

Report (+) PLUS

HANDEL IM WANDEL

Noch nie war es so leicht, Marktanteile zu gewinnen – oder zu verlieren. Jetzt ist Customer-Experience gefragt.



22

E-AWARD 2021

Alle Preisträger*innen und ihre ausgezeichneten IT-Projekte

28

ENERGIE

Der Report-Talk zum Thema Energiegemeinschaften

36

COOL STUFF

Technik, die schön ist und Spaß macht

publikumsgespräche des **Report** **Verlag**

Infos unter:



**DIE ÖFFENTLICHE DISKUSSIONSREIHE ZU
WIRTSCHAFTS- UND FACHTHEMEN,
DIE DIE BRANCHE AKTUELL BEWEGEN.
DER BESUCH IST KOSTENLOS.**

#REPORTTALK

**»KI – vertrauenswürdig und transparent
in der Praxis«**

Automatisierte Geschäftsprozesse, Machine-Learning und Entscheidungshilfen für die Sachbearbeiter*innen finden zunehmend Einzug in Unternehmen und Behörden – mit weitreichenden Folgen für Kund*innen und Bürger*innen. Doch welche Kriterien zeichnen vertrauenswürdige Systeme eigentlich aus? Wie können Anwendungen hinsichtlich Transparenz und Fairness getestet werden? Die Report-Publikumsdiskussion zur Ethik von Algorithmen, Optimierungsbedarf und der Herausforderung für unsere Gesellschaft und unseren Wirtschaftsstandort.

**Wann: 18. November 2021, 16:00 bis 17:15 Uhr
Wo: via Zoom**

Gemeinnützige Bauvereinigungen als Konjunkturmotor

Die gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBVs) bauen auch in der Krise leistbares Wohnen in ganz Österreich und sind ein verlässlicher Partner der Baubranche.



Im Stadterneuerungsgebiet Sonnwendviertel sind viele GBVs tätig. So hat etwa allein die Sozialbau-Gruppe bis dato vier Wohnhausanlagen errichtet.

Die letzten Jahre haben unser Leben mehr durcheinandergewirbelt als uns lieb war. Wirtschaftlich aber auch gesellschaftlich hat sich durch COVID-19 und seine Folgen vieles geändert. Aber es gibt auch Konstanten, die weiterhin Grund zur Zuversicht bieten.

Die 185 gemeinnützigen Bauvereinigungen (GBVs) bieten seit über 100 Jahren mehr als „nur“ eine Wohnung. Sie wollen möglichst viele Menschen mit leistbaren Wohnungen versorgen und für diese einen nachhaltigen, langfristigen Mehrwert schaffen. Sie leisten mit ihren Wohnungen einen Beitrag zu einer lebenswerteren Gesellschaft. Und diese sozialpolitische Aufgabe erfüllen sie gerade in der Krise.

GBVs BAUEN KONTINUIERLICH

Die 185 GBVs sind und werden auch in den nächsten Monaten und Jahren mit ihrer Bauleistung ein wichtiger Konjunkturmotor für die Baubranche und deren verwandte Branchen sein. Gerade in Zeiten von Krisen sind stabilisierende Faktoren gefragt. Die GBVs bauen kontinuierlich und investieren auch antizyklisch. 2020 bauten die GBVs fast 19.100 neue, leistbare Wohnungen in ganz Österreich.

GBVs SICHERN NACHHALTIGKEIT

Die Gemeinnützigen sind zusätzlich Vorreiter bei Sanierung und Klimaschutz. Mit ihrer Sanierungstätigkeit haben sie in der Vergangenheit überproportional zur Reduktion von Energieverbrauch und Treibhausgasemissionen beigetragen. Allein 2020 wurden rund 6.800 Wohnungen saniert. Zusätzlich sind im GBV-Sektor rund 65 % der Wohnungen an Fernwärme angeschlossen bzw. nur mehr rund 27 % mit fossilen Brennstoffen bzw. Strom beheizt.

Mit den Maßnahmen zur Optimierung der Heizungsanlagen sowie den zusätzlich erfolgten Maßnahmen zur Wärmedämmung wurden neben dem großen Beitrag zu den österreichischen Klimazielen die Wohnqualität der Bewohnerinnen und Bewohner erhöht und die Energiekosten gesenkt.

GBVs SCHAFFEN ARBEITSPLÄTZE

Mit der Sanierungs- und Bautätigkeit aller 185 GBVs in ganz Österreich werden jedes Jahr über 80.000 Arbeitsplätze in ganz Österreich gesichert, sowohl in der Baubranche als auch in deren verwandten Branchen. Diese Bauleistung werden die GBVs auch weiterhin aufrechterhalten.

www.gbv.at

DIE GEMEINNÜTZIGEN BAUVEREINIGUNGEN ÖSTERREICHS

- **Verwaltungsbestand:**
670.000 Miet- und Genossenschaftswohnungen
282.000 Eigentumswohnungen
- **Investitionen/Jahr**
3,4 Mrd. € Neubau 360 Mio. € Sanierung
- **Neubauleistung:**
ca. 15.100/Jahr (27 % des Gesamtmarkts)
- **Arbeitsplätze**
rd. 7.000 bei den Bauvereinigungen
81.000 durch Wohnbauinvestitionen

EIN WORT VOM
EDITOR



ANGELA HEISSENBERGER
Redakteurin Report(+)/PLUS

IN BEWEGUNG

> Der Mensch ist gemeinhin ein konservatives Wesen, heißt es. So betrachtet, muss die Fülle an Erneuerungen, die derzeit auf uns einprasselt, die reinste Tortur sein. Ist sie aber nicht, denn wir haben inzwischen gelernt, dass so manche Veränderung doch ganz praktisch ist und unseren Alltag erleichtert. Und zweifellos treiben wir durch unser Verhalten viele Innovationen erst richtig an.

Wirtschaft und Gesellschaft befinden sich im Umbruch. In welche Richtung es geht, scheint aber noch nicht ganz klar. Dass der Klimawandel unser Leben nicht zum Besseren verändert, ist jedoch bereits ersichtlich. Um die Folgen des Treibhauseffekts zu verringern, können alle einen Beitrag leisten: Unternehmen, die energieeffizient produzieren, Investor*innen, die innovative Projekte finanzieren, Konsument*innen, die nachhaltige Produkte kaufen, Kommunen, die gemeinsam Energie erzeugen. Vorbilder finden Sie in diesem *Report(+)/PLUS*, Nachahmung wird empfohlen.

Fotos: EXPA, JFK, iStock

REPORT PLUS DAS UNABHÄNGIGE WIRTSCHAFTSMAGAZIN



4 KOPF DES MONATS. Roswitha Stadlober ist erste ÖSV-Präsidentin der Geschichte.



5 AKUT. News und Fakten aus der Wirtschaft.



10
HANDEL IM WANDEL

Noch nie war es so leicht, Marktanteile zu gewinnen – oder zu verlieren. Jetzt ist Customer-Experience gefragt.



22
E-AWARD 2021

Nachlese zum großen Event des Report Verlags mit allen Preisträger*innen und ihren ausgezeichneten IT-Projekten.

09 **klimaaktiv-Pakt.** Elf Leitbetriebe gehen Richtung Klimaneutralität voran.

14 **Nachhaltigkeitskompass.** Umweltbewusstes Handeln fördern.

16 **Digitalisierung der Wirtschaft.** Chancen und Herausforderungen.

28 **Gemeinsam erzeugt.** Der Report-Talk über Energiegemeinschaften.

32 **Starke Leader.** Innovationen brauchen eine neue Führungskultur.

34 **K.u.K. Juwel in der Kvarner Bucht.** Auszeit im Hotel Miramar in Opatija.

36 **Cool Stuff.** Technik-Tipps für den Herbst von Valerie Hagmann.

38 **Satire.** Zerklärungsbedarf. Eine Klage 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] **Autor*innen:** Valerie Hagmann, Anne M. Schüller, Mag. Rainer Sigl **Layout:** Anita Troger **Produktion:** Report Media LLC, **Lektorat:** Johannes Fiebich, MA **Druck:** Styria **Medieninhaber:** Report Verlag GmbH & Co KG, Lienfelder gasse 58/3, A-1160 Wien **Telefon:** (01) 902 99 **E-Mail:** office@report.at **Web:** www.report.at



KURZ ZITIERT

»Egal, was Daten sagen – der Mensch führt noch immer das Geschäft.«

RBI-Vorstand Lukasz Januszewski denkt bodenständig.

»Es ist wichtiger denn je, ein ›Great Place to Work for All‹ zu sein, andererseits ist es aber schwieriger geworden.«

Michael C. Bush, CEO von Great Place to Work, sieht die Unternehmen unter Druck.

»Drohnen sind die Zukunft der Landwirtschaft.«

David Hopf, CEO von Dronetech Austria, eröffnet neue Geschäftsfelder.

»Nach dem Spiel ist vor dem Spiel, das gilt beim Fußball. Nach 5G ist vor 6G, das gilt sinngemäß beim Mobilfunk.«

Thomas Lüftner, Silicon Austria Labs, denkt schon weiter.

»Die Skisaisonen werden länger, besser und schöner.«

Wolfgang Mayrhofer, Sprecher der österreichischen Skiindustrie, blickt trotz Corona optimistisch in die Zukunft.

»Wenn mein Auto kaputt ist, bringe ich es auch nicht zum Geisterheiler, sondern in eine Fachwerkstatt.«

Rot-Kreuz-Präsident Gerald Schöpfer vertraut Expert*innen.



Kopf des Monats

AUFBRUCHSSTIMMUNG IM ÖSV

Erstmals in der Geschichte des Österreichischen Skiverbands steht eine Frau an der Spitze. Die bisherige Vizepräsidentin Roswitha Stadlober will die Strukturreform vorantreiben.

VON ANGELA HEISSENBARGER

> Der 15. Oktober 2021 war ein historischer Tag. Nach dem überraschenden Rücktritt von Karl Schmidhofer aus privaten Gründen wurde Roswitha Stadlober, die das Amt bereits Ende September interimistisch übernommen hatte, einstimmig zur Präsidentin gewählt. Das ist umso bemerkenswerter, da es im Frühjahr rund um die Nachfolge des langjährigen ÖSV-Präsidenten Peter Schröcksnadel zu unschönen Machtspielen zwischen den Landesverbänden gekommen war. Damals erschien Stadlober selbst eine Frau an der Spitze noch unrealistisch: »Wenn Amerika noch nicht bereit ist für eine Präsidentin, wird's auch beim ÖSV dauern.«

Zielstrebigkeit und Durchhaltevermögen waren jedoch schon immer Stadlobers Stärken. In den 1980er-Jahren war sie unter ihrem Mädchennamen Steiner als Slalomfahrerin erfolgreich, 1986 wurde sie »Sportlerin des Jahres«. Sport ist Teil der

Familien-DNA: Ehemann Alois lief mit dem ÖSV-Langlaufteam zu Gold, Tochter Teresa folgt seinen Spuren, Sohn Luis hat die Ski allerdings abgeschnallt.

Roswitha Stadlober ist seit 2010 Geschäftsführerin von Kada, einer Einrichtung, die Athlet*innen beim Übergang ins Berufsleben unterstützt. Seit 2011 ist die 58-jährige Salzburgerin Mitglied des ÖSV-Präsidiums. Sie ist dafür bekannt, Missstände und Probleme direkt anzusprechen. Nach der Alleinherrschaft Schröcksnadels wird ein Dreier-Team – Stadlober stehen Finanzchef Patrick Ortlieb und Generalsekretär Christian Scherer zur Seite – die Geschicke des mächtigen Skiverbands leiten, vorläufig bis Sommer 2024. »Eine Aufbruchsstimmung ist überall spürbar«, ist sich die neue Präsidentin ihrer Vorbildwirkung bewusst: »Das kann Frauen Mut machen, den Schritt zu wagen.«

Foto: EXPA_JFK

AR-Brillen für den Massenmarkt

Das Wiener Start-up TriLite entwickelte das weltweit kleinste Projektionsdisplay. Eine Finanzierungsrunde über acht Millionen Euro brachte das nötige Kapital, um die Technologie voranzutreiben.



Mehr als zehn Jahre dauerte die Entwicklung des Wundermoduls Trixel 3. Investoren sind von der Markttauglichkeit überzeugt.

> Das ultrakompakte Projektionsdisplay von TriLite empfiehlt sich als ideale Lösung für Augmented- und Mixed-Reality-Anwendungen im Consumer-Bereich. Mit dem Modul lassen sich besonders kompakte und leichte AR- und MR-Brillen für den Massenmarkt realisieren. Prognosen zufolge soll der weltweite Absatz dieser Head-Mounted-Displays bis 2027 jährlich um 60 Prozent wachsen. Alexander Moser-Parapatits, Managing Director von B&C Innovation Investments, ist einer der neuen Kapitalgeber: »Wir sind überzeugt, dass diese Zukunftstechnologie entscheidend zur Entwicklung neuer, wertschöpfender Produkte und Anwendungen beitragen wird.«

Der Trixel 3 ist das Ergebnis von mehr als einem Jahrzehnt Forschung und Entwicklung. Mit einem Gesamtvolumen von weniger als einem Kubikzentimeter ist es das kleinste und leichteste Projektionsdisplay der Welt. Mit einer mikrooptischen Laserlichtquelle und einem Scannerspiegel können bei minimalem Stromverbrauch hochwertige und kontrastreiche Bilder erzeugt werden. Die innovative Software stellt einen besonderen Wettbewerbsvorteil der TriLite Systemlösung dar. »Wir werden das Kapital der aktuellen Finanzierungsrunde nutzen, um weiter in neuartige Technologien zu investieren und unseren Wettbewerbsvorteil auszubauen«, erklärt Peter Weigand, CEO von TriLite. »Zudem werden wir unser Patentportfolio stärken und unsere Plattform für Produktionsdienstleistungen erweitern«. Als Teil einer kundenorientierten Systemlösung stellt TriLite eine Produktionsplattform bereit, um die Time-to-Market für seine Kund*innen zu verkürzen.

Foto: TriLite

Durchgängig Highspeed-Ethernet

PC- und EtherCAT-basierte Steuerungstechnik von Beckhoff



EtherCAT

PC-based Control

- Busanschluss direkt am Ethernet-Port
- Software statt Hardware: SPS und Motion Control auf dem PC

EtherCAT-I/Os

- Echtzeit-Ethernet bis in jedes I/O-Modul
- Große Auswahl für alle Signaltypen (IP 20, IP 67)

EtherCAT-Drives

- Hochdynamische Servoverstärker
- Integrierte, schnelle Regelungstechnik



Scannen und
die Vorteile
EtherCAT-basierter
Steuerungen
erleben

sps

smart production solutions

Halle 7, Stand 406

BUCHTIPP

FÜNF VOR ZWÖLF

➤ **Was hat die Erde** für immer verloren? Was kann noch gerettet werden? Im Biodiversitätsbericht des IPBES, einer Teilorganisation der Vereinten Nationen, ziehen 500 Wissenschaftler*innen Bilanz über den Raubbau an unserem Planeten. Der Mensch allein ist verantwortlich für den verheerenden Zustand unserer Ökosysteme. Doch wie die Themen Palmöl und Wasserkraft zeigen, sind viele Probleme komplexer, als es zunächst scheint. Vermutlich »grüne« Lösungen entpuppen sich bei genauem Hinsehen als gar nicht so ökologisch.

Der Biologe und Wissenschaftsjournalist Kurt de Swaaf hat den umfassenden Bericht gut verständlich aufbereitet und stellt Möglichkeiten in Aussicht, wie die Uhr noch zurückgedreht werden könnte. Das Beispiel Costa Ricas, wo der Regenwald mithilfe von Forschung und Investitionen aufgefördert wird, gibt Hoffnung nach dem traurigen Resümee im ersten Teil des Buches. Das Umdenken beginnt in den Köpfen, jetzt sind mutiges und entschlossenes Handeln gefragt.

Kurt de Swaaf: Der Zustand der Welt

Terra Mater Books 2021
ISBN: 13-978-3-99055-024-3



V.l.n.r.: Roman Necina (Hookipa), Finanzstadtrat Peter Hanke und Gerhard Schuster (asperrn Development AG) präsentieren den Seestadt-Zuwachs.

Neuer Biotech-Hotspot

Mit dem Start-up Hookipa siedelt sich ein weiterer Zukunftsbetrieb in der Seestadt Aspern an. In unmittelbarer Nähe zum Biopharmazeuten Biomay errichtet das aufstrebende Unternehmen mit Sitz in Wien und New York eine Produktionsanlage.

➤ **Auf drei Gebäudeebenen mit 4.500 m²** werden künftig Medikamente zur Immuntherapie bei Krebs und Infektionskrankheiten hergestellt. »Hier finden wir optimale und zukunftssträchtige Rahmenbedingungen für den ersten eigenen Produktionsstandort – attraktive Nachbarschaft, Austausch mit anderen innovativen Unternehmen, gute Erreichbarkeit und Platz für mögliche weitere Ausbaupläne. Wir werden hier in den kommenden Jahren 100 neue Arbeitsplätze schaffen, die dem Wirtschafts- und Forschungsstandort Wien zugutekommen«, erklärte Roman Necina, CTO von Hookipa Pharma, beim Spatenstich am 6. Oktober.

