kommunikation ist wohl die größte Veränderung der letzten 20 Jahre. Heute trägt jeder einen Supermini-computer bei sich, der nicht nur unbegrenzte Kommunikation, sondern auch Information ermöglicht. Die Kosten für Kommunikation sind massiv gefallen und Information ist en masse und meist kostenlos verfügbar. Gerade dank sozialer Medien ist nun eine viel dynamischere und inklusivere Kommunikation und Informationsbeschaffung technisch möglich. In der Tradition des Buchdrucks müsste das doch bedeuten, dass der aufklärerische Funke nun auch auf diese Weise noch mehr Licht entfacht.

Jedoch erscheint es uns, dass die Gesellschaft sich immer mehr fragmentiert. Sehr gut zu beobachten ist das im Zuge von politischen Auseinandersetzungen, wenn Anhänger unterschiedlicher Auffassungen sozial medial aufeinander losgehen. Das Unvermögen und noch mehr der Unwille, die jeweils andere Seite zu verstehen, um einen gemeinsamen Standpunkt zu finden, sind dabei quasi live mitzulesen. Fakten zählen dabei wenig. Diskussionen im sozialen Raum sind mehr von Emotionen denn von Fakten geprägt, und dies dringt auch verstärkt in die Diskussionsform der Offline-Welt durch. Viele sprechen daher schon von einem postfaktischen Zeitalter, in dem wir uns befinden. Und das ist tatsächlich ein gefährliches Phänomen: Viele verwechseln das Recht auf eigene Meinung mit dem Recht auf eigene Fakten, wie von Rudolf Taschner jüngst pointiert zusammengefasst wurde. Durch die neue Technologie der sozialen Medien wird ▶

“ WIR BEFINDEN UNS IN EINEM POSTFAKTISCHEN ZEITALTER, WEIL VIELE DAS RECHT AUF EINE EIGENE MEINUNG MIT DEM RECHT AUF EIGENE FAKTEN VERWECHSELN.

”

ein Effekt offensichtlich, den es zwar immer schon im Ansatz gab, der jedoch durch diese Medien verstärkt wird: der Echokammer-Effekt. Damit ist gemeint, dass man sich tendenziell und instinktiv mit Meinungen auseinandersetzt und Informationen einholt, die das eigene Weltbild bestärken und nicht zerstören. In der prä-sozialen Medienwelt geschah das vor allem durch Zeitungen oder Bücher, die man bevorzugt konsumiert hat, nun übernimmt das ein Algorithmus auf Facebook. Soziale Medien haben damit auch den Stammtisch im Wirtshaus digital ersetzt. Das Geschwätz ist das gleiche geblieben, das Auditorium ist aber nun ungleich größer und damit dynamischer.

Dadurch wirkt auch unsere Gesellschaft fragmentierter, schlicht und einfach, weil uns von unserem Weltbild abweichende Meinungen schlussendlich doch leichter und unmittelbarer erreichen als in der Offline-Welt.

Die traditionellen Gatekeeper veröffentlichter Meinung verlieren derzeit rapide ihr Monopol. Medien wie TV oder Zeitungen fungierten lange Zeit unangefochten als Quelle für Information, aber auch als Filter und Zensur. Diese Funktion haben sie immer weniger. Durch die Dynamik und Unmittelbarkeit der sozialen Medien verbreitet sich jede Information dezentral und oft an traditionellen Medien vorbei. Diese Information kann richtig oder falsch sein, informativ oder manipulativ. Was geblieben ist, ist die Gutgläubigkeit der Konsumenten: Sobald es »fit to print« ist, muss es wahr sein – auch wenn es »nur« auf Facebook steht. Fake news werden schnell geglaubt und das spielt vor allem populistischer Politik in die Hände.

Meine Theorie: Die Gesellschaft ist nicht fragmentierter als früher. Es ist nur deutlich schwieriger geworden, diese Fragmentierung nicht zu sehen oder sie zu ignorieren. Und: Wir bemerken nun deutlicher, dass wir eigentlich große Teile der Gesellschaft um uns herum gar nicht so gut kennen, und das macht uns Angst.

>> Wir fordern politische Partizipation, wollen uns aber nicht politisch engagieren <<

Weiter oben im Text habe ich geschrieben, dass es erstmals mehr Demokratien als Diktaturen auf der Welt gibt. In Europa hat sich die Anzahl der Demokratien seit den 1970er-Jahren mehr als verdoppelt. Und dennoch lesen wir immer wieder, dass sich die Demokratie, wie wir sie kennen, in einer Krise befindet. Repräsentative Demokratie ist pfui, direkte Demokratie oder noch besser: Autokratische Demokratie ist hui.



WAS WIR NICHT SEHEN. Europa war schon immer ein Kontinent der Migration und der Säkularismus ist noch immer Mehrheitsmodell und resilient.

Dazu drei Gedankensplitter:

1. Die wichtigste Funktion einer Demokratie ist meiner Meinung nach nicht Mitbestimmung, sondern die Begrenzung von Macht. Montesquieus Gewaltenteilung hat einen tieferen Sinn und fußt auf den schlechten Erfahrungen des Absolutismus. Macht korrumpiert und absolute Macht korrumpiert absolut. Es hat einen guten Grund, warum es in Europa eben nicht die eine starke Hand gibt, die die Zügel der Macht in Händen hält. Die Verteilung der Macht darf aber nicht dazu führen, dass am Ende keine Entscheidungen getroffen werden können.

