

Report (+)

MEHRWERT FÜR MANAGER

Strom und Gas

Preis poker

Die Händler, die Preise, die Tricks.
Wie Sie richtig einkaufen

Lieferketten

EU-Verordnung liegt vor.
Tipps zur Umsetzung



Von Hackern und Co

Sicherheit hat ihren Preis.

The logo for Report Verlag, featuring the word "Report" in red, a stylized microphone icon, and the word "Verlag" in red.

Publikums- gespräche

*Sie haben ein Thema,
das Sie einem Fachpublikum
präsentieren und mit anderen
Stakeholdern diskutieren wollen?*

Dann ist der Report Verlag der richtige Partner.

*Wir organisieren Podiumsdiskussionen,
Round Tables und Enquetes und kümmern uns
um die gesamte Abwicklung.*

*Wir sorgen für große Besucherzahlen und
garantieren hohe mediale Aufmerksamkeit –
mit mehr als 150 Veranstaltungen
in den letzten 25 Jahren.*

*Kontaktieren Sie uns und wir entwickeln ein
für Sie maßgeschneidertes Produkt:*

Alfons Flatscher, Geschäftsführer
reportverlag@report.at
0676/898 299 200



Infos unter www.report.at/mehr/reporttalk

Report Verlag
Magazine | Bücher | Publishing | New Media



Energie:

Sparen beim Einkauf

Willkommen zu einer neuen Ausgabe unseres Wirtschaftsmagazins, in der wir Ihnen wieder spannende Einblicke und wertvolle Tipps für Ihren geschäftlichen Erfolg bieten. In Zeiten steigender Energiekosten und zunehmenden Umweltbewusstseins rückt ein Thema besonders in den Fokus: Wie kauft man am besten und günstigsten Strom und Gas ein?

Unsere aktuelle Coverstory liefert Ihnen nicht nur praktische Tipps und Tricks, sondern auch fundierte Ratschläge, worauf Sie bei den Verträgen achten sollten. In einem Markt, der oft undurchsichtig und komplex erscheint, helfen wir Ihnen, den Durchblick zu behalten und klug zu entscheiden.

Highlights der Coverstory:

- 1. Preisvergleich leicht gemacht:** Unsere Experten zeigen Ihnen, wie Sie die besten Angebote finden.
- 2. Verhandlungstipps:** Wie Sie mit Anbietern auf Augenhöhe verhandeln und Rabatte bekommen.
- 3. Vertragsfallen vermeiden:** Wir erklären Ihnen, worauf Sie besonders achten sollten, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Unsere Coverstory ist ein Muss für alle, die in ihrem Unternehmen Energiekosten sparen und gleichzeitig nachhaltiger agieren wollen. Ob kleines Unternehmen oder großer Betrieb – die richtige Strategie macht den Unterschied.

Alfons Flatscher
Chefredakteur



08

Strommarkt in Bewegung

Volatile Preise und Selbsterzeugung eröffnen neue Chancen für Großkunden.



16

Strategien für den Gaseinkauf

Welche Faktoren den Preis bestimmen. Plus Expertentipps.



32

Die Versorgung sichern

Wie Unternehmen ihre Lieferketten nachhaltiger und resilienter aufstellen.

22 Sichere Daten, sicheres Geschäft

Der Report-Expert*innentalk zum Thema Data Security.

40 Werkzeuge für die Nachhaltigkeit

Die besten Lösungen, um ESG-Kennzahlen zu erheben und zu verwalten.

46 Die Report(+)-Wahlumfrage

Welche Pläne haben die Parteien für Österreichs Wirtschaft?

52 Sportevents mit »Teflon-Effekt«

Der Tourismus boomt, aber nicht überall.

54 Innovatives Österreich

Aktuelle Projekte rund um Digitalisierung und Technologie.

58 Letzte Worte

Renaturiert. Ein Handlungsauftrag von Rainer Sigl.

Report & Verlag

Herausgeber/Chefredakteur: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at]
Verlagsleitung: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@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:** Mag. Irmgard Kischko, Mag. Rainer Sigl, Mag. Lisa Urbas **Layout:** Anita Troger **Produktion:** Report Media LLC **Lektorat:** Johannes Fiebich, MA **Druck:** Styria **Medieninhaber:** Report Verlag GmbH & Co KG, Getreidemarkt 12, A-1010 Wien **Telefon:** (01) 902 99 **E-Mail:** office@report.at **Web:** www.report.at

Die exceet Card Group stellt bis Ende 2025 die Produktion sämtlicher Bezahlkarten auf recycelte Materialien um.



Weltwirtschaft erholt sich

ANALYSE Die Halbjahresbilanz des Kreditversicherers Coface fällt deutlich positiver aus als in den beiden Jahren zuvor. »Globale wirtschaftliche, soziale und politische Risiken bleiben bestehen«, warnt jedoch Dagmar Koch, Country Managerin Coface Österreich. Die globale Wachstumsprognose für 2024 wird auf 2,5 % angehoben, für 2025 ist eine Stabilisierung bei 2,7 % zu erwarten. Das mäßige Wachstum in den USA und China dürfte durch eine Beschleunigung des Wachstums in mehreren Schwellenländern sowie im Euro-Raum ausgeglichen werden. Das Sorgenkind in Österreich ist die Bauwirtschaft. »Sie wurde auf sehr hohes Risiko heruntergestuft und liegt damit auf dem gleichen Niveau wie in Frankreich, Deutschland, Italien und dem Vereinigten Königreich«, betont Koch. Generell bleibe Coface bei der Bewertung A3 für Österreich: »Es gibt Anzeichen, dass die Wirtschaft in Österreich anzieht – zum Beispiel aufgrund des starken Lohnwachstums, das bei einer geringeren Inflationsrate, die Kaufkraft stärkt.«



Dagmar Koch, Country Managerin Coface Österreich, sieht die internationale Wettbewerbsfähigkeit heimischer Unternehmen durch hohe Kosten weiterhin eingeschränkt.

Große Chance

DURCHBRUCH Das Wiener Start-up Glasskuba wurde in das renommierte US-Programm »Y Combinator« aufgenommen. Das 2023 von Louis Weston und Philip Miglinci gegründete Unternehmen entwickelt ein Open-Source-Tool für Software-Entwickler, das benutzerfreundliche und effiziente Möglichkeiten zur Installation und Konfiguration von Cloud-Komponenten ermöglicht. Für das Accelerator-Programm werden aus mehr als 10.000 Bewerbungen nur 1,5 bis 2 Prozent ausgewählt.



Steigende Gehälter trotz Flaute

STUDIE Zum bereits 60. Mal veröffentlichte die Personal- und Managementberatung Kienbaum Wien ihre jährliche Vergütungsstudie. Demnach sind die Gehälter in Österreich im Vergleich zum Vorjahr zwischen 5,2 und 7,7 Prozent gestiegen – trotz der gedämpften Wirtschaftslage. Besonders auf den unteren Führungsebenen sowie bei Spezialisten und Fachkräften fiel der Gehaltssprung höher aus als erwartet. Eine große Herausforderung bleibe der Gender Pay Gap, so Kienbaum-Chef Alfred Berger. Mit 18 Prozent liegt Österreich in puncto Lohngerechtigkeit zwischen Frauen und Männern deutlich über dem EU-Durchschnitt von 13 Prozent.



Alfred Berger, Managing Director Kienbaum Austria, plädiert für gezielte Maßnahmen, um den Gender Pay Gap zu schließen.

Nächste Ausbaustufe für Einwegpfand



⬆️ Sechs Monate vor dem Start des Einwegpfandsystems laufen die Vorbereitungen für die regionale Infrastruktur auf Hochtouren.

KREISLAUF Auf dem Weg zum Aufbau des Einwegpfandsystems, das am 1. Jänner 2025 in Kraft tritt, wurden die Weichen für die notwendige Infrastruktur gestellt. Recycling Pfand Österreich hat die ersten Zählzentren und Sortieranlagen an Partner beauftragt, um eine fachgerechte Zählung und Sortierung der Gebinde zu gewährleisten.

Die Sammlung der PET-Flaschen und Aludosen wird über Rücknahmeautomaten im Lebensmittelhandel erfolgen. Die plombierten Säcke kommen dann in neu errichtete Zählzentren. Alle gesammelten Gebinde werden danach in speziellen Anlagen nach Materialien und Farben sortiert und in Ballen gepresst, um hochwertiges Recycling zu ermöglichen. »Ziel ist es, sehr effizient die besten Qualitäten unter geringstmöglichen Verlusten wieder in den Wertstoffkreislauf zu bringen«, erklärt Simon Parth, Co-Geschäftsführer von Recycling Pfand Österreich.

Da die bestehenden Sortieranlagen in Österreich für Leichtverpackungen konzipiert sind, wird nach internationalem Vorbild eine Anlage errichtet, die sich für die Sortierung von Einwegpfandgebinden eignet. Partner in Ostösterreich ist die Firma Nemetz Entsorgung und Transport AG, ein Familienunternehmen mit jahrzehntelanger Expertise in diesen Bereichen. In Kooperation mit der Recycling Pfand Österreich wird das Traditionsunternehmen in Müllendorf eine Sortier- und Zählanlage mit einer Kapazität von 55.000 bis 65.000 Tonnen pro Jahr betreiben. Die Fertigstellung der Anlage ist für 2026 geplant, bis dahin wird es eine Übergangslösung geben.

Um einen geringen CO₂-Fußabdruck zu generieren und den manuellen Rücknehmer*innen eine schnelle Erstattung des Pfands zu ermöglichen, sind mehrere regionale Standorte geplant. Für die Zählzentren »Nord« in Vorchdorf in Oberösterreich sowie »Süd« in Dobl bei Graz ging der Zuschlag nach öffentlicher Ausschreibung an die Ökopoint GmbH mit der Bietergemeinschaft Kerschner Umweltservice und Logistik GmbH & Cargoe GmbH, beide Unternehmen sind ebenfalls erfahrene Branchenvertreter.

EtherCAT und PC-based control: New Automation Technology



PC- und EtherCAT-basierte Steuerungstechnik setzt weltweit Standards:

- alle Komponenten für IPC, I/O, Motion und Automation
- weltweit etablierte Meilensteine der Automatisierung: Lightbus-System, Busklemme, Automatisierungssoftware TwinCAT
- maximal skalierbare und offene Automatisierungssysteme
- basierend auf dem Hochleistungsfeldbus EtherCAT
- Integration aller wesentlichen Maschinen- und Anlagenfunktionen auf einer Steuerungsplattform
- universelle Automatisierungslösungen für über 20 Branchen: von der CNC-gesteuerten Werkzeugmaschine bis zur intelligenten Gebäudesteuerung



Scannen und alles über das Beckhoff Steuerungssystem erfahren



Wieder im Aufwind

Die Wiener Börse verzeichnete im ersten Halbjahr 2024 ein Allzeithoch und eine hohe Dividendenrente. Die meistgehandelten österreichischen Aktien waren Erste Group, OMV, Verbund, Wienerberger und CA Immobilien Anlagen.

Die Entwicklung des ATX Total Return hat in den ersten sechs Monaten stark angezogen: Der nationale Leitindex mit Berücksichtigung der Dividenden erreichte ein neues Allzeithoch und befindet sich weiterhin nahe des Höchstwerts. Die Aktienumsätze steigen in Wien wieder, auch wenn die Handelsaktivität europaweit nach wie vor verhalten ist. Eine Sonderstellung nimmt die Wiener Börse weiterhin bei den Anleihen-Listings ein: Bis Ende Juni wurden 6.116 neue Papiere verbucht – so viele wie nie zuvor.

Der nationale Leitindex entwickelte sich im ersten Halbjahr sehr positiv. Der ATX Total Return (inklusive Dividenden) gewann im Jahresvergleich 10,17 % (Stand 28. Juni 2024) dazu und verzeichnete 2024 bereits mehrere neue Bestwerte. Das jüngste Allzeithoch wurde am 21. Mai mit 8.566,58 Punkten erreicht. Mit seiner Performance überholt der ATX TR u. a. den deutschen DAX (+ 8,86 %). Die stärkste Performance im ATX Prime legten in der ersten Jahreshälfte S IMMO AG, Addiko Bank AG und FACC AG vor.

»Die Realität der Anleger*innen wird nur unter Einbezug der Dividenden vollständig abgebildet. In dieser Hinsicht hat sich der österreichische Markt trotz anhaltender wirtschaftlicher Unsicherheiten gut entwickelt und bewegt sich auf Rekordniveau«, sagt Börse-CEO Christoph Boschan. »Die durchschnittliche Dividendenrendite in Österreich liegt bei 5,7 Prozent. Das untermauert die Resilienz und Dividendenstärke der österreichischen Leitbetriebe, die traditionell hohe Gewinnausschüttungen tätigen und damit für internationale Investorinnen und Investoren sehr attraktiv sind.«

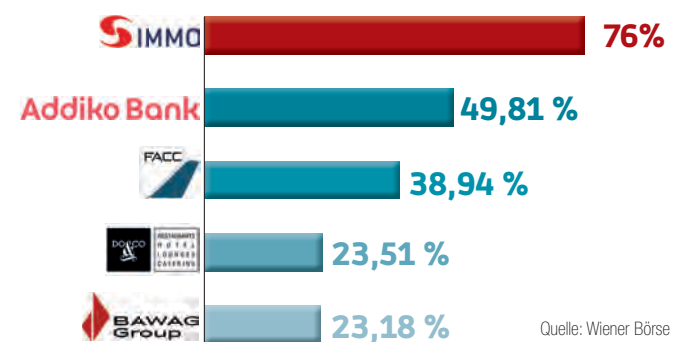
Auf Erholungskurs

Die Wiener Börse punktet auch weiterhin bei Emittenten mit ESG-Fokus: So haben im ersten Halbjahr unter anderem die UniCredit Bank Austria AG und die Verbund AG nachhaltige Anleihen erfolgreich platziert. Die hohe Bedeutung des Kapital-

markts für die grüne Transformation der Wirtschaft wird dadurch einmal mehr verdeutlicht. Eine wesentliche Änderung gab es im Handelsverfahren bei österreichischen Bundesanleihen: Diese sind seit März ganztägig an der Wiener Börse handelbar. Von der kontinuierlichen Liquidität und hohen Preisqualität, die von den Market Makern Erste Group und Raiffeisen Bank International sichergestellt werden, profitieren vor allem Privatanleger*innen.

Handelsaktivitäten und Handelsvolumina befanden sich im ersten Halbjahr allerdings – wie bei den meisten europäischen Handelsplätzen – auf gedämpftem Niveau. »Um die Liquidität der europäischen Kapitalmärkte nachhaltig zu erhöhen, braucht es den politischen Willen, substanzielle Kapitalsammelstellen zu schaffen«, fordert Boschan: »Beispielsweise sollten Pensionsfonds stärker in börsennotierte Unternehmen investieren. Eine kapitalmarktorientierte Altersvorsorge macht sehr viel Sinn, das zeigen mehrere europäische Länder. Diesen Schritt sollte auch Österreich setzen.«

Top-Performer



⬆ Die mit Abstand stärkste Performance im ATX Prime lieferte im ersten Halbjahr 2024 die S IMMO AG.

Foto: iStock

Globaler Blick gefragt

Ähnlich wie bei einem Fußballspiel ist die erste Halbzeit eines Jahres auch in der Geldanlage ein guter Zeitpunkt, um Strategie und Taktik zu überprüfen.

KOMMENTAR | Alois Wögerbauer, Geschäftsführer der 3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft m.b.H.


Das erste Halbjahr 2024 brachte einige bemerkenswerte Entwicklungen. Zeitpunkt und auch Dimension der erwarteten Zinssenkungen wurden deutlich nach hinten verlagert, vor allem in den USA. Letztendlich wird die US-Notenbank heuer wohl nur zwei Senkungen vornehmen. Die Weltwirtschaft entwickelt sich solide und wird 2024 ein reales Wachstum von etwa drei Prozent zeigen. Die Lage in Österreich und Deutschland verzerrt das Bild und lässt keine Rückschlüsse auf die globale Situation zu.

Im Umfeld des KI-Hypes und dem grundsätzlichen Kapitalfluss Richtung Mega-Caps tut sich die Wiener Börse weiter schwer, zumal die Technologiebranche in Wien nur marginal vertreten und der Index von Banken, Versicherungen sowie von Energie- und Industrieunternehmen geprägt ist. Small- und Mid-Caps sind auch im globalen Umfeld immer noch wenig gesucht. Wichtig ist zu wissen, dass die Titel des ATX-Index mittlerweile eine Dividendenrendite von fünf Prozent bieten können; dies berücksichtigt, hat der Heimmarkt daher im ersten Halbjahr eine solide Performance im hoch einstelligen Prozentbereich erreicht. Die Bewertungen sind unverändert günstig, sowohl absolut als auch im historischen Vergleich. Value-Investoren finden attraktive Möglichkeiten. Dennoch bleibt Geduld angesagt. Für ein Comeback bedarf es der generellen Wiederentdeckung des Small- & Mid-Cap-Segments.

Gold als Stabilisator

Zwingen Sie sich daher insgesamt zu einem globalen Blick. Die Unternehmensergebnisse entwickeln sich in Summe so-



 Alois Wögerbauer ist Certified International Investment Analyst (CIIA) und seit 1998 Mitglied der Geschäftsführung der 3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft in Linz.

lide – und auch besser als erwartet. Ausnahmen gibt es immer. An der Börse investieren Sie in Unternehmen – und nicht in Volkswirtschaften. In den schwierigen Jahren seit Beginn 2020 sind die Unternehmensgewinne der börsennotierten Firmen um etwa 8 % p. a. gewachsen. Dies kann auch eine gute Erwartungshaltung für die kommenden Jahre sein. Digitalisierung und Künstliche Intelligenz werden die Profitabilität weiter unterstützen, was ein grundsätzliches Argument für ein Investment in Aktien ist. Gold feiert ein Comeback, auch weil viele Notenbanken – allen voran China – die Positionen in US-Staatsanleihen reduzieren wollen und lieber in Sachwerte wie Gold investieren. Auch Industriemetalle zeigen ein Lebenszeichen. Im Umfeld von Energie, Infrastruktur und Elektromobilität wird etwa die Nachfrage nach Kupfer

das Angebot in den kommenden Jahren deutlich übersteigen. Damit ergibt sich für das zweite Halbjahr 2024 eine mögliche Aufstellung, klarerweise abhängig von Ihrer individuellen Vermögenssituation und Risikotragfähigkeit. Etwa 45 Prozent sollten als Defensive in die verschiedensten Anleihebereiche investiert werden, wo Renditen von über vier Prozent aktuell möglich sind. Auch etwa 45 Prozent sollten in globale Aktien investiert werden. Vermeiden Sie wie beschrieben ein lokales Übergewicht und investieren Sie mindestens 50 Prozent des Aktienteils in den USA. Die restlichen zehn Prozent der Gesamtstrategie sollten in Gold und Industriemetalle investiert werden, einerseits als Stabilisator, andererseits als eine spannende Ergänzung zu klassischen Strategien mit möglichem positivem Überraschungspotenzial. ■



»Der Fixpreis ist Geschichte«

Wie der Strommarkt funktioniert, wer die Anbieter sind und mit welchen Strategien sich Unternehmen Strom beschaffen: Der Überblick über Trends und Tatsachen in den Bereichen KMU und Großunternehmen.

TEXT | Irmgard Kischko

Wo suchen Kleinbetriebe, die nicht mehr als ein paar 100.000 Kilowattstunden Strom im Jahr verbrauchen, das beste Angebot? »Der Tarifikalkulator oder andere Vergleichsportale sind zunächst einmal die richtige Adresse, um einen Überblick zu gewinnen«, erklärt EnergieAllianz-Geschäftsführer Herwig Hauenschild. Aber eines sollten die Betriebe wissen: »Fixpreise auf längere Zeit wie früher üblich, sind Geschichte«, betont Hauenschild. Die Preise würden regelmäßig an den Markt angepasst. Daher sei die Mehrheit der Angebote in den Vergleichsrechnern auch dynamisch gestaltet. »Das ist natürlich die Zukunft«, so der Experte. »Die Kunden sind da auch aufmerksamer geworden.«

Das Kundenverhalten habe sich durch die Energiekrise enorm verändert. »Vor fünf Jahren war Energie fast unter der Wahrnehmungsschwelle der Unternehmen. Jetzt interessiert man sich für Energiethemen«, ergänzt EnergieAllianz-Co-Geschäftsführer Thomas

Fotos: iStock, EnergieAllianz

Pucharski. Die Kunden seien aufmerksamer, interessierten sich mehr für Strom.

Rabattschlacht um Neukunden

Ein Blick in den Tarifikalkulator für Gewerbebetriebe (bis zu 100.000 kWh Stromverbrauch) untermauert die Aussagen des EnergieAllianz-Chefs. Unter den günstigsten Angeboten finden sich vor allem flexible Tarife, also solche, die nah an den jeweiligen Börsenpreisen liegen. Welcher Lieferant jeweils die Nase vorne hat, lässt sich nicht generell beurteilen. Das hängt stark vom Stromverbrauch und dem Zeitpunkt des Wechsels ab. In der Liste der günstigsten Lieferanten findet rascher Wechsel statt. Mit Stand Montag, 15. Juli 2024, liegen die Göstling Stromversorgungs GmbH mit ihrer Marke Franz Extrem voran. Mit fast 50 Prozent Rabatt auf den Energiepreis von netto 16 Cent je Kilowattstunde sind die Göstlinger Anbieter unschlagbar. Doch Achtung: Der Rabatt gilt nur ein Mal und der angebotene Strompreis »bis auf Widerruf«. Knapp geschlagen an zweiter Stelle rangiert die Grünewelt Energie GmbH, deren Nettopreis mit 22 Cent je kWh deutlich höher liegt, die allerdings mit einem Rabatt von fast 60 Prozent fast an das Angebot von Franz Extrem herankommen. Der Grünewelt-Vorteil: Der Preis von 22 Cent je kWh ist auf zwölf Monate fix. Die Wien Energie hingegen geht mit einem – aktuell – sehr günstigen Energiepreis fürs Gewerbe in den Markt: 9,31 Cent je kWh. Allerdings: Der Preis kann sich monatlich ändern und Rabatte gibt es nicht.