»Die Seestadt profiliert sich immer mehr als Hotspot für Forschung, Entwicklung und nachhaltige, urbane Produktion«, zeigt sich Gerhard Schuster, Vorstandsvorsitzender der 3420 asperrn Development AG, erfreut. »Mit Hookipa ist ein neuer Innovationstreiber hinzugekommen – und zwar in einer Schlüsselbranche von höchster gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Relevanz.« Mit mehr als 300 Unternehmen entwickelte sich asperrn Seestadt seit der Eröffnung des Technologiezentrum Ende 2021 zu einem erfolgreichen Wirtschaftsstandort. Etablierte Technologie-Player kooperieren mit Forschungseinrichtungen und bilden ein fruchtbares Ökosystem für Start-ups.

UMFRAGE

FÜHRUNGSKRÄFTE FÜR IMPFPFLICHT

Zur Verhinderung weiterer Lockdowns befürwortet eine große Mehrheit der Führungskräfte in Österreich eine generelle Impfpflicht im eigenen Unternehmen. Im Rahmen des aktuellen Deloitte-Stimmungsbarometers wurden 222 Manager*innen bezüglich ihrer Einschätzung der wirtschaftlichen Lage befragt. Trotz hoher Corona-Zahlen ist die Grundstimmung überraschend positiv. 76 Prozent der Befragten treten für eine Impfpflicht ein. Nur ein knappes Fünftel schließt eine Impfpflicht (eher) aus.



Harald Breit, Deloitte: »1G ist für die Wirtschaft ein gangbarer Weg.«

»Die Umfrageergebnisse sprechen für sich – heimische Führungskräfte wollen erfolgreich wirtschaften und einen Beitrag zur Bekämpfung der Pandemie leisten. Die 1G-Regel ist für die Wirtschaft ein gangbarer Weg. Um diese Maßnahme umsetzen zu können, bräuchte es aber entsprechende arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen«, betont Harald Breit, CEO von Deloitte Österreich. Derzeit gilt in 69 Prozent der Unternehmen die 3G-Regel, bereits 15 Prozent haben eine 1G-Regel. Bei 41 Prozent gibt es außerdem eine Maskenpflicht in Besprechungs- und Sozialräumen.

Digitaler Guide für Wien

Eine von Wien Tourismus und dem Technologiepartner Nagarro entwickelte City-Guide-App begleitet Gäste künftig durch die Stadt.



Wien-Besuch einmal anders: Die App richtet sich nach den Interessen der User*innen und hat auch Geheimtipps auf Lager.

➤ Der Gäste-Guide »ivie« versorgt Besucher*innen mit den besten Informationen für Wien. Als digitaler Service begleitet sie auf Spaziergängen zu kuriosen Museen, moderner Architektur und klangvollen Orten. Neben den obligatorischen Sehenswürdigkeiten schlägt die App auch Geheimtipps anhand der Geo-Location, abgestimmt auf die aktuelle Position, vor. Der Wien-Besuch wird somit zu einem individuell gestalteten Erlebnis.

Mit Nagarro holte sich WienTourismus im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung einen erfahrenen Partner an Bord. Das Digitalisierungsunternehmen überzeugte mit langjähriger Erfahrung in User-Experience und User-Interface-Design. »ivie ist der ideale Begleiter am Smartphone für alle, die Wien erkunden wollen, und setzt neue Maßstäbe im Storytelling – sie ist nicht nur für Gäste, sondern auch Wiener*innen interessant«, freut sich WienTourismus-Geschäftsführer Norbert Kettner. »Wir wollen maßgeschneiderte Erlebnisse bieten: Die App soll sich künftig noch besser an die persönlichen Vorlieben unserer Nutzer*innen anpassen lassen.«

Geplant ist die Einbindung persönlicher Wünsche und Interessen der Gäste. Mithilfe von künstlicher Intelligenz können passende Vorschläge verknüpft werden. Aktuell stehen in der App über 300 multimedial aufbereitete Points-of-Interest in Deutsch und Englisch kostenlos zur Verfügung. Inhaltlich wird die App laufend adaptiert, wie Nagarro-Projektleiterin Alexandra Sumper bestätigt: »Das Konzept ist offen und flexibel, man kann jederzeit um interessante Inhalte und neue Technologien erweitern.«



BRAINTRUST · LIVESTUDIO IN DER RENNGASSE 10 1010 WIEN

Livestream, Onlinekonferenz, Hybrid-Veranstaltung,
Produktpräsentation, Grafik & Postproduction

Besichtigungstermin vereinbaren:

video@braintrust.at | www.braintrust.digital



DIE DIGITALAGENTUR

BRAINTRUST

WEB · APP | LIVE · VIDEO | EVENTMAKER

Staatshilfe ohne Notwendigkeit

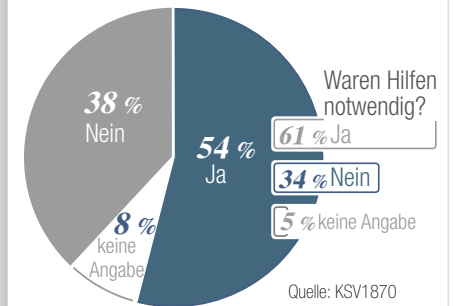
Österreichs Wirtschaft befindet sich laut einer Erhebung des KSV1870 auf Vor-Krisen-Niveau. Ein Drittel der Unternehmen hätte die Pandemie auch ohne staatliche Unterstützung überlebt.



Ricardo-José Vybiral, CEO der KSV1870 Holding: »Wir befinden uns nach wie vor in einer äußerst fragilen Situation.«

AUSTRIA BUSINESS CHECK

Inanspruchnahme staatlicher Corona-Hilfen:



Jedes dritte Unternehmen hätte auch ohne staatliche Unterstützung überlebt.

8

> Erstmals seit Beginn der Covid-pandemie beurteilen zwei Drittel der Unternehmer*innen ihre Geschäftslage mit sehr gut bzw. gut. Das entspricht einem Plus von 20 Prozent gegenüber dem Frühjahr 2021 und einer leichten Steigerung (+2 %) im Vergleich zum März 2020. »Trotzdem befinden wir uns nach wie vor in einer äußerst fragilen Situation, auch wenn die Zeichen im Moment klar auf Aufschwung stehen«, übt sich Ricardo-José Vybiral, CEO der KSV1870 Holding AG, in Zurückhaltung. »Es benötigt weiterhin einen gemeinschaftlichen Kraftakt.«

Wie der aktuelle Austrian Business Check belegt, vertrauen 54 Prozent der österreichischen Unternehmen auf die Unterstützungsmaßnahmen der Bundesregierung – vielfach auch dann, wenn aus finanziellem Blickwinkel gar keine Dringlichkeit besteht. »Retrospektiv lässt sich bilanzieren, dass jedes dritte Unternehmen, das wirtschaftliche Hilfe in Anspruch genommen hat, auf die staatliche Finanzspritze verzichten könnte und trotzdem »überleben« würde«, meint Vybiral. Die »Mitnahmeeffekte« entstanden in den Anfangsmonaten der Pandemie, als hinter dem unternehmerischen Über-

leben aufgrund der Einschränkungen vielerorts ein großes Fragezeichen stand.

Trotz der instabilen Wirtschaftslage hat sich die Zahlungsmoral im vergangenen Jahr weiter verbessert. Sowohl Firmenkunden wie auch Privatpersonen konnten das hohe Niveau halten – einzig der Bund fällt mit einer Zahlungsdauer von 33 Tagen aus der gesetzlichen Norm (30 Tage). Der öffentlichen Hand wird verstärkt angekreidet, ihre Machtposition bewusst auszunützen und sich mit der Bezahlung offener Rechnungen länger Zeit zu lassen.

SICHERHEITSSIEGEL AUS PAPIER

BEI DER MESSE FACHPACK 2021 SORGTTE DAS NIEDERÖSTERREICHISCHE UNTERNEHMEN SECURIKETT MIT EINER INNOVATIVEN VERPACKUNGSLÖSUNG FÜR GROSSES INTERESSE.

> Recyclingfähige Verpackungen auf Basis nachwachsender Ressourcen sind weltweit gefragt. Das zeigte sich auch auf der internationalen Fachmesse der Verpackungsindustrie in Nürnberg. Das Münchendorfer Unternehmen Securikett präsentierte eine neue Verschluss-Technologie auf Papierbasis, die alle Sicherheitsmerkmale des bewährten VOID-Siegels aufweist und gleichzeitig die öko-



Das PaperVOID erfüllt Sicherheitsstandards und ökologische Ansprüche.

logischen Vorteile von Papier berücksichtigt. Die Papiersiegel sind semi-transparent, damit

Verpackungsinformationen weiterhin lesbar bleiben. Mit dem technologisch aus-

geklügelten Etikett gelingt es, Faltschachteln sicher zu verschließen und vor manipulativen Eingriffen zu bewahren. Zudem entspricht das Sicherheitsiegel auch dem Anspruch auf nachhaltiges Wirtschaften. »Der Zeitgeist wurde mit dem neuen Siegel, das zu einer verbesserten Kreislaufwirtschaft bei Faltschachteln aus Papier beiträgt, absolut getroffen«, so Werner Horn, CEO der Securikett Ulrich & Horn GmbH. Künftig wird es für Verpackungen, die nicht recyclinggerecht konzipiert sind, innerhalb der EU Strafbüßen geben. Weitere Verbote von Kunststoffen für bestimmte Anwendungen sind nicht ausgeschlossen.

Gemeinsam Richtung Klimaneutralität

Elf österreichische Leitbetriebe verpflichten sich mit dem klimaaktiv-Pakt, ihren CO₂-Ausstoß bis 2030 mindestens zu halbieren.



Die Manager*innen von elf Großbetrieben schlossen den zukunftsweisenden Pakt. Klimaschutzministerin Leonore Gewessler ist überzeugt: »Eine klimafreundlich ausgerichtete Wirtschaft ist ein zentraler Hebel zur Bewältigung der Klimakrise.«

9

> Ein starkes Zeichen für den Klimaschutz setzten die CEOs namhafter österreichischer Großbetriebe, als sie im Rahmen des klimaaktiv-Jahrestreffens am 18. Oktober einen Pakt unterzeichneten. Gemeinsam verfolgen die elf Unternehmen das ambitionierte Ziel, ihre CO₂-Emissionen bis 2030 um knapp 57 Prozent (Basis 2005) zu reduzieren. In absoluten Zahlen bedeutet das eine Reduktion von über 8,4 Mio. Tonnen CO₂. Das entspricht den durchschnittlichen jährlichen Treibhausgasemissionen von über 146.000 Pkw. »Eine klimafreundlich ausgerichtete Wirtschaft ist ein zentraler Hebel zur Bewältigung der Klimakrise«, freut sich Klimaschutzministerin Leonore Gewessler. »Das gemeinsame Commitment sowie messbare, effektive Maßnahmen über sämtliche Bereiche und Branchen hinweg, sind genau das, was wir jetzt brauchen.«

Mit der Aufnahme in den klimaaktiv-Pakt des Klimaschutzministeriums (BMK) beginnt für die Paktpartner – BUWOG, hali, HYPO NOE, Mc Donald's Österreich, ORF, ÖBB, Ölz der Meisterbäcker, REWE International AG, UniCredit Bank Austria, Vöslauer und Zumtobel Group – ein strukturierter Prozess zur Optimierung ihres vorgelegten betrieblichen Klimaschutzkonzepts. Die tatsächliche Umsetzung von Klimaschutzmaß-

nahmen und die damit verbundene aktuelle Zielerreichung wird jährlich unabhängig überprüft, um maximale Glaubwürdigkeit und Transparenz nach innen und außen zu schaffen.

>> Einen Schritt voraus <<

Bis spätestens 2040 wollen die Unternehmen komplett aus Öl und Gas aussteigen. Um die geplante Treibhausgasreduktion wirklich zu erreichen und damit das nationale Klimaschutzziel nicht nur zu unterstützen, sondern sogar zu übertreffen, braucht es ein breites Bündel an betrieblichen Maßnahmen.

Der Büromöbelhersteller hali ist als einziges oberösterreichisches Unternehmen und einziger Branchenvertreter mit an Bord. »Die klimaaktiv-Partnerschaft verbindet Unternehmen, die im Nachhaltigkeitsbereich den Anspruch an sich selbst haben, einen Schritt voranzugehen und aus Überzeugung mehr zu tun, als es der Gesetzgeber vorschreibt«, betont hali-Geschäftsführer Manfred Huber. Bis 2025 will man in Eferding klimaneutral produzieren. Durch den Einsatz einer vollautomatisierten Fertigungsanlage und die Umstellung auf LED-Beleuchtung konnte der Energieverbrauch bereits kontinuierlich reduziert werden. Erst kürzlich wurde die größte Photovoltaikanla-

ge der Region in Betrieb genommen. In der Möbelproduktion setzt hali ausschließlich Feinspanplatten mit mindestens 50 Prozent Recyclinganteil ein. Das Holz stammt zu 85 Prozent aus österreichischen Wäldern. Der Verschnitt wird im hauseigenen Biomasse-Heizwerk weiterverwertet, dadurch kann der Wärmebedarf des Standortes zur Gänze aus erneuerbaren Energiequellen gedeckt werden.

»Reduce – Reuse – Recycle steht sinngemäß schon seit Anfang der 2000er-Jahre auf unserer Agenda, auch wenn es damals vielleicht noch nicht so titulierte wurde«, sagt Birgit Aichinger, Geschäftsführerin der Vöslauer Mineralwasser GmbH. Die weiteren geplanten Maßnahmen zielen auf die Reduktion des Materialeinsatzes sowie die signifikante Erhöhung des Mehrweganteils. Dieser beträgt aktuell etwas über 20 Prozent. Anfang 2022 bringt Vöslauer die erste PET-Mehrwegflasche auf den Markt. »Mit dem Umstieg auf PET-Mehrweg werden wir künftig rund 400 Tonnen – rund 80 Prozent – pro Jahr an Material einsparen, das sind rund 420 Tonnen CO₂«, beschreibt Co-Geschäftsführer Herbert Schlossnikl das Vorhaben. Darüber hinaus sollen künftig alle verarbeiteten Materialien zur Gänze aus Recyclingmaterial bestehen oder aus Bio-Ursprung stammen. ■



Fotos: iStock, Mediaplus

HANDEL IM WANDEL

Die Ansprüche der Kund*innen sind in den letzten beiden Jahrzehnten stark gestiegen – die Coronapandemie hat diese Entwicklung noch zusätzlich befeuert. Stationärer Handel und E-Commerce können nicht immer mit diesen Erwartungen Schritt halten.

VON ANGELA HEISSENBERGER

>> Loyalität gesunken <<

Doch gerade die Touchpoints haben sich durch veränderte Mobilitätswege deutlich verschoben. Berufstätige verbringen mehr Zeit als früher im Homeoffice und nutzen seltener öffentliche Verkehrsmittel. Mit dem Arbeitsleben verlagert sich auch der Kaufprozess zunehmend nach Hause bzw. ins Internet – damit fallen viele Kontaktpunkte, an denen potenzielle Kund*innen erreicht werden können, weg. Im Zuge der Coronapandemie ist auch die Markenloyalität gesunken. Konsument*innen verzichten auf Markenprodukte, wenn es eine günstigere Alternative gibt – der Markenname allein bietet keine ausreichende Garantie für besondere Qualität. Nie haben sich Marktanteile in den letzten Jahrzehnten so gravierend verschoben wie jetzt. Trotzdem halten die meisten Hersteller an der traditionellen Markenführung fest, wie GfK, Serviceplan Group und der Markenverband auf ihrer diesjährigen Marken-Roadshow offenlegten.

Laut Eduard Böhler, Managing Partner im House of Communication Wien, ist von einer nachhaltigen Veränderung der Konsument*innenbedürfnisse auszugehen, die eine Neuausrichtung der Markenführung bedingt: »Auch auf dem österreichischen Markt spüren wir, dass die Menschen ihr Kaufverhalten in den Pandemie Jahren drastisch verändert haben. Eine zaghafte und zeitlich verzögerte Reaktion darauf kann existenzbedrohend sein. Aufgrund der hohen Volatilität werden die Karten vielfach neu gemischt: Noch nie war es so leicht, Marktanteile zu gewinnen – oder eben auch zu verlieren.«

Vergleiche mit der Finanzkrise 2009 zeigen, dass Unternehmen, die antizyklisch agierten, ihre Werbeausgaben also trotz der Krise nicht reduzierten, bis zu 19 Prozent an Marktanteilen gewonnen haben. In der Pandemie zeigte sich noch deutlich höhere Volatilität.

>> Individuelle Botschaften <<

Customer-Experience hat in den vergangenen Jahren sehr an Bedeutung gewonnen. Künstliche Intelligenz und Robotik haben das Spektrum der Möglichkeiten wesentlich erweitert. Sprachaktivierte KI-Assistenten und robotergestützte Prozessautomatisierung sollen noch treffsicherer die Bedürfnisse der Kund*innen erkennen und erfüllen. Während sich Un- ▶

> Krisen hat die Weltwirtschaft

schon mehrere erlebt. Nach einigen Monaten geht es mit der Konjunktur aber wieder bergauf, nach zwei Jahren ist alles wie vorher. »Nach der Ölkrise ging man wieder zur Tagesordnung über; diesmal nicht«, erklärt Peter Haller, Gründer der Serviceplan Gruppe. »Die Coronakrise ist die erste multilaterale Krise, die alle Bereiche betrifft.« Konsument*innen verändern ihr Konsumverhalten, die Marktanteile haben sich um ein Drittel verschoben. Mit Ausnahme des Lebensmitteleinzelhandels traf der erste Lockdown im März 2020 den Handel großteils wie ein Keulenschlag. Kaum ein Geschäft – von der kleinen Modeboutique bis zur großen Einrichtungskette – war gut auf eine flächendeckende Schließung vorbereitet. Hier zeigte sich schmerzhaft und deutlich, wie sehr der heimische Handel die digitale Transformation verschlafen hatte. Trotz jahrelanger Klagen über die Konkurrenz durch Amazon und andere Internetriesen war gar nicht erst versucht worden, dieser Übermacht mit einem eigenen Webshop-Angebot Paroli zu bieten. Vier von fünf stationären Geschäften verzeichneten eine sinkende Kund*innenfrequenz.