2. Jeder will politische Mitbestimmung, niemand will aber politisch mitmachen. Die Zahlen der Parteimitglieder gehen in Europa seit Jahren kontinuierlich zurück, und die Bereitschaft, sich politisch zu engagieren, korreliert nicht mit dem Wunsch nach direkter Demokratie. Politische Partizipation ist aber mehr als ein Like auf Facebook unter einem Politiker-Posting oder in die Wahlkabine zu gehen. Die Zukunft der Parteien – und

damit der repräsentativen Demokratie – wird sich daran entscheiden, wie es den Parteien gelingt, sich in ihren Strukturen und Meinungsbildungsprozessen Nichtmitgliedern zu öffnen und diese einzubinden.

3. Ich sehe die Jugend in einer besonderen Verantwortung. Das Votum zum Brexit hat es sehr deutlich gezeigt: Je älter der Wähler, desto eher pro-Brexit die Stimme. Und je älter der Wähler, desto höher die Teilnahme an der Abstimmung. Die Jungen haben es also zugelassen, dass die Alten über ihre Zukunft entschieden haben. Selbst schuld, muss man sagen.

>> Fazit <<

Europa steht vor einer historischen Situation und somit vor einem ganz anderen Neustart, als wir es aus unserer Geschichte heraus gewohnt sind: Zum ersten Mal seit langer, langer Zeit haben wir einen generationenübergreifenden Frieden und Wohlstand geschaffen. Kein Krieg bildet hier die Ausgangsbasis, um eine Gesellschaft neu zu ordnen oder Chancen neu zu verteilen. So gesehen ist Europa ein Opfer seiner eigenen Erfolgsgeschichte. Je eher wir als Individuen und als Gesellschaft Antworten auf die oben beschriebenen Herausforderungen finden, desto erfolgreicher wird diese Geschichte weitergehen. ■

“ **DAS MENSCHLICHE GEHIRN TENDIERT DAZU, DIE VERGANGENHEIT ZU VERKLÄREN UND ÄNGSTLICH IN DIE ZUKUNFT ZU SCHAUEN.**

DER TEXT ist eine stark gekürzte Fassung einer Rede, die der Autor im Rahmen der Hernesteiner Gespräche im Oktober gehalten hat.



Die Autoren: Lars Erdmann ist Digitalisierungsexperte und Partner bei der Business- und IT-Beratung Q_PERIOR. Christine Kusztrich ist geschäftsführende Partnerin bei Q_PERIOR in Österreich. >>>

Digitalisieren reicht nicht!

Fälschlicherweise werden Digitalisierung und Digitale Transformation häufig als Synonyme gebraucht. Dabei enthält der Begriff der Digitalen Transformation bereits eine gute Trennung zwischen den zwei unterschiedlichen Phasen, die Unternehmen durchlaufen.

EIN GASTKOMMENTAR VON CHRISTINE KUSZTRICH UND LARS ERDMANN



Wie in Abbildung 1 dargestellt, zielen viele aktuelle Initiativen in Unternehmen auf die Steigerung der Effizienz und Agilität ab. Klassische Beispiele sind die Reduktion von Medienbrüchen in Prozessen oder die Automatisierung von manuellen Bearbeitungsschritten. Der Nutzen für den Kunden bleibt hier oft unverändert. Erst in der zweiten Phase, der Transformation, wird durch Zusatzleistungen und neue Angebote Mehrwert für den Kunden geschaffen.

In der Transformationsphase reichern Unternehmen bestehende Produkte durch zusätzliche Services an. Es entstehen beispielsweise selbststeuernde Autos oder Maschinen, die ihren Wartungsbedarf automatisch melden. Für Unternehmen ergeben sich dadurch neue Möglichkeiten, Mehrwerte für ihre Kunden zu schaffen. Ziel dieser neuen Konzepte ist es, die Relevanz des Unternehmens für den Kunden zu erhöhen. Dies geschieht durch eine Verlängerung der Wertschöpfungskette, welche die Bedürfnisse des Kunden in einem höheren Maß abdeckt, als es durch die bisherigen Produkte möglich war. Unternehmen wie etwa Michelin verkaufen nicht mehr Reifen, sondern Laufleistung für Fahrzeuge. Durch Sensoren in den Reifen wird deren Zustand zentral überwacht und frühzeitig für Ersatz gesorgt (natürlich mit eigenen Reifen). Der Kunde muss sich nicht mehr um die Kontrolle, Beschaffung und Montage kümmern. Dies übernimmt Michelin in Kooperation mit Partnern. Die Kundenbindung bei diesem Modell ist natürlich ungleich höher.

Aktuell werden besonders im Finanzbereich und Energiesektor Modelle für die letzte Phase der Digitalen Transformation – also neue Geschäftsmodelle – diskutiert. Im immer stärkeren Wettbewerb um den Zugang zu Kunden helfen alte Vertriebsmethoden nicht mehr weiter. Stattdessen gilt: Nur wenn das Kundenerlebnis außergewöhnlich ist oder der Mehrwert der gesamten Dienstleistung gegenüber der Konkurrenz für den Kunden im täglichen Leben relevant ist, kann eine dauerhafte Differenzierung im Markt erfolgen. In den meisten Fällen erfordert dies aber eine enge Kooperation mit Partnern, welche die Wertschöpfungskette ergänzen. Schließlich verlangt der Kunde Zusatzleistungen, welche aktuell im eigenen Unternehmen nicht bereitgestellt werden können.