Unter den günstigsten Angeboten finden sich vor allem flexible Tarife, die nah an den jeweiligen Börsenpreisen liegen.

Bei diesem Energiepreis schlägt nur noch die Energie Steiermark die Wiener Anbieter. Die Steirer werben kleinere Gewerbebetriebe mit einem Kilowattstundenpreis von 8,81 Cent netto an, monatliche Preisänderungen inbegriffen.

Nicht alle günstigsten Offerte finden sich im Tarifikalkulator. Bei der Energie Steiermark etwa können Gewerbebetriebe unter vier Tarifen wählen – allesamt unter den Bestpreisen im Marktvergleich. Die Produkte reichen von Fixtarifen auf ein Jahr bis zu Angeboten, die sich sehr eng an den Börsenpreisen für Strom orientieren. Dazwischen gibt es Mischtarife, etwa 50 Prozent fix und 50 Prozent Börsenpreis. Mit diesen eng am Bedarf der Klein- und Mittelbetriebe angelegten Tarifstruktur sei es schon im Vorjahr gelungen, die Zahl der Kunden in diesem Segment um 30 Prozent zu steigern, heißt es bei dem Energieversorger.

»Mit unserer eigenen Energiehandelsfirma können wir an der Europäischen Strombörse genau jene Produkte beschaffen, die unsere Kunden im Bereich Kleingewerbe benötigen«, beschreibt Energie-Steiermark-Vorstand Christian Purrer, die Be-



Herwig Hauenschild, EnergieAllianz, sieht das Kundenverhalten durch die Energiekrise enorm verändert.

schaffungsstrategie. Zwischenhändler würden ebenso entfallen wie Aufschläge. Auch Purrer betont, dass variable Tarifangebote derzeit attraktiver sind und von den Kunden mehrheitlich gewählt werden.

Fixtarife als Nischenprodukt

Trotz des massiven Trends zu flexiblen Stromtarifen haben die Lieferanten weiterhin Fixpreisangebote in ihrem Portfolio. Es gebe natürlich Kunden, die vorsichtig seien oder sich nicht mit der Komplexität des Strommarktes befassen wollen und solche, die Planbarkeit wünschen. Für sie gebe es auch Fixpreisprodukte. »Viele Kunden wollen planbare Kosten«, sagt EnergieAllianz-Geschäftsführer Hauenschild. Die Fixpreise sind auf zwölf Monate begrenzt. Laut Gesetz müssen Kunden nach zwölf Monaten ihren Lieferanten wechseln können. Daher gibt es die Fixpreise auch höchstens auf zwölf Monate. Denn der Versorger muss sich im Hintergrund ja mit der entsprechenden Energie eindecken. Würden Fixpreisverträge über längere Zeit angeboten, der Kunde aber nach einem Jahr seinen Bezugsvertrag lösen, bliebe der Lieferant auf der Strommenge sitzen.

Angeboten wird für Gewerbebetriebe zwischen 100.000 kWh und 1 GWh Stromverbrauch im Prinzip ein Fixpreismodell und die Floater, die je nach Bedarf auch mit Caps ausgestattet sein können. Die Floater werden üblicherweise mit monatlicher Preisänderung und damit auch Umstiegsmöglichkeit versehen. ■



Neue Chancen für große STROMKUNDEN

Nichts ist mehr so, wie es vor wenigen Jahren noch war. Der Krieg in der Ukraine hat nicht nur den Erdgasmarkt, sondern auch den europäischen Strommarkt auf den Kopf gestellt. Stabile Preise gehören der Vergangenheit an. Enorme Schwankungen und kaum noch mögliche Prognostizierbarkeit dominieren den Strommarkt in Mitteleuropa. »Viele Jahre hindurch pendelte der Großhandelspreis für Strom um die 50-Euro-Marke je Megawattstunde. In den Handelsräumen herrschte Aufregung, wenn der Preis kurzfristig um zwei Euro gestiegen ist«, erklärt Robert Slovacek, Geschäftsführer Verbund Energie4Business. Der Beginn des Ukraine-Kriegs im Februar 2022 brachte auch den Strommarkt in Unruhe, die Preise schossen kurzfristig auf bis zu 1.000 Euro je Megawattstunde hinauf, fielen dann wieder auf 300 Euro und heuer sogar unter 100 Euro. Zuletzt ist ein Anstieg zu bemerken. Warum das, in einer Phase schwacher Konjunktur?

Erdgas als Preistreiber

»Schuld an den dramatischen Bewegungen am Strommarkt hat vor allem der Gaspreis. Der Energiemarkt ist global geworden«, sagt Slovacek. Denn Gaskraft-

werke bestimmen den Strompreis in Europa. Sie sind zur Deckung der Gesamtnachfrage nötig, die an den europäischen Strombörsen – in Paris und in Leipzig – gemeldet wird. Durch die massive Reduktion der europäischen Gaskäufe in Russland ist der Gasmarkt global geworden. Europäische Versorger kaufen Flüssiggas in den USA, in Katar oder Kuwait. »Der Gaspreis wird mittlerweile also global gebildet«, erklärt Slovacek. Die Konjunktur in den USA und Asien hat also Auswirkungen auf den Strompreis in Europa und damit auch in Österreich. Die Preisbildung sei viel komplexer geworden, betont der Energy4Business-Manager. Aktuell sei das Thema der Gastransitleitung durch die Ukraine ein großer Unsicherheitsfaktor. Auch wenn Österreichs Erdgasspeicher gut gefüllt seien, hätte der Wegfall der Transitroute einen Effekt. Aktuell führe diese Unsicherheit zu einem Aufwärtstrend am Gasmarkt.

Der zweite Treiber für den Strompreis ist das CO₂. Der Preis je Tonne dieses Treibhausgases ist fast parallel zum Gas-

preis nach oben und dann wieder nach unten gegangen. »CO₂ wird mit dem Thema Energiewende weiterhin eine zentrale Rolle spielen und teurer werden«, meint Slovacek. Der Strompreis ist also von globalen Unwägbarkeiten, der Konjunktur, der Sicherheitspolitik und vom Preis des Treibhausgases abhängig. Umso wichtiger sei der Erneuerbaren-Ausbau, mehr Speicher, mehr Flexibilität. Der mache uns unabhängig, resümiert Slovacek.

Neue Produktvielfalt

Hoch komplexe Preisentwicklungen, Strom aus erneuerbaren Quellen: Für Großverbraucher von elektrischer Energie ist dieser Markt unübersichtlich geworden, bietet aber viele Möglichkei-



Robert Slovacek, Verbund Energie4Business, sieht Gaspreis und Klima bestimmend für den Strompreis.



Fotos: iStock, Verbund Energie4Business, Verbund



Trends am Strommarkt

1

PPA für Große

TETRIS Um dem Bedürfnis nach längerer Kalkulationssicherheit nachzukommen, haben die Versorger das »Power Purchase Agreement« entwickelt – ein Langfristvertrag, von dem es Hunderte Ausprägungen gibt. Zum Beispiel: Ein Betrieb verpflichtet sich von einem Wind- oder Solarpark eine bestimmte Strommenge auf zehn Jahre zu einem Fixpreis abzunehmen. Der Verbund hat ein PPA für eine große Solaranlage in Spanien mit einer belgischen Brauerei abgeschlossen. Der Strombezug ist fiktiv, da der Solarstrom nicht tatsächlich aus Südspanien bis Belgien geliefert wird, aber der Bezug ist kommerziell nachvollziehbar. Die Industrie kann damit keinesfalls den gesamten Stromverbrauch decken, da sie ein PV-Profil mit hoher Mittagsproduktion kauft. Daher gibt es auch Baseload-PPAs, mit denen Grundlast für gekauft wird – etwa Strom aus Wasserkraftwerken. »Die Lieferanten füllen den Strombedarf von Betrieben wie bei einem Tetris-Spiel mit den verschiedenen Produkten so aus, dass die Kunden insgesamt optimal versorgt werden«, sagt Klaus Hebenstreit, Leiter des Hauptlastverteilers im Verbund.

2

Eigenproduktion für Große und Kleine

CONTRACTS Die Schwankungen am Strommarkt und die Energiewende veranlassen die Industrieunternehmen zunehmend, in Eigenproduktion zu investieren. Wollen sie sich mit dem Thema nicht selbst befassen, bieten große Versorger dafür Spezialprodukte an. »Bei uns können Großkunden Contracting-Modelle bestellen«, führt Robert Slovacsek, Verbund Energie4Business, aus. Dabei investiert der Versorger etwa in eine PV-Anlage auf dem Dach des Industriekunden. Er bezieht dann in seinem Eigenbedarfsnetz die Energie. Der Vorteil: Der Kunde profitiert von den günstigen PV-Produktionskosten. Er zahlt an den Versorger einen auf Vollkosten basierenden Strompreis, der Investition plus Gewinnmarge für den Investor beinhaltet. Damit ist der Kunde nicht Teil des europäischen Markts und bezahlt auch keine Netzkosten. »Wir bauen solche Anlagen ab 300 kWp, typischerweise aber sind die Anlagen ab 1 MWp groß«, sagt Slovacsek. Für diese Contracting-Modelle eignen sich in erster Linie PV-Anlagen auf Industriedächern, Parkplätzen oder Deponieflächen. Ein anderes Beispiel aus der Angebotswelt der Ener-

gieAllianz: Betriebe mit vielen Filialen, die Strom an einem Standort selbst erzeugen, können mithilfe der Lieferanten ein Modell erstellen, bei dem sie diesen Strom »virtuell an anderen Standorten verbrauchen«. Jüngstes Beispiel: Der Verbund hat im Rahmen eines Kooperationsvertrages mit der voestalpine eine 7,5 MWp starke PV-Anlage auf den Dächern der Produktionshalle der voestalpine tubulars am Standort Kindberg in Betrieb genommen. Die Rolle der Lieferanten ändert sich damit gewaltig. Sie werden vom bisherigen Energielieferanten zum Energiemanager und Serviceanbieter. Sie nehmen Strom aus Eigenerzeugung der Unternehmen ab, sichern die Grundlast und versuchen, den Großkunden auch die Volatilität der Preise näherzubringen. »Dass der Strompreis in der neuen Energiewelt auch negativ sein kann, ist vielen nicht klar. Aber das wird mit der steigenden PV-Erzeugung in den Mittagsstunden und am Wochenende immer häufiger der Fall sein«, sagt Herwig Hauenschield, EnergieAllianz. Die Produkte werden beratungsintensiver mit vielen Angebotsvarianten – je nach Verbrauchsprofil des Kunden.

ten, sich billiger einzudecken. Die jahrzehntelange Erfahrung, dass Strom zu Mittag teuer sei, weil zu dieser Zeit große Nachfrage herrsche, und in den Abendstunden billiger, hilft da nicht mehr. Denn der rasante Ausbau der Photovoltaik hat gerade diesen Mittagsstrom extrem billig gemacht, zuletzt waren sogar negative Preise zu diesen Stunden an den Börsen registriert worden. Dieser sogenannte Peak-Strom wird nun von den großen Ener-

gieversorgern als eigenes Produkt vermarktet und zwar in beiden Richtungen: Gewerbe und Industrie können zu den Mittagsstunden billig zukaufen, sie können aber auch ihren selbst produzierten PV-Strom verkaufen. Dazu gibt es kurzfristige Stromprodukte auf Stunden- bis Tagesbasis und Termine auf Halbjahres-, Jahres- und Mehrjahresfrist. »Das verstärkte Interesse der Kunden an Strom, die wachsende Eigenstromerzeugung von Unternehmen

Beschaffung



”

Je größer das Unternehmen und sein Energiebedarf, desto eher wird eine aktive Beschaffungsstrategie umgesetzt.

sowie neue rechtliche Vorschriften wie etwa Kündigungsmöglichkeiten sorgen für eine größere Anzahl von Produkten«, sagt EnergieAllianz-Geschäftsführer Herwig Hauenschild.

Energielieferanten, die Großkunden bedienen, wie etwa der Verbund oder die EnergieAllianz, haben in diesem neuen, komplexen Umfeld Angebote entwickelt, die mit dem alten Grundlast- und Spitzenstrom gar nichts mehr zu tun haben. Vielmehr nähert sich dieser Strommarkt heutzutage den Finanzmärkten mit Börsenpreisen, Futures und Hedging. »Der Kunde kann wählen: Möchte er einen Spotpreis, der hochvolatil ist, dann hat er für alle 8.760 Stunden des Jahres einen anderen Preis«, führt Verbund-Manager Slovacek aus. Dieses Preisrisiko kann durch Absicherungsgeschäfte (»Hedging«) abgedeckt werden. Dies erfolgt über den Terminmarkt. Je nach Risikoneigung kann der Kunde einen Großteil des Strombezugs oder viel weniger absichern. Der Kunde kauft also ein Terminmarktprodukt, zum Beispiel einen Forward für das nächste Jahr. Die genauen Betriebszeiten – Wochenenden, Schichten – lassen sich über Terminmarktprodukte allerdings nicht abbilden. Auch die Tagescharakteristik nicht. Es kann daher nie der gesamte Stromverbrauch abgesichert werden. Ein Rest bleibt auf jeden Fall für den

Spotmarkt übrig. Die Lieferanten stellen aus Termin- und Spotmarkt ein für den jeweiligen Produktionsverlauf des Betriebes optimales Produkt zusammen, sodass – wenn gewünscht – der Preis möglichst stabil bleibt. So langfristig wie es früher einmal war, sind die Strombezugsverträge heutzutage nicht mehr. Die Kunden können sich mit Termin- und Spotangeboten gut auf zwei Jahre eindecken, viel länger aber nicht mehr. »Das liegt an der Liquidität am Terminmarkt. Diese ist jetzt für 2026 noch einigermaßen gut, darüber hinaus aber nicht mehr«, erklärt Slovacek.

Da gibt es zum einen das klassische Vollversorgungsprodukt, bei dem der Lieferant die komplette Strukturierung der Versorgung gemischt aus Spot und Termin übernimmt; das ist für Verbraucher von 1 bis 10 GWh Verbrauch üblich. Zum anderen wollen größere Kunden meist eine aktive Beschaffungsstrategie. Sie definieren zum Beispiel eigene Hedging-Strategien, die der Lieferant dann umsetzt. Dass der Kunde selbst an der Strombörse kauft, kommt kaum vor. Der Lieferant nimmt den gewünschten Strom dann aus der Eigenproduktion oder kauft an der Börse. Professionelle Großkunden können die Beschaffung auch auf mehrere Termine aufteilen. Auch dabei übernimmt ein Lieferant die Einkäufe. Denn die kleinste Beschaffungsmenge an der

Strombörse beträgt 8,76 GWh. Das ist schon eine ordentlich große Strommenge. Dabei kann der Kunde auch Limits bestimmen. »Der Verbund hat dafür eine eigene Kundenplattform namens Vision gebaut. Hier kann der Kunde wie im Onlinebanking seinen Bedarf hineinstellen und kaufen, Limits einstellen und den Verlauf beobachten«, sagt Slovacek.

Strompreis bestimmt Industrieproduktion

Beliebt bei größeren Gewebekunden ist eine Mischung aus fixen und variablen Preisen. Die EnergieAllianz, die Vertriebsgesellschaft von Energie Burgenland, EVN und Wien Energie, bietet hier »die Kombination aus beiden Welten an«, wie Vertriebschef Hauenschild erklärt. Da werden Strom-Spotmengen definiert und der Kunde nimmt dazu einen Cap, der den Börsenpreis bei einem bestimmten Niveau abschneidet und darüber ein Fixpreis festlegt.

Im Großkundensegment spielen der Fixpreis überhaupt keine Rolle mehr, sagt Hauenschild. Diese Kunden würden die Strompreise an den Börsen zum Teil so genau verfolgen, dass sie ihre Produktionsweise daran anpassen. »Wenn Strom günstig ist, fahren sie die Produktion hoch und drosseln, wenn Strom teuer wird«, führt Slovacek aus.

Foto: iStock

»Wir wollen weg vom Strommarkt«

Unabhängig sein, die Resilienz stärken und nebenbei Kosten einsparen – es ist ein Bündel an Argumenten, warum Industriebetriebe auf Eigenerzeugung von Strom setzen.

Welche Strategie verfolgt ein Großverbraucher von Strom in diesem hoch volatilen Umfeld? Der Faserkonzern Lenzing, einer der größten Stromverbraucher Österreichs, hat zwei klare Ziele: Dekarbonisierung und weitgehende Unabhängigkeit in der Energieversorgung.

Wie der Konzern das an seinen beiden Produktionsstandorten in Österreich, Lenzing und Heiligenkreuz, umsetzt, erzählen die beiden Energiemanager des Unternehmens, Bernhard Künl, der für den Energieeinkauf zuständig ist, und Christoph Gneiß, im Gespräch mit dem *Report*. Nur noch 17 Prozent des gesamten Stromverbrauchs muss Lenzing zukaufen.

Für die Eigenerzeugung im Faserwerk in Lenzing sorgt zum einen eine Kraft-Wärme-Kopplungsanlage. Als Brennstoff wird Lignin verwendet. »Alles, was im Holz brennt, brauchen wir für die Fasererzeugung nicht«, erklärt Künl. Verwendet werde auch die Rinde in zirkulären Wirbelschichtöfen und Siedlungsabfälle, die Entsorgungsbetriebe zu Lenzing liefern. All das koste nichts. »Und wir machen uns unabhängig, egal, was Putin macht«, ergänzt Künl. Ein weiterer Teil der Eigenerzeugung von Strom stammt aus PV-Anlagen. Die Werksdächer und Parkplätze sind mit Paneelen ausgestattet. Teil drei der Eigenversorgung sind die PPAs, Power Purchase Agreements. Diese exklusiven Strombezugsverträge aus Solar-, Wind- oder Wasserkraftwerken sind für Lenzing nicht nur ein wesentlicher Versorgungsfaktor, sondern auch wichtig für die Nachhaltigkeit. Mittels dieser Verträge kauft der Konzern Solarstrom



↑ In der Lenzing-Gruppe werden aus dem Rohstoff Holz Fasern hergestellt – für eine Vielzahl von Textil-, Vliesstoff- und technischen Anwendungen.

aus einem PV-Park in Deutschlandsberg und einem Windenergiepark an der Grenze zur Slowakei, den der Verbund errichtet. »Drei große Windräder produzieren dort Strom für uns«, sagt Gneiß. Dieser Strom wird unabhängig vom Marktpreis über viele Jahre an Lenzing geliefert.

”

Das erste Werk nimmt bereits am Regelenergiemarkt teil – mit wirtschaftlichen Vorteilen.

Der Rest des benötigten Stroms wird über Ausschreibung auf Basis der Spotpreise an der Strombörse über Händler zugekauft. Seit kurzem sichert Lenzing die Spotpreise auch über Hedging ab.

Am Standort Heiligenkreuz produzieren eine Biomasseanlage plus drei Wasserkraftwerke, die bei Bedarf aktiviert werden, den Strom. Seit 2023 nimmt ein Werk von Lenzing am österreichischen Regelenergiemarkt teil. Im Pool mit Energieversorgern oder Händlern werden auf diese Weise Strommengen vermarktet, die Netzbetreiber zur Stabilisierung der Leitungen brauchen. »Damit verdienen wir Geld«, erklärt Künl. ■



Energiehändler

1

Die Etablierten

KLOTZEN Es sind die großen Erzeuger und Händler, die bei Unternehmenskunden in der Beschaffung von Strom den Markt dominieren – allen voran die Landesenergieversorger, der Wasserkraft-Primus Verbund und die Handels- und Vertriebsgesellschaft Energie-Allianz Austria. Die EAA steht im Eigentum von Burgenland Energie, EVN und Wien Energie und bündelt ein Handelsvolumen von gut 86 TWh Strom und Gas – bei rund 121.000 Anlagen im Segment der Groß-, Industrie- und Businesskunden. Kleinere Unternehmen werden mit der Marke Switch serviziert.

2

Die Angreifer

AGGRESSIV Abhängig vom Strombedarf und Verbrauchsspitzen hinsichtlich Tageszeiten, Wochentagen und auch saisonalen und regionalen Schwankungen punkten aktuell zum Beispiel E-Werk Gösting Stromversorgung oder reine Discounter ohne Netz wie Grünwelt Energie. Aber auch ein Großer taucht immer wieder bei überregional agierenden Angreifern auf: die Energie Steiermark mit der Vertriebstochter go green energy. Für Partner bietet go green energy Consumer-Marken wie Lidl-Energie und Drei Energie am Markt.

3

Die Exoten

START-UP Pooling und Direktvermarktung von Stromversorgung aus österreichischen Kraftwerken: Kleinere Unternehmen können sich gegen Preisschwankungen am Markt absichern, indem sie fixe Tarife für ins Netz eingespeisten PV-Strom bekommen, oder diesen zu einem wettbewerbsfähigen Preis direkt von Erzeugern in Österreich beziehen. Proponenten des noch jungen Modells der Direktvermarktung rund um Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften sind zum Beispiel Nobilegroup oder die OurPower-Energiegenossenschaft.