Eineinhalb Jahre nach Beginn der Pandemie liefert die Studie »Post-Corona-Consumer« von TQS Research & Consulting interessante Erkenntnisse: Neun von zehn österreichischen Kund*innen shoppen nun gleich viel oder viel mehr im Internet als zuvor. 43 Prozent kaufen Produkte, die sie bisher nur in Filialen besorgt hatten. Lediglich drei Prozent verzichten generell auf Webshops.



Barbara Evans, Mediaplus: »Maßnahmen für Image und Kaufaufforderung werden nun eng verzahnt.«

Wie sie trotz anhaltender Krise das Geschäft wieder beleben und mehr Kund*innen anlocken können, zählt für viele Betriebe nach wie vor zu den dringlichsten Fragen. Das bevorstehende Weihnachtsgeschäft könnte entscheidend für die Existenz einzelner Händler*innen sein. »Kunden wollen heute möglichst einfach, schnell und bequem einkaufen – egal wo, egal wann«, sagt Helmut Kosa, Managing Partner der Growth Consultancy & US. »Daher müssen auf möglichst allen verfügbaren Kanälen reibungslose Interaktionsmöglichkeiten mit Marken, Produkten und Dienstleistungen geschaffen werden.« An allen Kontaktpunkten sollten positive Kund*innenerlebnisse geschaffen werden, um die Kund*innenbindung wieder zu stärken. Digitale Kund*innenbindungsprogramme können dabei unterstützen.

ternehmen, die diese Technologien bereits einsetzen, sehr zufrieden zeigen, wird diese positive Einschätzung durch die Wahrnehmung der Verbraucher*innen nur teilweise bestätigt. 52 Prozent der Personen, die im Rahmen des jährlichen »Global Customer Experience Benchmarking Report« befragt



Eduard Böhler, House of Communication: »Noch nie war es so leicht, Marktanteile zu gewinnen – oder zu verlieren.«

wurden, gaben an, dass digitale Kanäle sie aufgrund begrenzter Möglichkeiten im Stich gelassen hätten. 44 Prozent berichteten von nicht verstandenen oder nicht beantworteten Anfragen.

»Die Kundenperspektive liefert sehr aussagekräftige Studienergebnisse«, erklärt Roman Oberauer, Vice President Go To Market & Innovation bei NTT Ltd. in Österreich. »Sie zeigen uns die – möglicherweise wachsende – Diskrepanz zwischen der Einschät-

ENDE DER COOKIES

> Spätestens seit der DSGVO ist klar: Cookies weiterhin für Tracking zu nutzen, wird schwieriger, wenn nicht gar unmöglich. Während Firefox (Mozilla) und Safari (Apple) bereits länger Anti-Tracking-Methoden integriert haben, hielt sich Google bisher zurück. Ab 2022 will nun – der mit Abstand populärste Browser – Google Chrome nachziehen und sogenannte Third-Party-Cookies blockieren. Die Marketing-Branche stellt das vor die grundsätzliche Frage, wie Nutzerdaten künftig gesammelt und für personalisierte Werbung verwendet werden können.

Prinzipiell wird zwischen First-Party- und Third-Party-Cookies unterschieden. First Party bedeutet, dass das Cookie – ein kleiner Code-Schnipsel – auf der besuchten Webseite gesetzt wird. Third-Party-Cookies stammen hingegen von Drittanbietern, die auf der besuchten Seite Werbung schalten. Sie markieren User und erkennen sie auch auf anderen Webseiten wieder. Aus der Verweildauer, dem Aufruf von Links und der Häufigkeit von Seitenaufrufen lassen sich Interessens- und Nutzerprofile erstellen, auf deren Basis zugeschnittene Werbeanzeigen ausgespielt werden. Während First-Party-Cookies nicht an Dritte übermittelt werden dürfen, ist dies bei Third-Party-Cookies sehr wohl erlaubt – der Weg der Nutzer*innen kann durch das gesamte Internet nachvollzogen werden.

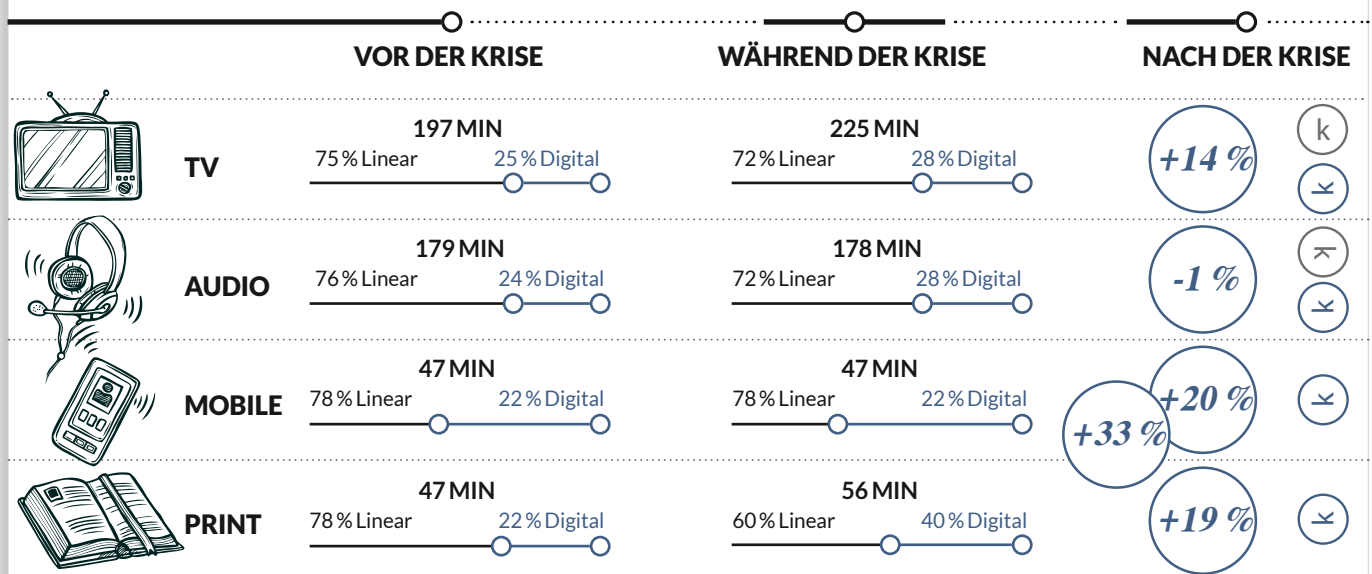
Der Europäische Gerichtshof und die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) haben den Einsatz von Drittanbieter-Cookies bereits stark reguliert. User müssen einer Speicherung ihrer Daten explizit durch die Opt-In-Funktion zustimmen. Voreingestellte Zustimmungs-Banner sind unzulässig. Andererseits zeigten sich Nutzer*innen von Cookie-Bannern zunehmend genervt – das Ende der Cookie-Ära werden sie sicher am wenigsten bedauern.

Um User und Publisher zufriedenzustellen und wohl auch die eigenen Einbußen in der Webanalyse zu minimieren, will Google seine »Privacy Sandbox« optimieren. Hier werden ebenfalls Nutzungsdaten gesammelt, einzelne User bleiben jedoch anonym. Personalisierte Werbung wird für eine übergeordnete Zielgruppe passend ausgespielt.

Eine alternative Möglichkeit für Unternehmen besteht darin, vermehrt auf First-Party-Daten zu setzen und eine eigene Nutzerdatenbank aufzubauen – auch daraus ließen sich Zielgruppen definieren.

Goodies oder exklusive Inhalte könnten Nutzer*innen Anreize zur Registrierung bieten. Die führenden Schweizer Medienhäuser haben bereits eine gemeinsame Allianz gegründet – über ein Login haben registrierte Nutzer*innen Zugriff auf alle News-Plattformen, im Gegenzug stellen sie ihre Daten für personalisierte Werbung zur Verfügung.

DIE TOUCHPOINTS VOR UND NACH DER PANDEMIE WERDEN DIGITALER



Quelle: ARD/ZDF-Massenkommunikation Langzeitstudie 2020. Repräsentative Befragung von 989 Konsument*innen in Deutschland durchgeführt von Midaplus Insight im Juni 2021



Roman Oberauer, NTT: »Die Entwicklung neuer Technologien ist spannend, aber letztlich muss der Mensch immer im Mittelpunkt stehen.«

zung der eigenen Leistung der Unternehmen und der Wahrnehmung des Kundenerlebnisses durch die Verbraucher. Die Entwicklung neuer Technologien im CX-Bereich ist spannend, aber letztlich muss der Mensch immer im Mittelpunkt stehen.«

Das Bedürfnis nach menschlicher Nähe ist ungebrochen. 38 Prozent der befragten Kund*innen ziehen es vor, mit echten Menschen zu sprechen und meiden digitale Ka-

DER TREND GEHT WEG VON EINER **MASSEKAMPAGNE** FÜR ALLE.

näle. Dazu kommt ein kritischeres Bewusstsein, was die Freigabe von Daten betrifft. Mehr als die Hälfte der Nutzer*innen löscht bereits regelmäßig die Cookies, jede*r Dritte verwendet bestimmte Browser und Suchmaschinen, um die Privatsphäre zu schützen.

>> Zukunft ohne Cookies <<

Um die Customer-Journey besser orchestrieren zu können, braucht es aber Daten – Marketingverantwortliche müssen daher neue Wege gehen, etwa mit Tech-Adaptionen an Google, Policy und Datenschutz. KI-basierte Zielgruppenbestimmung wird in Zukunft den auslaufenden Cookie-Ansatz ablösen. Diese Anpassung der Mediatechnologie an ein Datenmanagement in Echtzeit steht aber in vielen Unternehmen noch aus.

Der Trend geht weg von einer Massenkampagne für alle, hin zu individuellen Botschaften für bestimmte Zielgruppen, die

Konsument*innen in den verschiedenen Phasen ihrer Kaufentscheidung erreichen. Das erfordert unterschiedliche Kampagnenvariationen, die auf das jeweilige Medium abgestimmt werden. Mit der Digitalisierung der Customer-Journey wird der Weg zwischen »erstmalig gesehen« und »sieht interessant aus« zu »sofortigem Kauf« kürzer. »Hat man früher die Maßnahmen nach Image und Kaufaufforderung differenziert, werden dies nun eng verzahnt«, sagt Barbara Evans, Geschäftsführerin der Mediaplus Group.

Angesichts verschärfter Bestimmungen bleiben Unternehmen künftig deutlich weniger Daten, die sie für Marketing nutzen dürfen. Es braucht daher intelligente Services, die User*innen davon überzeugen, ihre Daten mit dem Unternehmen zu teilen. Ohne Mehrwert für Konsument*innen wird es nicht gehen – für einen monatlichen Newsletter per E-Mail gibt niemand Cookies her. ■



IT für Unternehmen.
Lösungen für Menschen.

MP2 IT-Solutions GmbH
+43 720 555 955
mp2@mp2.at



mp2.at

So vielfältig wie unser Team sind auch unsere Lösungen im Bereich Digitalisierung.



IT-Services &
Security



Software- &
App-Entwicklung



Webentwicklung &
Online-Shops



Digital
Healthcare



IT-Beratung &
Trainings



Nachhaltigkeit als Chance

VON ANGELA HEISENBERGER



14

Die Bereitschaft zu umweltbewusstem Handeln ist unter den Konsument*innen grundsätzlich groß, wie der erstmals erstellte »Nachhaltigkeitskompass« von Handelsverband und EY zeigt. Anreizsysteme könnten das Bewusstsein zusätzlich schärfen.

> Bis 2040 will Österreich klimaneutral sein. Digitalisierung, Dekarbonisierung und Nachhaltigkeit treiben die Transformation der Wirtschaft voran. Vor diesem Hintergrund haben Handelsverband und EY Österreich in Zusammenarbeit mit MindTake Research eine groß angelegte Studie mit mehr als 1.000 Befragten durchgeführt, um die Einstellung der österreichischen Konsument*innen zu den Themen Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft zu beleuchten. Ergänzt wurde diese Studie mit einer Befragung unter 81 Mitgliedern des Handelsverbands, die den Stellenwert von Nachhaltigkeit als Unternehmensstrategie evaluiert.

Die Ergebnisse zeigen ein differenziertes Bild. Zwar gewinnt Nachhaltigkeit für beide Seiten – Konsument*innen wie auch Händler*innen – an Bedeutung. Der Großteil der Befragten sieht jedoch in erster Linie Produzent*innen und Lieferant*innen gefordert, danach Politik und Handel. Erst an vierter Stelle nehmen sich die Konsument*innen selbst in die Pflicht.



Rainer Will, Handelsverband: »Konsument*innen sind durchaus bereit, für nachhaltige Produkte mehr auszugeben.«

>> Für Bio mehr bezahlen <<

Beim Kauf von Lebensmitteln spielt das Preis-Leistungs-Verhältnis eine wichtige Rolle (87 %), aber auch die Qualität (83 %). Die Hälfte der Befragten gibt an, zuweilen weniger nachhaltig zu agieren – sie können

oder wollen sich ökologische Produkte nicht immer leisten. Dennoch ist die Überzahlungsbereitschaft überraschend hoch: Jede*r zweite Konsument*in würde für nachhaltigeren Konsum bis zu fünf Prozent des Haushaltseinkommens aufzahlen. Besonders jüngere Menschen zwischen 18 und 29 Jahren nehmen für nachhaltige Produkte mehr Geld in die Hand.

»Diese Zahlen belegen deutlich, dass Transparenz die Wende beschleunigen wird«, sagt Handelsverband-Geschäftsführer Rainer Will. »Konsumentinnen und Konsumenten sind durchaus bereit, im Rahmen ihrer Möglichkeiten für nachhaltige Produkte mehr auszugeben, wenn sie denn wissen wofür.« Verzichten möchten die Befragten jedoch nicht so gerne – am wenigsten auf Fleisch, das Auto oder Flugreisen. Bequemlichkeit und fehlende Aufklärung sind die Hauptgründe, weshalb Konsument*innen nicht umweltbewusster agieren. Für Verwirrung sorgen offenbar auch die unterschiedlichen Nachhaltigkeitsiegel. Neben den bekanntesten – AMA-Gütesiegel, Fairtrade-



Harald Hauke, ARA: »Ein zukunftsfähiges System muss den Wandel unseres Lebensstils berücksichtigen.«

Siegel und MSC-Siegel – verwenden viele Hersteller und Handelsmarken eigene Siegel, bei denen häufig unklar ist, welchen Kriterien sie entsprechen und wer diese prüft. »Am Markt gibt es eine große Anzahl an Siegeln, die nur wenig Orientierung bieten. Hier besteht Handlungsbedarf, um die Konsumentinnen und Konsumenten dabei zu unterstützen, eine fundierte Entscheidung treffen zu können«, erklärt Nikolaus Köchelhuber, Managing Director im Bereich Handel- und Konsumgüter bei EY Österreich.

>> Belohnung willkommen <<

84 Prozent der Händler*innen sehen es als Chance, im Bereich Nachhaltigkeit aktiver zu werden. Allerdings hat erst rund ein Viertel der befragten Unternehmen dieses Thema in ihrer Strategie verankert, bei 57 Prozent war dies zumindest teilweise der Fall. Ein Drittel erhebt bereits den CO₂-Fußabdruck für den eigenen Betrieb, ein weiteres Drittel hat dies in den nächsten zwei Jahren vor. Was beim Skifahren oder bei Autos längst üblich ist, wäre auch für viele weitere Lebensbereiche denkbar: das Anmieten von Produkten, statt sie zu kaufen – etwa bei Haushaltsgeräten, Möbeln oder Kleidung. »Nachhaltigkeit öffnet auch gänzlich neue Geschäftsmodelle und Umsatzchancen für Unternehmen«, verweist Köchelhuber auf die hohe Akzeptanz von Mietmodellen unter den Konsument*innen.

Bonusprogramme für den Kauf nachhaltiger Produkte oder eine niedrige Stromrechnung könnten umweltbewusstes Handeln zusätzlich fördern. 70 Prozent der Befragten würden dabei mitmachen. Eine Cashback-Option finden sogar drei Viertel interessant – über alle Altersgruppen hinweg. »Warum Klimaschutz nicht auch durch positive Anreize belohnen?«, kann sich Rainer Will »Green Points« beim Einkauf gut vorstellen.