Die Koordination solcher Wertschöpfungsketten stellt eine große Herausforderung an die Organisation und die darunterliegenden IT-Systeme dar. Zudem wird diese Öffnung basierend auf historischen Erfahrungen der meisten Unternehmen als unrealistisch und risikoreich beurteilt. Ein Grund ist der anfangs niedrigere Umsatz und somit die geringere Relevanz der neuen Produkte sowie die Schwierigkeit, exponentielle Entwicklungen abschätzen zu können. Der daraus resultierende »Innovations-Gap« kann im Worst Case zu nicht mehr auszugleichenden Wettbewerbsnachteilen führen. Daher lautet die zentrale Frage für alle Unternehmen derzeit: Welches Unternehmen will ich in Zukunft sein – und für wen? Die Beibehaltung des Status quo ist dabei in vielen Branchen nur noch eine kurzzeitige Option. ■

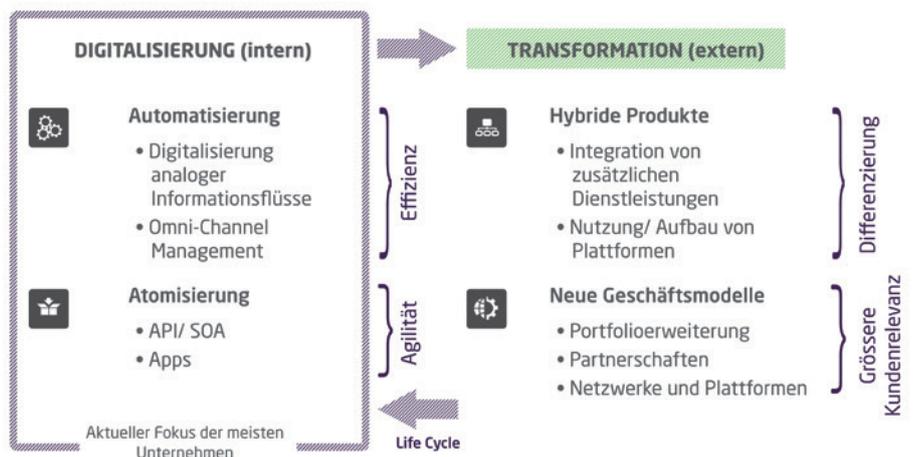


Abbildung 1: Phasen der Digitalen Transformation und deren Merkmale.

PROJEKTE FÜR DIE VERNETZTE WIRTSCHAFT UND DIE MOBILE GESELLSCHAFT. APPS, FORSCHUNG UND LÖSUNGEN, DIE BRANCHEN VERÄNDERN UND UNSER LEBEN VERBESSERN. EINE VERLAGSSERIE DES EAWARD.

INNOVATIVES ÖSTERREICH

»WIR ZEIGEN WEGE AUF, UM WISSENSTRANSFER ZU FÖRDERN«

Innovationsstrategien und Unternehmertum: Die Forscherin Katharina Fellnhofner untersucht die optimale Vermittlung von Wissen rund um kreative Innovationsprozesse und Erfolgsgeschichten in Europa.

38

> Eine Brücke zwischen Wirtschaft und Wissenschaft zu bauen«, das nimmt sich die österreichische Unternehmerin und Forscherin Katharina Fellnhofner derzeit von Finnland aus vor. Die junge Wissenschaftlerin arbeitet über ein Auslandsstipendium des Wissenschaftsfonds FWF nun zwei Jahre lang an der Technischen Universität Lappeenranta, die rund 250 km nordöstlich von Helsinki liegt. Schwerpunkt der Tätigkeit ist »Entrepreneurship Education«, das Erforschen von Methoden, um zukünftigen Firmengründerinnen und -gründern unternehmerisches Denken zu vermitteln. »Auf der Plattform e-ship-stories.com erzählen Rollenvorbilder aus verschiedenen Ländern ihre persönlichen unternehmerischen Erfolgsgeschichten«, erklärt Fellnhofner. Vor allem Start-ups und Kleinunternehmen sollen so Wege für den unternehmerischen Werdegang mit allen Aspekten von Erfolg und Misserfolg aufgezeigt werden – beides gehe Hand in Hand, sei eng miteinander verknüpft. Fellnhofner selbst kennt die unternehmerische Seite gut. Die Niederösterreicherin entwickelte bereits mehrere IT-Plattformen und ist seit Jahren als Konsultantin auf europäischer Ebene tätig.

Fellnhofners weiterer Fokus liegt auf europaweit vernetzten Projekten.

Im Zuge dessen widmet sie sich dem EU-Projekt ONLINE S3, für das sie als Geschäftsführerin des Unternehmens Research and Innovation Management mit Sitz in Neumarkt an der Ybbs die Repräsentanz in Österreich stellt. Das Thema hier ist »Smart Specialisation« – die Entwicklung von unterschiedlichen Forschungs- und Innovationsstrategien in den europäischen Regionen. Um für



Innovation finanzielle Unterstützung aus Brüssel zu erhalten – genauer: des Europäischen Struktur- und Investitionsfonds (ESIF), mit einem Gesamtbudget bis zum Jahr 2020 von 454 Mrd. Euro eines der wichtigsten investitionspolitischen Instrumente der Union –, muss ein eingeschlagener Weg mit der Ausrichtung des EU-Horizon2020-Programms übereinstimmen. Über die Plattform online3.eu sollen gemeinsam mit Akteuren aus der Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft Innovationservices und -werkzeuge entwickelt und bereitgestellt werden. Dieser breite Ansatz der Partizipation, berichtet die Forscherin, ist eines der Kernelemente des Projekts. »Wir untersuchen, welche webbasierte Instrumente nötig sind, um Innovationsstrategien weiter zu entwickeln und wie man zahlreiche Akteure in diesen kreativen Prozess integrieren kann.« Dabei können sich Bürger und Bürgerinnen über die Plattform auch selbst einbringen. »Die aktive Teilnahme stellt bislang unerforschtes Potenzial für bessere politische Prozesse in der Europäischen Union dar.«

Von Neumarkt an der Ybbs nach Lappeenranta: Die forschende Unternehmerin Katharina Fellnhofner untersucht Entrepreneurship und Innovationsstrategien in Europa.