4

Die Preisbrecher

FLEXIBEL Ein Spotpreis bildet den physischen Strommarkt zum jeweiligen Zeitpunkt ab, während der herkömmliche Terminmarkt mit seinen Fixpreisen eine finanzielle Absicherung gegen die Preisvolatilität aufschlägt. Der durchschnittliche arithmetische Spotpreis – also der reine Energiepreis ohne Steuern und Abgaben – liegt derzeit zwischen 6 und 8 Cent im Tagesschnitt, teilweise sogar noch niedriger. Anbieter sind etwa Spotty, E1 Erste Energie – eine Marke des Schweizer Unternehmens First Energy AG – und wieder die Energie Steiermark.

Foto: iStock



Strom zum besten Preis

Sie wollen wissen, wer für Ihr Unternehmen der günstigste Energielieferant ist? Wir haben für KMU mit bis zu 100.000 Kilowattstunden Jahresverbrauch Strom Musterbetriebe in verschiedenen Regionen recherchiert und die jeweils besten Angebote zusammengefasst.

Unternehmen:	Jahresverbrauch Strom	Lastprofil	Ort	Netzbetreiber
Installationsbetrieb	16.700 kWh	Gewerbe werktags (8–18h)	Pörtschach	Kärnten Netz

Aktuelle Spitzenreiter (Produkt mit Preisgarantie, ohne Bindefrist)

Lieferant	Produkt	Kosten für 12 Monate (inkl. Netzgebühren, Steuern u. Abgaben)	Preisdetails (exkl. Ust.)
MAXENERGY	MAX Heimat Strom	4.404,05 Euro	Arbeitspreis 11,9 Cent/kWh, Jahrespauschale 60 Euro, Preisgarantie für 12 Monate
go green energy	strom (online)	4.588,53 Euro	Arbeitspreis 13 Cent/kWh, Jahrespauschale 40 Euro, Preisgarantie bis zum 30.06.2026
Lidl Energie	Lidl Strom	4.610,09 Euro	Arbeitspreis 13 Cent/kWh, Jahrespauschale 48 Euro, Preisgarantie bis zum 30.06.2026

Unternehmen:	Jahresverbrauch Strom	Lastprofil	Ort	Netzbetreiber
Dienstleister Gebäudereinigung, rund 5.000 m² Gebäudefläche	33.200 kWh	Gewerbe werktags (8–18h)	Wien	Wiener Netze

Aktuelle Spitzenreiter (Produkt mit monatlicher Preisanpassung, Laufzeit 1 Jahr)

Lieferant	Produkt	Kosten für 12 Monate (inkl. Netzgebühren, Steuern und Abgaben)	Preisdetails (exkl. Ust.)
Energie Steiermark Kunden GmbH	Strom Business Flex	6.519,65 Euro	Arbeitspreis 8,31 Cent/kWh, Jahrespauschale 60 Euro, monatliche Preisänderung EEX (Austrian Power Futures)
Wien Energie	MEGA Aktiv Basismix ungebunden	6.730,83 Euro	Arbeitspreis 9,31 Cent/kWh, Jahrespauschale 60 Euro, monatliche Preisänderung (EEX Austrian Power Futures)
ENSTROGA	Variopower Retro-Flex	7.114,13 Euro	Arbeitspreis 10,29 Cent/kWh, Jahrespauschale 36 Euro, monatliches Preisänderungsmodell Durchschnittspreise EPEX SPOT Day Ahead AT

Strategien für den Gaseinkauf

Wie Unternehmen Gas einkaufen, welche Faktoren den Preis bestimmen und welche Beschaffungsmodelle derzeit am gefragtsten sind.

TEXT | Martin Szelgrad





Wer bietet Erdgas in Österreich an?

Die meisten Händler mit aktivem Geschäft in Österreich sind auf der Website www.cegh.at unter VHP-Markt/Mitglieder und dort unter »BGRP« und »AT Spot/Futures« zu finden.

Der Schrecken der Preisrallye auf den Energiemärkten in den vergangenen Jahren steckt vielen noch in den Knochen. Ereignisse wie der Angriff auf die Ukraine und die Konjunkturerwicklung haben zu einer hohen Volatilität in Europa geführt, mit dem »All time high« von 350 Euro pro Megawattstunde Erdgas im Herbst 2022.

Diese Ausschläge in absurde Höhen sind zum Glück vorbei, aber woran orientiert sich der Markt generell bei Erdgaspreisen? Als Betreiber eines virtuellen Handelsplatzes öffnet der Central European Gas Hub (CEGH) mit Sitz in Wien internationalen Gas-händlern ein Tor zum Handel in der österreichischen Marktzone Ost. Gottfried Steiner ist CEO der Drehscheibe für den Gashandel in Mittel- und Osteuropa: »Ähnlich wie im Haushaltskundenbereich unterscheiden sich die Produkte fürs Gewerbe in Fixpreis- und Floating-Tarifmodellen«, erklärt er.

Für das realistische Abbild eines Preises, abgestimmt auf das Angebot und die Nachfrage im Markt, werden Indexierungen von privaten Anbietern wie Platts, Argus und ICIS Heren genutzt – oder Börsenindizes. Branchen-Benchmarks sind hier der niederländische Handelsplatz TTF, Trading Hub Europe (THE) mit Sitz in Deutschland und der CEGH in der Region Zentral- und Osteuropa. »Wir stellen auf der Website der CEGH Informationen un-



Der »Spot Index« fasst den Durchschnittspreis aller Spot-Kontrakte am Börsentag vor Beginn einer Lieferperiode zusammen.

terschiedlicher Terminmarkt-Indizes zur Verfügung, mit denen sich Anbieter ihr Geschäft in einer gewissen Weise absichern«, so Steiner. Der CEGH hat speziell dafür Indizes entwickelt.

Der »Spot Index« fasst den Durchschnittspreis aller Spot-Kontrakte am Börsentag vor Beginn einer Lieferperiode zusammen. Der »End of Day Index« zeigt eine Preisbildung in einem Fenster von 15 Minuten jeweils am Ende des Handelstages von Spot-Kontrakten – ein beliebter, einfacher Referenzwert bei Händlern, berichtet der Experte. Weitere Indizes, um den Marktpreis im Terminmarkt abzubilden, sind der »Front Month Index«, der »Front Month Reference Index«, für eine langfristige Absicherung der »Front Quarter Index«, der FM 22, der FG 22, ein »Weighted Season Index« sowie der »Weighted Season Reference Index«. Es ist für jeden Geschmack etwas dabei. 342 Unternehmen sind als Mit-

CEGHIX Spotpreis-Index mit Tagesspitzen »Intraday« im Zeitraum Ende April bis Anfang Juli.

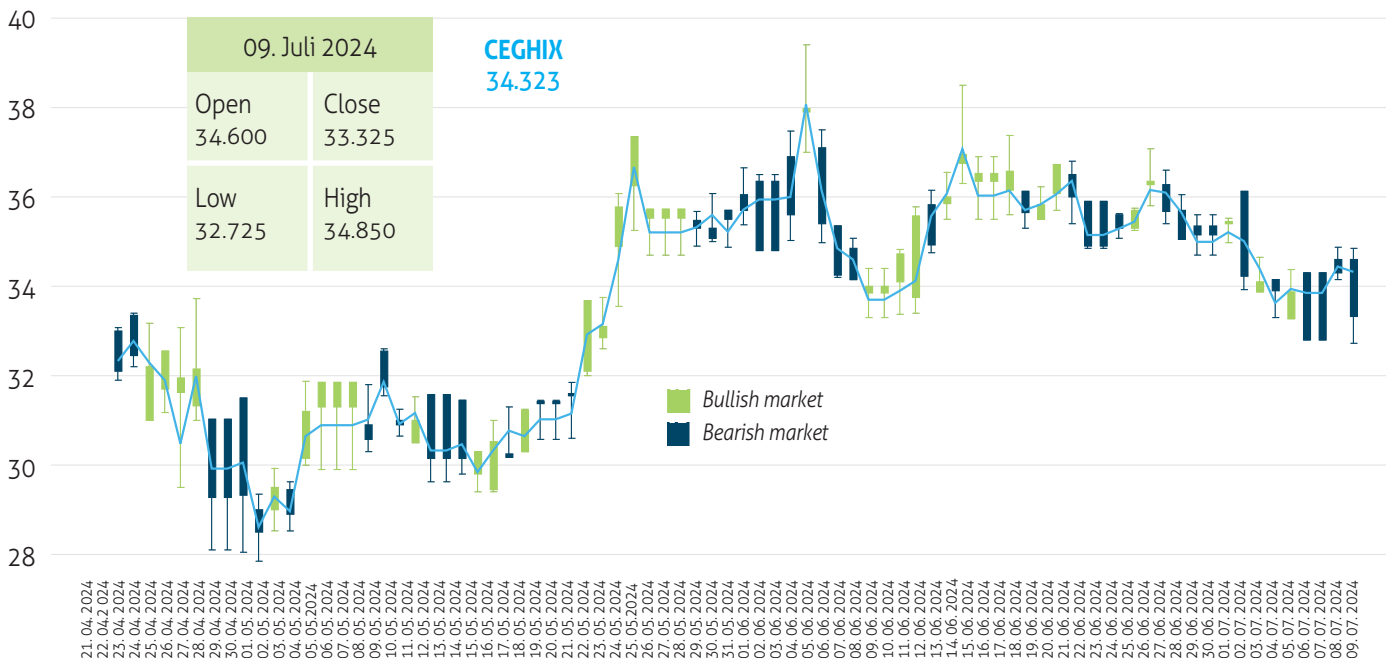


Foto: iStock



Der Börsenpreis für Erdgas wird von dem Faktor bestimmt, für welchen Zeitraum gehandelt wird. Der Durchschnittspotpreis CEGHIX am 9. Juli betrug 34,3 Euro – mit Schwankungen im Intraday-Handel zwischen 32,7 und 34,8 Euro. Damit wurde immer noch nicht das historisch niedrige Preisniveau vor Pandemiezeiten erreicht.

Beschaffung

glieder des CEGH registriert. Gut 105 kaufen und verkaufen täglich Kontingente am Handelsplatz. Viele Händler decken sich mit Erdgas für den Weiterverkauf in der Region ein, manche davon auch mit Endkundengeschäft in Österreich.

Ein weiterer Wert im Großhandel ist der »Österreichische Gaspreisindex« (ÖGPI) der Energieagentur, der ebenfalls auf Handelsdaten des CEGH fußt. Der ÖGPI wird zum Beispiel von den Energieversorgern bei der Preisbildung von Produkten für Haushalte und KMU genutzt – er zeigt jenen Durchschnittspreis, den ein Großhändler beim Weiterverkauf etwa an ein Energieversorgungsunternehmen erzielt.

Frage des Zeitpunkts

Für den Energieversorger ebenso wie für die Beschaffung bei größeren Unternehmen ist der Zeitpunkt wichtig, wann eingekauft und damit die benötigten Mengen abgesichert werden. In deren Einkaufsverhalten sind meist verschiedenste Varianten kurz- und langfristiger Kontrakte vertreten, bei ihrem Beschaffungsportfolio setzen Unternehmen meistens auf einen Mix. »Auf Vorrat zu kaufen, kostet aufgrund der Aufschläge am Markt in erster Linie einmal Geld. Das kann oder will sich nicht jeder leisten«, weiß Steiner. Der Spot-Markt des CEGH dagegen sei mittlerweile so liquide, dass in einem Kalenderjahr das Dreifache des österreichischen Jahresbedarfs umgesetzt wird. Man könnte damit theoretisch seinen gesamten Gasbedarf absichern – man wäre aber so erbarmungslos Preisschwankungen ausgeliefert.



Die Krise hat auch die Unterschiede in der Qualität der Versorger vor Augen geführt.

Unter den Forward-Produkten derzeit am meisten genutzt ist bei weitem der erste Front-Monat, vor dem ersten Front-Quartal, -Season und -Kalenderjahr. Dennoch hätte gerade der Krieg in Europa gezeigt, dass Absicherung auch über die Beschaffung bei der Erdgasbörse wichtig ist: Energieintensive Unternehmen mit längerfristigen Kontrakten am Terminmarkt sind besser durch die Krise gekommen. »Die Krise hat auch die Unterschiede in der Qualität der Versorger vor Augen geführt«, so der Experte. Finanzkraft und Größe der Lieferanten waren plötzlich ein wesentlicher Faktor. Die Großen waren meist nicht die billigsten Anbieter, hatten aber auch nicht den Markt verlassen und verlässlich ihre Kunden weiter versorgt.

Welche Entwicklungen des Gaspreises sind nun zu erwarten? »Prognosen sind immer eine Frage des Zeitpunkts und wie eine zukünftige Marktsituation eingeschätzt wird«, so der Experte. Mit einem Durchschnittspotpreis CEGHIX am 9. Juli von 34,3 Euro – mit Schwankungen im Intraday-Handel zwischen 32,7 und 34,8 Euro – wurde zwar immer noch nicht das historisch niedrige Preisniveau vor Pandemiezeiten erreicht. »Berücksichtigt man



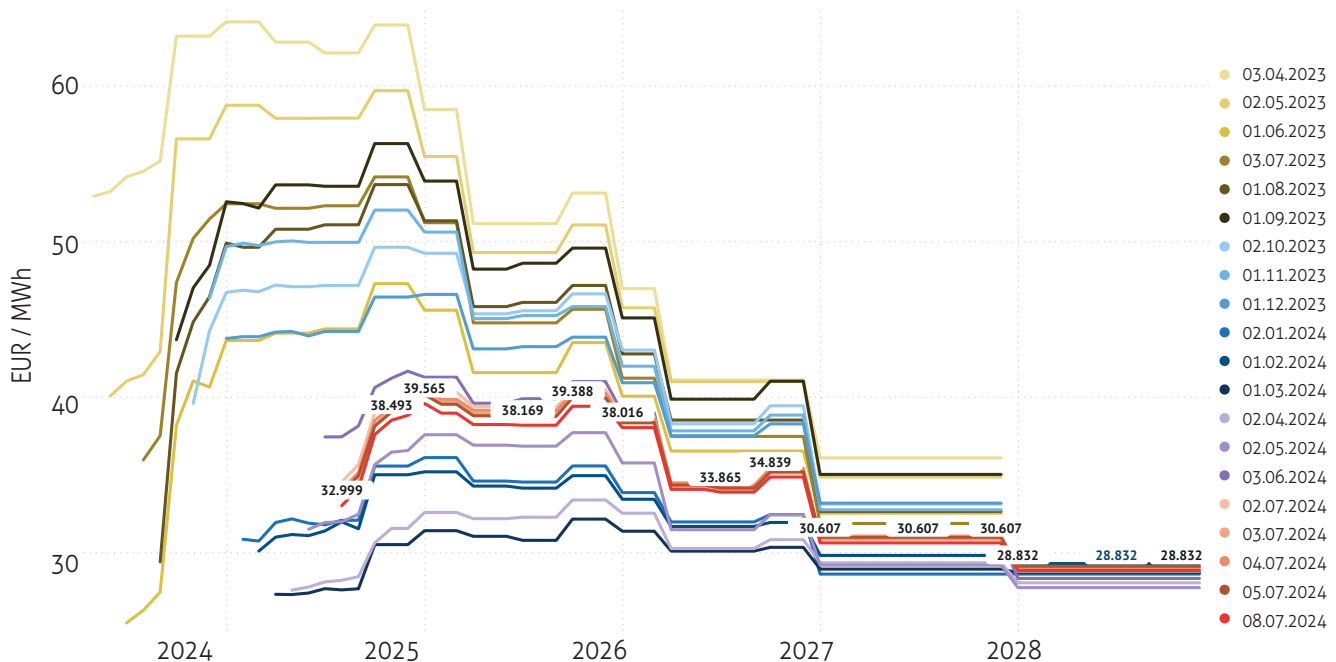
aber die relativ hohe Inflationsrate in den letzten Jahren und die besonderen geopolitischen Rahmenbedingungen, sind wir eigentlich auf einem normalen Niveau angekommen«, so Steiner. Einzelne Preise von unter 25 Euro heuer würden bereits zeigen, dass der Preis noch weiter sinken kann.

Rechnung für Beschaffungsmix

Nicht nur zu einem Zeitpunkt oder mit einem Vertragspartner einzukaufen, sondern sich eine Strukturierung zu überlegen, ist laut Inercomp-CEO Felix Diwok grundsätzlich ab einem Jahresbedarf von 30 Gigawattstunden Energiearbeit sinnvoll. Der Dienstleister für die Energiewirtschaft hilft sehr großen Verbrauchern, ihre Beschaffung auch im Gasbereich optimal zu strukturieren. Wesentlich sei bei jeder Beschaffungsgröße die Frage, ob ein Fixpreis benötigt wird, um die Produkte oder das Budget des Unternehmens kalkulieren zu können. Oder ist alternativ eine variable Preisgestaltung, also ein Einkauf am Spot-Markt mit der dadurch entstehenden Preisunsicherheit denkbar?

Auch stelle sich die Frage der Fristigkeit eines Vertrages für den Gasbezug. Vor allem bei größeren Mengen ist das ein Thema. Manche Unternehmen haken den Energieeinkauf mit Vertragsabschluss mit Fixpreisen für zwei bis drei Jahre ab. Bei einem spotpreisbasierten Vertrag kommt es auf die Aufschläge auf die Marktpreise an – da ist die Vertragsdauer weniger relevant. Gerade die Größeren arbeiten mit einer Mischung von Teilen, die zu Fixpreisen abgeschlossen werden, mit Teilen, deren Bezugskosten am Spot-Markt hängen. Grundsätzlich bestehe immer die Möglichkeit, längerfristige Verträge abzuschließen. »Derzeit kommt aber kaum vor, dass Unternehmen auf Laufzeiten von mehr als ein bis zwei Jahren setzen«, beobachtet Diwok. Der Grund: Der Markt

Monatliche arithmetische Mittel bei EEX CEGH Futures-Preisen



↑ Preise für Erdgas sind stets auch eine Frage des Zeitpunkts, an dem ein Kontrakt gehandelt wird. Am 8. Juli 2024 (rote Linie) konnte man die Lieferung für das Jahr 2027 um 30,6 Euro kaufen. Am 2. Mai und 3. Juni 2024 war der Preis etwas geringer. Der Durchschnittspreis auf der Forward-Kurve für 2027 betrug am 3. April 2023 (gelbe Linie) dagegen noch 36 Euro.



Gottfried Steiner, CEGH: »Unternehmen mit längerfristigen Kontrakten sind besser durch die Krise gekommen.«

ist immer noch in einer »Backwardation«. Das heißt, je weiter eine Liefervereinbarung in die Zukunft reicht, desto geringer wird der Preis erwartet. »Das ist für die Energierohstoffe prinzipiell ungewöhnlich, zeigt aber, dass irgendwann auch mit einem Ende des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine gerechnet wird und sich die Angebotssituation in Europa und Asien wieder verbessert«, erklärt er. Mit dem Kriegsende sollte auch das innereuropäische Angebot wieder steigen – auch wenn dazu aktuell keine konkreten Anzeichen zu sehen sind.

Energiehändler bieten zudem auch Tranchen-Verträge, in denen ein- bis viermal im Jahr ein Teil der Mengen preisfixiert werden kann. »Mit komplexeren, kleineren Verträgen kauft man sich auch Nachteile ein«, warnt aber der Experte. »Man muss diese mit allen ihren Regelungen verstehen – zum Beispiel, wenn ein Unternehmen doch nicht so viel verbraucht, wie zu Vertragsabschluss geplant war.« Gerade die Jahre 2021 bis 2023 hatten große Verwerfungen gebracht. Industrie- und Gewerbeunternehmen hatten Überschüsse an den Markt mit großen Verlusten zurückgegeben, sie wurden in manchen Verträgen, von ihren Versorgern



nicht korrekt abgerechnet. Weiters ist bei Tranchen-Verträgen ein Preisaufschlag zu beachten, der zum Zuge kommt, weil Mengen und erzielte Preise über den Gesamtzeitraum für den Lieferanten nicht exakt bekannt sind. Das macht es auch für den Lieferanten schwierig, er muss somit seine Risiken mit Aufschlägen einpreisen.

Saisonaler Unterschied

Gewerbe- und Industriebetriebe, die einen hohen Gasverbrauch vor allem in den Sommermonaten haben, sind etwas im Vorteil. Auch wenn der Gaspreis außerhalb der Heizsaison durch

Beschaffung



Saisonaler Bedarf

Nur teilweise wird der Großhandelspreis von Erdgas vom Wärmebedarf der Haushalte bestimmt.

die Speicherbefüllung im Sommer noch beeinflusst wird, hat der Verbrauch im Sommer einen Vorteil, weil er geringer ist. Die Beschaffung von Gas kann daher in manchen Fällen auf die unterschiedliche Nachfrage abgestimmt werden. Etwa, indem im Sommer beim Einkauf der Spotpreis »riskiert« wird und für die Winterperiode ein Fixpreis abgeschlossen wird. Leider gab es in den letzten drei Jahren geopolitisch bedingten Faktoren für die Preisbestimmung. In dieser Zeit dominierte weniger die Heizlast den Preis an den Energiebörsen, sondern vielmehr eine durch den Angriffskrieg der Russen herbeigeführte Angebotsknappheit.