Ein ähnliches Anreizsystem wurde von Saubermacher und der Altstoff Recycling Austria AG (ARA) entwickelt, um die Rückgabe von Getränkeverpackungen anzukurbeln. Mit der App digi-Cycle können an der Verpackung sowie am Sammelbehälter angebrachte Barcodes gescannt werden, bei fachgerechter Entsorgung erhält der*die Konsument*in eine Prämie. Ein eigener Rückgabeautomat im Handel ist nicht notwendig. Aktuell werden in Österreich 75.000 Tonnen Kunststoff recycelt, bis 2025 müssen laut EU-Vorgabe 150.000 Tonnen erreicht werden. Die kürzlich erreichte Einigung über ein Einwegpfandsystem für Getränkeflaschen reicht nicht aus, um dieses Ziel zu erreichen, sagt ARA-Vorstand Harald Hauke: »Ein zukunftsfähiges System muss weiterdenken und den Wandel unseres Lebensstils berücksichtigen, der durch Convenience und Digitalisierung geprägt ist.« ■

15



Mit Flexibilität zum Erfolg

Ein Kommentar von Dr. Bruno Ettenauer,
Vorstandsvorsitzender der S IMMO AG



Flexibilität – ein großes Wort. Spätestens seit der COVID-19-Krise hat es noch einmal an Bedeutung gewonnen. Aber was meint Flexibilität in der Immobilienbranche? Umso flexibler ich eine Fläche – vor allem kurzfristig – nutzen kann, umso attraktiver ist sie und wird sie auch in Zukunft sein. Das gilt für alle Assetklassen. Im Wohnsektor trägt derzeit vor allem die Nähe zur Natur zur Attraktivität einer Immobilie bei. Im Handel ist eines der entscheidendsten Kriterien noch immer die Lage. Bei Büroimmobilien ist im Zuge der aktuellen Geschehnisse insbesondere die Fläche pro Arbeitsplatz wieder verstärkt zum Thema geworden. Gleichzeitig wird das Management von Büroflächen intensiver werden, z.B. auf Grund kürzerer Vertragslaufzeiten. Aber: Ich bin überzeugt davon, dass Büroimmobilien attraktiv für Investoren bleiben werden. Gerade große Investoren wie wir können flexibel agieren und haben das Know-how, mit derartigen Situationen umzugehen.

Wir sind bereits dabei, einige attraktive Investmentgelegenheiten zu prüfen – in Budapest und Bukarest führen wir derzeit konkrete Gespräche. Unser klares Ziel ist es, das Portfolio der S IMMO mit qualitativ hochwertigen und nachhaltigen Immobilien zu erweitern, die sich unmittelbar positiv auf unseren Cashflow auswirken und einen wertvollen Ergebnisbeitrag liefern. Das schafft die Basis für weiteres Wachstum und sichert die Dividendenfähigkeit der S IMMO.



1 Volker Fuchs ist CEO des Hidden-Champions Test-Fuchs mit Sitz im Waldviertel und Kund*innen in der Flugzeugindustrie weltweit.



2 Volker Libovsky ist seit 2019 als CTIO für den Netzbetrieb und für den IT- und Netzausbau bei Magenta Telekom in Österreich zuständig.



Digitalisierung

der Wirtschaft

VON MARTIN SZELGRAD

Digitalisierte Prozesse eröffnen weitreichende Möglichkeiten für die Wirtschaft. Wie Vorreiter die Zukunft bereits heute mitgestalten und was dabei verschiedene Branchen voneinander lernen können – eine prominent besetzte Runde diskutierte Ende September in Wien die Chancen und Herausforderungen durch die Digitalisierung. Im Fokus: Infrastrukturen und wie Unternehmen am Markt mit einem zunehmend datenbasierten Geschäft reüssieren.



4

Gerald Haidl ist Gründer des IT- und Netzausrüsters NEWCON.

> (+) PLUS: In welcher Weise hat die Digitalisierung das Wertpapier- und Börsengeschäft in Österreich in den vergangenen Jahren verändert?

Stefan Zapotocky, RPR Privatstiftung: Ich habe dort drei große Phasen der Digitalisierung erlebt. In den Neunzigerjahren wurden die alten manuellen Prozesse in einer unglaublich großen Umstellung modernisiert. Bis dahin hatte man noch »Orders« in Papierform, in den Banken wurden Aktien-coupons mit der Schere abgeschnitten, in den Depots waren Stöße an ausgedruckten Wertpapieren gelagert.

Die große Revolution begann dann aber mit dem weltweiten elektronischen System

Xetra, der Vorreiter einer weltumspannenden Handelsautobahn. Die Wiener Börse war der erste Kunde der Lösung der Frankfurter Börse. Das war ein Glücksfall, den bis dahin waren die österreichischen Aktien international kaum handelbar. Wir haben dann in einer Hauruckaktion den Prime-Markt eingeführt, der für die heimische Wirtschaft bedeutend war – zum ersten Mal mussten Unternehmen Berichte nach IFRS legen und damit begann eine Ära der Vollinformation mit Quartalsberichten und vielem mehr. Ein Riesenthema war dabei die Möglichkeit der modellbasierten Verfolgung von Handelsvergehen – wir hatten ja mittlerweile tausende Trades pro Sekunde.

Die dritte Welle der Modernisierung erleben wir jetzt mit der Ausrollung all dieser Lösungen am Handy. Allein in Deutschland hat sich aufgrund von Corona die Zahl der persönlichen Wertpapiertransaktionen verdoppelt. Mitunter sind die Konsumenten besser informiert als ihre Bankberater. Hier kommt es im Tradingbereich zu Kooperation von FinTechs mit Banken, die dann etwa die Rolle der Depotbank übernehmen. Über die vielen Transaktionen verfügen zunehmend auch die kleineren Anbieter von modernen, flexiblen Tradingssystemen über einen gewaltigen Datenschatz. Big Data ist nicht mehr ausschließlich die Domäne der Banken und großen Broker.

3

Martin Graf (li.) ist Vorstandsdirektor der Energie Steiermark und gelernter Wirtschaftsinformatiker.



6

Stefan Zapotocky ist Vorsitzender des Vorstands der RPR Privatstiftung von Ronny Pecik.

5 Christoph Mazakarini ist langjähriger Wegbegleiter von Gerald Haidl und CTO bei NEWCON.

(+) PLUS: Welche Herausforderungen sehen Sie durch datenbasierende Geschäftsmodelle und Services?

Zapotocky: Im Bankwesen ist eine der großen Herausforderung in der Nutzung von Daten derzeit, dass die steigenden Anforderungen aus dem Risk-Management ungeheure Ressourcen binden. Das hat Vor- und Nachteile. Zum einen können die Spezialisten für die Kreditvergabe riesige Datenmengen mit vergleichbaren Fällen und statistischen Erfahrungen mit tausenden Kunden ausnützen. Die Analyse aus den Datensystemen ersetzt vielfach bereits die Einschätzung des Menschen. Durch die Nutzung von Big Data werden bereits die Entscheidungs-

prozesse im Banken- und Versicherungswesen verändert. Das heißt zwar nicht, dass die Systeme immer richtig liegen, aber die klassischen Hierarchien vom Risk-Manager bis zum Vorstand können sich in der Regel den Ergebnissen der Datenverarbeitung nicht entziehen. Doch wenn dann Entscheidungen nur noch aus automatisierten Risikosystemen getroffen werden, ist das aus meiner Sicht ein Nachteil. Wir fördern damit eine völlige Unbeweglichkeit der Unternehmen.

Je mehr Daten diese Branche auch im Asset-Management und Trading-Bereich hat, desto höher sind auch die Anforderungen von Aufsichtsbehörden. Gleichzeitig werden die Zinsspannen und Geschäftsmög-

lichkeiten durch Dienstleistungen immer weniger. Über mehr Daten zu verfügen, bedeutet nicht automatisch mehr Geschäft – es ist eher das Gegenteil. Ich sehe es als größte Herausforderung für die Finanzbranche, ihre Ertragsfähigkeit bei den wachsenden Datenmengen und einer gleichzeitig immer strengeren Regulierung zu halten.

(+) PLUS: Welchen Stellenwert hat die Digitalisierung von Infrastruktur und Services für Magenta? Welchen Bereich würden Sie dazu speziell nennen?

Volker Libovsky, Magenta: Wir sehen ebenfalls seit Mitte der Neunziger eine massive Datenrevolution. Magenta Telekom transportiert 1,9 Terabit Daten pro Sekunde in seinen Mobilfunk- und kabelgebundenen Netzen. Das Aufkommen im Festnetz wächst derzeit jährlich um 60 %, Mobilfunk um 40 %. Für uns bedeutet das auch, gut alle sieben Jahre unser komplettes Netz – die Bereiche Core und Access – komplett erneuern zu müssen, um diese Datenmengen weiterhin abführen zu können. Aktuell versuchen wir mit 5G in den nächsten vier bis fünf Jahren eine Universalversorgung sicherzustellen, um mobilen Anwendungen auch in völlig neuen Bereichen wie etwa autonomes Fahren Rechnung zu tragen. Ebenso unterstützen wir mit Kabel- und Glasfasertechnologien Breitbandanschlüsse in ganz Österreich. Magenta repräsentiert mit 33 % den Großteil der insgesamt 40 % Gigabitversorgung der Haushalte im Land. Wir haben damit einen Vorsprung von gut zehn Jahren gegenüber allen anderen Anbietern – und wir investieren jährlich zirka 250 Millionen Euro in Netz- und IT-Systeme.

Neben dem Netzausbau haben wir als große Herausforderungen und Trends die »Customer Experience«: die Kunden erwarten Netflix- und Amazon-ähnliche Servicequalität. Man ist nicht mehr bereit zum Gang in den Shop oder dazu, lange Telefonate zu führen. Das bedeutet ein massives Kundenaufkommen auf unseren digitalen Plattformen. Gerade Jüngere kaufen sich ein Smartphone oft separat vom Vertrag – sie erwarten keinen persönlichen Kundendienst, sondern einfach eine Abwicklung ihrer Anforderungen über eine App. Fast die Hälfte aller unserer Kund*innen ist mit uns nur noch über die App in Verbindung.

(+) PLUS: Welche Strategie und konkrete Projekte haben Sie dazu?

Libovsky: Wir betreiben nicht nur ein Netz, sondern mehrere Netzinfrastrukturen in Österreich – darunter allein zwei IoT-Netze. In der Konsolidierung von mittlerweile ►



Martin Graf (li.) ist seit vielen Jahren in Führungsrollen in der IT-Wirtschaft und in der Energiebranche tätig. Bis 2016 leitete er als Vorstand die Regulierungsbehörde E-Control. Stefan Zapotocky (re.) war Vorstand der Wiener Börse und verantwortete wichtige Systemänderungen im Wertpapiermarkt.

vier Mobilnetzen von 2G bis 5G arbeiten wir an einem »Network of Networks«, um künftig auch die Infrastrukturen anderer Betreiber – Mitbewerber im Mobilfunk oder etwa Energieversorger – stärker zu integrieren. Damit wird sich der Infrastruktur-Wettbewerb in unserer Industrie zu einem gewissen Grad drehen: Es gibt ein Interesse aller, eine starke Position gegenüber neuen, branchenfernen Konkurrenten einnehmen zu können.

Ein aktuelles Projekt, an dem wir derzeit mit der TU Graz arbeiten, sind Campus Netzwerke. Es sind Netze, die Unternehmen exklusiv nutzen können, und die von anderen Kunden getrennt betrieben werden. Ein anderer Bereich ist die Vereinfachung der IT-Systeme bei uns und auch bei unseren Kunden. Während früher die IT immer größer und größer in den Unternehmen geworden ist, versucht man seit wenigen Jahren eine Konsolidierung und Verschlanung. Microservices ist einer der neuen Standards, um Anwendungen und Funktionalitäten flexibler zu gestalten und schneller ausrollen zu können.

(+) PLUS: Welchen Unterschied sehen Sie bei heimischen Unternehmen zu den großen Plattformanbietern wie etwa Google und Amazon?

Libovsky: Die internationalen Unternehmen mit komplett digitalen Geschäftsmodellen unterliegen keiner Regulierung. Sie bieten Dienste an, die im Prinzip den Kunden zum Produkt machen. Wir dagegen – und ich denke, ich kann für alle in dieser Runde sprechen – werden an lokalen Regulatorien gemessen und das ist auch gut so. Als CIO oder CTO bin ich nicht nur der technische Verantwortliche im Unternehmen, sondern

« UNSERE KUNDEN WISSEN, DASS IHRE DATEN LOKAL IN ÖSTERREICH GESPEICHERT BLEIBEN UND WIR KEIN GESCHÄFT AUF IHRE KOSTEN MACHEN WOLLEN. »

auch der »Chief Trust Officer«. Unsere Kunden wissen, dass ihre Daten lokal hier gespeichert bleiben und wir kein Geschäft auf ihre Kosten machen wollen. Trotzdem wird es nur gemeinsam auch mit den Großen funktionieren – man kommt an deren Kapitalmacht und Industrie-Know-how auch nicht mehr vorbei.

(+) PLUS: Welchen Stellenwert hat dieses Thema für die Energie Steiermark? Warum ist die Digitalisierung auch rückblickend auf die letzten Jahre so wichtig?

Martin Graf, Vorstandsdirektor Energie Steiermark: Wir haben im Prinzip zwei große Meilensteine mit Digitalisierungsschüben in der Energiewirtschaft gehabt: Die erste große Veränderung kam aus rechtlichen Gründen durch die Marktliberalisierung – erste Kundenwechsel mussten abgewickelt werden, die von Clearingstellen wie Cismo und AP-CS digitalisiert wurden. Damit wurden die Geschäftsprozesse in Richtung Kunden modernisiert.

Den zweiten Schub sehen wir jetzt und dieser ist technologiegetrieben: Das Verteilnetz wird intelligent, die Smart Meter lösen die analogen Stromzähler ab. Das bedeutet die Datenübertragung von Viertelstundenwerten, im Gegensatz zu früher, als ein Zäh-

lerstand einmal im Jahr von einer Person abgelesen wurde. Das verändert auch die Sicht auf die Kunden und ermöglicht, neue Services anzubieten. Customer-Experience umfasst jetzt weit mehr, als eine Rechnung an die Kunden zu schicken. In den letzten Jahren hat sich hier schon viel getan.

Auch die DNA in der Energiewirtschaft ist der Infrastrukturausbau – nicht nur von Energienetzen, sondern auch von digitaler Infrastruktur. So ist die Energie Steiermark auch im Bereich Fiber-to-the-Home sehr aktiv. Und wir sind mit unserer Tochter »easy green energy« der führende Onlineanbieter von Strom und Gas in Österreich – und damit trotz unserer Rolle als Incumbent einer der größten Newcomer am Energiemarkt.

(+) PLUS: Welche konkreten Digitalisierungsprojekte haben Sie derzeit?

Graf: In dem aktuellen Forschungsprojekt »Blockchain Grid«, das wir gemeinsam mit dem AIT und weiteren Partnern umsetzen, werden in einem kleinen Ortsnetz in der Südsteiermark unterschiedliche Haushalte gebündelt und miteinander intelligent vernetzt. Die Haushalte speisen den Strom aus ihren Photovoltaikanlagen in einen gemeinsamen Speicher ein und teilen sich auch die Nutzung. Beispiele wie dieses zeigen, dass die Digitalisierung nun stark durch die verschiedensten Technologien getrieben wird.

Seit rund drei Jahren haben unsere Führungskräfte in dem Projekt »Digital Use Cases« das Ziel, zwei Digitalisierungsprojekte pro Jahr im Unternehmen tatsächlich praktisch umzusetzen. Ein Fokus liegt hier auf »Operational Excellence« von Robotic-Process-Automation in der Buchhaltung angefangen über viele weitere Unternehmensprozesse. Ein zweiter Bereich ist die Netztech-



nik, beispielsweise die frühzeitige Erkennung von Fehlern und drohenden Gebrechen an Freileitungsmasten und Leitungen mittels Drohnen, Kameras und Bilderkennung auf Basis von künstlicher Intelligenz. Ein weiterer Fokus liegt auf der Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen. Diese Lösungen brauchen ebenfalls Systeme für die Abwicklung und auch Abrechnung, Rechtssicherheit und vieles mehr.

(+) PLUS: Warum sehen Sie die Digitalisierung auch als Element für die Energiewende? In den Netzen werden doch weiterhin die dicken Kupferleitungen notwendig sein.

Graf: Natürlich werden wir weiter Stahl, Kupfer, Transformatoren und Leitungen brauchen. Für die optimale Bewirtschaftung werden wir aber stärkere IT-Systeme und Sensorik in den Netzen benötigen. Der Strommarkt hat einen großen Unterschied zu anderen Märkten: Wir müssen gleichzeitig jene Mengen produzieren, die auch verbraucht werden. Strom im großen Stil können wir abgesehen von den Pumpspeicherkraftwerken derzeit nicht hinreichend speichern. Deshalb muss in der bestehenden Infrastruktur der Ausgleich geschaffen werden.

(+) PLUS: Welche Produkte und Services bietet Test-Fuchs? Wer ist Ihre Zielgruppe?

Volker Fuchs: Mein Großvater hatte 1945 mit der Reparatur von Lichtmaschinen und Kühlaggregaten begonnen und in weiterer Folge mit seinen von ihm entwickelten Prüfgeräten die Flugzeugbranche als Nische entdeckt. Heute bieten wir Prüflösungen für physikalische Elemente in Flugzeugsystemen, für Komponenten etwa in der Hydraulik, Pneumatik und Elektrik. Unsere Systeme kommen nach der Produktion der Kompo-

nenten oder nach einer Wartung zum Einsatz, um die Teile wieder für den Einbau ins Flugzeug freizugeben. Kunden haben wir weltweit unter den Herstellern und technischen Dienstleistern der Flugindustrie.

(+) PLUS: Welche Herausforderungen sehen Sie hinsichtlich der Digitalisierung in dieser Industrie?