Fotos: thinkstock, LUT MIMM/Vesa Laitinen, cashpresso, in4time

FINANZIERUNG AM SMARTPHONE

➤ **Das Filialgeschäft der Banken** ist im Schwinden, FinTechs rühren zunehmend den Markt auf – mitunter in Kooperation mit den traditionellen Bankinstituten. Bei einer Start-up-Challenge der Wirtschaftskammer Wien konnte das Jungunternehmen Credi2 die Jury der RZB mit seinem Business-Case überzeugen.

Das Team rund um Daniel Strieder, Michael Handler und Jörg Skornschek bietet mit »cashpresso« den schnellen und unbürokratischen Kredit direkt am Smartphone. Die Registrierung erfolgt online, nach Angabe persönlicher Daten erfolgt eine automatisierte Bonitätsprüfung mit sofortiger Zu- oder Absage. Erweisen sich Kunden als kreditwürdig, ist nur noch ein Videotelefonat und die elektronische Vertragsunterzeichnung per qualifizierter elektronischer Signatur notwendig. Der gesamte Prozess kann innerhalb von zehn Minuten abgeschlossen werden und der Kreditrahmen steht sofort zur freien Verfügung.

»Wir freuen uns, dass immer mehr etablierte Banken erkennen, wie wichtig Technologie ist und dass die Bereitschaft, mit jungen Unternehmen zusammenzuarbeiten, steigt«, sagt Credi2-CEO Daniel Strieder, der bereits namhafte Investoren wie den VC Fonds Speedinvest, Hansi Hansmann, die Runtastic-Gründer und Stefan Kaltreis an Bord hat. Er sieht vor allem in der Einbindung der Lösung in Online-Shops ein Riesenzusatzpotenzial. Den Käufern würde damit eine flexible Finanzierung des Einkaufswagens ohne nennenswerte Wartezeit geboten werden können.

»WIR SCHLIESSEN DIE DIGITALE ALTERSKLUFT«

➤ **Um auch älteren**, weniger technikaffinen Menschen die Möglichkeit zu geben, vom digitalen Fortschritt zu profitieren, hat das niederösterreichische Startup-Unternehmen in4me das Kommunikationstool »Family-TV« entwickelt. Dabei handelt es sich um eine internetfähige Box, die an Omas und



Opas Fernseher angeschlossen wird und Bild- sowie Videodateien empfangen kann, die ihr Enkel und Kinder via App zusenden. Family-TV zeichnet sich durch seine simple Bedienbarkeit aus: Einmal auf dem Fernsehgerät installiert, kann jederzeit mit nur einem Knopfdruck auf die Dateien zugegriffen werden. »Wir wollen mit unserem Produkt zwei Generationen verbinden: Die Jüngeren, die soziale Netzwerke nutzen, und Ältere, die mit dem digitalen Wandel bislang nicht mithalten konnten«, betont Jungunternehmerin Daniela Nord. In einem weiteren Schritt sollen auch Videos geteilt werden können. »Und wir haben noch einige weitere Funktionen, die wir künftig bieten möchten.«

Die Korneuburger visieren auch Kabelnetzbetreiber an, die direkt über ihre Netzinfrastruktur das Feature Family-TV als Mehrwert bieten können. Settop-Box ist dann keine nötig. Obwohl das Start-up erst seit Mai am Markt ist, geben sich bereits die Provider die Klinke in die Hand. »Unternehmen kommen auf uns zu, obwohl wir bislang keine Werbung für uns gemacht haben«, verrät in4me-Geschäftsführer Anton Nord.

39



Die cashpresso-Gründer Jörg Skornschek und Daniel Strieder gewinnen die Innovation to Company Challenge der RZB und Wirtschaftskammer.

INFO eAWARD

Die Serie »Innovatives Österreich« ist ein Projekt des IT-Wirtschaftspreises eAward.

OKI

nagarro
ENTERPRISE AGILE

Wie wirkt sich die persönliche Entwicklung von Führungskräften auf Unternehmen aus? Dieser Frage gingen die Teilnehmer der zweiten Ausgabe von Leading Minds nach. Unter dem Titel »Entwickelt sich die Führung, entwickelt sich das Unternehmen« diskutierten am 13. Oktober rund 50 Führungskräfte, Geschäftsführer und Eigentümer aus allen Bereichen der Wirtschaft.

40



Andreas Bornhäuser erklärte, wie man Charisma trainieren kann.



UNTERNEHMENSERFOLG DURCH

> Nach dem erfolgreichen Start
2015 fand heuer zum zweiten Mal der von Anke van Beekhuis, Geschäftsführerin der Unternehmensberatung The Red House, ins Leben gerufene Erfahrungsaustausch Leading Minds für »große Tiere« aus KMUs statt. Als würdigen Rahmen für die heurige Ausgabe wählten die Veranstalter van Beekhuis, Vera Sares von SProduction und Peter Miskulnig von Stiburek das außergewöhnliche Ambiente des Zieselrot am Schwechater Kellerberg.

Nach der Begrüßung durch Zieselrot-Eigentümer Peter Miskulnig erläuterte Anke van Beekhuis in ihrer Einleitung nochmals ihre Intention für diese Veranstaltungsreihe. Aus ihrer Sicht ist es unerlässlich, dass Unternehmer sich austauschen und voneinander profitieren. Unter diesem Aspekt stand auch der folgende Programmpunkt. René Bernsteiner, Eigentümer und CEO von I.T.S., und Anke van Beekhuis gaben in einem Doppel-

interview ihre Erfahrungen hinsichtlich Persönlichkeits- und Organisationsberatung wieder – aus Sicht der Beraterin und aus Sicht des Klienten. Bernsteiner berichtete, dass er vor rund drei Jahren an einem Scheideweg stand. Das Unternehmen sah sich großen Herausforderungen gegenüber, was auch ihn an die Grenze seiner persönlichen Leistungsfähigkeit führte. In dieser Lage erkannte er, dass es professioneller Hilfe und einer Außensicht bedurfte, um diese Situation zu meistern. In sehr persönlichen Worten schilderte er den Weg, den er seither mit Begleitung von The Red House beschritten hatte – von seiner anfänglichen Skepsis über

die tiefgehende Arbeit an seinen persönlichen Verhaltensmustern, die damit einhergehenden Veränderungen im Unternehmen und letztendlich den wirtschaftlichen Erfolg.