Unternehmen sollten sich bei ihrer Beschaffung sehr gut mit dem eigenen Lastprofil auskennen, um Risiken aus den Mengenschwankungen und langfristigen Verträgen abwägen zu können, rät Felix Diwok. Die Fristigkeit im Einkauf sei auch stark von den Mengen abhängig. Ein Betrieb mit 5 GWh Jahresverbrauch werde kaum mit Monats- oder Quartalskontrakten arbeiten können.



Unternehmen sollten sich bei ihrer Beschaffung mit dem eigenen Lastprofil auskennen, um Risiken abwägen zu können.

Dafür ist er entweder zu klein oder die Marktaufschläge sind zu hoch. Bei der Frage nach dem Ausstieg aus bestehenden Verträgen ist meist klar: Eine einseitige Kündigung ist meistens nicht möglich, kein Konsumentenschutzgesetz mit vorgeschriebenen Kündigungsfristen schützt Betriebe. Daher ist die Frage der Vertragsdauer wesentlich. »Bei Spot kann ich eine längere Laufzeit wählen, um zum Beispiel alle drei Jahre die Preisaufschläge der anderen Anbieter zu vergleichen. Im Terminmarkt mit einem Fixpreis fürs vielleicht nächste Jahr sollte die Marktpreisentwicklung beobachtet werden und eine Anfrage an mögliche Lieferanten öfter gemacht werden.

Diwok rechnet mit der Möglichkeit wesentlich niedrigerer Gaspreise in der Zukunft. »Angebot an Gas gibt es global eigentlich genug und die hohen Preise der letzten drei Jahre haben Investitionen in die Exploration von Lagerstätten rentabel gemacht. Wir haben derzeit ja eher nur ein Problem der Verteilung von Gas über die Welt. Insbesondere ist die Pipelineversorgung in Europa ist stark beeinträchtigt.« Die Einkäufer der Unternehmen tendieren Diwok zufolge deshalb auch zu eher kürzeren Vertragslaufzeiten beim Energieeinkauf, als es in der Vergangenheit – vor dem Jahr 2021 – üblich war. Der Experte hält sogar einen Preis auf Vorkrisenniveau für möglich, vorausgesetzt, der Krieg in Europa geht endlich zu Ende und damit auch die Abhängigkeit von LNG-Lieferungen am Weltmarkt. ■

EEX CEGH Day-ahead/Weekend CEGHIX Spotpreis-Index seit Oktober 2020



↑ Ereignisse wie der Angriff auf die Ukraine und die Konjunktorentwicklung haben zu einer hohen Volatilität in Europa geführt, mit dem »All time high« von 350 Euro pro Megawattstunde Erdgas im Herbst 2022.



Tipp des Experten Produkt Spot oder Termin?



Ob ein Spot- oder Terminmarktpreis besser ist, ist eine Frage der Beschaffungsstrategie.«

Felix Diwok, CEO Intercomp

ABWÄGEN

»Ein auf den Spot-Markt referenzierender Vertrag bringt keinerlei Mengenpreis-Risiken für den Lieferanten. Wenn von den Verbrauchern an einem Tag wenig nachgefragt wird, kauft der Händler entsprechend kleine Mengen ein. Tagesmengen und Preise ergeben dann einen gewichteten Monatsdurchschnittspreis, der verrechnet wird. Der große Vorteil bei einer Bepreisung am Spotmarkt sind die meist geringsten Aufschläge auf die Börsenpreise. Der Nachteil ist die Unsicherheit, was im nächsten Monat für den Bezug zu zahlen ist. Der Spotpreis ist der jeweils an einem Tag tatsächlich realisierte Preis und er ist zwar wichtig für die Erwartung der Preise in der Zukunft, ist jedoch kein ausreichendes Signal für die Preiseinschätzung der nächsten Jahre.

Ob Spot- oder Terminmarktpreis für die Beschaffung gewählt werden sollen, ist eine Frage der Beschaffungsstrategie. Macht der Posten Gas ein Promille meiner Jahreskosten aus, kann ich mich gut für einen Spotpreisvertrag entscheiden –

die Kosten sind ja nicht so relevant. Auch basiert der Spotpreis langfristig auf den Grenzkosten einer Energielieferung. Derzeit ist das nicht der Fall, er hat noch wesentliche Knappheitssignale im Rucksack. Er ist jedoch im langjährigen Durchschnitt im Vergleich zum Terminmarkt der günstigere Preis.

Ob ein Terminkontrakt nun einen Monat in die Zukunft geht oder drei Jahre – der Lieferant muss sich bei einer Mengentoleranzklausel von vielleicht zehn Prozent entsprechend absichern. Mögliche Aufwände für den Ausgleich von Fehlmengen seiner Beschaffung zu teureren Preisen müssen berücksichtigt werden. Gerade bei der Preisvolatilität der letzten Jahre hatten zehn Prozent Mengentoleranz bei stark gestiegenen Preisen enorm viel ausgemacht. Aber auch die Aufschläge am Terminmarkt sind vom Zeitraum abhängig. So hat ein Kontrakt für den nächsten Monat eine wesentlich geringere Volatilität als ein Vertrag fürs nächste Quartal und eine noch geringere als für ein Jahr.«



Sichere Daten, sicheres Geschäft

Angesichts der Bedrohung durch Cyberangriffe, der Komplexität von IT-Systemen und der Abhängigkeit von Daten für Entscheidungsprozesse ist »Data Security« eine Riesenaufgabe für Unternehmen, aber auch den Staat. Der Report hat in einer Expert*innen-Runde vor dem Sommer in Wien über unterschiedliche Aspekte und Lösungsansätze dazu diskutiert.

Edith Huber, Kriminologin und Leiterin der Stabsstelle für Forschungsservice der Universität für Weiterbildung Krems

➔ Was macht Data Security aus? Was ist dabei zu beachten?

Edith Huber: Data Security hat im Wesentlichen die Qualität der Daten im Fokus, inklusive des Wissens und der Überwachung über meine Quellen. Wie kann ich überprüfen, ob es Anomalien in Daten gibt, und wie kann ich diese gerade auch bei neuen Technologien wie etwa künstlicher Intelligenz identifizieren? Dann geht es um eine Robustheit von Modellen und KI-Anwendungen. Viele Unternehmen haben sich damit noch nicht beschäftigt, obwohl unverfälschte, intakte Daten heute das Fundament der Bestandsfähigkeit eines Betriebs bilden. Eng damit verknüpft sind Sicherheitsrichtlinien in den Unternehmen, abhängig von der Firmengröße. Wer hat die Kontrolle über die Daten? Eine weiteres Thema hier ist dann die Awareness bei den Mitarbeiter*innen, Bedrohungen zu erkennen.

➔ Ist die Manipulation von Daten bereits auch Gegenstand von Cyberangriffen in der Praxis?

Huber: Auf jeden Fall findet mit neuen Technologien auch Aktivismus und Sabotage statt. Täter werden stets versuchen, sich Zugang zu Daten zu verschaffen. Damit muss nicht zwangsläufig ein finanzieller Gewinn einhergehen, auch wenn dieser natürlich eine Rollenrolle spielt. Aber auch ein einfaches Ausprobieren ist Gefahr genug.

➔ Bis zu welchem Grad können sich Unternehmen auf die Schulung von Mitarbeiter*innen außerhalb der IT-Abteilung bei Sicherheitsfragen verlassen?

Huber: Wir haben vor einiger Zeit in einer österreichweiten Studie den Wirkungsgrad von Schulungen erhoben. Das Ergebnis: Schulungsmaßnahmen wirken nur bis zu einem gewissen Level. Wenn der Security-Leiter aus den Mitarbeitern lauter kleine Security-Experten machen möchte, wird das nicht funktionieren.



Hintergrund

Data Security bezeichnet den Schutz von Daten vor unbefugtem Zugriff, Verlust, Manipulation oder Zerstörung. Data Security umfasst sowohl technische als auch organisatorische Maßnahmen, um die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von Daten zu gewährleisten. Um die Data Security zu verbessern, gibt es Strategien und Maßnahmen, wie zum Beispiel die Verschlüsselung von Daten, die Authentifizierung von Nutzer*innen, die Implementierung von Firewalls, die Anwendung von Datenschutzrichtlinien, die Schulung von Mitarbeiter*innen oder die Durchführung von Sicherheitsaudits.



Diskutant*innen

- ▶ **Edith Huber**, Cyberkriminologin und Leiterin der Stabsstelle für Forschungsservice, Universität für Weiterbildung Krems
- ▶ **Mario Zimmermann**, Regional Director Austria, Veeam
- ▶ **Klemens Himpele**, CIO Stadt Wien
- ▶ **Helmut Leopold**, Head of Center for Digital Safety & Security, AIT Austrian Institute of Technology
- ▶ **Peter Reichstädter**, CIO und Head of ICT Strategy Department, Österreichisches Parlament
- ▶ **Moderation Martin Szelgrad**, Report Verlag

ren. In der Psychologie und Soziologie ist erwiesen, dass der Mensch nicht endlos aufnahmefähig ist. Die Produktivität am Arbeitsplatz sinkt mit der Vielzahl an Regeln, die man sich merken muss. Schulungen bleiben wichtig, sie sollten aber nicht als Allheilmittel gesehen werden.

Aber wir werden ein Design besserer technischer Systeme brauchen, die den Menschen in Sicherheitsfragen entlastet. Gerade mit der Entwicklung von KI-Systemen werden die Mitarbeiter*innen Betrugsversuche nicht mehr erkennen.

Die Universität für Weiterbildung Krems hat Sicherheitslehrgänge im Zentrum für praxisorientierte Informatik. Im Department für E-Government bieten wir die Weiterbildung zum Information Security Manager an. In Forschungsfragen arbeiten wir mit dem Department für integrierte Sensorsysteme am Thema Sicherheit in der vernetzten Welt von IT und der OT in Maschinen und Sensoren.



↑ **Edith Huber**, Kriminologin, Universität für Weiterbildung: »Der Mensch ist nicht endlos aufnahmefähig.«

Mario Zimmermann, Regional Director Veeam Austria

➔ *Data Security aus Sicht von Datenmanagementlösungen – wo stehen wir damit heute?*

Mario Zimmermann: Heute sind Unternehmen vielfältigen Angriffsszenarien ausgesetzt, die die Integrität von Geschäftsprozessen gefährden. Das erfordert eine Datenstrategie, die auch Daten beinhaltet, die gezielt verschlüsselt und unveränderbar abgelegt werden. Der Backup-Bereich ist im Prinzip eine komprimierte Sammlung des gesamten Unternehmens. Würde das Backup heruntergeladen und gestohlen oder auch manipuliert werden, hätte der Angreifer das Unternehmen in der Hand. Eine Lösegeldforderung ist im Prinzip der letzte Akt in der Kette. Unternehmen sind oft bereits Monate davor infiltriert worden. Deshalb sind Auslagerungen in geschützte, auch physisch abgetrennte Bereiche wichtig – ebenso wie die Erkennung von Manipulation. Und ich muss mir ebenso über die Verteilung von Daten in der Cloud und in Systemen auf hybriden IT-Infrastrukturen Gedanken machen. Dort braucht es ebenso entsprechende Sicherheitslevels.

➔ *Was sind die zentralen Aussagen eines aktuellen Veeam-Trend-Reports?*

Zimmermann: Die Backup-Umgebung ist zum größten Angriffsziel geworden. Hacker schauen sich zuerst an, ob sie die Datensicherungen eines Unternehmens verschlüsseln können. Gelingt das nicht, hat das Unternehmen eine Möglichkeit, seine Systeme nach einem An-

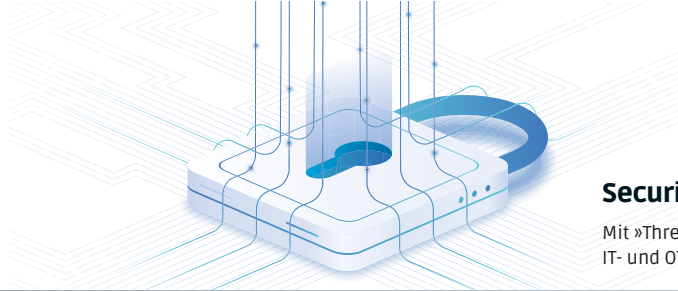


↑ **Mario Zimmermann**, Veeam Austria: »Die Backup-Umgebung ist zum größten Angriffsziel geworden.«

griff wiederherzustellen – die Angreifer versuchen es dann bei attraktiveren Opfern anderswo. Also braucht es Datenmanagementlösungen, die für eine extreme Sicherheit sorgen müssen. Der Fachkräftemangel bedeutet eine Herausforderung für das Halten von Security-Standards und regelmäßige Checks in den Unternehmen. Eine weitere große Gefahr ist die Reinfektion. Werden aus dem Backup bereits dort infizierte und beschädigte Datensätze wiederhergestellt, nimmt »Data Poisoning« seinen Lauf.

TIPP

Mit »Backup as a Service« bieten wir für Unternehmen die Datensicherung in jeder Umgebung. Wichtig sind aber auch technologieübergreifende Schnittstellen zwischen der IT eines Unternehmens und den Fachleuten in den Response-Abteilungen von Security-Anbietern. Die Zusammenarbeit mit Profis sehe ich allein aufgrund der wachsenden Geschwindigkeit der Veränderungen als notwendig.



Klemens Himpele, CIO Stadt Wien



Klemens Himpele, Stadt Wien: »Sicherheit ist kein Hobby einzelner Beauftragter.«

➔ *Wie lassen sich Nutzerfreundlichkeit, Innovation und Sicherheit in technischen Systemen unter einen Hut bringen?*

Himpele: Die Gurtpflicht wurde nicht eingeführt, weil der Gurt so bequem ist. Ähnliche Vorkehrungen braucht es auch in der IT-Sicherheit, gerade bei Geräten in Netzwerken. Sicherheit ist kein Hobby einzelner Beauftragter. Ein gewisser Widerspruch zwischen Sicherheit und Nutzerfreundlichkeit besteht. Den kann man aber so klein wie möglich halten, durch einfache Maßnahmen wie eine Mehr-Faktoren-Authentifizierung.

➔ *Wie ist die Sicherheitslage in der Verwaltung?*

Himpele: Große Einrichtungen ebenso wie kleinere sind permanent Angriffen ausgesetzt. Natürlich haben wir neben Sicherheitstechnik auch organisatorische Strukturen wie einen CISO und ein CERT eingerichtet. Was ich gut finde: Von gesetzlicher Seite kommt über die EU mehr Druck. Das NIS-1-Gesetz hat bereits einzelne Einrichtungen der Stadt Wien tangiert, mit NIS 2 sind wir jetzt zusätzlich als Landesverwaltung betroffen. Mit der Lieferkettenproblematik sind auch Partner angehalten, NIS-konform zu agieren. Hersteller, die Systeme mit vorgegebenem Passwort ausliefern, dessen Änderung nicht möglich ist, werden künftig nicht mehr zum Zug kommen.

➔ *Welche Veränderungen im Bereich Sicherheit sehen Sie zwingend?*

Himpele: Mit KI-Systemen zur Erstellung von gefälschten Inhalten – darunter auch Sprache und Video – wird die vermeintliche Authentizität etwa bei Betrugsversuchen immer stärker. Gleichzeitig schrumpft die Möglichkeit des Erkennens für den User. Ich bin skeptisch, dass wir das alles rein technisch lösen können. Wir brauchen zusätzlich prozessuale Lösungen. Vor allem in Stresssituationen funktionieren Menschen nachweislich eingeschränkt, sie werfen Vorkehrungen über Bord.

Fazit

Nicht jede*r muss ein Sicherheitsmitarbeiter sein und technisch alles verstehen können. Aber jede*r sollte ein Verständnis für die Gefahren haben und dass man damit sinnvoll umgehen muss – beispielsweise bei einer transparenten Ausgabe von Arbeitsgeräten und dem Prozess des Einziehens bei Ende eines Arbeitsverhältnisses. Das ist kein Hexenwerk, aber Verständnis für den Sicherheitsaspekt auch bei diesen einfachen Dingen zu entwickeln, ist essenziell.



Helmut Leopold, AIT: »Transparenz und Klarheit ins Datengeschäft bringen.«

Helmut Leopold, Head of Center for Digital Safety & Security, AIT Austrian Institute of Technology

➔ *Rückt mit dem Trend zu Generative AI das Thema Datensouveränität stärker in den Vordergrund?*

Leopold: Dass Schutzkonzepte und auch regulatorische Anforderungen wie der »Cyber Resilience Act« bei den KMU angekommen sind, bezweifle ich. Rund um den aktuellen Hype um KI müssen wir auch das Thema Datenplattformen diskutieren. Woher kommen die Daten, um KI zu trainieren? Wie stelle ich sicher, dass meine Daten unverfälscht sind? ChatGPT ist keine Superintelligenz, sondern eine statistische Mittelmäßigkeit in den Ergebnissen. Wir brauchen in Europa Plattformen, die Transparenz und Klarheit für jeden ins Datengeschäft bringen. Das Modell der Datenräume des europäischen Daten-Ökosystems Gaia-X bietet diese Möglichkeiten für unveränderliche Daten. In diesen »Data Spaces« können dann auch neue Datenverarbeitungsansätze wie »compute-to-data« realisiert werden; anstatt die Daten zu versenden, erfolgt die Berechnung vor Ort. Das bedeutet, dass der oder die Datenproduzent*in die Kontrolle über die eigenen Daten behält. Die Daten können auch sicher verschlüsselt und auf mehrere Speicherorte automatisiert verteilt werden, um so höchste Datenverfügbarkeit zu erreichen, aber auch sicherzustellen, dass Daten nicht gestohlen oder manipuliert werden. Entsprechende Lösungen gibt es dazu vom AIT bereits.

Europa hat in der Vergangenheit ausschließlich auf Effizienzsteigerungen in der Wirtschaft gesetzt und damit digitale Entwicklungen und IT-Services in andere Regionen ausgelagert. Wir sind heute meist auf die Rolle der User zurückgefallen. Aber wir haben das Rennen noch nicht verloren.

➔ *Gibt es auch Lösungen am Markt, die verhindern, dass Daten manipuliert werden oder darauf aufmerksam machen?*

Leopold: Die Hersteller und allen voran auch das AIT bieten bereits Services für Anomalie-Erkennung in der IT. Man geht weg von regelbasierten Systemen, hin zu trainierbaren Algorithmen. Sie erkennen dann beispielsweise untypische Situationen – etwa den Zugriff auf einen Server zu einer ungewöhnlichen Zeit von einer bislang unbekanntem IP-Adresse. Wir bieten mit der AIT Cyber Range modernste Trainingssysteme für kritische Infrastrukturbetreiber, etwa auch für die Atomenergiebehörde. So können Abläufe, Kommunikationswege und Entscheidungen für den Krisenfall im Trockendock wirklichkeitsnah trainiert werden.



Tipps auf den schnellen Blick

1

Datenqualität

KMU Auch KMU sollten sich verstärkt mit dem Thema Datenqualität und der Herkunft von Datenquellen beschäftigen, um rechtzeitig Anomalien zu erkennen. Ein Gerüst dafür bilden Richtlinien, Sicherheitsprotokolle und auch Schulungen der Mitarbeiter*innen.

2

Wissen

IT-SICHERHEIT IT-Sicherheit ist nicht nur ein Thema der IT-Abteilung. Es ist eine Aufgabe für das gesamte Unternehmen oder der kompletten Verwaltungsorganisation. IT-Sicherheit geht jede*n an – etwa beim Hinterfragen von Prozessen, und Schließen von Wissenslücken.

3

Infrastruktur

CLOUD Die Cloud hat sich durchgesetzt – sie ist nicht mehr aufzuhalten. Aber auch bei Standardservices wie Microsoft 365 sollten Daten gesichert werden, damit diese zu jeder Zeit verfügbar sind. Denn eine IT-Infrastruktur in der Cloud schützt nicht automatisch vor Angriffen.

Peter Reichstädter, CIO & Leiter der Abteilung IKT-Strategie des Österreichischen Parlaments

➔ *Die Resilienz von Daten hinsichtlich Qualität und Manipulation ist zu einem wesentlichen Aufgabenbereich in der Cybersicherheit gewachsen. Wie geht man im österreichischen Parlament damit um?*

Peter Reichstädter: Das Ziel in der IT-Sicherheitsarchitektur war früher das Ausheben eines Burggrabens rund um meine Festung. Heute benötigt man Abschottungen und Kontrollen nicht nur am Perimeter, sondern in allen Datenräumen. Ein fester Bestandteil des Lebenszyklus von Daten von der Entstehung bis zur Löschung sind Sicherheitsmaßnahmen wie Anomalie-Erkennung, ein sauberes Identity-Management und Zwei-Faktoren-Authentifizierung der User. Mit dem Prinzip »Zero Trust« ist es dann auch nicht mehr möglich, sich mit einem zentralen Admin-Kennwort durchs komplette System zu bewegen – ohne gewisse Checks dazwischen gemacht zu haben. Die Vorteile daraus liegen auf der Hand: Wenn wir schon geschützte Daten haben und ihre Quellen kennen, lassen sich daraus schöne Datenräume aufbauen, auch im Hinblick auf Generative-AI-Anwendungen.