Fuchs: Zu einem Spezifikum der Branche gehört ein sehr starker Fokus auf die Sicherheit. Das Luftfahrzeug ist nach wie vor im Vergleich das sicherste Verkehrsmittel. Aus diesem Grund gibt es extreme Hürden, um neue Produkte auf den Markt zu bringen. Das macht Entwicklungszyklen langwierig und diese erfordern auch enorme Investitionen. Die Branche ist zwar innovativ, aber der Lebenszyklus des Produkts Verkehrsflugzeug beträgt grundsätzlich rund 20 Jahre oder länger. Ausgenommen sind hier Plattformen, auf denen immer wieder Neues auch schneller entwickelt wird.

Wie sich das mit schnelllebigen IT-getriebenen Datenumgebungen vereinen lässt, ist aus meiner Sicht eine große Fragestellung in einer Industrie, die aus Gründen der Sicherheit erzkonservativ eingestellt ist. Selbst wenn man durch die Digitalisierung Chancen für neue Geschäftsmodelle erkennt – man hat es mit Personalstrukturen zu tun, die von Grund auf gedrillt wurden, Veränderungen eher fünfmal zu hinterfragen und tendenziell zwingend von Gefahren und Unsicherheiten auszugehen. In der Branche herrscht hier allgemein eine starke Spannung. Wie das zu lösen ist, weiß ich auch noch nicht.

(+) PLUS: Welchen Nutzen können nun datenbezogene Prozesse in diesem Bereich bewirken?

Fuchs: Die über unsere Testergebnisse

erfassten Daten können prinzipiell für ein Monitoring eingesetzt werden oder sie werden auch in die Produktentwicklung rückgeführt. Hier wären wir technologisch bereits so weit, neue Services zu bieten. In unkritischen Bereichen gibt es erste Ansätze für Umsetzungen, beispielsweise beim Waschen von Triebwerken. Wenn damit regelmäßig Verbrennungsrückstände entfernt werden, wird der Treibstoffverbrauch und damit auch der CO₂-Footprint des Flugzeugs reduziert und gleichzeitig die Lebensdauer eines Triebwerks erhöht.

Über eine von uns entwickelte IoT-Lösung können wir gemeinsam mit Lufthansa Technik weltweit auf Flugzeuge zugeschnittene Waschprogramme optimieren und diese auch über ein Pay-per-Use-Modell vermarkten. Wir haben damit nicht nur einen Vorteil gegenüber unseren Mitbewerbern, sondern können über die Datenanalysen rechtzeitig die Verfügbarkeit von Ersatzteilen und den Einsatz von Fachpersonal vor Ort besser planen.

(+) PLUS: Wem gehören die Daten aus Komponenten und Flugzeugen? Wie wird das in der Industrie gehandhabt?

Fuchs: Mit den Datenplattformen, die Daten aus dem laufenden Betrieb aggregieren, soll dieser sicherer und effizienter gemacht werden. Alle großen Player stellen hier Datenbasen zu Verfügung: zum Beispiel Airbus mit Skywise, Boeing mit AnalytX oder Lufthansa Technik mit Aviator. Allerdings ist die Hoheit über die Daten meiner Meinung nach noch ein ungelöstes Thema – wer etwa die Rechte an der »Intellectual Property« hat. Bei physischen Produkten kann man klar feststellen, wer diese rechtmäßig besitzt. Bei Daten ist das schwieriger. Wir haben hier noch keine Standards und keine einheitliche Lösung – das ist aktuell die größte Heraus-

Gerald Haidl (re.) ist ein Digitalisierer der ersten Stunde: Er verantwortete den Bereich Informationstechnologie bereits in unterschiedlichen Management-Positionen bei Post und Telekom Austria, Mannesmann, Vodafone, Western-Wireless, tele.ring und HP. 2008 gründete er NEWCON.





Die Digitalisierung öffnet neue Chancen für Unternehmen, Services für Kunden einfacher zu gestalten: Prominent besetzte Diskussionsrunde bei NEWCON mit Sprechern aus allen Teilen der Wirtschaft und des Betriebs von Infrastruktur.

forderung durch die Digitalisierung in dieser Branche. Als vergleichsweise kleinerer Player in diesem Markt können wir uns dazu schon einbringen, müssen letztlich aber mit den Großen mitziehen. Im Endeffekt führt die Konzentration auf Datenplattformen zu einer Marktmacht der Anbieter. Da sind kleinere Partner dann eher vorsichtig, hier mitzumachen. Man hat die Sorge, in Abhängigkeiten zu geraten.

(+) PLUS: Welche Erfolgsfaktoren sehen Sie bei Digitalisierungsprojekten? Was sind hier auch Ihre persönlichen Erfahrungen?

Gerald Haidl, NEWCON: Ich habe die Digitalisierung des Festnetzes bei der damaligen Post und Telekom Austria in Österreich persönlich miterlebt. Als Mitglied eines jungen Teams hatten wir damals die große Umstellung von der analogen in die digitale Welt IT-seitig mitgestaltet. Das GSM-Netz wurde dann von Anfang an digital gedacht und umgesetzt und mich hat das Thema Digitalisierung – auch wenn man den Begriff damals nicht so verwendet hatte – seitdem nicht mehr losgelassen.

Wir hatten zu dieser Zeit auch im liberalisierten Markt die Herausforderung Interconnection mit dem Festnetz, Mobilfunk und dem ersten Mitbewerber max.mobil – heute Magenta – relativ zügig in den Griff bekommen. Diese Interoperabilität am Markt, die Schaltung von Millionen Gesprächen täglich, wurde im Prinzip von einem kleinen Team erfolgreich umgesetzt.

Auch bei meinen späteren Aufgaben bei Mannesmann oder Western Wireless war das Erfolgsrezept immer ähnlich: mit schlanken Strukturen und den neuesten IT-Werkzeugen Unternehmensprozesse zu verschlanken und zu verbessern. Das gilt aus meiner Sicht für alle Branchen, egal ob es Order- oder

Kundendaten sind. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist eine starke Datenintegrität. Wir bieten das mit unserer Plattform, dem NEWCON, IntegrationLayer, unseren Kunden an. Anwendungsgebiete dieser »Digitalisierungs-Engine« sind beispielsweise Billing, IoT und elektronisches Fuhrparkmanagement. Kunden wie Magenta wickeln darüber täglich Milliarden Transaktionen performant und sicher ab.

(+) PLUS: Welche Vorteile erzielen Kunden mit einer Datenintegration, deren Kerngeschäft noch nicht datenbasiert ist?

Haidl: Ein aktueller Anwendungsfall ist unser Kunde Gasline. Das deutschlandweit tätige Unternehmen bietet entlang von Fernleitungsnetzen der Energiewirtschaft auch eine sichere Glasfaserinfrastruktur, die Dritte nutzen können. Wir haben in einem strategischen Digitalisierungsprojekt Daten aus den Geo- und den Netzinformationssystemen ebenso wie aus dem SAP zusammengeführt und auf eine Plattform gebracht. Aus abgetrennten Insellösungen wurden korrespondierende Gefäße, um Kundenservices, Planungs- und Abrechnungsprozesse besser aufeinander abzustimmen. Nebenher wurde in diesem Projekt eine neue Struktur für die IT-Organisation und mit der Datenintegration auch eine verlässliche Basis für unternehmerische Entscheidungen eingeführt.

Christoph Mazakarini, NEWCON: Bei Gasline wurden durch die gemeinsame Datensicht auf die bestehende Leitungsinfrastruktur und neue Projektmöglichkeiten die Planung und Anbindung neuer Kundenstandorte erleichtert – bis hin zur Erweiterung des Geschäftsmodells. So hatte Vodafone bereits Rechenzentren und Switching-Standorte über Lichtwellenleiter der Gasline angebum-

den. Der nächste Schritt war dann, gut hundert Mobilfunk-Basisstationen innerhalb eines halben Jahres an diesen Backbone anzubinden. Mit der besseren Datenqualität und Verfügbarkeit von Informationen wurde etwa die Wirtschaftlichkeit dieser Leitungsanbindungen verbessert und diese so erst überhaupt möglich gemacht.

(+) PLUS: Wie sehr sind wir in Österreich diesem Thema aufgeschlossen?

Haidl: Das Schlagwort Digitalisierung kommt sicherlich in jedem zweiten Satz bei Diskussionen von Wirtschaft und Politik vor – oft ist damit aber einfach der Breitbandausbau gemeint und damit auch die Verteilung von Fördermillionen im ländlichen Raum, mit denen dann erst wieder nur Radwege errichtet werden.

Ich mache mir Sorgen, dass in Europa die Digitalisierung zu wenig pragmatisch gesehen wird. Bei Technologieunternehmen aus den USA gibt es eine gesunde Mischung der »Skills« auf Vorstandsebene, mit Menschen vor allem mit Technikwissen und nachgelagert natürlich auch Betriebswirtschaft. Dort weiß der CIO besser als der CEO, wie es um das Unternehmen steht. In Europa dagegen wird die IT immer noch als Anhängsel vom Business gesehen. Dabei öffnet die Digitalisierung doch neue Chancen, ihre Services für Kunden einfacher zu gestalten.

Mazakarini: Digitalisierung ist ja kein alleinstehendes Thema, das zum Selbstzweck umgesetzt wird. Für den Mehrwert auf der Datenebene müssen sich alle Unternehmensabteilungen auf eine gemeinsame Sichtweise auf die Kunden einigen. Ein Digitalisierungsprojekt kann helfen, die nötigen Standards und Normen im Unternehmen zu schaffen.

GET THE FUTURE
YOU WANT

DO YOU WANT
TO BE REACTIVE
TO WHAT'S
HAPPENING?

OR
RELEVANT FOR
TOMORROW?



Capgemini 



KATEGORIE »BILDUNG UND PERSONALENTWICKLUNG«

• Auszeichnung

E-Learning-Center des Bundesministeriums für Inneres, BMI – Abteilung III/10 Grund- und menschenrechtliche Angelegenheiten
Projekt: Hate Crime – bundesweite Online-Schulung der österreichischen Exekutive



Blended-Learning-Programm für die Exekutive: Laudator Peter Lenz (T-Systems), Markus Richter und Johanna Eteme (Bundesministerium für Inneres), und Martin Szelgrad (Report Verlag).

Das BMI führt seit 2019 ein Projekt zur systematischen Ermittlung und Erfassung von Vorurteilsmotiven bei Strafanzeigen (»Hate Crime«) mit dem Institut für Rechts- und Kriminalsoziologie durch. Dabei wurde in Co-Creation mit dem E-Learning-Center eine Onlineschulung bundesweit für alle Polizist*innen implementiert. Das Projekt umfasst die Entwicklung und Implementierung eines Grundkonzepts der Themen Rechtsangelegenheiten, Arbeitsdefinition und Vorurteilsindikatoren sowie der technischen Lösung in der Polizeidatenbank. Neben der Online-Schulung führen Multiplikator*innen Präsenzs Schulungen in den Dienststellen durch.

Die Jury:

- »Gute Kooperation über Grenzen hinweg«
- »Geniales Multiplikator*innen-Konzept«
- »Vermittlung von schwierigen aber umso wichtigeren Inhalten«

Fotos: Milena Krabath

powered by



Beste Projekte gekürt

eAWARD 2021

Bei der Verleihung des IT-Wirtschaftspreises eAward 2021 wurden Projekte aus der Wirtschaft und Verwaltung in sechs Kategorien ausgezeichnet.

➤ **Die Siegerinnen und Sieger des Wirtschaftspreises »eAward 2021«** stehen fest. Am 18. Oktober wurden auf Einladung von T-Systems in Wien die wirtschaftlichsten, kundenfreundlichsten und innovativsten IT-Projekte aus Österreich ausgezeichnet. »Die präsentierten Projekte zeigen, wie unglaublich vielseitig IT, Digitalisierung oder künstliche Intelligenz in den unterschiedlichsten Anwendungen, Branchen und Lebensbereichen in Österreich bereits umgesetzt werden«, sagt Gastgeber Peter Lenz, Managing Director der Region Alpine T-Systems. »Als E-Government-Partner des Bundes entwickelt und betreibt das BRZ moderne IT-Lösungen für die österreichische Verwaltung und somit auch für alle Bürger*innen. Der Nutzen unserer Services für alle User steht dabei stets im Fokus. IT-Projekte, die sich durch großen Kundennutzen im Bereich Business und Verwaltung auszeichnen, sind jedes Jahr die

Preisträger*innen eines der größten IT-Wirtschaftspreise des Landes, dem eAward des Report Verlags. Genau deshalb unterstützen wir als BRZ den eAward sehr gerne«, betont Karin Wegscheider, Bereichsleiterin Product Management im BRZ.

>> Über den Wirtschaftspreis <<

Der eAward findet jährlich seit 2005 statt und ist einer der größten IT-Wirtschaftspreise in Österreich. Im Fokus stehen Themen und Projekte, die den technologischen Wandel unserer Gesellschaft, der Wirtschaft und der Verwaltung besonders gut zeigen. Partner sind T-Systems, BearingPoint, Bundesrechenzentrum, Verband Österreichische Software Industrie, Österreichischer Gewerbeverein, MP2 IT-Solutions, NTT und DIO – Data Intelligence Offensive. Aus insgesamt 48 nominierten Projekten wurden je zwei Projekte pro Kategorie ausgezeichnet.

Kategoriesieg

SBA Research, Cyber Security Austria, ovos media, Österreichisches Institut für angewandte Telekommunikation, fit4internet

Projekt: Cyber Security Quiz

Die Applikation Cyber Security Quiz bietet einen breiten Überblick über das Thema Cybersicherheit – von Schadsoftware, Online-Betrug bis hin zu Datenschutz, Hass im Netz und Fake News. Die trockenen Themen Sicherheit und Privatsphäre im digitalen Raum werden kurzweilig, spielerisch und interaktiv in Mikrolerneinheiten aufbereitet. Anhand von Lernkarten – diese können Text, Bilder oder Videos beinhalten – wird Wissen vermittelt, durch Fragen vertieft und im Quizduell-Modus können weitere Spieler*innen, wie etwa Kolleg*innen, Vorgesetzte oder Freunde herausgefordert werden. Ein Lernalgorithmus sucht je nach Wissensstand und bereits beantworteten Fragen die passenden Fragen aus. Dies führt zu einer nachhaltigen Festigung des Wissens.

Die Jury:

»Einfach gut: Sensibilisierung mittels Gamification«

»Smarter und simpler Zugang zu wichtigem Thema Cybersicherheit«



Spielerische Wissensvermittlung: Stephanie Jakoubi (SBA Research), Jörg Hofstätter (Ovos) und Valerie Michaelis (fit4internet).

KATEGORIE »MACHINE LEARNING UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ«

VRVis, AGFA Healthcare

Projekt: Interpretierende künstliche Intelligenz stärkt Vertrauen in computergestützte Diagnosen

Auszeichnung



Gestalten Machine-Learning-Ergebnisse transparent und erklärbar: David Major und Dimitrios Lenis (VRVis) mit Laudatorin Karin Wegscheider (BRZ).

In der Radiologie werden Ärzt*innen durch den Einsatz maschineller Methoden zur Aus- und Bewertung von Bildaufnahmen unterstützt. Um einen Blick in die Entscheidungsfindung der KI-Modelle zu gewähren und diese für den Menschen transparent zu machen, beschäftigt sich das VRVis mit interpretierbarer künstlicher Intelligenz. Das VRVis entwickelte eine Lösung für ein besseres Verständnis von bildverarbeitenden KI-Systemen der Medizin. Die VRVis-Methode ist generell anwendbar auf alle aktuellen KI-Algorithmen zur Klassifikation medizinischer Bilder und macht KI-Entscheidungen nicht nur sicht- und nachvollziehbar, sondern auch präziser und effizienter.

Die Jury:

- »Eine der vielbeachteten KI-Anwendungen im medizinischen Bereich derzeit«
- »Spitzenanwendung von »Trustworthy AI« aus Österreich«
- »Beste Medizin gegen die Diagnose aus der Blackbox«

• **Kategoriesieg**

Conbrain Solutions

Projekt: EARLY BIRD

24

Mit dem Risikomanagement-System EARLY BIRD können Projektkrisen mithilfe von künstlicher Intelligenz bereits bei ihrer Entstehung erkannt werden. Das »digitale Rauschen« bei Projekten sind heutzutage alle Dokumente, die mittels einer Projektplattform oder einem Projektserver ausgetauscht werden, wie Pläne, E-Mails, Aufträge, Angebote, Protokolle, AGBs und vieles mehr. Das System erkennt in diesem digitalen Rauschen von Projekten mittels Annotatoren und der künstlichen Intelligenz das frühe Entstehen von Projektkrisen.

Die Jury:

- »Effiziente Kombination von verschiedenen Medien und Kommunikationskanälen«
- »Geniale technische Unterstützung für das Einschätzen von Situationen«
- »Bahnbrechender Einsatz von Machine Learning im Projektmanagement«



Warnung bei drohenden Konflikten: Wolf Plettenbacher (Conbrain Solutions) und Martin Stopfer (Lean Construction Management).

KATEGORIE »SERVICE UND PROZESSE (PRIVATE SECTOR)«

• **Auszeichnung**

Invenium Data Insights

Projekt: Mobility Insights

Analyse von Bewegungsströmen im öffentlichen Raum: Matthias Traub und Markus Streibl (Invenium Data Insights) mit Laudator Jörg Steinbauer (BearingPoint, li.).