Anke van Beekhuis ergänzte seine Ausführungen durch einen Einblick in den Ablauf von Coaching und Beratung. Sie bestätigte aus ihrer persönlichen Erfahrung, dass sich oft nach einem solchen Persönlichkeitsprozess der Unternehmenserfolg einstellt, ohne dass die Unternehmenszahlen selbst Teil dieses Prozesses waren. Das Resümee der beiden Interviewpartner lautete, dass die Arbeit in der Beratung nicht immer angenehm ist und auch an die Substanz gehen kann, der

ANHAND EINPRÄGSAMER BEISPIELE ERLÄUTERTE ANDREAS BORNHÄUßER, WARUM ES MANCHEN MENSCHEN SCHLECHTER UND MANCHEN BESSER GELINGT, ANDERE IN IHREN BANN ZU ZIEHEN, SIE ZU BEEINDRUCKEN UND FÜR SICH ZU GEWINNEN.

Christian Mayer (r) interviewt Anke van Beekhuis und Rene Bernsteiner.



Unternehmensberaterin Anke van Beekhuis.



Teilnehmer beim Netzwerken an der Bar.



GESTÄRKT FÜHRUNG LEADING MINDS 2016

Erfolg diesen Prozess jedoch mehr als rechtfertigt.

>> Führungskräfte mit Charisma <<

Was ist Charisma? Kann man es trainieren? Und wenn ja, wie? Dieser Frage ging der deutsche Buchautor und Coach Andres Bornhäußer in seiner Key Note nach. Sein Vortrag unter dem Titel »Warum mehr drin ist, als Sie rausholen. Und wie Sie rausholen, was drin ist« fand breiten Anklang unter den Anwesenden. Anhand einprägsamer Beispiele erläuterte er Gründe, warum es manchen Menschen schlechter und manchen besser gelingt, andere in ihren Bann zu ziehen, sie zu beeindrucken und für sich zu gewinnen. Dafür nutzte er die von ihm entwickelte S.C.I.L. Methode, die die Außenwirkung von Menschen transparent macht. Was möglich ist und wie man das erlernen kann, führte er in kurzen Übungen mit dem interessierten Publikum vor.

ZIEL DER ZUM ZWEITEN MAL DURCHGEFÜHRTEN VERANSTALTUNG »LEADING MINDS« IST ES, UNTERNEHMEN DAZU ZU BRINGEN, MITEINANDER ZU KOMMUNIZIEREN UND VONEINANDER ZU PROFITIEREN.

Oft bedarf es nämlich nur geringer Veränderungen im Auftritt oder Tonfall und schon kann man eine ganz andere Wirkung auf sein Gegenüber erzielen.

>> Into the Start-up Scene >>

Was für traditionelle KMUs gilt, gilt für Start-ups natürlich umso mehr. Denn insbesondere Start-ups können immens vom Austausch mit erfahrenen Unternehmern profitieren. Und so konnten sich auch heuer zwei Start-ups bei Leading Minds präsentieren: McCube, ein revolutionäres Fertighauskonzept, und Helga, ein vollkommen neues Algen-Erfrischungsgetränk.

>> Essen, Trinken, Reden <<

Nach dem letzten offiziellen Programmpunkt baten die Veranstalter Vera Sares, Anke van Beekhuis und Peter Miskulnig zur Stärkung am Buffet. Danach blieb getreu dem Motto von Leading Minds ausreichend Zeit zum persönlichen Austausch. Die Gespräche mit den Vortragenden, aber auch untereinander brachten für einige Teilnehmer neue Sichtweisen und Erkenntnisse. Zudem wurden viele Kontakte geknüpft, aus denen sich in Zukunft vielleicht die ein oder andere Geschäftsbeziehung entwickelt. Die Veranstalter zeigten sich jedenfalls mit dem Abend sehr zufrieden und arbeiten bereits an der Ausgabe von Leading Minds 2017. ■

Cooler Stuff

VON VALERIE UHLMANN

WAS SCHÖN
IST UND WAS
SPASS MACHT

SMART SCHLAFEN

Wer nicht gut schläft, dem geht es auch sonst nicht so gut. Um nicht gleich auf Schlafmittel zurückgreifen zu müssen, sollte man vielleicht einmal bei seinem Bett anfangen. Sleep Number ist ein smartes Bett, das einen geruhsamer schlafen lässt. Die Matratze registriert durch Sensoren im Inneren jede Bewegung und ist je nach Komfortwünschen verstellbar. Verbunden mit Fitness- und Gesundheitsdaten vom Smartphone gibt die dazugehörige App Auskunft, wie gut man schläft und welche Faktoren für den perfekten Schlaf zu beachten sind.

> www.sleepnumber.com



2

STINKESCHLOSS

Fahrrad-Freaks wissen: Wer seinen Drahtesel über Nacht auf der Straße parkt, muss froh sein, wenn dieser am nächsten Morgen noch da ist. Da hilft oft auch das dickste Bügelschloss und die härteste Kette nichts – geübte Langfinger bekommen die in Nullkommanix auf. Das SkunkLock bietet jedoch eine andere Kategorie von Sicherheit. Denn dieses Fahrradschloss bringt Diebe im wahrsten Sinne des Wortes zum Kotzen. Wenn an dem Schloss unsachgemäß herumgewerkelt wird, strömt ein übelriechendes Gas aus dem Inneren aus. Brechreiz und Atembeschwerden sind die Folge, den Rest kann sich jeder selbst ausmalen.