➔ *Wie verändert sich die Cybersicherheitslage auch für die Politik?*

Reichstädter: Wahljahre sind Zeiten, in denen mit »Political Hacking« zu rechnen ist. Wir unterstützen mit Aufklärung und Bewusstseinsbildung. Gemeinsam mit Nachrichtendiensten und dem AIT gehen wir auf Bedrohungslagen ein. Ein Fake-Vi-



Peter Reichstädter, Parlament: »In Wahljahren ist mit »Political Hacking« zu rechnen.«

deo eines Politikers ist in wenigen Minuten erstellt und kann auf Facebook geteilt werden. Wenn ich aber meine eigene Website und Kanäle mit authentischen Inhalten schütze und diese Videos dort nicht zu finden sind, bildet das so etwas wie ein Sicherheitsnetz. Experten sind überzeugt, dass wir künftig für eine plausible Bestätigung des Wahrheitsgehalts von Inhalten entsprechende Prozesse und Vernetzung über einzelne Plattformen hinweg brauchen.

Fazit

»Data Security« neu zu denken, bedeutet die Kombination aus Mensch und Technik zu betrachten. Ich will dabei auch keine »Use Cases« für die Technologie, sondern ich brauche eine Lösung für ein Problem. Dieses Spektrum enthält so viele Farben, die auch entdeckt werden wollen. Ich empfehle auf dieser Reise auch gemeinsame Wege mit Gleichgesinnten und Partnern. Man muss nicht immer alles neu erfinden und kann viel von anderen lernen.

best of . . .

Daten- management

Effizienz und Optimierung in der Forschung, Zusammenführung von Bankendaten, Unterstützung fürs Ausschreibungsmanagement und neue Möglichkeiten in der vernetzten Fabrik. Beste Beispiel für neues Arbeiten in einer datenbasierten Wirtschaft.

➔ Hebel für Forschung

Die St. Anna Kinderkrebsforschung hat ihre IT-Landschaft mit Unterstützung von Dell Technologies umfassend modernisiert. Mit dem Einsatz von »Dell PowerScale« gibt es nun eine hoch skalierbare und leistungsstarke Speicherinfrastruktur, die den wachsenden Datenmengen und hohen Ansprüchen der Forschung gerecht wird. Die Lösung kann zudem schnell auf Änderungen der Arbeitsabläufe – Datengenerierung, Analyse und Archivierungsszenarien – sowie auf veränderte Kapazitäts- und Leistungsanforderungen angepasst werden. Dell PowerScale speichert beispielsweise wertvolle, nicht wiederherstellbare Rohdaten, die bei der Gensequenzierung entstehen, und ermöglicht umfangreiche Analysen mithilfe von dedizierten Rechenmodellen. Die Ergebnisdaten werden anschließend in der Diagnostik oder für Forschungsarbeiten verwendet. Durch die nahtlose Integration in Analysepipelines und Bioinformatik-Systeme optimiert die Technologie auch die Arbeitsabläufe und minimiert den manuellen Aufwand. Insgesamt beschleunigt die Lösung, unterstützt durch KI, die genomische Datenanalyse deutlich und fördert wissenschaftliche Entdeckungen durch leistungsstarken, sicheren und benutzerfreundlichen Speicher.

➔ Mitarbeitende entlastet

Der österreichische Technologieanbieter Mindbreeze hat sich auf Wissensmanagementlösungen spezialisiert. Mit »Mindbreeze InTend« pumpen die Linzer KI-Power ins Ausschreibungsmanagement von Unternehmen. Mindbreeze InTend erstellt basierend auf dem vorhandenen Unternehmenswissen erste Angebotsentwürfe inklusive Quellenverweise zur Verifizierung des Inhaltes. So sparen die Anwender*innen Zeit und Ressourcen, da sie die benötigten Inhalte nicht neu recherchieren oder manuell aufbereiten müssen. Diese Automatisierung von Routinetätigkeiten verschafft Teams mehr Zeit, um sich auf strategische Verbesserungen und die Feinabstimmungen der Entwürfe zu konzentrieren. Denn immer kürzere Abgabetermine und zunehmende Komplexität stellen hohe Anforderungen an die Mitarbeitenden. Die Lösung unterstützt auch bei der Recherche in Ausschreibungsportalen. Sie erkennt automatisch passende Ausschreibungen, indem es die Inhalte früherer Ausschreibungen abgleicht und eine Erfolgchance berechnet. Die Software wird in einer flexiblen »Software as a Service«-Umgebung bereitgestellt und ist für den Fachbereich sofort einsatzbereit.

Foto: iStock



➔ Vereinfachte Berichterstattung

In einem zunehmend datengesteuerten Geschäftsumfeld stehen Banken vor der Herausforderung, ihre verfügbaren Daten nicht ausreichend verwerten zu können. Aufgrund mangelnder Datenqualität, -verfügbarkeit und -zugänglichkeit sind Sachbearbeiter*innen oft nicht in der Lage, umfassende Erkenntnisse für ihre Entscheidungsfindungsprozesse zu nutzen. Die NORD/LB, eine der größten deutschen Geschäftsbanken, hat die Bedeutung von Innovationen in ihrer Datenmanagementstrategie erkannt. BearingPoint hat NORD/LB bei der Implementierung einer cloudbasierten Lösung zur Modernisierung der Datenverarbeitung und des Berichtswesens unterstützt. Durch die Investition in diese moderne Berichtsplattform mit der Eventstreaming-Technologie Apache Kafka kann die NORD/LB ihre Berichterstattungsprozesse verschlanken und den manuellen Aufwand reduzieren. Die Fachabteilungen reagieren schneller und flexibler auf kommende interne und externe Anforderungen. Darüber hinaus bildet die neue Lösung die technische Grundlage dafür, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der NORD/LB mühelos auf Geschäftsdaten zugreifen und diese analysieren können. Ziel ist es, dass sie maßgeschneiderte Berichte über Geschäftsfälle erstellen können, die leicht verständlich sind und als Grundlage für Entscheidungsfindungen dienen.

➔ Totale Vernetzung

Die Unternehmen Midea, AIS, China Unicom und Huawei haben gemeinsam die erste vollständig vernetzte 5G-Fabrik in Südostasien eröffnet. Dank einer umfassenden 5G-Netzabdeckung im Midea-Industriepark in Thailand sind alle Produktionsphasen medienbruchfrei verbunden. Das ermöglicht schnellere Maschinenabläufe. Ein 5G-Privatnetz mit einer Abdeckung von über 160.000 m² in drei Produktionsstätten unterstützt die Anforderungen der Fabrik. Zu den Schlüsseltechnologien gehört die Echtzeitüberwachung und Analyse von Produktionsgeräten. Das optimiert die Anlagenauslastung, reduziert Ausfallzeiten und erhöht die Gesamtkapazität. Durch die Leistungsfähigkeit der 5G-Technologie haben »Automated Guided Vehicles« einen Wandel vollzogen, der über voreingestellte Routen und physische Markierungen zur Navigation hinausgeht. Dynamische Pfadplanung und Echtzeitanalyse der Umgebungsdaten verbessern die betriebliche Effizienz erheblich. Und durch den Einsatz von KI wird die Produktionseffizienz nachweislich um mindestens vier Prozent gesteigert.

Souveräne Daten

Cloud-Services für die IT-Infrastruktur: Welche Strategien den Bedarf von Unternehmen optimal abdecken.

Es war fast so revolutionär, wie die Erfindung des modernen Buchdrucks. Cloud Computing eröffnete den IT-Abteilungen in Unternehmen eine ausgelagerte, hochflexible Betriebsumgebung für das einfache Zu- und Wegschalten von IT-Ressourcen: Rechenleistung, Speicher, Features. Und auch die Wirtschaft in Österreich setzt mittlerweile stark auf Cloud-Infrastruktur, die Strategien dazu haben sich in den letzten Jahren auch in einer Mischung mit IT-Services »on premises« – etwa im eigenen Rechenzentrum – durchgesetzt. Je nach Art der Services und Daten eignen sich dafür unterschiedliche Partner – vom lokalen Cloud-Anbieter bis zu den OTTs (Anm. »Over The Top«-Player wie Amazon Web Services, Google Cloud und Microsoft Azure). Wo Services laufen und Daten abgespeichert sind, hängt letztlich von unterschiedlichen Faktoren ab. Empfohlen werden oft Multicloud-Strategien, die eine gewisse Unabhängigkeit von einzelnen Anbietern, bestimmte Kostenvorteile und mehr Ausfallsicherheit bieten. »Fallen die Services bei einem Cloud-Dienstleister aus, kann so auf eine alternative Infrastruktur umgeschaltet werden – auch wenn das vielleicht nur eine Website mit Informationen für Kunden und Partner ist«, sagt Andreas Schoder, Leiter Cloud & Managing Services bei dem IT-Infrastrukturspezialisten next layer. Auch Backups würden oft bei einem Dritten gespeichert werden, um resilienter aufgestellt zu sein. »Regularien wie DORA in der Finanzbranche erfordern die Unabhängigkeit von einzelnen IT-Dienstleistern und Konzepte und Vor-



kehrungen bei möglichen Störungen«, erklärt Schoder. Backup-Spezialisten wie Veeam schaffen mehr Sicherheit auch in der Cloud durch die einfache Wiederherstellung von Daten zum Beispiel von Microsoft 365. Für den Experten gibt es einen weiteren Grund, warum Unternehmen zu Cloud-Anbietern wechseln: die Unzufriedenheiten mit dem Support und der Technik ihrer bestehenden IT-Dienstleistungspartner.



Technologiesprung

Für die Migration von Services von einer Cloud in die andere eignen sich besonders Container-Technologien wie Kubernetes. Sie steigern die Flexibilität für die IT ungemein, da heute alle Cloud-Infrastruktur-Plattformen entsprechende Unterstützung für Kubernetes bieten und so das Andocken wesentlich erleichtern. Zu Beginn von Cloud-Services drohte der Vendor Lock-in von Plattformen – der Aufwand für den Wechsel zu anderen Anbietern war groß. »Das hat sich in den letzten Jahren stark verändert, wozu die OTTs selbst beigetragen haben, aber auch Datenmanagement-Spezialisten im Markt«, erklärt auch Alexandros Osyos, Senior Produkt Manager bei next layer.

Ein metallverarbeitender Betrieb mit CNC-Maschinen zum Beispiel speichert die technischen Daten dazu vor Ort. An-

⬅️ Andreas Schoder, next layer, bietet mit der Anbindung an die Cloud die Unabhängigkeit von einzelnen IT-Dienstleistern.

Cloud-Infrastruktur

Ja oder nein? Das sollten Sie beachten.

1 Services

MIGRIEREN Welche Art von Services sollen in die Cloud migriert werden? Wie performant sollten diese sein? Kenne ich meine Anforderungen und die Systemlandschaft, die ich migrieren möchte?

2 Storing

MANAGEN Welche Art von Daten sollen gemanagt werden. Wie sicher müssen diese aufbewahrt sein? Fallen Sie unter Regelungen wie die DSGVO? Sind es unternehmenskritische Daten?

3 Zugriff

WECHSELN Gibt es einen Plan B respektive Wege, um die Cloud zu wechseln und umgekehrt Daten auch wieder herauszubekommen?

wendungen für Vertrieb und Marketing wie Salesforce laufen ortsunabhängig in der Wolke. Auch das Hosting der Website ist in der Cloud, ebenso Abläufe rund um Rechnungen und Zahlungen.

Kostenfrage

Große OTTs sind nicht automatisch günstiger, meist ist das Gegenteil der Fall, wenn Serviceverträge nicht genau auf den Bedarf eines Unternehmens abgestimmt werden. Was wird wirklich benötigt? Und wie lange? »Hier braucht es Fachwissen auf Unternehmensseite oder beim Partner, um Abrechnungen hinsichtlich Features und auch Laufzeiten schlank zu halten«, sagt Osyos. Während die Großen eine Fülle an Funktionalitäten liefern, gibt es auch spezialisierte Anbieter wie Wasabi, die rein auf S3 Storage fokussieren. Ein lokaler Partner hat in der Regel eine gute Übersicht über den Cloudservice-Markt und kann mit seiner Erfahrung unterstützen. Längst halten auch die lokalen Cloud-Anbieter mit den OTTs preislich mit, und bieten den Vorteil, lokale Ansprechpartner zu haben. Sie sind bei Fragestellungen und Problemen auch kleinerer Unternehmen verfügbar und können mitunter gegenüber OTTs vermitteln. ■

Fotos: iStock, T-Systems

Expertentipp zur IT-Strategie



← Alexander Bruckner, Public Cloud Sales Expert bei T-Systems.

Souveräne Cloud-Lösungen erleichtern die Einhaltung nationaler Vorschriften und europäischer Datenschutzbestimmungen, da Daten ausschließlich in jenem Land gespeichert werden, in denen sie entstanden sind.

Eine weitere bewährte IT-Strategie ist der hybride Ansatz, der sowohl lokale als auch cloudbasierte Lösungen integriert. Unternehmen profitieren dabei von der Flexibilität und Skalierbarkeit der Cloud, während sensible Daten lokal gespeichert und geschützt werden können. Zudem ermöglicht die hybride Cloud eine nahtlose Anpassung an sich ändernde Geschäftsanforderungen. Die Abrechnung von Cloud-Services erfolgt meist nutzungsbasiert, was Kosteneffizienz und Transparenz fördert. Unternehmen zahlen nur für die tatsächlich genutzten Ressourcen. T-Systems bietet individuelle Cloud-Lösungen an, die speziell auf die Bedürfnisse europäischer Organisationen zugeschnitten sind.

Insgesamt erfordert die Sicherstellung souveräner Daten eine durchdachte IT-Strategie, die sowohl technologische als auch ökonomische Aspekte berücksichtigt. Durch eine Kombination aus hybriden Lösungen und der Wahl des passenden Cloud-Anbieters und des richtigen Partners können Unternehmen ihre Daten souverän und effizient managen.«



← Notar Ulrich Voit ist Sprecher der Österreichischen Notariatskammer.

Zeitersparnis als zentraler Nutzen

Die Digitalisierung notarieller Dienstleistungen liefert einen Mehrwert insbesondere für Unternehmen.

Vor 50 Jahren wurde ein zentrales Testamentsregister etabliert, später ein zentrales Vertretungsverzeichnis. Im Jahr 2000 wurde mit CyberDoc das elektronische Urkundenarchiv geschaffen. Europaweit gilt das Österreichische Notariat als Digitalisierungspionier. Aufgabe der Notar*innen ist, die Ergebnisse ihrer Arbeit und öffentliche Urkunden für die Nachwelt zu erhalten – seit vielen Jahren auch im digitalen Raum. Seit 2020 können Klient*innen wesentliche Dienstleistungen elektronisch abwickeln und auch digital unterzeichnen. Beispiele dafür sind die Gründung einer Gesellschaft durch Errichtung eines Notariatsakts, die beglaubigte Unterfertigung einer Pfandurkunde oder die Erteilung einer Vollmacht. Sofern ein PC oder Laptop, eine stabile Internetverbindung und eine gültige Handysignatur vorhanden sind (ID-Austria), kann eine digitale notarielle Dienstleistung durchgeführt werden. Sprich: Die Urkunde wird

besprochen, sofern erforderlich verlesen und signiert. »Dieses Service wird bereits gut angenommen. Es bietet eine erhebliche Erleichterung in bestimmten Situationen, etwa bei einem Aufenthalt im Ausland«, beschreibt Ulrich Voit, Sprecher der Österreichischen Notariatskammer. »Ist eine Person im Ausland und der Gang zu einem Konsulat oder einer Botschaft nur schwer möglich, gibt es dafür nun eine Lösung.« Mit der ortsunabhängigen Möglichkeit der Zusammenarbeit erreiche man auf jeden Fall auch jene, die es bereits gewohnt sind, »digital zu arbeiten und digital zu denken«, so Voit.

Der persönliche Kontakt ist den Menschen immer noch wichtig, weiß Voit, der selbst Notar ist. Digitale Dienstleistungen dienen daher als Alternative zum traditionellen Notarstermin in der Kanzlei, eine Pflicht für Klient*innen online Termine wahrzunehmen bestehe natürlich nicht. Digitale notarielle Dienstleistungen können nur unter bestimmten recht-

lichen Rahmenbedingungen vorgenommen werden. Insbesondere müssen sich Notar*innen davon überzeugen, dass Klient*innen in ihren rechtlichen Interessen genauso geschützt werden, wie dies bei einem persönlichen Termin in einer Kanzlei möglich ist. Man möchte einen Schutz vor Übereilung, die Beratung und Aufklärung durch den Notar und die freiwillige Unterfertigung einer Urkunde sicherstellen. Die Berufspflichten im Bereich der Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung sind genauso zu beachten. Die Identität der Parteien ist zweifelsfrei festzustellen, was bei Fehlen der ID-Austria durch speziell zertifizierte Serviceanbieter erfolgen muss – im Zuge wachsender Fake-Profile im Internet ein besonders wichtiges Unterfangen.

Rechtlich verbindliche Dokumente direkt am eigenen Arbeitsplatz besprechen und unterzeichnen zu können, wird gerade von Unternehmen willkommen geheißen. Im Vorjahr wurden in Österreich über 36.000 Unternehmen neu gegründet, davon rund 4.700 GmbHs. Jedes Jahr werden tausende Unternehmen an Betriebsnachfolger weitergegeben, vererbt oder auch geschlossen sowie neue Organe wie Geschäftsführer bestellt. Mit der Digitalisierung werden Abläufe beschleunigt, Zeit und Reisekosten eingespart. »Ich habe so rechtzeitig bei Firmenumgründungen begleiten können, obwohl knapp vor einem Stichtag einer der Gesellschafter gerade in Kroatien war«, berichtet Voit.

Aktuell dürfen alle notariellen Leistungen außer der Errichtung eines Testaments online abgewickelt werden. Bei einigen Tätigkeiten wollen die Notar*innen besondere persönliche Vorsicht walten lassen, etwa bei der Beglaubigung der Unterschrift eines Elternteils auf einer Reiseerlaubnis für minderjährige Kinder oder beim Aufsetzen eines Ehevertrages. Dort ermöglicht die persönliche Begegnung eine bessere Einschätzung über die Freiwilligkeit der Leistung einer Unterschrift. ■

Foto: Julia Dragosits/ÖGZIN



Turnier mit Profi-Flair

Können Wirtschaft und Fußball voneinander lernen? Start der Tech-Cup-Serie »Datengoal« in der legendären Südstadt.

Eine Business-Veranstaltung für fußballbegeisterte Mitarbeiter*innen aus der Technologiebranche hat es im Osten Österreichs schon länger nicht mehr gegeben. »Datengoal«, der Fußball-Cup für die IT- und Tech-Branche, feierte am 21. Juni seine erfolgreiche Premiere in der Südstadt, im Stadion des FC Admira Wacker Mödling. Der Cup wurde vom Digitalisierungsunternehmen Datenpol ins Leben gerufen, beim ersten Turnier haben insgesamt sechs Mannschaften teilgenommen. »Datenpol ist begeisterter Sponsor des FC Admira Wacker Mödling. Wir wollen mit Datengoal unsere Zusammenarbeit mit einem Fußballfest für die ganze Branche erlebbar machen«, sagt Stefan Wailand, Geschäftsführer von Datenpol.

»Alles geben, mit Herzblut dabei sein«, sind für Wailand die Parallelen von Ballsport und Arbeiten in der IT-Branche. Sport und Wirtschaft können viel voneinander lernen – Teamplay und Leidenschaft, ebenso auch mit Psychologie und Coaching Leistungen zu steigern, auf der einen Seite, Stabilität, unternehmerisches und nachhaltiges Denken auf der anderen.

Beim Cup wurde mit Aufwärmübungen mit den Profis von Admira in das Turnier gestartet. In der Vorrunde spielten die Mannschaften in zwei Gruppen. Die Spieldauer betrug jeweils

zwölf Minuten. In den Finalrunden setzten sich im ersten Halbfinale Ecovis gegen Digital Realty mit 1:0 und Business Security gegen Datenpol mit 3:1 durch. Das Spiel um Platz drei konnte der Initiator Datenpol für sich entscheiden. Im Finale konnte Business Security in der Verlängerung Ecovis mit 3:2 besiegen. Die Plätze fünf und sechs besetzten Mannschaften von Gastgeber Admira und Avanade. Im Anschluss folgte ein entspannter Networking-Event im Business Club der Admira mit gemeinsamem Public Viewing des EM-Spiels Österreich gegen Polen mit Walter Knaller und Tilo Morbitzer als Kommentatoren.

»Es ist wichtig, dass wir uns in der Digitalisierungsbranche zusammenfinden und kollaborieren. Es gibt keinen besseren Ort, um sich kennenzulernen, als den Fußballplatz«, betont Karin Stopa, Director Sales und Marketing Digital Realty. »Wir können zeigen, dass ITler nicht nur Nerds sind, sondern auch Sportler«, sagt Christoph Gutschi, Geschäftsführer der Datengoal-Siegermannschaft Business Security.

Datenpol-Geschäftsführer Wailand kündigt bereits die zweite Auflage von Datengoal für Juni 2025 an: »Es ist ein außergewöhnliches gemeinsames Erlebnis, unter Profibedingungen zu spielen. Wir freuen uns schon auf nächstes Jahr.«



Fotos: Valeria Grebbu



Problemlöser Fußball

Für Niklas Belihart, Geschäftsführer FC Admira Wacker Mödling, sind Fußball und Wirtschaft eng miteinander verbunden. Der Fußballclub setzt auf die aktive Zusammenarbeit mit Business-Partnern, um diesen nicht nur Sichtbarkeit im Sportgeschehen zu verleihen. In gemeinsam abgestimmten Konzepten geht man in Bildungsprojekten in Schulen, organisiert Veranstaltungen und coacht sein Trainer-Team sogar bei konkreten Führungsthemen und zur Zusammenarbeit in Unternehmen. Etwa zu einem konkreten unternehmerischen Problem und wie dieses im Fußball gelöst werden würde. »Das Funktionieren eines Teams wird im Sport sehr genau analysiert und diskutiert, die Auswahl der Spieler erfolgt nicht immer nur anhand von sportlichen Kriterien. Davon können möglicherweise auch Unternehmen lernen«, so Belihart.