Mit der Plattform Mobility Insights schafft Invenium unter Verwendung von algorithmischen Modellen, leistungsfähigen Big-Data-Technologien und künstlicher Intelligenz auf Basis anonymisierter Mobilfunksignalisierungsdaten eine neuartige Sichtweise auf menschliche Bewegungsströme. Die generierten Erkenntnisse unterstützen Unternehmen sowie öffentliche Einrichtungen bei der Optimierung von Abläufen, der daraus resultierenden Effizienzsteigerung bis hin zur Entwicklung von neuen datengetriebenen Geschäftsmodellen. Die »Insights« aus den Analysen sind etwa auch für Stadt- oder Verkehrsplaner*innen von großem Nutzen.

Die Jury:

- »Vollzieht eindrucksvoll die Digitalisierung der Mobilität«
- »Breites Einsatzspektrum von Customer Service bis zur Sicherheit«
- »Multifunktionswerkzeug für die Smart City«



Digitaler Dienst am Menschen: Bernhard Machacek, Rainer Arnberger und Peter Lenz (T-Systems).

Kategoriesieg

T-Systems Austria, Ordensklinikum Linz Elisabethinen

Projekt: Mobile Wunddokumentation

Für das Ordensklinikum Linz Elisabethinen und das Franziskusspital Wien implementierte T-Systems eine Applikation zur mobilen Wunddokumentation. Diese dient Wundmanagern und Pflegekräften zur Dokumentation von Wunden. Denn Patient*innen mit chronischen oder großen Wunden benötigen meist eine spezielle Therapie. Um den Heilungsverlauf zu unterstützen oder auch um die Entstehung neuer Wunden zu verhindern, ist für eine systematische Behandlung eine umfassende schriftliche und optische Dokumentation überaus hilfreich.

Die Jury:

»Sinnvoller Einsatz von Technologie, um den Dienst am Menschen zu verbessern«

»Lösung ist jederzeit abrufbar, die Anwendung ist jederzeit möglich«

»Mobile Prozesse verbessern Dokumentation enorm«

KATEGORIE »SERVICE UND PROZESSE (PUBLIC SECTOR)«

Auszeichnung

Software Competence Center Hagenberg, Österreichische Gesundheitskasse

Projekt: Datenanalyse unterstützt Sozialbetrugsbekämpfung

Die Sozialversicherungsbranche ist eine tragende Säule des Sozialstaats. In dem Forschungsprojekt wurde ein Tool entwickelt, das auf einer intelligenten Kombination von Methoden des maschinellen Lernens und statistischer Ausreißerbewertung basiert, um Betrugsmuster in Unternehmen zu erkennen. Gemeinsam mit der ÖGK entwickelte das SCCH eine automatisierte Vorschlagshilfe für Verdachtsfälle. Daraus entstand ein Prüfsystem für ganz Österreich, das erfolgreich eingeführt wurde.

Die Jury:

»Datenanalysen für Fairness in unserer Gesellschaft«

»Erfolgreiches Beispiel für datenbasierte, effiziente Unterstützung am Arbeitsplatz in Fachabteilungen«

»Es funktioniert und es ist eine gute Sache«



Stellen Fairness bei Abgaben in Unternehmen sicher: Sieglinde Plakolm (ÖGK) und Johannes Himmelbauer (SCCH) mit eAward-Juror Peter Reichstädter (Österreichisches Parlament, li.).

25

Kategoriesieg

Bundesministerium für Justiz, Bundesrechenzentrum

Projekt: JustizOnline

JustizOnline umfasst die Möglichkeit der vereinfachten Einbringung von Eingaben auf elektronischem Wege und die elektronische Akteneinsicht in eigene Verfahren. Ebenso ist es möglich, direkt über die Plattform Auszüge und Urkunden aus dem Firmen- und Grundbuch zu beziehen. Durch die Nutzung der angebotenen Services können ausgewählte Wege zu Gericht online erledigt werden. So wird das Bürger*innenservice von Gerichten und Staatsanwaltschaften der breiten Öffentlichkeit kostenfrei zugänglich gemacht.

Die Jury:

»Hervorragender Ansatz für Öffnung von Abläufen und Prozessen in der Justiz«

»Services eines modernen Staats werden für die Bevölkerung einfach zugänglich«

»Sehen seit Jahren wichtige Digitalisierungsschritte, die vom Justizministerium gesetzt werden«



Bringen Informationen der Justiz direkt zu den Bürger*innen: Christian Geseck (BMJ), Franziska Lehner (BRZ) und Sektionschef Alexander Pirker (BMJ).



Eventvideo

Weitere Informationen zu allen nominierten Projekten und zum Wirtschaftspreis eAward unter www.report.at/award

KATEGORIE »ZUSAMMENARBEIT UND ORGANISATION«



easyArena, DEC Bulldogs, solvistas

Projekt: Safe Comeback – All-in-One-Lösung für sichere Veranstaltungen

Kreieren innovative Lösungen für Veranstaltungssicherheit in der Pandemie: Alexander Kutzer (Dornbirn Bulldogs), Minela Omerspahic und Andreas Feuerstein (Solvistas).

Auszeichnung

Der Veranstaltungsbranche ein sicheres Comeback zu ermöglichen und eine Gesamtlösung anzubieten – das ist der Ansatz bei easyArena. Durch den modulartigen Aufbau von Komponenten wie eine smarte Check-in-App, eine Gastro-App für Bestellungen direkt zum Sitzplatz, Fan-Services und ein Analytics Board können die Lösungen individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kund*innen aus dem Sport- und Kulturbereich angepasst werden.

Die Jury: »Genial mobil und individuell einsetzbar«
 »Die Lösung brauchen wir eigentlich alle«
 »Macht Veranstaltungen umfassend möglich«

Kategoriesieg

Project Network AG

Projekt: Bauprojektmanagement Software projectnetwork

»projectnetwork« ist eine intuitive Cloud-Lösung für erfolgreiches Bauprojektmanagement. Das smarte Management von Plänen, Dokumenten, Nachtragsdaten, Aufgaben und vielem mehr bringt Vorteile in jedem Projekt. Es bietet eine zentrale und sichere Arbeitsumgebung für eine effiziente unternehmensübergreifende Zusammenarbeit mit einem vollständigen Überblick über Projektstatus inklusive Arbeitspakete, Meilensteine, To-Dos und Arbeitsabläufe. Weitere Features sind eine automatisierte Aufgabenzuweisung sowie der Überblick über die Einhaltung kritischer Fristen.

Die Jury: »Hoher Nutzen für alle Beteiligten«
 »Hebt Effizienzpotenzial, mindert Verzögerungen und Kosten«
 »Eine der mächtigsten Plattformen für Projektmanagement für die Baubranche«

Liefere breit einsetzbares Digitalisierungswerkzeug für Bauprojekte: Deborah Kilian und Nadine Zollpriester (Project Network AG).



Kategoriesieg

Nagarro, Upstream Mobility

Projekt: Indoor Navigation mit Hilfe von Assisted Reality für Blinde und Sehbehinderte

Nagarro und Upstream Mobility haben einen Prototypen einer Indoor-Navigationslösung für den öffentlichen Raum entwickelt – eine Orientierungshilfe für Blinde und Sehbehinderte in U-Bahn-Stationen. Über das Smart Glass können Hindernisse am Weg via Bilderkennung identifiziert werden. Nutzer*innen werden über eine Ansage am Smart Glass navigiert und gewarnt, aber auch zu Points-of-Interest (POIs) in unmittelbarer Nähe informiert.

Die Jury:
 »Diese Technologie bewirkt eine echte Lebensveränderung«
 »Breites Einsatzfeld, bis hin zum Einsatz in der Industrie«

Sichere Navigation mit Google Glass und Sprachunterstützung: Thomas Riedl (Nagarro), Bianca Humer und Bastian Christ (Upstream Mobility), Michael Ziermair (Nagarro) mit Laudator Peter Lieber (VÖSI, ÖGV, li.).



KATEGORIE »UMWELT UND SOZIALES«

Auszeichnung

ADH Mölltal Möbel

Projekt: Rückverfolgung vom Möbelstück zum gewachsenen Baum

Von den GPS-Daten eines Baums bis zum Tisch im Kampf gegen illegale Schlägerungen: Matthias und Christoph Meleschnig (AHA Mölltal Möbel).

Mit der Lösung »TimberIdent« wird die gesamte Wertschöpfungskette vom Baum bis zum Verkauf eines fertigen Möbelstücks digitalisiert. Sie ermöglicht die Rückverfolgbarkeit eines Möbelstücks zu seinem Ursprung, dem gewachsenen Baum. Kund*innen erhalten mit ihrem Möbelstück ein Zertifikat mit allen wichtigen Daten der verwendeten Hölzer, wie beispielsweise GPS-Daten des Baumstumpfes, Schlägerungsdatum, Mondphase, Lagerzeit. Dies stärkt die heimische Holzwirtschaft und schafft ein Werkzeug gegen Billigimporte aus Osteuropa oder Westasien.



Die Jury:
 »Wundervolles Tool für Nachhaltigkeit und Sensibilisierung für Wertschöpfungsketten«
 »Macht Kaufentscheidungen einfacher«
 »Stärkt Regionalität und Marktchancen der heimischen Holzindustrie«

ENERGIE

in der Gemeinschaft erzeugt und verbraucht

VON MARTIN SZELGRAD

Sie beflügeln die Fantasie im Klimaschutz, der Immobilienwirtschaft und Stadtentwicklung gleichermaßen: Mit dem Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz wird das europaweite Konzept der Energiegemeinschaften im österreichischen Markt umgesetzt. Ein Publikumsgespräch des Report Verlag informierte am 22. September zu den Potenzialen, rechtlichen Herausforderungen und der Wirtschaftlichkeit des neuen Gemeinschaftsmodells rund um erneuerbare Energie.

28



> **Lorena Škiljan,**
Gründerin und Managing Partner Nobilegroup

(+) PLUS: Wer sind die Zielgruppen für Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften? Wen sprechen Sie an?

Lorena Škiljan: Bereits bei der Gründung unseres Unternehmens war uns klar, dass Energiegemeinschaften das zentrale Thema sind, mit dem wir uns beschäftigen wollen. Aufgrund der Regulative der Europäischen Union war die Umsetzung lokaler Energiesysteme auch in Österreich nur eine Frage der Zeit. Wir haben uns in dieser Zeit intensiv mit Akteur*innen in anderen Ländern ausgetauscht, die bereits Energiegemeinschaften umgesetzt hatten. Jetzt haben wir mit dem Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz in Österreich die Grundlage für dieses Geschäftsmodell. Unser Ziel ist, kleinteilige erneuerbare Energiesysteme zu ermöglichen – mit dem Engagement einer »Bottom up«-Bewegung in der Bevölkerung und bei Kleinunternehmer*innen. Wir unterstützen Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften beim energiewirtschaftlichen Engineering, beraten und betreuen diese.

(+) PLUS: Welchen wirtschaftlichen Nutzen haben die Teilnehmer*innen von Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften?

Škiljan: Prinzipiell erspart man sich die Netzgebühren für überregionale Infrastruktur, da nur für jene lokalen Netzebenen, die weiterhin benötigt werden, Kosten anfallen. Teilnehmer*innen können zumindest eine

Teilnehmer*innen können zumindest eine

tur, da nur für jene lokalen Netzebenen, die weiterhin benötigt werden, Kosten anfallen. Teilnehmer*innen können zumindest eine

DIE PODIUMS- TEILNEHMER*INNEN

- Lorena Škiljan, Gründerin und Managing Partner Nobilegroup
- Bernhard Zimmermann, Director Business Development Zühlke Österreich
- Martin Schiefer, Partner Schiefer Rechtsanwälte
- Franz Fertl, geschäftsführender Gemeinderat Marktgemeinde Tulbing

Fotos: iStock, nobilegroup

SCHIEFER

VERGABE · RECHT · ANWÄLTE

zühlke
empowering ideas

WAS SIND ENERGIE- GEMEINSCHAFTEN?

➤ Mit dem im Juli beschlossenen Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz (EAG) gibt es weitere Möglichkeiten für Bürger*innen und Unternehmer*innen, an der Energiewende teilnehmen zu können. So wird mit »Energiegemeinschaften« die gemeinschaftliche Erzeugung, die Lieferung und der Verbrauch direkt zwischen Teilnehmer*innen unterstützt. Bei einer »Erneuerbare-Energie-Gemeinschaft« ist die lokale Eingrenzung der Teilnehmer*innen wesentlich. Sie müssen sich im selben Netzgebiet befinden, dafür werden Netztarife reduziert. Eine »Bürgerenergiegemeinschaft« wiederum kann auch über die Grenzen eines Netzbereichs hinaus umgesetzt werden. Sie betrifft nur elektrische Energie, die auch nicht ausschließlich aus erneuerbaren Energieträgern gewonnen werden muss. Hierbei fallen die üblichen Netzentgelte an.

29

Lorena Škiljan sieht neue Chancen für die Wirtschaft und das Erreichen der Klimaziele gleichermaßen.

be gänzlich wegfällt, ebenso die Ökostrompauschale. Damit werden auch Photovoltaikanlagen grundsätzlich rentabler werden – vielleicht gehen sich für Betreiber*innen damit punktuell sogar Investitionen in Speichersysteme aus. Auf jeden Fall sehe ich mit den Energiegemeinschaften endlich die Chance auf ein Ende des üblichen Herumgezerrtes bei der Wirtschaftlichkeitsfrage bei Erneuerbaren. Das Ganze wird jetzt schmackhaft und es macht Freude.

(+) PLUS: Was ist Ihr Appell an den Markt?

Škiljan: Technologie, Innovation und

neue Geschäftsmodelle helfen nicht nur dem Klima, sondern fördern auch das Wirtschaftswachstum. Wir sind davon überzeugt, dass das bestehende Energiesystem und die neuen Systeme gut koexistieren werden – und dies im Hinblick auf die Klimaziele Europas und Österreichs auch müssen. Es ist höchste Zeit für Veränderungen, die wir alle – egal wo wir stehen – anstreben sollten. Ich bin überzeugt, dass es künftig nur mit einem bidirektionalen Energiesystem funktionieren kann. Deswegen werden wir auch weiterhin Übertragungsnetze und die großen Kraftwerke der Energieversorger benötigen. Haben wir doch alle – Haushalte, Betriebe und Gemeinden – Spaß an diesen neuen Möglichkeiten. Nehmen wir den Menschen die Ängste und packen wir es gemeinsam an. ■

Ersparnis zwischen 40 und 60 Prozent bei jenem Drittel der Stromrechnung, das Netzebühren betrifft, erwarten. Aber auch bei den Steuern und Abgaben gibt es eine wesentliche Erleichterung, da die Elektrizitätsabga-

> **Bernhard Zimmermann,**
Director Business Development Zühlke Österreich



(+) PLUS: Welche Chancen und auch Hürden sehen Sie bei der Vernetzung von Geräten und Systemen?

Bernhard Zimmermann: Wenn wir zukünftig unsere Energie smarter in den Gemeinschaften verteilen wollen, brauchen wir dafür möglichst intelligente Geräte in den Haushalten. Die einzelnen Komponenten müssen dazu energiewirtschaftlich ganzheitlich betrachtet werden. Wir haben als Innovationsdienstleister dazu unterschiedlichste technologische Lösungen mit verschiedenen Reifegraden. Letzt-

endlich geht es immer darum, wie wir den Kund*innen den größten Mehrwert bringen können. Eines unserer Steckenpferde sind smarte Geräte, die wir seit Jahren für den Haushaltsbereich entwickeln. Wichtig dabei sind die richtigen Schnittstellen, um diese neuen Geräte zu vernetzen. Technologie ermöglicht neue Maßnahmen für Nachhaltigkeit – auch wenn gerade das Thema Energiegemeinschaften Herausforderungen auf mehreren Ebenen bringt.

(+) PLUS: Welche Herausforderungen

Bernhard Zimmermann empfiehlt Communitys auch Informationsaustausch untereinander.

kommen auf die Planung und den Betrieb von Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften zu?

Zimmermann: Wir müssen in der Planung von Projekten lernen, wie sich die Gemeinschaft in der Lastverteilung verhält. Gerade bei Biogasanlagen könnte es praktisch wer-

> **Martin Schiefer,**
Partner Schiefer Rechtsanwälte



(+) PLUS: Warum sind die neuen Energiegemeinschaften auch für den kommunalen Bereich spannend?

Martin Schiefer: Ich beschäftigte mich seit längerem mit vergaberechtlichen Themen im Energiesektor rund um den Rollout der Smart Meter oder neuen Geschäftsfeldern im Bereich IoT, dem Internet of Things. Als Berater der öffentlichen Hand sieht man, dass Länder, Gemeinden und ausgelagerte Rechtsträger wie Krankenhäuser an den Themen Nachhaltigkeit und erneuerbare Energie wie eigene PV-Anlagen nicht vorbeikommen. Öffentliche Auftraggeber stehen oft im politischen Spannungsfeld und können von den neuen basisdemokratischen Möglichkeiten profitieren.

(+) PLUS: Worauf sollte bei einer Gründung einer EEG geachtet werden?

Schiefer: Eine Erneuerbare-Energie-Gemeinschaft zu gründen, klingt relativ einfach. Doch die Tücke liegt im Detail und es kommt stets ein Konglomerat aus Gesellschaftsrecht, Energierecht und Vergaberecht zusammen. Gründer können vor allem einmal natürliche Personen, aber auch kleine und mittlere Unternehmen und Gemeinden sein. Etwas Gewinn darf eine Gemeinschaft auch machen, prinzipiell sollte sie aber »gemeinnützig« sein.