> www.skunklock.com

3

HALBE-HALBE IM RETRO-LOOK

Ein Selfie vor dem Spiegel für Instagram, ein Foto vom Sonnenuntergang auf Facebook posten – das Leben durch Fotos und Videos mit dem Handy zu dokumentieren, ist mittlerweile für viele eine Selbstverständlichkeit. Für derart Fotoaffine gibt es jetzt ein Gerät das halb Kamera, halb Smartphone ist. Die legendäre Fotografie-Marke Kodak wagt sich mit Ektra in die Welt der Handys. Die Kamera hat einen 21-Megapixel-Sensor von Sony und ist mit 26,5 Millimetern vergleichsweise weitwinklig. Das Design der Ektra kommt mit schicker Leder-Optik ziemlich retro daher und ähnelt mit der seitlichen Wölbung den Kompaktkameras aus den 1950ern.

> www.kodakphones.com



PAPIERFLIEGER FALTEN WAR GESTERN!

Jetzt gibt es fliegende Flitzer, die einen in luftige Höhen mitnehmen: Mit der Papierflieger-Drohne PowerUp FPV erlebt man den Rundflug so, als würde man direkt im Cockpit sitzen. Das Smartphone dient dabei als Virtual-Reality-Brille, gelenkt wird die Drohne einfach mit intuitiven Kopfbewegungen.

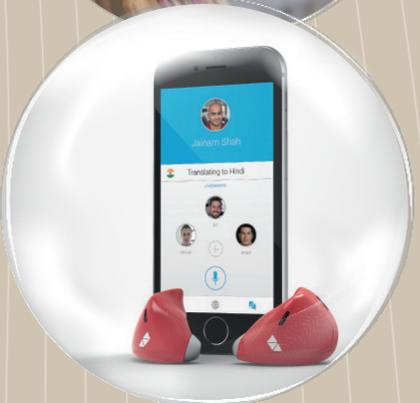
> www.poweruptoys.com



DER SPRACHENFLÜSTERER

Nie wieder nur »Bahnhof« verstehen! Wie schön wäre es, fremde Sprachen auf Anhieb zu verstehen – ohne Lernen oder mühseliges Übersetzen. Die smarten Kopfhörer »The Pilot« von Waverly Labs kommen diesem Traum ziemlich nahe. Verbunden mit einer App, flüstern sie dem Tragenden die Übersetzung des Gehörten ins Ohr. Das intelligente Programm soll in Echtzeit übersetzen und so trotz Sprachbarriere ein flüssiges Gespräch ermöglichen. Derzeit können die Kopfhörer Englisch, Spanisch, Französisch und Italienisch übersetzen, weitere Sprachen sollen folgen.

> www.waverlylabs.com



»APP-«GESCHAUT

Dieser App kann man wirklich blind vertrauen: Sich auf der Welt zurechtzufinden, ist nicht für alle Menschen gleich einfach. Wer in seinem Sehvermögen stark eingeschränkt ist, bekommt nicht immer mit, was die Umwelt so alles zu bieten hat. Eine neue App macht da jetzt das Smartphone zum Hilfsmittel: Aipoly Vision erkennt die Objekte in der Umgebung über die Handy-Kamera. Ob die verschiedenen Sorten im Obstsalat, der Blumenstrauß am Tisch oder das Fahrrad am U Bahn-Geländer – die App erkennt bis zu drei Objekte pro Sekunde und teilt sie per Sprachausgabe mit.

> www.aipoly.com



VOM SCHLOSS AUF

WENN DER ERSTE SCHNEE KOMMT, BUHLEN UNZÄHLIGE MEHR ODER MINDER AUSTAUSCHBARE HOTELS UM DIE GUNST DER WINTERSPORTBEGEISTERTEN GÄSTE. DEUTLICH EXKLUSIVER UND MIT VIEL HISTORISCHEM CHARME LOGIERT MAN IN EINEM DER SCHLÖSSER DER KOOPERATIVE SCHLOSSHOTELS & HERRENHÄUSER. REPORT(+)PLUS PRÄSENTIERT EINE AUSWAHL EXQUISITER HÄUSER, DIE EIN BESONDERES WOHNGEFÜHL, EINE UNVERWECHSELBARE GESCHICHTE UND EINE SEHR PERSÖNLICHE GASTGEBERSCHAFT MIT VIELFÄLTIGEN MÖGLICHKEITEN FÜR SCHNEEHASEN UND WINTERMUFFEL VERBINDEN.

ZUSAMMENGETRAGEN VON BERND AFFENZELLER

36



HOTEL SCHLOSS SONNENBURG (ITA)

WELLNESS IM EHEMALIGEN FÜRSTLICHEN FRAUENKLOSTER

Wellness mit Wintersport verbindet die Sonnenburg in St. Lorenzen im Pustertal. Das Skigebiet Kronplatz im Dolomiti-Superski-Gebiet ist nur wenige Kilometer entfernt und per Skishuttle im Halbstundentakt bequem zu erreichen. Nicht weit ist es auch zur berühmten »Sella Ronda« in Alta Badia. Nicht-Skifahrer kommen mit einem gut ausgebauten Loipennetz, Schneeschuhwanderungen oder Rodeln voll auf ihre Kosten. Aber auch die Sonnenburg selbst, dieses Jahr zum »Best Castle Historic Hotel of Europe« gekürt, hat einiges zu bieten: Jahrhunderte alte, meterdicke Mauern, holzgetäfelte Stuben und mittelalterliche Fresken, in Kombination mit edel ausgestatteten Zimmern und einer Spalandschaft auf drei Ebenen sorgen für ein ganz besonderes Wohngefühl im ehemaligen fürstlichen Frauenkloster. Für historisch Interessierte gibt es vier Kirchenruinen, zwei Friedhöfe, Wandmalereien aus drei Epochen und einen hauseigenen Heiligen.