Stefan Wailand und Niklas Belihart verknüpfen auf dem Fußballplatz Sport, Spaß und Business.



Die Versorgung sichern

Unternehmen müssen ihre Lieferketten nachhaltiger und resilienter aufstellen – und begegnen diesen Anforderungen mit unterschiedlichen Strategien und Maßnahmen.

TEXT | Angela Heissenberger

Als Russland infolge des Angriffskriegs auf die Ukraine mit Sanktionen belegt wurde, mussten viele Unternehmen innerhalb weniger Stunden neue Umschlagplätze für ihre Rohstoffe und Waren finden und Logistikströme umleiten. Rotterdam erlebte im Zuge dessen als Europas wichtigster Hafen innerhalb kurzer Zeit eine zusätzliche Aufwertung. Auch die Voestalpine musste alternative Routen für Kohle und Erz sondieren – und war durch eine automationsgestützte Auswertung klar im Vorteil. Auf Basis von Auslastungs- und Belegungsdaten der Handelsströme konnten unterschiedliche Szenarien per Schiene, See und Straße durchgeplant werden, was den entscheidenden Vorsprung in der Rohstoffversorgung sicherte. Künftig will der Linzer Stahlkonzern mithilfe einer vom Supply Chain Intelligence Institute Austria (ASCII) entwickelten Simulationslösung voraus-

schauend planen: Die Kanäle von Lieferanten werden so gesteuert, dass jederzeit abrufbar ist, welche Schrotte aus welcher Quelle zu welcher Zeit geliefert werden können. In die Analyse fließen Variablen wie die Leistungsfähigkeit und Auslastung der jeweiligen Verkehrsmittel, Hoch- oder Niedrigwasser und gar Lawinenabgänge ein. Die Waren- und Rohstoffströme werden in den meisten Wirtschaftszweigen immer komplexer und damit steigt auch der Aufwand der Administrierbarkeit. Die grundlegende Herausforderung liege in der Kenntnis der eigenen Lieferkette, meint Christoph Obermair, Partner und Sustainability Lead bei Deloitte Österreich: »Neben den direkten Lieferanten sind auch die indirekten Beziehungen zu berücksichtigen. Diese sind vielen Unternehmen oft nicht bekannt, was einen intensiven Austausch mit den direkten Lieferanten notwendig macht.«

Fotos: iStock, Gebrüder Weiss, Deloitte, freemage




Die Waren- und Rohstoffströme werden immer komplexer und damit anfälliger für Störungen.



Gut vorbereitet

Am 24. April 2024 wurde das EU-Lieferkettengesetz mit dem sperrigen Namen »Corporate Sustainability Due Diligence Directive« (CSDDD) im Plenum des Europäischen Parlaments beschlossen. Ziel ist es, soziale und ökologische Standards entlang globaler Beschaffungsrouten zu verbessern. Künftig sollen große Unternehmen zur Rechenschaft gezogen werden, wenn sie außerhalb der EU etwa von Kinder- oder Zwangsarbeit sowie der Abholzung von Wäldern profitieren. Die Sorgfaltspflicht betrifft somit nicht nur eigene Tätigkeiten von Unternehmen, sondern auch die ihrer Tochtergesellschaften und Geschäftspartner. Herbert Schlossnikl, Geschäftsführer von Vöslauer, ist einer von 70 Unternehmensvertreter*innen, die das EU-Lieferkettengesetz schon während der Begutachtungsphase befürworteten: »Wir wissen, dass menschenrechtliche und ökologische Sorgfaltspflichten nicht im Betrieb und beim unmittelbaren



 Christoph Obermair, Partner und Sustainability Lead bei Deloitte Österreich.

Lieferanten enden. Demzufolge begrüßen wir ein ambitioniertes und klar definiertes Lieferkettengesetz. Nur so wird der Fokus auf die gesamte Lieferkette gelenkt und Verbesserungen für Mensch und Umwelt werden Wirklichkeit.«

Ab Inkrafttreten der EU-Richtlinie haben die Mitgliedsstaaten zwei Jahre Zeit, diese in nationales Recht umzusetzen. Um die neuen Anforderungen zu erfüllen, bedarf es eines umfassenden Risikomanagements. In Österreich müssen laut Statistik Austria nur 0,06 Prozent der Unternehmen – das sind exakt 1.044 Betriebe – die Sorgfaltspflicht erfüllen. Kleine und mittlere Betriebe könnten jedoch als Zulieferer betroffen sein. Große Unternehmen, die sofort in den Anwendungsbereich der CSDDD fallen, sieht Deloitte-Experte Obermair »im Wesentlichen ganz gut vorbereitet«: »Sie verfügen in der Regel über ein strukturiertes Lieferantenmanagement und interagieren regelmäßig mit ihren wichtigsten Lieferanten. Kleinere Unternehmen, die beispielsweise durch Lieferantenbeziehungen zu großen Unternehmen indirekt in den Anwendungsbereich fallen, haben oft noch mehr Auf-



Wolfram Senger-Weiss, Vorsitzender der Geschäftsleitung Gebrüder Weiss GmbH.

holbedarf bei der Professionalisierung ihres Lieferantenmanagements.«

Der steirische Kernölproduzent Rudolf Lugitsch KG, ein Familienunternehmen aus Feldbach, kommuniziert mit seinem Großhandelspartner Metro in erster Linie via Elektronischem Datenaustausch (EDI). Diese IT-Lösung ist direkt im Warenwirtschaftssystem integriert, um den kompletten Warenbeschaffungsprozess mit Metro zu automatisieren und effizient abzubilden. »Von vielen großen Playern im Handel wird EDI mittlerweile vorausgesetzt, um in eine Lieferbeziehung zu treten. Deshalb modernisieren immer mehr mittlere und auch kleinere Hersteller ihre Geschäftsprozesse«, bestätigt EDITEL-Geschäftsführer Gerd Marlovits.

Logistikpartner gefordert

Wie die Covid-Pandemie und der Ukraine-Krieg gezeigt haben, waren Unternehmen schon bisher gut beraten, ihre Lieferketten einem effizienten Monitoring zu unterziehen, um auf mögliche Krisenfaktoren frühzeitig reagieren zu können. RHI Magnesita, Weltmarktführer in der Feuerfestindustrie, hat gemeinsam mit SAP eine mehrstufige IT-Infrastruktur aufgesetzt, die künftig eine durchgängige Interaktion weltweit über alle 47 Hauptproduktionsstandorte, Märkte und Produktlinien hinweg ermöglicht. »Mit SAP S/4HANA Cloud können wir Echtzeiteinblicke gewinnen, Prozesse verschlanken und die Entscheidungsfindung in unserem globalen Netzwerk verbes-



Netzwerke verdichten

Logistikunternehmen investieren derzeit massiv in den Ausbau ihrer Standorte und Lagerkapazitäten.



sern«, sagt Ticiana Kobel, Executive Vice President Legal & Transformation bei RHI Magnesita. Durch die neue digitale Landschaft hat das Unternehmen eine einheitliche Sicht auf das operative Geschäft und die gesamte Lieferkette.

Das Logistikunternehmen Gebrüder Weiss investierte in die Digitalisierung der Lieferkettensteuerung, um Transparenz entlang der gesamten Lieferkette zu gewährleisten. So wurde das webbasierte Kundenportal myGW um Analysefunktionen für Lagerbestände erweitert. Über eine zentrale Informationsplattform können Kunden alle Trackingdaten über ihre Versendungen weltweit in Echtzeit abrufen. Zudem verdichtete das Unternehmen sein Netzwerk in Deutschland, Südosteuropa und den USA mit einem Rekordvolumen von 187 Millionen Euro, um auf diesen Märkten künftig besser aufgestellt zu sein. »Geopolitische Konflikte und eine global gedämpfte Wirtschaftsleistung wirkten sich negativ auf Umsatz und die transportierten Mengen aus. Aufgrund unserer stabilen Finanzsituation konnten wir 2023 trotzdem ein umfassendes Investitionsprogramm für den Standort- und Serviceausbau umsetzen«, erklärt Wolfram Senger-Weiss, Vorsitzender der Geschäftsleitung von Gebrüder Weiss.

Auch andere Distributoren wie cargo-partner oder DB Schenker haben ihr Lagernetzwerk in Zentral- und Osteuropa signifikant erweitert, um Kundenwünschen besser entsprechen zu können: Stichwort Nearshoring. DB Schenker legte in Oberösterreich ein neues Pharma-Lager an und eröffnete in Premstätten in der Steiermark einen Standort mit einer Kapazität für 2.000 Lithium-Ionen-Antriebsbatterien, um die Versorgung der Automotive-Industrie zu sichern. Der Logistiker cargo-partner investierte in den Ausbau der Lager in Kroatien, Bosnien-Herzegowina und in der Slowakei, in Istanbul wurde ein neues Logistikzentrum mit 20.000 m² Lagerfläche errichtet. Insbesondere Industriebetriebe schätzen die rasche und verlässliche Verfügbarkeit von Ersatzteilen und Hightech-Komponenten. Die Unternehmen fahren dabei unterschiedliche Strategien: Während manche die Produktion zur Gänze nach Europa verlegen oder Pufferlager in Zielmärkten anlegen, setzen andere auf eine Diversifizierung ihrer Lieferanten.



Lisa Smith und Harald Nitschinger gründeten das Wiener Start-up Prewave. Mittels Algorithmen werden Risiken in den Lieferketten frühzeitig erkannt.

Vorteil bei Ausschreibungen

Richtig umgesetzt, können nachhaltige Lieferketten sogar Wettbewerbsvorteile bringen, meint Miroslav Ardan, Senior Vice President Global Purchasing bei Zumtobel: »So ist beispielsweise die Erfüllung bestimmter Nachhaltigkeitskriterien in der Lieferkette mehr und mehr Grundbedingung zur Teilnahme an Ausschreibungen und somit Voraussetzung für ein erfolgreiches Agieren am Markt.«

Die Zumtobel Group hat umfangreiche Maßnahmen zur Einhaltung und Überwachung der ESG-Risiken in den Lieferketten eingerichtet. »Die Nutzung von externen ESG-Management-Plattformen wie z. B. Integrity Next bietet hier digitale Unterstützung«, erklärt Ardan. »Zudem werden regelmäßig eigene Nachhaltigkeits-Audits bei den Lieferanten durchgeführt bzw. die Hauptlieferanten extern auf ihre Nachhaltigkeitsleistung zertifiziert.« Auch er sieht als eine der größeren Herausforderungen des EU-Lieferkettengesetzes die Komplexität der Lieferketten mit einer großen Anzahl an Lieferanten auf verschiedenen Ebenen, »da eine Transparenz nicht nur bei den unmittelbaren, sondern zusätzlich auch bei den mittelbaren Lieferanten gegeben sein muss«.

Algorithmus für Risiken

Tatsächlich stellt das Lieferkettengesetz viele Unternehmen vor Herausforderungen. Für das Wiener Scale-up Prewave bedeutet es hingegen die Chance, von einer kleinen europäischen Firma zu einem global agierenden Unternehmen zu wachsen. »Wir wollen Lieferketten transparenter, resilienter und nachhaltiger machen«, sagt Lisa Smith, die 2017 mit ihrer Doktorarbeit in Informatik den Grundstein für Prewave gelegt hat. Im Mai 2024 hat das Unternehmen weitere 63 Millionen Euro Kapital bei Investoren eingesammelt. Ein KI-Algorithmus analysiert täglich rund um die Uhr Datenquellen in rund 140 Kategorien und mehr als 50 Sprachen, um mögliche Risiken frühzeitig zu identifizieren.

Die Plattform überwacht weltweit über 600.000 Lieferanten und unterstützt damit bereits mehr als 170 Unternehmen bei der Erfüllung des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtgesetzes (LkSG). »Dabei hat sich gezeigt, dass die KI nicht nur für die Einhaltung des Gesetzes sorgt, sondern die europäischen Unternehmen in der Widerstandsfähigkeit ihrer Lieferketten unterstützt«, sagt Harald Nitschinger, Mitgründer und Managing Director von Prewave. Es brauche dabei keine Totalüberwachung aller Lieferanten, vielmehr sei ein risikobasierter Ansatz zielführender. Auf Basis der technologischen Monitoring-Lösung könnten Unternehmen in Echtzeit proaktiv gegen Störungen, Gesetzesverletzungen und Nachhaltigkeitsprobleme in der Lieferkette vorgehen. Durch die automatisierte Berichterstattung entfällt das Ausfüllen von Fragebögen – und damit zusätzlicher bürokratischer Aufwand. ■

Zurück nach Europa

NEARSHORING Unternehmen aus Europa und den USA verlagern ihre Produktion aus Angst vor Lieferengpässen wieder zunehmend zurück in die Heimat, wie aus einer Studie des Beratungsunternehmens Capgemini hervorgeht. 47 % der befragten Großunternehmen haben demnach bereits mit der Verlegung begonnen, 72 % entwickeln entsprechende Strategien. Deutsche Unternehmen sind besonders aktiv: 53 % holen ihre Produktionsanlagen nach Deutschland oder ins nähere Ausland, um besser gegen Störungen oder Verzögerungen in der Lieferkette gewappnet zu sein.

Neben wirtschaftlichen und operativen Vorteilen ergeben sich dadurch auch bessere Möglichkeiten, die Nachhaltigkeitsziele zu erreichen, betont Christian Michalak, Supply Chain Experte von Capgemini Invent: »Unternehmen benötigen jetzt eine Strategie und einen Umsetzungsfahrplan, wie sie die Vorteile der Reindustrialisierung nutzen können, um die eigene Marktposition zu stärken.«



So optimieren Sie Ihre Logistikkette

1 Abhängigkeit verringern

LIEFERANTEN 80 % der Unterbrechungen in der Lieferkette gehen auf Lieferanten niedrigerer Ebene zurück. Cloudbasierte Logistik-Tools sind in der Lage, ein Netzwerk von Lieferanten in Echtzeit zu verbinden. Sie sind nicht nur transparenter, sondern bieten somit auch die Möglichkeit, ein vielfältigeres Netzwerk aufzubauen. Fällt ein Lieferant aus, kann auf andere zugegriffen werden.

2 Bestandsführung

DATEN In der Vergangenheit war der Ausgleich von Über- und Unterdeckung weitgehend Resultat eines in die Vergangenheit gerichteten Blicks. Durch Zugriff auf Echtzeitdaten und KI-gestützte Analysen der Markt- und Kundenaktivitäten lassen sich deutlich präzisere Prognosen erstellen, um eine optimale Bestandsbilanz zu erzielen.

3 Regionale Produktion

ON DEMAND Damit sich Nearshoring rechnet, müssen Unternehmen ihre Kostenmarken so gering wie möglich halten. Durch den Einsatz intelligenter Logistiklösungen kann der Fertigungsbedarf präziser eingeschätzt und Maschinen effizienter genutzt werden. Flexibles Produktdesign ermöglicht die Herstellung »on demand« und reduziert gleichzeitig Abfälle.

4 Elastische Logistik

PARTNER Transportmanagement ist kostspielig und sein Spielraum begrenzt, da es meist aus einer Firmenflotte und festen Verträgen mit einem Dienstleister besteht. Unter »Elastic Logistics« versteht man ein Netzwerk, in dem mehrere Versand- und Logistikressourcen verfügbar sind, die erst Kosten verursachen, wenn sie tatsächlich genutzt werden.



Komplexitätsforscher
Peter Klimek analysiert
Wertschöpfungsnetzwerke.

»Gegenseitige Abhängigkeiten helfen«

Geopolitische Ereignisse und andere Risiken bringen Lieferketten unter Druck. Peter Klimek, Leiter des Supply Chain Intelligence Institute Austria (ASCII), erforscht mit seinem Team, wie sich die Wirtschaft resilienter und nachhaltiger aufstellen kann.

➔ *Inwieweit lassen sich Lieferengpässe vorhersagen?*

Peter Klimek: Engpässe sind häufig durch externe Ereignisse getrieben, etwa die Pandemie oder die Blockade des Suezkanals – das wird sich nicht vorhersagen lassen. Wir haben aber einen Situationsindikator entwickelt, der mögliche Schwachstellen aufzeigt: Wo gibt es »Flaschenhälse« in der Versorgung und wer ist am ehesten Risiken ausgesetzt? Was können wir tun, um weniger vulnerabel zu sein?

➔ *Welche Branchen haben Sie im Fokus?*

Klimek: Es sind nicht nur kritische Bereiche, sondern auch strategisch wichtige. Die Automobilbranche ist wegen der vielen Zuliefererbetriebe für den Wirtschaftsstandort Österreich eine sehr wichtige Branche, die gerade in einem Transformationsprozess steckt. Wie sich Unternehmen in Österreich für die Zukunft aufstellen könnten, erforschen wir aktuell an unterschiedlichen Anwendungsfällen. In der Halbleiterindustrie ist das Szenario zusätzlich verschärft, weil sie in einen weltweiten Subventionswettbewerb und den Handelskonflikt zwischen USA und China eingebettet ist. Gleichzeitig ist Mikroelektronik eine Schlüsselbranche für die grüne Wende, egal ob es um Energieeffizienz oder Elektromobi-

lität geht. Dazu kommt das Bestreben der EU, Abhängigkeiten zu reduzieren. In den genannten Industrien kommen all diese Themen zusammen und das macht es sehr spannend.

➔ *Welche besondere Sichtweise bringen Sie als Komplexitätsforscher ein?*

Klimek: Unser Ansinnen ist es nicht, Vorhersagen zu treffen, wie sich bestimmte Märkte entwickeln. Wir konzentrieren uns darauf, wie Entwicklungen in einzelnen Sektoren zusammenhängen, welche konkreten Transformationspfade und neue Abhängigkeiten sich daraus ergeben und welche sozioökonomischen Auswirkungen das haben könnte. Erstmals gibt es größere Datensätze, die wirtschaftliche Aktivitäten auf Firmenebene abbilden. Wir bauen eine Evidenzbasis auf, die wir mit regionalen und sektorspezifischen Datensätzen ergänzen, um das untersuchen zu können.

➔ *Sind die österreichischen Unternehmen resilient genug aufgestellt?*

Klimek: Die Unternehmen können das gar nicht genau wissen. Resilienz bezieht sich immer auf ein gravierendes Ereignis: Wie gut das abgefedert werden kann, ergibt sich aus dem Zusammenspiel vieler unterschiedlicher Faktoren und Unternehmen, die

← ZUR PERSON

Peter Klimek leitet das im Frühjahr 2023 gegründete Supply Chain Intelligence Institute Austria (ASCII). Der studierte Physiker wurde während der Pandemie durch seine Analysen als Komplexitätsforscher bekannt. Das ASCII wurde vom Complexity Science Hub, dem WIFO, dem Logistikum der FH Oberösterreich und dem Verein Netzwerk Logistik gegründet. Bis 2027 stellen das Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft sowie das Land Oberösterreich insgesamt zehn Millionen Euro zur Verfügung.

davon betroffen sind. Genau deshalb ist diese Systemperspektive so notwendig. Österreich ist ein Land der Spezialisten. Unsere Unternehmen besetzen häufig hochspezialisierte Nischen, in denen wir dann auch einige Weltmarktführer haben. Diese Stärken müssen wir erhalten und weiter ausbauen. In Holland ist ASML beispielsweise das einzige Unternehmen weltweit, das Photolithographiemaschinen für die Halbleiterindustrie baut. Nur weitere drei Unternehmen verfügen über das nötige Wissen, um mit diesen

Maschinen umzugehen. Die gegenseitige Abhängigkeit hilft dabei, sich in geopolitischen Spannungen besser behaupten zu können.

»Stellt das EU-Lieferkettengesetz zu hohe Anforderungen?

Klimek: Es stellt die falschen Anforderungen. Das Ansinnen dahinter ist natürlich löblich und steht außer Frage. Wenn aber zehn europäische Unternehmen beim selben Zulieferer in China einkaufen, müssen alle zehn unabhängig voneinander diesen Zulieferer prüfen. Wir haben den Vorschlag für ein Listensystem eingebracht: Unternehmen, die auf einer »weißen« Liste stehen, sind unbedenklich. Unternehmen, bei denen wiederholt Menschenrechtsverletzungen dokumentiert wurden und die diese Praktiken trotzdem nicht abstellen, landen hingegen auf einer »schwarzen« Liste. Eine einfache Möglichkeit wäre, die Lieferkettensorgfaltspflicht zusammen mit der Steuererklärung zu erledigen. Einige Länder erfassen schon jetzt die Steuerdaten mit der Rechnungslegung, Österreich leider nicht. Anhand der Steuernummer könnten die Lieferanten ganz einfach mit der Liste abgeglichen werden – das wäre eine unbürokratische Lösung ohne zusätzlichen Aufwand. ■

Gegen Ausfälle schützen

Wie sichern österreichische Leitbetriebe ihr Business ab, um bei Beschaffungskrisen und Lieferproblemen handlungsfähig zu bleiben?