Ist man als Genossenschaft oder GmbH aufgestellt, wie sieht es mit der persönlichen Haftung aus und kann ich auch eine Personengesellschaft gründen? All das gibt das Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz nicht vor und ist zu entscheiden. Dann, praktisch gesehen:

Rechtsanwalt Martin Schiefer ortet vielfache Herausforderungen in der Umsetzung.

Wie gehen wir mit Eintritten und mit Austritten von Gesellschaftern in der Energiegemeinschaft um? Jeder, der schon einmal einen Gesellschafterstreit erlebt hat, weiß wie schnell das wegen Kleinigkeiten eskalieren kann. Weiters haben wir auch das Verhältnis der Energiegemeinschaft zum Netzbetreiber zu beachten. Hier reicht es nicht, den Gründungsakt gesellschaftsrechtlich gut zu formulieren, es braucht auch die Details gemäß ElWOG, dem Elektrizitätswirtschafts- und -organisationsgesetz, ausgearbeitet.

(+) PLUS: Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Umsetzung und im Betrieb?

Schiefer: Ist eine Gemeinde die Betreiberin, gibt es in jedem Bundesland unterschiedliche Anforderungen zu Beteiligungsmöglichkeiten und Genehmigungsanforderungen durch die Aufsichtsbehörde. Wenn man nun etwas größer denken will, gehören auch Themen wie etwa die Verantwortung, sich mit weiteren Energiegemeinschaften zu vernetzen oder gar zusammenzuschließen, beachtet. Eine Erneuerbare-Energie-Gemeinschaft ist nichts für Anfänger und muss entsprechend professionell aufgestellt werden. Gerade auch für Gemeinden bedeutet

das vergaberechtliche Anforderungen, sobald diese ab einer bestimmten Größe mit privaten Partnern kooperieren. Ich bin überzeugt, dass auch der Rechnungshof diese Kooperationen prüfen wird.

Wir haben hier sehr viele Themen, die wir bearbeiten können: energierechtliche, gesellschaftsrechtliche, vergaberechtliche und natürlich auch viel Zwischenmenschliches. Eine Energiegemeinschaft kann nur funktionieren, wenn die Organe und Vertreter gut aufgestellt sind und es kooperative Elemente in den Verträgen gibt. Wenn man sich an die Profis hält und wenn man eine ambitionierte Community hat, wird etwas Gutes daraus entstehen. ■

KOORDINATIONSSTELLE GESTARTET

> Mit dem Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz wurde die Möglichkeit geschaffen, Energiegemeinschaften zu gründen und sich damit aktiv an der Energiewende zu beteiligen. Um die Umsetzung rasch voranzutreiben, wurde die Österreichische Koordinationsstelle für Energiegemeinschaften ins Leben gerufen. Sie steht in engem Austausch mit dem Klimaschutzministerium und E-Control und ist Schnittstelle zu allen Stakeholdern, wie bundesweiten Interessenvertretungen, innovativen Dienstleistern, der angewandten Forschung, sowie zu lokalen und regionalen Akteur*innen. Vier Millionen Euro Förderbudget stehen ab sofort zur Verfügung.

energiegemeinschaften.gv.at

den, diese lastabhängig zuzuschalten, wenn etwa gerade die Sonne untergeht und Photovoltaik weniger produziert oder einmal weniger Wind weht. Im »Micro Grid« geht es um die Zusammenarbeit all dieser Komponenten und eine ganzheitliche Betrachtung auch in Richtung Smart Home und Smart Building. Denn wenn jede*r nur seine eigene Insellösung bauen und betreiben würde, wäre das denkbar schlecht. Idealerweise werden künftig nicht lokale Systeme einzeln optimiert, stattdessen bildet sich eine große Community aus unterschiedlichsten, vernetzten Energiegemeinschaften für den Wissensaustausch und das Finden des besten Betriebsmodus. In diese Themenbreiten fallen dann auch Energiespeicher für

die kurz- und mittelfristige Speicherung von überschüssiger Energie hinein oder langfristige Speicherung wie etwa über synthetische Gaserzeugung.

(+) PLUS: Wie kann die Bevölkerung für diese Themen gewonnen werden?

Zimmermann: Themen rund um erneuerbare Energieerzeugung waren früher etwas für Idealist*innen und technikaffine Personen. Jetzt aber können viele Bürger*innen erreicht werden – wenn die Lösungen tatsächlich Plug-and-play-fähig sind. Die Einfachheit wird für den Erfolg essentiell sein. Viele Menschen wollen Energie so konsumieren, dass sie möglichst nachhaltig agieren. Ich denke, wir haben mit dem Thema

der Energiegemeinschaften auch einen gewissen Bildungsauftrag dazu. Gerade mit digitalen Plattformen können hier entscheidende Vorteile gemeinsam mit Energiemanagementsystemen erzielt werden, vielleicht auch mit einer Anbindung an Open Data wie etwa Wetterdaten, die natürlich einen Einfluss auf die Erzeugung und den Verbrauch haben. Das alles zusammenzufassen, mit künstlicher Intelligenz angereichert, ist die Herausforderung, die wir noch gemeinsam angehen müssen. Der Startschuss ist gefallen. Die technischen Komponenten gibt es. Sie müssen nun möglichst intelligent und zum Nutzen der Bürger*innen zusammengeführt werden. ■

(+) PLUS: Warum ist Ihnen das Thema erneuerbare Energien wichtig? Was ist dazu bisher in der Gemeinde Tübing geschehen?

Franz Fertl: Auch wenn wir eine relativ kleine Gemeinde mit wenigen tausend Haupt- und Zweitwohnsitzen sind, beschäftigen wir uns seit einem Jahr intensiv mit diesem Thema. Die dezentrale Versorgung ermöglicht, wichtige Umweltthemen zu adressieren und wir wollen das natürlich auch als Gemeinde unterstützen. Im privaten Bereich sehen wir seit Jahren enormen Ausbau mit Photovoltaik und wir haben 2017 auf unserer neuen Volksschule eine PV-Anlage mit über 40 kWp realisiert, jetzt Anfang des Jahres auch bei einem Wasserwerk, um die Bevölkerung in der Marktgemeinde Tübing verlässlich mit dem hochqualitativen Lebensmittel Wasser versorgen zu können. Wir schauen uns die Möglichkeiten der Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften genau an, lassen uns beraten und sind dazu auch mit anderen Gemeinden im Austausch. Bürger*innenbeteiligung ist für uns eines der Schlüsselthemen, um den Ausbau der Erneuerbaren in Österreich mittels Investitionen möglichst umsetzen zu können. Als Kommune haben wir den Vorteil, dass wir nicht gewinnorientiert agieren müssen.



> Franz Fertl,
geschäftsführender Gemeinderat Marktgemeinde Tübing

Franz Fertl scharft in den Startlöchern für die Umsetzung einer EEG in Tübing.

Am Ende des Tages muss eine Energiegemeinschaft aber so aufgesetzt werden, dass sie auch sinnvoll und effizient betrieben werden kann.

Wir haben dieses Projekt konkret im Sommer gestartet und sehen nun einer Umsetzung entgegen.

(+) PLUS: Welche besonderen Herausforderungen sehen Sie für Planung, Umsetzung und Betrieb einer EEG in Tübing?

Fertl: Alle diese rechtlichen Fragen bereiten uns die eine oder andere Sorge: Wie gestaltet man die Energiegemeinschaften bestmöglich? Was ist der richtige Weg? Strom ist neben den Grundlagen der Ernährung und der Wasserversorgung das Wesentliche in unserem Leben heute. Dieser muss auch weiterhin verlässlich und ausfallsicher funktionieren. Ich sehe schon die Herausforderung im Zusammenspiel der vielen Verbraucher*innen, die sich netzseitig auch hinter verschiedenen Trafostationen befin-

den – allein in unserer Ortschaft haben wir eine zweistellige Trafoanzahl. Wir überlegen auch ein mögliches gemeinsames Wirken mit Nachbargemeinden, was wieder entsprechende Organisation benötigt. Wenn in unserem Sportverein einmal etwas nicht gleich hundertprozentig funktioniert, ist das kein Problem. Wenn aber der Strom nicht da ist, haben wir alle Sorge.

Dann braucht es natürlich auch die technischen Voraussetzungen für Energiegemeinschaften: Der Netzbetreiber Netz Niederösterreich hat im September den Smart-Meter-Rollout in Tübing gestartet. Es ist einer von vielen Bausteinen am Weg zu einer EEG.

(+) PLUS: Welche ökonomischen Vorteile erwarten Sie durch eine Erneuerbare-Energie-Gemeinschaft?

Fertl: Wir erwarten etwa im Bereich des Einkaufs von PV-Systemen gewisse Skalierungseffekte und den einen oder anderen Hunderter für die Nutzer*innen. ■



Das Video zum Event

Die besten Statements

SCHON GEHÖRT?

Das Einladungsmanagement für diese Veranstaltung wurde realisiert mit der Software
innovativ – preiswert – zeitsparend | www.eventmaker.at



Der Unterschied zwischen starken und schwachen Leadern



32

Ein Winzling namens Corona hat die Wirtschaft mächtig durchgeschüttelt. Viele Unternehmen müssen sich neu erfinden. Dies erfordert innovative Ideen - und eine passende Führungskultur.

> Überall auf der Welt definieren Visionäre gerade das Mögliche neu. Vor allem die technologischen Innovateure sind wie auf Speed. Über alle Grenzen hinweg entwickeln sie Initiativen, die Ideen, Wissen und Können neu miteinander verknüpfen - und so unser Leben verbessern. Disruptiv kombinieren sie Technologien und vernetzen die virtuelle mit der realen Welt auf immer neue, kühne, bahnbrechende Weise.

Neuerungen können aber nur dort entstehen, wo es den passenden Nährboden gibt:

- die Erlaubnis zum Widerspruch,
- eine ergebnisoffene Lernkultur und
- Freiraum zum Experimentieren.

Zudem braucht es Menschen, die sich als Pioniere ins Neuland wagen. Auch dort hin, wo noch niemand vor ihnen war. Solche Menschen werden Quer- und Weiterdenker oder bisweilen auch Neumacher und Game Changer genannt. Sie sind Infragesteller, Wachrüttler, Wegbereiter, Vorwärtsbringer, Zukunftsgestalter. Sie sprühen vor Ideen, wie man das, was in die Jahre gekommen ist, besser machen könnte, sollte und müsste.

>> Die Zukunft verspielen <<

Zwangsläufig muss man sich von Veraltetem trennen, damit das notwendige Neue »werden kann«. Leider ist man mit solchen Gedankengängen vielen im Unternehmen ein Graus. Bloß nicht den Laden durchein-

anderbringen, bloß nicht für Unruhe sorgen, bloß nicht das beschauliche »weiter so« stören. »Wer sich der vorgegebenen Ordnung nicht fügt, den können wir hier nicht gebrauchen«, erklärte man mir neulich.

Neumachern den Mund verbieten? So sehen die Reaktionen schwacher Chefs aus, die Angst um ihren Status haben und andere deklassieren müssen, damit ihre eigene Kleinheit nicht so auffällig ist. Wer seine Mitarbeiter kleinhält, wird von ihnen keine großen Jobs bekommen. Und wer sie nicht zum optimierenden Mitdenken bringt, wird feststellen, dass es in seinem Bereich bald keine bedeutenden Leistungen mehr gibt.

Schwache Leader beharren auf vermeintlich Bewährtem, »weil es schon immer so war«. Regeln und Normen geben ihnen einen Sicherheitsrahmen. Neue Wege bedeuten für sie nicht Chance, sondern Gefahr. Sie präferieren Command & Control. Sie hüten Wissen, denn das gibt ihnen Macht. Sie erzeugen ein Umfeld von Unlust und blindem Gehorsam. Vorwärtsdenker stellen für sie ein permanentes Risiko dar. Sie verweigern ihnen Entfaltungsräume und neigen dazu,



> Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, mehrfach preisgekrönter Bestsellerautorin und Businesscoach. Die Diplom-Betriebswirtin gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenzentrierte

DIE AUTORIN

Unternehmensführung. Zu diesen Themen hält sie Impulsvorträge auf Tagungen, Fachkongressen und Online-Events. 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Beim Business-Netzwerk LinkedIn wurde sie Top-Voice 2017 und 2018. Von Xing wurde sie zum Spitzenwriter 2018 und zum Top Mind 2020 gekürt. Ihr Touchpoint Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager und zertifizierte Orbit-Organisationsentwickler aus.

Info: www.anneschueller.de

sie fertig zu machen.

Darüber hinaus sind schwache Leader defizitorientiert. Sie thematisieren die Schwächen ihrer Leute – und nicht deren Stärken. Sie heben deren Fehler und nicht deren Erfolge hervor. Sie können sich schlecht auf andere Sichtweisen einlassen. Selbst die genialsten Ideen werden sie niedertrampeln, wo es nur geht. Und in Wahrheit? In Wahrheit hat ihr Ego vor allem Sorge um Machtverlust – oder Angst vor dem Zeigen von Schwäche.

>> Freigeistern Raum geben <<

Starke Leader wissen, wie wichtig neues Denken und Handeln ist, um die Zukunft erreichen zu können. Sie geben keine Direktiven vor, sondern unterstützen autonome Entscheidungen in ihren Teams. Spielfelder des Experimentierens sind in ihrem Umfeld völlig normal. So sorgen sie für einen Nährboden stetigen Wandels und erzeugen Biotope für unkonventionelle Ideen. Neuesprobieren zollen sie Anerkennung. Weiterdenken wird Wertschätzung entgegengebracht. Wagemut wird belohnt. Auf diese Weise beflügeln sie ihre Mitarbeiter zu immer neuen Heldentaten.

Bei starken Leadern stehen nicht Vorgaben, Forderungen und Kontrollaktionen im Vordergrund, sondern das Befähigen und die vertrauensvolle Ermunterung. Sie stecken Spielfelder ab, in denen Handlungsoptionen für großartige Ideen und hohe Performance entstehen können. Sie öffnen Türen, entfernen Hürden und machen die Bahn frei, damit die Leute lossprinten können. Hie und da stellen sie - abhängig von Aufgabenstellung und Mitarbeitertypologie - auch ein

paar Leitplanken auf, damit niemand in den Abgrund gerät. Wenige Spielregeln bestimmen, was geht und was nicht.

Zudem erleben starke Leader die Perspektiven anderer als bereichernd. Ihre eigene Meinung betrachten sie als eine von vie-

“
Freigeister muss man fliegen lassen.
 ”

len Möglichkeiten. Ihnen ist sonnenklar: Die Menschen wollen wirksam werden, sie wollen erfolgreich sein und das Unternehmen nach vorne bringen. Man muss nur alles entfernen, was sie daran hindert.

Spielraum und gefahrloses Ausprobieren lässt Menschen reifen. Eigenverantwortung macht sie selbstbewusst. Entscheidungskompetenz macht sie stark. Selbstinitialisierte Weiterentwicklung macht sie kreativ - und damit die Firma als Ganzes zukunftsfit.

>> Zukunftsmacher <<

Als vor Jahren ein Software-Entwickler bei Atari an einem Videospiel namens Star Raiders arbeiten wollte, erklärte das Top-Management: »Ein Spiel, bei dem man im Welt-raum herumfliegt und andere Raumschiffe abschießt? Das ist die dümmste Idee, die uns je untergekommen ist. Schreiben Sie das Projekt ab!«

Star Raiders ist nur deshalb fertiggewor-

den, weil der Entwickler vorgab, sich um die regulären Atari-Programme zu kümmern – und weil sein direkter Vorgesetzter ihn schützte. Das Spiel wurde nicht nur zu einem Verkaufsschlager, sondern von der Stanford University auch zu einem der zehn wichtigsten Computerspiele aller Zeiten gekürt.

Dies ist eins von vielen Beispielen, das zeigt: Freigeister muss man fliegen lassen. Wer sie domestizieren und ihnen die Flügel stutzen will, nimmt ihnen genau die Power, die sie so überaus wertvoll macht. Bevormundung und starre Regelkorsetts kommen für sie nicht in Betracht. Ihnen geht es um spannende Aufgaben und bereichernde Erfahrungen, an denen sie selbstwirksam arbeiten können. Folgende Überlegungen treiben sie an:

- Macht es Sinn, was ich hier tue?
- Kann ich mich fachlich einbringen und etwas zum Guten verändert?
- Werde ich als wertvoll gesehen und in meinem Tun anerkannt?

>> Wirkkraft entfalten <<

Gute Ideen sind sehr zerbrechlich und werden leicht totgetrampelt. Ihnen und ihren Schöpfern weht oft eine steife Brise entgegen, weil sie sich gegen eine Vielzahl von Bremsern zur Wehr setzen müssen.

Da Vorwärtsdenker also schnell ins Abseits geraten, brauchen sie Rückendeckung. Nur dann kann sich ihre Wirkkraft voll entfalten.

Andererseits müssen sie hie und da eingebremst werden, da sie sich in ihrem Über-eifer bisweilen vergaloppieren. Und ja natürlich, sie werden sich auch verlaufen.

Doch wie heißt es so schön: Wer sich nie verirrt, findet auch keine neuen Wege. ■

Das Buch zum Thema – auch als Hörbuch erhältlich

BUCHTIPP:

> Anne M. Schüller, Alex T. Steffen
 Die Orbit-Organisation
 In 9 Schritten zum Unternehmensmodell für die digitale Zukunft
 Gabal Verlag 2019, 312
 Seiten, 34,90 Euro
 ISBN: 978-3869368993
 Finalist beim International Book Award 2019





K. U. K. JUWEL IN DER KVARNER BUCHT

VON BERND AFFENZELLER, OPATIJA

34

Schon bei den Habsburgern war Opatija ein beliebtes Reiseziel. Die Gründe dafür sind auch heute noch gut nachvollziehbar. Mit seinem milden Klima, den prächtigen Villen und Grand Hotels der Belle Époque ist das Städtchen in der Kvarner Bucht ganzjährig eine gute Adresse. Mit Häusern wie dem 4-Sterne-Superior-Hotel Miramar knüpft Opatija erfolgreich an seine glanzvolle Tradition als heilklimatischer Kurort an.