> www.schlosshotels.co.at/sonnenburg



HOTEL JAGDSCHLOSS KÜHTAI (TIROL)

WINTERSPORT-HOTEL MIT ARISTOKRATISCHER SEELE

Wer auf 2000 Metern Seehöhe nicht nur schneesichere Pisten, sondern auch einen Hauch von k.u.k.-Nostalgie sucht, wird im Hotel Jagdschloss Kühtai fündig. Das Haus Habsburg ist in den alten Gemäuern, deren Grundfesten schon im Jahr 1280 gelegt wurden, allgegenwärtig. Kein Appartement, kein Zimmer und kein Korridor, in dem sich – neben vielerlei Antiquitäten – nicht auch wertvolle alte Kupferstiche, Stammbäume und Porträts aus der Ahnengalerie des Hausherrn befänden. 1952 wurde aus der fürstlichen Jagdresidenz das heutige Jagdschloss Kühtai. Jetzt hat Christian Graf zu Stolberg-Stolberg, ein Ururenkel von Kaiser Franz Joseph I. und Kaiserin Elisabeth, das Hotel an die beiden Innsbrucker Unternehmer Armin Ennemoser und Martin Baldauf verkauft, die einen Ausbau des Wellnessbereiches planen. Schifahrern und Langläufern bietet sich ein direkter Zugang zu den Pisten und Loipen, aber auch Tourenger kommen in einem der bekanntesten und schönsten Tourengebiete Tirols voll auf ihre Rechnung.

> www.schlosshotels.co.at/kuehtai

DIE PISTE

HOTEL SCHLOSS THANNEGG (STEIERMARK)

TRAUMSCHLOSS MITTEN IN DEN ALPEN

Thannegg-Moosheim, das idyllische, romantisch-weiße Traumschloss mitten in den Alpen mit einer 850-jährigen Geschichte, erhielt seinen Namen anno 1224 vom Ritter von Thann, und 1495 von den Grafen von Moosheim. Als Ernst und Gerlinde Schrempf im Jahre 1984 das Schloss der Grundherrschaft ihrer Vorfahren erwarben, hatten hunderte Jahre gesund-frisches Gebirgsklima einigen Gebäudeteilen bereits sehr zugesetzt. Es erforderte viele Jahre Arbeit, das im Dornröschenschlaf schlummernde Gemäuer denkmalschutz- und den heutigen Bedürfnissen gerecht zu einem auch im Winter kuscheligen Schlosshotel zu erwecken. Heute genießt man Schlossromantik pur in den ruhigen, wohligen warmen, zirbenholzduftenden Gemächern, beim Candle-light-Dinner am offenen Kamin im Rittersaal, beim gemütlichen Tafeln in der Schloss-Schänke, auf der Sonnenterrasse am Schlossteich oder im historischen Gewölbe von anno 1150. Das Schloss liegt in herrlicher Aussichtslage zwischen Dachstein und Tauern, mitten in den Bergen des Naturparks. In nur neun Minuten bringt der kostenfreie hoteleigene Skibus die Gäste zur Ski-Amadé 4-Berge Skischaukel, Hauser-Kaibling / WM-Skizentrum Schladming-Planai.



➤ www.schlosshotels.co.at/thannegg



HOTEL CASTEL RUNDEGG (ITA) VOM MITTELALTERLICHEN WOHNTURM ZUM SCHLOSSHOTEL IN MERAN

Castel Rundegg ist ein luxuriöses Wellnesshotel der 4-Sterne-Superior-Kategorie in der Südtiroler Kurstadt Meran. Bereits in den späten 1970er-Jahren in ein Luxushotel mit großzügigem Beauty Spa verwandelt, gehört das historische Schlosshotel heute zu den ältesten und renommiertesten Wellnesshotels Italiens. Inmitten eines gepflegten mediterranen Schlossgartens gelegen, erwartet die Hotelgäste hier eine Wellness-oase mit Health- und Beautyfarm. Nur wenige Gehminuten vom Hotel entfernt liegt Meran – idealer Ausgangspunkt für Unternehmungen aller Art. Neben sommerlichen Wanderungen oder Radtouren ist die Kurstadt mit ihrem Skigebiet und dem Weihnachtsmarkt auch im Winter einen Besuch wert.

Die Geschichte des Anwesens reicht bis in das 12. Jahrhundert zurück. Erbaut wurde der Edelsitz in Obermais wahrscheinlich im Jahre 1154. Was heute ein Luxus- und Beautyhotel ist, war einst ein Lehensgut. Das Anwesen lag inmitten eines Weinbaugebiets und war von vier runden Türmchen abgeschirmt.