Miroslav Ardan

Senior Vice President Global Purchasing,
Zumtobel Group

► »Die Minimierung der Beschaffungsrisiken erfolgt über mehrdimensionale strategieführte Initiativen wie der Sicherstellung einer Dual Sourcing Strategie, der Stärkung langfristiger Partnerschaften, regulärer Lieferanten-Audits, ESG-Bewertungen sowie der aktiven Förderung und Entwicklung von Lieferanten inklusive globalem News Feed Monitoring über digitale Plattformen. Außerdem sind wir bestrebt, wo immer es möglich ist, den Aufbau lokaler Zulieferer zu fördern.«



Thomas Panholzer

Vice President Global Supply Chain,
Lenzing AG

► »Die globalen Supply-Chain-Probleme der letzten Jahre haben die Bedeutung einer fortschrittlichen und technologiegestützten Lieferverfolgung hervorgerufen. Unser System zur Echtzeit-Lieferverfolgung von Containern steht ganz im Einklang mit unserer Unternehmensstrategie »Better Growth« und untermauert unser Bestreben, die Lieferkette der Textil- und Vliesstoffindustrie digital zu transformieren und transparenter zu machen.«



Sabine Herlitschka

Chief Executive Officer,
Infineon Technologies Austria

► »Infineon treibt aktuell große Investitionen in der Produktion voran und stärkt Europa als Halbleiter-Hub. Ein wichtiger Beitrag ist die Chipfabrik für Leistungselektronik in Villach sowie der laufende Ausbau von Produktionsbereichen für neue, noch energieeffizientere Halbleitermaterialien. Wir können uns auf ein breites Lieferantennetzwerk verlassen. Selbstverständlich beobachten wir alle internationalen Entwicklungen genau und treffen erforderliche Maßnahmen.«

Best Practice



Engagement für nachhaltige Energiebewirtschaftung in Gebäuden: Sandra Lutzenberger, Therese Klarner, Anton Cyrol und Dorian Werner (alle Ampeers Energy).

Hebel für Gebäude

KONZEPT

Ampeers Energy hat für die Sicherheitsakademie Traiskirchen, eine Immobilie der ARE Austrian Real Estate, ein umfassendes Energiekonzept entwickelt. Von der Simulation über die Umsetzung bis hin zur softwaregesteuerten Anlagensteuerung und Abrechnung werden erneuerbare Energien bei der PV-Anlage, Wärmepumpe und Wärmespeicher optimiert genutzt. Den lokal erzeugten Strom und die elektrifizierte Wärme verkauft die ARE unter Marktpreis an die SIAK. Der Einsatz schlüsselfertiger Anlagentechnik, wie der Wärmезentrale »Ground Cube« von S1stems, garantiert eine schnelle Umsetzung. Diese ganzheitliche und sektorenübergreifende Lösung dient als standardisiertes Energiekonzept, das zukünftig in den Liegenschaften der ARE eingesetzt werden kann und somit eine serielle Modernisierung zulässt.

Milliardengeschäft

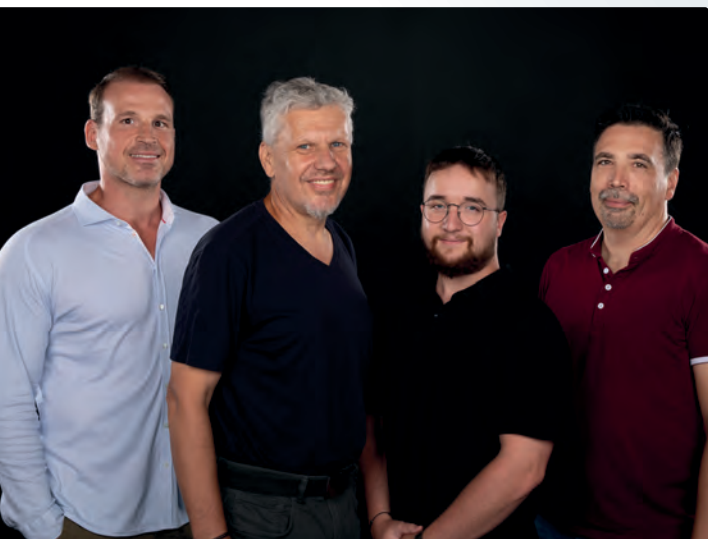
FAKTOR

Die Umweltwirtschaft in Österreich hat im Jahr 2022 mit insgesamt 214.400 Beschäftigten 53,4 Mrd. Euro erwirtschaftet – davon 17,9 Mrd. Euro mit Exporten. Wie aus Daten der Statistik Austria über die umweltorientierte Produktion und Dienstleistung weiter hervorgeht, erzielten diese Unternehmen eine Bruttowertschöpfung von gesamt 20,9 Mrd. Euro. Bedeutendster Bereich war das Management der Energieressourcen, das vor allem auf erneuerbare Energien sowie Wärme- und Energieeinsparung und Energiemanagement fokussiert. Dieser Bereich erwirtschaftete 2022 mit rund 80.100 Beschäftigten mit 27,4 Mrd. Euro knapp mehr als die Hälfte des Produktionswertes.

Effizienz

CLOUD

Accenture hat im Auftrag von Amazon Web Services (AWS) untersucht, welche Effekte Cloud Computing auf den Energieverbrauch von Unternehmen haben kann. Accenture stützt sich bei der Studie auf den ISO-Standard für die Bestimmung der Kohlenstoffintensität von Software (»Software Carbon Intensity«, SCI). Dabei wurden betriebliche Emissionen ebenso wie der CO₂-Ausstoß in der Produktion von Hardwarekomponenten analysiert. Das Fazit: Optimierte »Workloads« laufen in der AWS-Cloud bis zu 4,1-mal energieeffizienter als vor Ort bei Unternehmen (»on premises«). Der AWS Kunde Pinterest beispielsweise erzielte für einen seiner wichtigsten Workloads 38 Prozent Einsparungen bei den Rechenressourcen und 62 Prozent Einsparungen beim CO₂-Ausstoß pro Abfrage.



Detektion von Beleuchtung

IOT-SENSOR

Miteinander verknüpfte, smarte Sensoren benötigen für den Betrieb Energie. Wien leuchtet ist als Betreiber von großflächigen Beleuchtungsanlagen ebenso wie Sonderbeleuchtungseinrichtungen damit beschäftigt, die Qualitätssicherung der Beleuchtung zu verbessern sowie die Wartung zu optimieren. Das »Technical Excellence Lab« der Lehrwerkstätte der Wiener Linien entwickelte in Zusammenarbeit mit Wien Energie und der Abteilung Wien leuchtet (vormals MA 33) einen intelligenten und nachhaltigen IoT-Sensor, der sich selbst mit Energie versorgt, Helligkeit detektiert und Daten zyklisch an eine zentrale Stelle sendet. Er sendet besonders energieeffizient Daten über ein LoRaWAN der Wiener Stadtwerke und kann das untertags eingefangene Sonnenlicht speichern.



Verknüpfen Energieeffizienz, Ressourcenschonung und Technik: Paul Prinz-Wallner (Wien Energie), Manfred Tadler und Benjamin Heidenreich (Wiener Linien), Gerald Wötzl (Wien leuchtet).



Synergien nutzen

Schulungsangebote und ESG-Tools schießen wie Pilze aus dem Boden. Doch statt das Rad neu zu erfinden, sollten bestehende Strukturen neu gedacht werden.

KOMMENTAR | Marlene Buchinger

Die Anforderungen an Unternehmen in puncto Verbesserungsfähigkeit, Agilität und Nachhaltigkeit werden immer größer. Doch anstatt das Unausweichliche zu verteufeln, lohnt ein Blick auf die daraus entstehenden Möglichkeiten. Zudem gibt es in fast allen Unternehmen schon jetzt Abteilungen und Mitarbeitende, denen diese Themen wichtig sind und die Veränderungen vorantreiben. Neben diesen werden mittlerweile neue Stellen oder Abteilungen aufgebaut, die unter der Bezeichnung Nachhaltigkeit, Sustainability oder ESG laufen. In der Praxis zeigt sich häufig, dass diese Expert*innen wenig Kontakt zueinander haben. Somit werden Synergien oftmals nicht genutzt. Daher empfiehlt es sich, folgende wichtige Fragen zu klären:

► Wer beziehungsweise was ist schon vorhanden – Abteilungen, Verantwortliche, Systeme zur Prozessverbesserung?

► Welche Anforderungen gibt es jetzt und in absehbarer Zukunft, sowohl aus regulatorischer als auch Marktperspektive? Hier sind mit hoher Wahrscheinlichkeit rechtliche Vorgaben wie die EU-Regelungen CSRD (Nachhaltigkeitsberichtspflicht und Berichterstattung nach dem ESRS – European Sustainability Reporting Standard), CBAM (CO₂-Grenzausgleich für den Import CO₂-intensiver Güter aus Drittstaaten) oder CSDDD (Lieferkettensorgfaltsgesetz) zu nennen. Von Zulieferunternehmen werden häufig ESG-Ratings wie EcoVadis gefordert oder für Finanzierungen sind entsprechende

Daten, zum Beispiel über den ÖKB Datahub in Österreich, bereitzustellen.

► Was wird schon gemacht? In diesem Schritt ist es relevant, einen Überblick über die Berichte und Audits und vor allem die dazugehörigen Datenerhebungen zu bekommen. Welche Prozesse gibt es bereits und welche Tools werden eingesetzt?

► Wie kann man diese Anforderungen sinnvoll kombinieren?

Die Mitarbeitenden, die im Wertschöpfungsprozess tätig sind, fragen sich oftmals, was der ganze Aufwand soll. Meist dann, wenn jemand aus der Zentrale kommt, Daten und Berichte abfragt oder Prozessbestätigung macht. Das hält die operativ arbeitenden Menschen von



ÜBER DIE AUTORIN

Marlene Buchinger ist Spezialistin für Klimatransformation und Nachhaltigkeit. Mit ihrem Unternehmen Buchinger-Kuduz unterstützt Sie Unternehmen und Organisationen dabei energie- und ressourcenschonende Prozesse und Strategien zu entwickeln und diese auch umzusetzen.

ihrer Tätigkeit ab. Daher braucht es eine griffige Erklärung, warum die Nachhaltigkeits- und Verbesserungsarbeiten nötig, sinnvoll und nützlich sind. Das reicht von der Sicherung der Arbeitsplätze und Wettbewerbsvorteilen über die Einsparung von Ressourcen bis zum Erhalt des Lebensraums. Die Argumentation ist individuell im jeweiligen Unternehmen und nach der Zielgruppe zu überlegen.

Um den Aufwand so gering wie möglich zu halten, ist es wichtig, Synergien der Zentralabteilungen zu schaffen. Wir haben beispielsweise mit Kunden*innen entsprechende Reifegrad-Assessments von Standorten entwickelt, die neben der Prozessverbesserung auch Nachhaltigkeitskriterien adressieren. Lean Goes Green in der Praxis sozusagen.

Die Prozessverbesserung hat auch meistens direkten Einfluss auf Nachhaltigkeitsindikatoren. Werden beispielsweise Logistik-Prozesse verbessert, macht sich das durch weniger Transportaufwand und damit auch weniger Emissionen bemerkbar. Oder werden bei der Supply-Chain-Optimierung Kriterien wie Local-for-Local, EPP (Environmental Preferable Purchase) oder soziale Aspekte mitgedacht, hat das entsprechende Einflüsse.

Ein altes Sprichwort im Qualitätswesen lautet: Es gibt in einem Unternehmen niemanden der nicht zur Qualität beiträgt. Genauso verhält es sich auch mit der Nachhaltigkeit. Sie wird zur Einflussgröße, die nicht mehr weggeht. Nutzen wir also die Vorteile und Chancen daraus. ■

1

Cockpit

In Österreich ist seit 20 Jahren das auf Nachhaltigkeit fokussierte IT-Unternehmen akaryon mit dem ESG-Cockpit aktiv. Das mächtige Tool unterstützt bei einer nachhaltigen Unternehmensführung respektive im Nachhaltigkeitsmanagement. Es ermöglicht einfach und dezentral die Verwaltung von nachhaltigkeitsrelevanten Daten und die Berechnung von ESG-Indikatoren wie Carbon Footprints, GRI («Global Reporting Initiative»), EMAS oder ESRS («European Sustainability Reporting Standard») und VSME oder LSME («Voluntary» bzw. «Listed SME-Standard»). Eine grafische Oberfläche erleichtert das Verständnis bei Eingabe und Erfassbarkeit.

esg-cockpit.com

Welche Tools helfen Unternehmen, ihre ESG-Kennzahlen («Umwelt, Soziales und Governance») zu erheben, zu berechnen und zu verwalten? Wir zeigen die besten Lösungen.

Werkzeuge für die

Nachhaltigkeit

2

Finanz

Der Schlüssel zu »Sustainable Finance«: Die Österreichische Kontrollbank bietet mit dem »ESG Data Hub« eine Plattform für Unternehmen, den eigenen Betrieb nach ESG-Kriterien zu evaluieren und davon zu profitieren. Der Data Hub ist ein hilfreiches Instrument, um vor allem Daten für Finanzinstitute bereitzustellen. Diese können einfach freigegeben werden, anstelle wiederholt Fragebögen mit unterschiedlicher Güte auszufüllen. Praktisch: Derzeit gratis ist die Funktion des Exports des ESG-Berichts.

oekb-esgdatahub.com

3

Industrie

Auch die Softwareriesen haben sich mit entsprechenden Tools in Stellung gebracht, allen voran SAP. Angesichts der komplexer werdenden ESG-Vorschriften sorgt das Software-as-a-Service-Modell »Sustainability Control Tower« für die nötige Flexibilität, um Berichte auf Basis revisionssicherer Kennzahlen zu erstellen. Tief in die SAP-Systeme in einem Unternehmen integriert, werden Kennzahlen anhand von Ist-Daten – statt Durchschnittswerten – automatisch aggregiert. Beauftragte können so gezielt an den Nachhaltigkeitszielen arbeiten.

4

Lieferkette

Das Pendant zum SAP-Tool in der Windows-Welt ist die »Microsoft Cloud for Sustainability«. Im Kern mit umfangreichen Funktionalitäten für das Management und die Analyse von Daten für Nachhaltigkeitsberichte und die Unternehmenssteuerung ausgestattet, hilft die Lösung aus der Wolke auch, einen klaren Überblick über die Wertschöpfungskette zu erhalten. Geboten wird ein Einblick in die Aktivitäten von Herstellern und Partnern – Produkteigenschaften und -attribute und Emissionen. Es geht darum, auch die Effizienz der Lieferkette zu steigern.

5 Dekarbonisierung

Auch IBM zeigt mit der Enterprise-Carbon-Management-Software »Envizi ESG Suite«, wie die effiziente Datenaggregation und Erstellung von ESG-Reportings funktionieren kann. Die cloudbasierten ESG-Softwareprodukte von Envizi bieten eine zentrale Plattform für ein gemeinsames Dokumentationssystem, das überprüfbare, robuste ESG-Daten und THG-Berechnungen liefert. Gesamt wird die automatisierte Erfassung und Konsolidierung von über 500 Datentypen unterstützt. Analysen helfen beim Erkennen geeigneter Maßnahmen für das Erreichen von Klimazielen und beim Monitoring des aktuellen Stands im Unternehmen in Hinblick auf gesetzte Nachhaltigkeitsziele.

6 Immobilien

Wie kann ich ein »Stranding« von Immobilien, die bilanziell zu viel CO₂ ausstoßen, verhindern? Viele Unternehmen dokumentieren das Rating ihrer Immobilien selbst, zum Beispiel mit Asset- und Portfolio-Management-Tools wie ICRS. Wie grün ein Gebäude tatsächlich ist – diese Frage beantworten heute technische Büros oder Technologieunternehmen wie blue auditor. Sie bewerten Bauformen, Energieflüsse zu Heizenergie und Strom, und berechnen – sofern das einfach möglich ist – den CO₂-Ausstoß eines Gebäudes. Gute Immobilienverwaltung-Tools bieten mit entsprechenden ESG-Funktionalitäten die Basis für diesen Markt.

7 Rating

Mitunter verlangen Auftraggeber oder Investoren das Einsteuern von Daten bei ESG-Rating-Firmen und entsprechenden Plattformen. Einer der bekanntesten Anbieter für Nachhaltigkeitsratings ist EcoVadis, der Unternehmen systematisch nach ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien und umgesetzten Maßnahmen dazu bewertet. Das anerkannte Rating hilft gerade Fachabteilungen größerer Unternehmen, einiges an Zeit und Ressourcen zu sparen. Die Bewertung kann immer wieder bei Ausschreibungen mit den Partnern und Kunden geteilt werden.

8 Leader

Der Platzhirsch im ESG-Ratingmarkt ist MSCI. Beim »MSCI ESG Rating« werden Unternehmen anhand einer Skala von Bestnote AAA bis zur schwächsten Wertung CCC eingestuft. Die Bewertung erfolgt anhand der Risikoexposition der Unternehmen im ESG-Bereich und ihres Umgangs mit diesen Risiken im Vergleich zu anderen Unternehmen derselben Branche. Die Ratings werden anhand von über 1.000 Datenpunkten aus Unternehmensmeldungen und veröffentlichten Daten und Informationen erstellt und werden von Asset-Managern für ETFs und andere Anlageprodukte genutzt.

Klassiker

9

Auch wenn zahlreiche Managementwerkzeuge und Rating-Tools den Markt Nachhaltigkeitsberichterstattung und Unternehmenssteuerung fluten – ein Fels in der Brandung hält diesem Trend stand. Excel ist auch in Sachen ESG das derzeit wohl am häufigsten genutzte Tool in der Wirtschaft. Ausgeklügelte Templates für die ESG-Score-Berechnung im eigenen Haus und der Lieferanten sind zuhauf im Netz zu finden – und sie stehen teils den Profiwerkzeugen um nichts nach.



Es ist vollbracht

Die EU-Lieferkettenrichtlinie liegt vor

Über zwei Jahre lang hat die EU-Lieferkettenrichtlinie die Gemüter erhitzt. Nach heftigem Ringen wurde die Richtlinie schließlich doch verabschiedet und nun im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht. Für den Report analysiert Lisa Urbas, ESG-Expertin bei PHH Rechtsanwält*innen, wesentliche Kernpunkte der Richtlinie, die im Juli in Kraft tritt.

Lange wurde die sogenannte EU-Lieferkettenrichtlinie diskutiert. Im Dezember 2023 konnten der Rat und das Europäische Parlament schließlich eine vorläufige Einigung erzielen. Doch kurz vor der geplanten Abstimmung am 9. Februar kam es zur Vollbremsung, es folgte eine Verschiebung auf unbestimmte Zeit. Als wichtigster Treiber hinter dieser Entwicklung galt Deutschland, aber auch der österreichische Wirtschaftsminister Martin Kocher hatte damals angekündigt, sich enthalten zu wollen. Polemisiert wurde unter anderem gegen die Haftungsbestimmungen.

Unter Inkaufnahme beachtlicher Abstriche konnte im Frühling doch noch eine Einigung zwischen den Mitgliedstaaten erzielt werden, die nicht zuletzt dem Einlenken Italiens zu verdanken war. Österreich hatte sich gemeinsam mit einigen weiteren Staaten bei der Abstimmung im Ausschuss der stellvertretenden EU-Botschafter der Stimme enthalten. Im darauffolgenden Verfahren passierte die Richtlinie noch das Europäische Parlament und den Rat und wurde letztlich in ihrer finalen Fassung am 5. Juli im Amtsblatt

der Europäischen Union veröffentlicht. 20 Tage ab diesem Zeitpunkt tritt die Richtlinie in Kraft. Den Mitgliedstaaten bleiben zwei Jahre Zeit, die Richtlinie in nationales Recht umzusetzen. Die Anwendung der nationalen Bestimmungen auf die Normadressaten erfolgt je nach Unternehmensgröße ab frühestens 26. Juli 2027 (bei mehr als 5.000 Beschäftigten und einem Nettoumsatz von mehr als 1,5 Milliarden Euro) und in weiterer Folge zeitlich gestaffelt.

Die Details

Allgemeines Ziel der Richtlinie ist es, EU-weit einheitliche Standards für Sorgfaltspflichten von Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit zu schaffen. »Im Fokus steht dabei die Verpflichtung sehr großer Unternehmen, Verantwortung für die Einhaltung von Menschenrechten und Umweltstandards zu übernehmen – und zwar nicht nur hinsichtlich der eigenen Geschäftstätigkeit, sondern auch mit Blick auf Tochterunternehmen und Geschäftspartner«, sagt Urbas. Für KMU, aber auch für größere Unternehmen, die die vorgegebenen Schwellenwerte nicht erfüllen, gilt die Richtlinie dezidiert nicht, aber natür-

lich wären die Auswirkungen zumindest mittelbar spürbar. »Es ist absehbar, dass nicht in den Anwendungsbereich fallende Unternehmen, die als Lieferanten von sehr großen Unternehmen tätig sind, künftig vertraglich zur Einhaltung von Sorgfaltsstandards verpflichtet werden«, so Urbas. Besonders intensiv – und teils emotional – wurde in den Verhandlungen zum persönlichen und sachlichen Anwendungsbereich der Richtlinie, zu Sanktions- und Haftungsbestimmungen, zu den Sorgfalts-



ÜBER PHH RECHTSANWÄLT:INNEN

PHH Rechtsanwält:innen ist eine der führenden Anwaltskanzleien für Wirtschaftsrecht in Österreich. Seit ihrer Gründung 2001 ist die Kanzlei stetig gewachsen und wurde international mehrfach ausgezeichnet. Die sechs PHH-Partner und mehr als 50 Mitarbeiter*innen arbeiten in Experten-Clustern, die von M&A über Prozessführung, Bank- und Finanzrecht, Steuerplanung bis hin zu Wirtschaftsstrafrecht reichen. PHH steht für persönliche und kompetente Beratung, Loyalität gegenüber Kunden und kreative Lösungsansätze.