> Vieles in Opatija erinnert ans Salzkammergut. Wäre da nicht direkt das Meer vor der Haustür, man könnte sich ohne Weiteres in Bad Ischl wännen, denn die architektonischen Spuren der Habsburgermonarchie sind allgegenwärtig. Hintergrund ist ein regelrechter Bau- und Tourismusboom, der sich aufgrund des milden Klimas ab der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in Opatija entwickelte.

Als Wiege des Tourismus in Opatija gilt die Villa Angiolina in der Nähe des Stadtzentrums. Als Iginio Scarpa, ein Kaufmann aus Rijeka, sie 1844 gemeinsam mit der umgebenden Halbinsel erwarb, ließ er einen Park mit exotischen Pflanzen anlegen, peppte das bis dahin schmucklose Haus ordentlich auf und lud die Reichen und Schönen seiner Zeit zu rauschenden Festen. In Folge beehrte immer mehr Prominenz Opatija – darunter 1860 auch die ehemalige österreichische Kaiserin Maria Anna. Entscheidenden Anteil an dem Aufschwung des Kurortes hatte auch die

österreichische Südbahngesellschaft. Mit der 1884 eröffneten Eisenbahnlinie Wien–Rijeka war die Hauptstadt des Kaiserreiches nur noch einen halben Reisetag von der Adriaküste entfernt. Opatija mauserte sich zum beliebten Ziel der europäischen Crème de la Crème und mutierte zum Mekka des europäischen Gesundheitstourismus. Nachdem Opatija 1889 offiziell zum Kurort ernannt wurde, schossen Sanatorien, Seebäder und Hotels wie Pilze aus dem Boden und Hocharistokratie, Industrielle und Künstler*innen aus ganz Europa lustwanderten durch prachtvolle Gärten, flanierten »im Meeresaerosol« und genossen Kurkonzerte und Sachertorte.

Nach dem ersten Weltkrieg ging die Opatija-Riviera an Italien und nach 1945 an Jugoslawien. Auch im Sozialismus galt Opatija als beliebtes Sommerreiseziel, verlor im Zuge des Massentourismus allerdings deutlich an Qualität. Heute hat Opatija längst wieder an die glanzvolle Vergangenheit angeschlossen, zahlreiche Bauwerke und Parkanlagen aus

der k. u. k. Zeit sind erhalten geblieben und haben ihren Charme in die Gegenwart gerettet. Viele Hotels bieten heute wieder das dazu passende Ambiente und haben sich ganz in der Tradition des historischen Kurortes der Pflege von Gesundheit und Wohlbefinden verschrieben.

>> Adria-Relax-Resort Miramar <<

Ein touristisches Aushängeschild und besonders bei österreichischen Gästen sehr beliebt, ist das Vier-Sterne-Superior Hotel Miramar der Salzburger Hoteldynastie Holleis. Das direkt am berühmten Lungomare (siehe Kasten) gelegene Hotel erreicht seit Jahren Top-Bewertungen auf den führenden Gästeportalen. Erst kürzlich gab es den »HolidayCheck Special Award 2021« sowie den »Travelers Choice Award« von Tripadvisor.

Das Hotel verfügt über eine liebevoll gepflegte Parkanlage (wie alle Holleis-Hotels), ein Wellness-Schlösschen und eine ausgezeichnete Küche. Um diese Jahreszeit bringt



HIGHLIGHTS ZU FUß

➤ Der 12 km lange Lungomare zwischen dem kleinen Fischerdorf Volosko und dem Hafentädtchen Lovran zählt zweifellos zu den schönsten Meerespromenaden an der nördlichen Adria. Der auch als »Kaiser-Franz-Josef-Weg« bekannte Lungomare schlängelt sich entlang hübscher Häfen und kleiner Badebuchten vorbei an mondänen Villen und zahlreichen ehemaligen und aktuellen Luxushotels. Wer hier entlang flaniert, vergisst leicht Raum und Zeit und stolpert dabei ständig über kleine interessante Details wie etwa ein Relief des Chirurgen Theodor Billroth, der das Heilklima von Opatija einst in seinen Schriften rühmte, oder die berühmte Statue »Madonna del mare«, das Mädchen mit der Möwe, das vielleicht bekannteste Wahrzeichen von Opatija. Architekturinteressierte erkennen zudem den Stil des Wiener Architekten Carl Seidl an unzähligen Villen. Und wer genau hinhört, vernimmt am

höchsten Wegpunkt über dem Meeresspiegel das Seufzen des Teufelsbrunnens (»Grotta del Diavolo«). Ebenfalls zu empfehlen ist der »Carmen-Sylva-Weg«. Die Waldpromenade bietet angenehmen Schatten in den Sommermonaten und ist ideal für Erkundungstouren in das weniger bekannte und frequentierte grüne Hinterland der Stadt.

Wer hoch hinaus will, sollte einen Abstecher ins oberhalb von Opatija gelegene Ucka-Gebirge machen. Dort locken Spazier- und Wanderwege von unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden und mit dem Draga di Lovrana ein Hotel und Restaurant, das nicht nur einen atemberaubenden Blick über die Kvarner Bucht bietet, sondern mit Deni Srdoc auch lange Zeit den jüngsten Haubenkoch Kroatiens beschäftigte. Der zeichnet mittlerweile aber für die Küche des Hilton Rijeka verantwortlich. Ein Besuch im Draga di Lovrana lohnt sich aber weiterhin.

Küchenchef Matko Rubesa nicht nur exquisite Trüffelmenüs auf den Tisch, auch »Maruni«, eine Esskastanienart, die an der Opatija Riviera am Fuße des Berges Učka üppig wächst, bereichern die Küche. Im Vergleich zu den herkömmlichen Kastanien sind die Maruni von Lovran größer, süßer, haben eine hellere Farbe, und ihre Schale kann leichter entfernt werden. Der Wellnessbereich umfasst unter anderem eine beheizte und miteinander verbundene 200 m² gro-

ße Außen- und Innenpool-Anlage, einen Außen-Whirlpool, zwei finnische Saunen, Dampfbad, Tepidarium und eine eigene Beautyfarm. Der größte Stolz von Hoteldirektor Andreas Madesjki ist aber das Personal. »Meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter versuchen, unseren Gästen die Wünsche von den Augen abzulesen.« Die Tatsache dass rund 80 Prozent der Gäste Stammgäste sind, ist Beweis dafür, dass die Versuche sehr oft von Erfolg gekrönt sind. ■



Mitten in der großzügigen Parkanlage lockt das Wellness-Schlösschen mit Pool, Saunalandschaft und Beautyfarm.

INFO & KONTAKT

➤ Package »Maronierbst und Trüffeltage«

Von Opatija ist es nur ein Katzensprung ins Nachbarland Istrien, das zu den wichtigsten Trüffel-Fundgebieten Europas zählt. Die schwarzen und weißen Trüffel werden hier von lizenzierten Trüffelsucher*innen mit Hilfe von Hunden aufgespürt; ein besonderes Erlebnis, das die Miramar-Gäste im Rahmen der Herbst-Genusswochen live miterleben können.

➤ Herbst-Genusswochen

(buchbar von 7.-14.11. und von 14.-21.11.2021)

7 ÜN inkl. HP, ganztägiger Ausflug zur Trüffelsuche nach Istrien, Trüffeldiner mit Weinbegleitung im Miramar-Restaurant, geführter Stadtrundgang durch Opatija, Wellness-Gutschein im Wert von € 20,- pro Person, ab € 895,- pro Person im DZ.

E-Mail: info@hotel-miramar.info
www.hotel-miramar.info

Cool starts

WAS SCHÖN
IST UND WAS
SPASS MACHT

VON VALERIE HAGMANN



BLICKFANG

Dieser High-End-Lautsprecher ist was fürs Auge und für die Ohren. Die neue Produktserie, bestehend aus sieben Modellen, bietet Standlautsprecher, Regallautsprecher und Drei-Wege-Centerspeaker mit ungewöhnlichem Design. Laut Hersteller summieren sich die vielen kleinen Verbesserungen zum detailliertesten Sound, den das Unternehmen je in einer Lautsprecherreihe zu bieten hatte. Das kostet allerdings auch: ab rund 5.500 Euro sind die Lautsprecher zu haben.

www.bowerswilkins.com

Willkommen im High-End



LUXUS-NOTEBOOK

Gleich vorweg: das Premium-Gerät ist mit 2.500 Euro kein Schnäppchen. Dafür vereint es aber hochklassige Technik und erstklassige Verarbeitung. Das Convertible ist mit Lederbezug und Handballenablage bestückt und kann wahlweise im Tablet-Modus verwendet werden. Mit Intel-Core-i9-Chip, großzügigen 16 GB RAM und 1 TB Speicher schafft es nicht nur anspruchsvolle Bildbearbeitung sondern ist auch fürs Gaming unterwegs gerüstet – und das bei einer beeindruckenden Akkulaufzeit von etwa neun Stunden.

www.lenovo.com

TONSTUDIO FÜR ZUHAUSE

Podcasts erfreuen sich immer größerer Beliebtheit, und mit der richtigen Technik sind Audioaufnahmen in den eigenen vier Wänden auch kein Problem. Von den Audio-Spezialisten bei AKG gibt es dafür gleich ein Set, bestehend aus Mikrofon, Headset und passender Software für Audibearbeitung und -schnitt. Das Lyra-USB-Mikro hat vier Aufnahmemodi, das Headset bietet Sound in Studioqualität.

at.akg.com



GAMING-PAKET

Wer immer schon mit Virtual-Reality-Gaming geliebäugelt hat, bekommt von HTC gleich ein Komplettpaket geschnürt. Das Set enthält ein VR-Headset, zwei Controller und zwei Basisstationen. Die bereits zweite Generation der Gaming-Brille kommt mit 120-Grad-Sichtfeld, einer Bildwiederholrate von 120 Hz und 5K-Auflösung – für noch angenehmeres und realistischeres Spielgefühl.

www.vive.com



End-Technik-Herbst!

NEUES VON APPLE

Jeden Herbst stellt das Unternehmen die neuesten Produkte vor. Dieses Mal gibt es gleich vier neue iPhone-Modelle (iPhone 13, 13 Mini, 13 Pro und 13 Pro Max). iPhone 13 und iPhone 13 Mini haben im Vergleich zu den Vorjahresmodellen nur kleinere Updates zu bieten, während die beiden Pro-Varianten zusätzlich zu verbesserter Kamera, neuem Prozessor und größerem Speicher auch noch mit adaptiver Bildfrequenz ausgestattet sind, wodurch unterm Strich deutlich Akku gespart wird.

Außerdem gibt es ein neues iPad Mini mit 8,3-Zoll Liquid-Retina-Display und bis zu 80 Prozent schnellerer Performance. Nicht zuletzt fährt Apple die Watch Series 7 auf, die größer, dünner und leistungsstärker sind als ihre Vorgängerinnen.

apple.com/at





EINE KLAGE VON RAINER SIGL.

Zerklärungsbedarf

Fairness ist keine politische Kategorie, aber manch einem Jahrhunderttalent wird schon arg übel mitgespielt.

“

Es geht halt so viel Nuance verloren im Chat.

”

38



> Schauen Sie, das war alles nur ein Missverständnis. Oder besser: eine ganze Reihe von furchtbaren, furchtbaren Missverständnissen. Und mal ehrlich: Wer hat denn jetzt im Endeffekt am meisten darunter zu leiden? Wer ist denn jetzt wirklich das Opfer? Wer steht vor dem Scherbenhaufen? Cui bono, frag ich? Cui bono?

Weil: So ein WhatsApp-Chatverlauf ist halt was völlig anderes als ein echtes Reden von Mensch zu Mensch. Da wird einem dann im Nachhinein alles im Mund umgedreht, was man mit den allerbesten Freunden so in die digitale Welt hinfetzt, nicht? Ja, im Dialog mit ganz, ganz engen Freunden, die man schon ewig kennt, ist das eben nicht nötig, alles politisch überkorrekt auszuerklären, bis der letzte Radikalgutmensch nix mehr dran auszusetzen hat! Es geht halt so viel Nuance verloren im Chat!

Zum Beispiel: Dass man wen »Oasch« nennt, mein Gott, »Oasch«, ist das wirklich so schlimm, das war vielleicht ganz liebevoll gemeint! Ich sag zu meinen besten väterlichen Freunden, die ich voll unterstütze, auch oft »du Beidl«, so als Symbol der intimen Freundschaft, nicht, nur im Spaß selbstverständlich, etwa so: »Haha, servus, du Beidl, alles klar, wie geht's der Gemahlin, grüß sie lieb, die oide Brunzkleschn!« Schaut blöd aus für Außenstehende, geb ich zu, aber im Ernst, das ist ein victimless crime!

Oder wenn dann einer zurückschreibt: »ich hasse ihn Bussi Thomas«, bitte, schauen Sie sich das an, kein Komma, kein Satzzeichen, nix. Eindeutig, das ist absichtliche Ironie, Rollenspiel sozusagen! Erkennt doch ein Blinder an den vielen Emojis, dass das nicht ernst gemeint ist! Sieht man doch von Weitem, wenn man nicht gerade völlig von Missgunst, Neid und, jawohl, ich sag's, krimineller Energie zerfressen ist, einem anderen, Erfolgreicheren ans Zeug zu flicken!

Und außerdem: Da schreibt ein Senkrechtstarter, ein erfolgreicher, blutjunger, unschuldiger Mann am Beginn seiner Karriere, geliebt und verehrt von Millionen, bitteschön!, ein Jahrhunderttalent an Charakter einfach so zurück an einen kleinen Beamten in irgendeinem x-beliebigen Ministerium! Abgesehen davon, dass es voll nett ist, dass er neben seinen vielen Verpflichtungen sich überhaupt Zeit nimmt für solche unpassende Fanpost von quasi Fremden, mit denen er abseits dieser anonymen Kommunikation niemals etwas zu tun hatte, erkennt man doch glasklar das Unbehagen,

“

Oasch, ganz liebevoll gemeint!

”

die Distanziertheit beim Gespräch mit diesem Sonderling! Ja, weil ihm dieser offenkundig Gestörte halt leid getan hat, Herrschaftszeiten! »Du bist Familie«, wie der Dings zurückschreibt, bitte, was wäre das, außer der Versuch der Beschwichtigung eines instabilen, aber sonst vermeintlich harmlosen Niemand's? Kann ja keiner wissen, dass der dann wer weiß was auf eigene Faust anbahnt, um, wie er glaubt, seinem Idol einen Gefallen zu tun! Ohne dass der was davon weiß oder auch nur ahnt!

Aber so ist das in der Politik. Menschen mit Charakter werden es da immer schwer haben, weil: Irgendwer dreht immer alles so, dass du am Schluss als der Depperte dastehst.

Übrigens, haben Sie gewusst, dass es eigene, millionenschwer bezahlte Spindoktoren gibt, die genau auf sowas spezialisiert sind? So weit ist es schon wieder in diesem Land! Psst: Würd mich überhaupt nicht wundern, wenn das Juden wären.

Foto: iStock



DOLOMITENGOLF SUITES ★★★★★



STICHWORT REPORT PLUS:

1 Flasche Champagner
zur Begrüßung GRATIS!

Die **NEUE WINTER-OASE** für *Gourmets & Wellness-Liebhaber*

Erleben Sie die erste Wintersaison in unserem 5-Sterne-Designhotel auf der Alpensüdseite, nahe der Sonnenstadt Lienz. Direkt am Hotel steigen Sie in die gepflegte Langlauf-Loipe über den romantisch verschneiten Golfplatz ein. Entspannung pur finden Sie im neuen Wellnessbereich (auf 1.000 m²) mit Hallenbad, drei Saunen und

Fitnesscenter. Am Abend genießen Sie raffinierte Wahlmenüs in Hauben-Qualität. **Das Wellness & Genuss Arrangement (7 Nächte)** inkl. Gourmet-Halbpension, 200 € Wellness-Gutschein pro Person und einer Weinverkostung mit einem renommierten österreichischen Winzer ist **bereits ab 882 € p. P. buchbar.**



Informationen & Buchung: www.dolomitengolf-suites.com

Hamacher Hotel- und Beteiligungs GmbH · Am Golfplatz 2 · 9906 Lavant, Austria
Telefon +43 4852 61122-500

Hamacher
HOTELS & RESORTS



SIEMENS

Ingenuity for life

Creating environments that care.

Smart Infrastructure verbindet auf intelligente Weise Energiesysteme, Gebäude und Industrien, um die Art, wie wir leben und arbeiten, weiterzuentwickeln und zu verbessern. Gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern schaffen wir ein Ökosystem, das intuitiv auf die Bedürfnisse der Menschen reagiert und Kunden dabei unterstützt, Ressourcen optimal zu nutzen. Ein Ökosystem, das unseren Kunden hilft zu wachsen, das den Fortschritt von Gemeinschaften fördert und eine nachhaltige Entwicklung begünstigt.

[siemens.at/smart-infrastructure](https://www.siemens.at/smart-infrastructure)