➤ www.schlosshotels.co.at/rundegg



HOTEL RÜBEZAHLE MARIEN- BAD (CZE)

EIN HERRSCHAFTLICHES
SCHLOSS IM BÖHMERWALD

Das Zámecký Wellness Hotel Rübezahle wurde 1903 in Marienbad im Stil eines Märchenschlosses errichtet und zählt zu den ältesten westböhmisches Kurhotels. Es stand bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts im Ruf, eines der luxuriösesten Kurhäuser zu sein. Heute, nach umfangreichen Renovierungsarbeiten, ist das Hotel Rübezahle ein exklusiver Ort für Reisende, die sich Erholung in einem der komfortabel eingerichteten Zimmer gönnen, im eleganten Schlossrestaurant bei den Klängen klassischer Musik delikate Speisen verkosten oder nach Herzenslust aktive Bewegung an der frischen Luft genießen möchten, sei es bei Golf, Skifahren oder Reiten, um nur ein paar der zahlreichen Möglichkeiten zu nennen. Der Wellnessbereich umfasst ein römisches Bad, eine Saunalandschaft, ein Hammam, ein Massagebecken sowie einen Massagesalon, ein Fitnesscenter und einen mit Sauerstoff angereicherten Ruheraum.

➤ www.schlosshotels.co.at/ruebezahle



EINE RESIGNATION VON RAINER SIGL



Eh schon wurscht

Die gute Nachricht: Wir stehen endlich nicht mehr am Rand eines Abgrunds. Die schlechte: Da oben war's eventuell doch besser.

“

In Tagen wie diesen muss man einfach mehr auch das Positive sehen.

”

46



Man muss auch das Positive sehen. Ja, in den USA wurde ein Präsident gewählt, der die den gesamten Planeten zerstörende Klimakatastrophe als Verschwörungstheorie betrachtet. Gut, die Briten haben sich mit todesverachtendem Humor aus dem größten europäischen Friedensprojekt der Neuzeit gesprengt. Und ja, auf dem Kontinent schüttelt nächstes Jahr womöglich eine ultrarechte französische Präsidentin freudestrahlend den autokratischen Staatschefs Ungarns, Polens und Russlands warm die Hände, während am Bosphorus eine schicke islamische Präsidialdiktatur samt Todesstrafe für Opposition und Journalisten eingerichtet wird. Und okay, mal ehrlich, wer dann in unserem Operettenstaat Präsident ist, ist dann auch schon wurscht.

Aber wie gesagt: das Positive sehen! Und wenn man schaut, wie sich die Nationalisten aller Länder freudestrahlend nach ihren jeweiligen Wahlsiegen liebevoll gegenseitig gratulieren – da wird einem schon warm ums Herz bei so viel Solidarität! Wie sich die Chefs von Parteien, die sich verbissen ausschließlich das Wohl des eigenen Volkes auf die knatternden Fahnen schreiben, dazu gratulieren, dass im Nachbarland just genau dieselbe Agenda Zugewinne verzeichnet – wer sich so für einen anderen freut, kann kein schlechter Mensch sein.

Und überhaupt: Es menscht wieder mehr. Ja, in den Facebook-Freundeskreisen gutmütig ihr Weltbild teilender Politikerdarsteller herrscht ein unfassbares Zusammengehörigkeitsgefühl, ein Erlebnis von Gemeinschaft und Freude am Zusammenhalt, von dem etwa, was weiß ich, die Mitglieder der Aum-Sekte nur träumen durften. Hier ist niemandem Menschliches fremd, hier scherzt man, versteht Spaß und informiert sich vertraulich über all das, was die gleichgeschalteten Massenmedien der linkslinkslinken Feminazi-Gutmenschen-Tyrannie nur allzugern mit Mitteln der stalinistischen Zensur sowie schnöden Fakten unterdrücken wollen. Ist es nicht auch ein Hoffnungsschimmer, dass sich so doch Menschen für Politik und – in weiterer Folge, Fitness ist ja immer gut – wohl auch für kräftigende und den Volkskörper stärkende Wehrsportübungen in unserer schönen Heimat motivieren lassen?

“

HAUPTSACHE, ES ÄNDERT SICH WAS.

”

Auch wie überall der optimistische Glaube daran wächst, dass ein Wandel möglich ist, dass Veränderungen nötig sind, macht das Leben in diesen Zeiten so aufregend und inspirierend wie schon lange nicht. Denn mal ehrlich: Empfinden Sie es nicht auch irgendwie als erfrischende Verlockung, Ihr Haus, in dem grässliche Unordnung herrscht, einfach so, mit einem Lachen auf den Lippen, mit einem fechen Kanister Benzin einfach abzufackeln? Ihr Auto, das ständig zickt, mit einem beherzten Freudenschrei bei 160 Sachen gegen den Brückenpfeiler zu rammen? Sich so richtig fest selbst in die Fresse zu schlagen, um's denen da oben mal endlich zu zeigen? Hauptsache, es passiert etwas. Weil: So kann's nicht weitergehen. Und irgendwann kehren sie sicher zurück, die goldenen Zeiten der Vergangenheit. Weil: Schön war's damals. Nach dem Krieg.

Foto: Thinkstock

SCHNELLER ZUR PERFEKTEN GEWERBEFLÄCHE.

MIT BÜROS, LÄDEN, HALLEN UND VIELEM MEHR.



immowelt.at

Eine Welt voller Zuhause

ENTPFLICHTUNGS-VIRTUOSE

Klaus Fritsch spielt in keinem Orchester, doch wird er von seinen Kunden als Virtuose seines Fachs gesehen. Denn für Entpflichtungsfragen rund um die Verpackungsverordnung hat er das absolute Gehör. Unterstützt wird er dabei vom großen Orchester der ARA Gruppe, wo für jedes Instrument Experten bereitstehen.

„Erkennen. Verstehen. Lösen.“ steht bei ARApplus für Beratung, wie Beratung sein soll: Eine umfassende Bedarfserhebung, um die Herausforderungen zu erkennen. Eine eingehende Analyse der Fakten, um Zusammenhänge zu verstehen. Und schließlich individuelle Lösungen für die Bedürfnisse der Kunden.

**ERKENNEN.
VERSTEHEN.
LÖSEN.**

ARApplus+
www.arapplus.at