INFOS www.phh.at



pflichten der Unternehmensleitung sowie zu den Klimaschutzbestimmungen diskutiert. Um das Zustandekommen der Richtlinie doch noch zu ermöglichen, wurden letztlich insbesondere zu diesen Themen Klarstellungen vorgenommen und Erleichterungen zugestanden.

Richtlinie als Chance

Lange war unsicher, ob die Richtlinie die erforderlichen Mehrheiten erlangen würde. Ein Scheitern wäre problematisch gewesen. »Viele Unternehmen haben bereits erheblichen Aufwand getätigt, um sich auf die Umsetzung der zu erwar-

tenden Sorgfaltspflichten vorzubereiten«, ist Urbas überzeugt. Es sei im Sinne aller Unternehmen, Klarheit darüber zu erlangen, welche Regeln für sie ab wann gelten sollen. Gerade international agierende Unternehmen sehen sich ohne eine Ver- einheitlichung mit regional unterschied-

Lieferkettenrichtlinie: Die Bestimmungen und ihre Auswirkungen

1

KERNPUNKT

Anwendungsbereich

REGELUNG

Die Sorgfaltspflichten gelten für »sehr große Unternehmen«. Umfasst sind EU-Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten und einem weltweiten Nettoumsatz von über 450 Millionen Euro. Unternehmen aus Drittstaaten sind einbezogen, wenn sie in der EU einen Nettoumsatz von über 450 Millionen Euro erwirtschaften. Über die betroffenen Drittstaatsunternehmen wird eine öffentliche Liste geführt. Bei Konzernen ist (mit gewissen Ausnahmen für reine Holdinggesellschaften) zur Berechnung der Schwellenwerte für die oberste Muttergesellschaft jeweils auf die gesamte Gruppe abzustellen. Sonderregelungen gibt es zudem bei Franchise- oder Lizenzvereinbarungen, die Unternehmen innerhalb der EU mit anderen Firmen haben. Auch der Finanzsektor ist unter gewissen Einschränkungen vom Anwendungsbereich umfasst.

KOMMENTAR PHH

Der ursprüngliche Richtlinienentwurf der EU-Kommission sah Schwellenwerte von 500 Beschäftigten und 150 Millionen Nettoumsatz vor. Zudem waren vormals noch herabgesetzte Schwellenwerte für Unternehmen aus bestimmten Risikosektoren (z. B. Textilwirtschaft, Landwirtschaft und letztlich auch Bauwesen) enthalten. Der nunmehr vorgesehene Anwendungsbereich ist deutlich enger gefasst und differenziert nicht zwischen besonders risikogeeigneten und anderen Sektoren. Stark umkämpft war die Frage, ob und inwieweit die Finanzbranche in den Kreis der Verpflichteten einbezogen werden soll. Während der im Dezember erzielte Kompromiss diesen Sektor zumindest vorerst noch auspartete, wurde er im finalen Richtlinienentwurf doch wieder aufgenommen. Gar nie in Frage stand, dass KMU nicht direkte Normadressaten der Lieferkettenrichtlinie sind. Mit der Anhebung der Schwellenwerte werden nun auch große Unternehmen, die diese nicht erreichen, vom Anwendungsbereich ausgenommen. Nichtsdestotrotz bleiben auch die der Richtlinie nicht direkt unterworfenen Unternehmen nicht unberührt von den neuen Pflichten: Sehr große Unternehmen haben im Rahmen ihrer Sorgfaltspflichten auch nachteilige Auswirkungen auf Umwelt und Menschenrechte zu beachten, die sich im Zusammenhang mit den Tätigkeiten ihrer Geschäftspartner tatsächlich oder auch nur potenziell ergeben. Insbesondere über vertragliche Kaskadierungen und die Bindung an Verhaltenskodizes wird so in der Praxis auch Unternehmen, die nicht direkt vom Anwendungsbereich der Richtlinie erfasst sind, eine gewisse Eingliederung in das Regime der neuen Sorgfaltspflichten nicht gänzlich erspart bleiben.

2

KERNPUNKT

Haftung

REGELUNG

Kommen Unternehmen ihrer Pflicht zur Verhinderung potenzieller und zur Behebung tatsächlicher negativer Auswirkungen nicht nach, so haften sie für dadurch verursachte Schäden natürlicher oder juristischer Personen. Diese Haftung ist verschuldensabhängig und gilt somit nur, wenn dem Unternehmen Vorsatz oder Fahrlässigkeit vorzuwerfen ist. Außerdem besteht die Haftung lediglich, soweit der jeweilige Schaden an einem nach nationalem Recht geschützten rechtlichen Interesse der geschädigten Person eingetreten ist. Betroffene Personen, können dagegen innerhalb von fünf Jahren zivilrechtlich vorgehen und eine Haftung des zur Sorgfalt verpflichteten Unternehmens beanspruchen. Darüber hinaus soll es betroffenen Personen ermöglicht werden, Gewerkschaften und Nichtregierungsorganisationen zur Erhebung von Klagen zu ermächtigen. Weitere Bestimmungen wurden in diesem Zusammenhang hinsichtlich der Grenzen für die Offenlegung von Beweismitteln, Unterlassungsmaßnahmen und Verfahrenskosten für Klägerinnen und Kläger aufgenommen.

KOMMENTAR PHH

Zur konkreten Ausgestaltung und zum Umfang der zivilrechtlichen Haftung wurde in den Verhandlungen besonders heftig diskutiert. Im Raum standen dabei insbesondere Bedenken einer völlig ausufernden Haftung für sämtliche Schäden entlang der Aktivitätskette. Die nun gefundene Regelung bemüht sich um eine gewisse Entschärfung und mehr Klarheit. So wurde etwa das Verschuldensprinzip betont. Zudem wurde ausdrücklich hervorgehoben, dass Unternehmen nicht für Schäden haften, die ausschließlich von Geschäftspartnern in der Aktivitätskette verursacht wurden.

Lieferkette



Transparenz

Unternehmen müssen ihre Geschäftsbeziehungen überblicken, um Risiken überhaupt ermitteln zu können.

lichen Vorgaben und damit einem Splitterwerk an unterschiedlichen Sorgfaltsmaßstäben konfrontiert – etwa mit dem deutschen Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz, welches mit 1. Jänner 2023 in Kraft getreten ist, sowie dem französischen Loi relative au devoir de vigilance. Diverse weitere nationalstaatliche Gesetzesiniti-

ativen liegen in den einzelnen Mitgliedstaaten in unterschiedlichem Reifegrad vor. »Eine langfristige Verzögerung oder überhaupt Verhinderung der Schaffung einer EU-weiten Regelung von nachhaltigkeitsbezogenen Sorgfaltspflichten würde einem facettenreichen Konglomerat nationalstaatlicher Gesetze den Boden

bereiten«, argumentiert Urbas, die auch wirtschaftliche Vorteile sieht. Mit der Darstellung und Evaluierung der eigenen Geschäftsbeziehungen und der Bewusstwerdung gegebener Risiken könne letztlich eine Stabilisierung von Lieferketten und eine gesteigerte Resilienz von Unternehmen einhergehen. ■

3

KERNPUNKT

Schutzbereich der Sorgfaltspflichten

REGELUNG

Zentraler Kern der Sorgfaltspflichten ist die Verpflichtung von Unternehmen, tatsächliche sowie potenzielle negative Auswirkungen auf die Umwelt und die Menschenrechte zu ermitteln, zu bewerten, zu verhindern, zu mindern und abzustellen. Dabei legt die Richtlinie nun explizit fest, dass Unternehmen identifizierte negative Auswirkungen nach Priorität aufgreifen sollen. Die schwerwiegendsten und wahrscheinlichsten negativen Auswirkungen sollen demnach zuerst in Angriff genommen werden, während weniger gravierende Auswirkungen nachgeordnet werden dürfen. Diese Sorgfaltspflichten erstrecken sich auch auf Auswirkungen der Geschäftstätigkeit von Tochterunternehmen und Geschäftspartnern in der Aktivitätskette. Gewissermaßen flankierend sind Unternehmen angehalten, die Sorgfaltspflichten in ihre Unternehmenspolitik und Risikomanagementsysteme zu integrieren, Strategien und Maßnahmen zur Erfüllung der Sorgfaltspflichten zu setzen und deren Einhaltung zu überwachen sowie darüber zu berichten. Zudem haben Unternehmen jeweils einen Meldemechanismus und ein Beschwerdeverfahren einzurichten, die es betroffenen Personen und bestimmten Stellen wie Gewerkschaften und Organisationen der Zivilgesellschaft ermöglichen, bei berechtigten Bedenken hinsichtlich tatsächlicher oder potenzieller negativer Auswirkungen Beschwerden an das Unternehmen heranzutragen. Die Richtlinie verweist zur Definition von »negativen Auswirkungen auf die Menschenrechte« und »negativen Auswirkungen auf die Umwelt« jeweils auf bestimmte im Anhang aufgelistete Pflichten, Verbote und Rechte. Darüber hinaus sollen unter bestimmten Voraussetzungen nun auch solche Menschenrechte geschützt sein, die zwar nicht explizit im Anhang aufgezählt, aber in den dort genannten internationalen Instrumenten verankert sind. Auch die spätere Ergänzung durch delegierte Rechtsakte wird durch Aufnahme einer Öffnungsklausel ermöglicht.

KOMMENTAR PHH

Unternehmen müssen nicht nur direkte Geschäftspartner in ihre Sorgfaltspflichten einbeziehen. Umfasst sind vielmehr auch weiter vorgelagerte Geschäftspartner. Das würde etwa nicht nur den eigenen Lieferanten eines konkreten Produkts einschließen, sondern auch die Produzenten der für das jeweilige Produkt verwendeten Rohstoffe und Einzelteile. Aber auch die Tätigkeiten bestimmter nachgelagerter Geschäftspartner, etwa in den Bereichen Vertrieb, Beförderung oder Lagerung, sind im Rahmen der Sorgfaltspflichten von Unternehmen zu berücksichtigen. Die Aktivitätsketten von Unternehmen sind in aller Regel sehr vielfältig und komplex. Es wird unumgänglich für Unternehmen sein, ihre mittelbaren und unmittelbaren Geschäftsbeziehungen zu überblicken, um Risiken überhaupt ermitteln zu können. Hierfür sind die notwendigen unternehmensinternen Strukturen zu schaffen und allenfalls notwendige externe Hilfestellungen in Anspruch zu nehmen (sei es durch konkrete Softwaretools, Handreichungen von Interessenvertretungen und anderen Einrichtungen oder Beziehung professioneller Berater). Auch ein funktionierender Austausch mit diversen Stakeholdern wird ganz maßgeblich sein, um den Sorgfaltspflichten letztlich gerecht werden zu können. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang unter anderem das laut der Richtlinie von Unternehmen einzurichtende Beschwerdeverfahren.

4

KERNPUNKT

Sanktionen

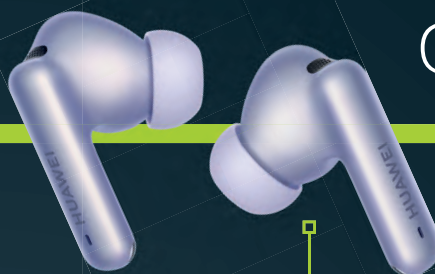
REGELUNG

Die Richtlinie sieht verschiedene Sanktionen vor, die im Fall eines Verstoßes von der Aufsichtsbehörde verhängt werden können. Dazu gehören auch Geldstrafen, die sich am erzielten Umsatz des jeweiligen Unternehmens orientieren und deren Höchstmaß zumindest fünf Prozent des weltweiten Nettoumsatzes betragen soll. Explizit vorgesehen ist auch die Möglichkeit, die Vergabe öffentlicher Aufträge und Konzessionen an die Einhaltung der Lieferkettenrichtlinie zu knüpfen. Letztlich hat auch dieses Mittel gewissermaßen Sanktionscharakter.

KOMMENTAR PHH

Die Sanktionen werden so ausgestaltet, dass sie für Unternehmen ein durchaus empfindliches Ausmaß annehmen können. Unternehmen, die nicht vom persönlichen Anwendungsbereich der Richtlinie erfasst sind, sind auch den genannten Sanktionen nicht unterworfen. Auch diese Unternehmen können aber insofern faktisch »sanktioniert« werden, als sehr große Unternehmen die Geschäftsbeziehung zu ihnen beenden müssen, wenn sie negative Auswirkungen auf Umwelt oder Menschenrechte ermitteln und keinen anderen Weg finden, Abhilfe zu schaffen. Die Beendigung der Geschäftsbeziehung ist allerdings Ultima Ratio.

Foto: iStock



Schnell und präzise

Es müssen nicht immer AirPods sein: Huawei bietet mit den »FreeBuds 6i« Kopfhörer mit Geräuschunterdrückung für unter 100 Euro. Eine smarte »Active Noise Cancellation« aus dem Profisegment passt den Sound präzise an, in dem die Kopfhörer Umgebungsgeräusche alle 2,6 Mikrosekunden analysieren – ideal für Umgebungen wie Cafés oder Büros. Die Rechenleistung an Bord ermöglicht eine Echtzeit-Geräuschverarbeitung und satte Bässe bis zu 14 Hz mach unten. Die FreeBuds 6i bieten eine Akkulaufzeit von bis zu 35 Stunden Wiedergabezeit mit einem vollständig aufgeladenen Ladecase. Für alle, die es eilig haben, liefert eine zehnmündige Schnellladung vier Stunden Wiedergabezeit.

Preis: ab 99 Euro

Tools, die wir tragen wollen

In Bewegung

Mit dem Coffee to go ins Car2go gestiegen und vor der Abfahrt schnell eine ausführliche Nachricht am Smartphone getippt? Ältere Semester und jene, die große Finger haben, können jetzt auf Keys-to-Go vertrauen. Die portable kabellose Tastatur von Logitech für Tablets, mobile Geräte und Laptops verfügt über eine integrierte Schutzhülle, die sie vor Beschädigungen oder Verschmutzungen schützt, und lässt sich einfach verstauen und mitnehmen. Keys-to-Go 2 ist mit verschiedenen Betriebssystemen kompatibel, so dass die Nutzer*innen von jedem Gerät aus, an jedem Ort und zu jeder Zeit fast mühelos arbeiten, lernen und kreativ sein können.

Preis: 89,99 Euro



Gipfelstürmer

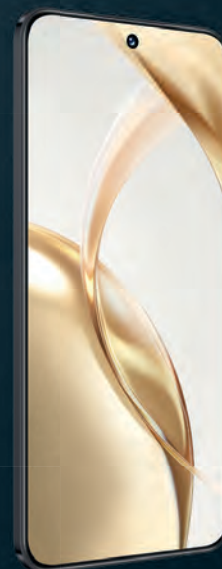
Bei neuen Smartwatches von Samsung steht alles im Zeichen des Wohlbefindens ihrer Träger*innen. Die LTE-fähige »Galaxy Watch7« mit 40 oder 44 mm Durchmesser bietet verbesserte Wellness- und Fitnessfunktionen, dazu gehören erweiterte Sensoren zur Überwachung von Herzfrequenz, Schlaf und Stressniveau. Die 47 mm breite »Galaxy Watch Ultra« hebt sich durch erweiterte Verbindungsoptionen hervor, widersteht Hitze bis zu 55 °C, 9.000 m Höhe und 10 ATM Wasserdruck. Die beiden Handgelenkspielzeuge motivieren bei Outdooraktivitäten von Schwimmen bis Radfahren und Klettern mit KI-Unterstützung zu Höchstleistungen.

Preise: Galaxy Watch7, 399 Euro; Galaxy Watch Ultra, 699 Euro

Blickwinkel

Kein Smartphone heute ohne Dreifach-Gestirn: Der Premium-Hersteller Honor liefert beim Modell 200 ein Dreifach-kamerasystem im Paket. Die 50 MP starke Hauptkamera sorgt für detailreiche und gestochen scharfe Aufnahmen, die 50-MP-Telefotokamera bietet beeindruckende Zoom-Möglichkeiten. Für Landschafts- und Makrofotografie steht eine 12 MP Ultraweitwinkel-/Makrokamera zur Verfügung, die vielseitige Perspektiven ermöglicht. Selbst Selfies werden mit der 50 MP Frontkamera dank fortschrittlicher AI-Algorithmen zu außergewöhnlichen Bildern, etwa mit einer KI-Licht- und Schattenerweiterung.

Preis: 649 Euro





NR-Wahl 2024:

Wer steht wofür?

1

Der Wirtschaftsstandort Österreich liegt im globalen Wettbewerb nur noch im Mittelfeld. Welche Maßnahmen würden Sie setzen, um Österreich wieder konkurrenzfähiger zu machen?



Andreas Babler

Bürgermeister von Traiskirchen,
Bundesparteivorsitzender der SPÖ

SPÖ Die schlechte Wirtschaftsentwicklung und die Rekordteuerung in Österreich sind ein Resultat der schwarz-grünen Regierungspolitik. In den letzten fünf Jahren gab es ein Plus bei den Preisen von 22 Prozent – das ist Platz 1 in Westeuropa. Gleichzeitig gab es einen Rückgang von minus 2,4 Prozent beim BIP pro Kopf – erstmals in der Geschichte Österreichs wird der Wohlstand am Ende einer Regierungsperiode geringer sein als am Beginn. Die SPÖ wird das ändern. Ein allgemeiner Mietpreisstopp bis 2026 sowie planbare und konkurrenzfähige Energiekosten für Haushalte, Gewerbe und Industrie werden Konsum und Industrieproduktion ankurbeln. Die Inflation würde sinken und die Inflationslücke zu Deutschland könnte geschlossen werden, um die Wettbewerbsfähigkeit wieder zu erhöhen.



Beate Meini-Reisinger

Abgeordnete zum Nationalrat,
Vorsitzende NEOS

NEOS Es braucht mutige und umfassende Reformen, um Österreich wieder wettbewerbsfähig zu machen. Unsere Mission 40% zielt darauf ab, die Rekordabgabenquote schrittweise auf 40 Prozent zu senken. Dies erreichen wir durch Einsparungen beim Staat, etwa durch eine Effizienzsteigerung in der Verwaltung und eine Reform des Föderalismus. Ein zentrales Element ist die Senkung der Lohnnebenkosten, um Unternehmen zu entlasten und Arbeitnehmern mehr Netto vom Brutto zu lassen. Zudem fordern wir eine Entbürokratisierung mit einer modernen Gewerbeordnung, schnelle qualifizierte Zuwanderung und einen One-Stop-Shop für alle Behördewege. Österreich kann aber nur mit einem starken Europa stärker werden. Die nächste Bundesregierung muss in Europa eine laute Stimme für mehr Binnenmarkt, aber weniger Bürokratie sein.

Fotos: Michael Mazohl, Neos

Der Report fragt nach

Das Special zur Nationalratswahl 2024:
3 Fragen an 5 Kandidat*innen.

Umfrage

Am 29. September 2024 wird der neue Nationalrat gewählt und damit die politischen Weichen für die nächsten fünf Jahre gestellt. Welche Pläne sie für die wirtschaftliche Entwicklung Österreichs haben, hat Report(+) bei den Spitzenkandidat*innen der Parlamentsparteien nachgefragt.



Werner Kogler

Vizekanzler,
Bundessprecher Die Grünen

DIE GRÜNEN Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine hat auch gezeigt, wie abhängig wir vom russischen Despotengas sind und wie gefährlich es ist, wenn unsere Abhängigkeit als Druckmittel verwendet wird. Die Abhängigkeit von fossilen Energien ist nicht nur schlecht für das Klima, sondern auch unwirtschaftlich und unsicher. Wir müssen daher konsequent weiter am Umstieg in Erneuerbare Energien arbeiten und auf klimaneutrale Produktion setzen. Das haben wir schon mit dem Transformationsfonds für die Industrie, dem massiven Ausbau der Erneuerbaren und den Unterstützungen für Unternehmen, die auf klimaneutrale Produktion und Zukunftstechnologien umsteigen, gezeigt. Genau diesen Weg müssen wir weitergehen, denn eine nachhaltige Wirtschaft sichert und schafft nachhaltige Arbeitsplätze und Wohlstand.



Herbert Kickl

Abgeordneter zum Nationalrat,
Bundesparteiobmann der FPÖ

FPÖ Die heimische Wirtschaft ist neben der hohen Kostenbelastung insbesondere massiv durch überbordende Bürokratie, Melde- und Berichtspflichten und Überregulierungen belastet. Vieles davon ist auf nationaler Ebene verschuldet, aber auch durch Golden-Plating, der Übererfüllung von EU-Richtlinien. Diese Belastungen gefährden den Wirtschaftsstandort Österreich, wie auch das World Competitiveness Ranking belegt. Neben einem dringend notwendigen Bürokratieabbau sind Potenziale für die Senkung der Lohnnebenkosten ohne Auswirkungen auf Sozialleistungen auszuloten und umzusetzen. Kurzfristig sind jedenfalls auch die Kammerbeiträge zu den Wirtschaftskammern dringend zu reduzieren. Zur Entlastung der energieintensiven Industrie ist eine Verlängerung des Strompreiskosten-Ausgleichsgesetzes zu beschließen.



Karl Nehammer

Bundeskanzler,
Bundesparteiobmann der ÖVP

ÖVP Wir müssen Anreize schaffen, damit Vermögensaufbau erleichtert und nicht behindert wird. Dies erreichen wir durch die Abschaffung der Kapitalertragsteuer bei Spareinlagen bis 100.000 Euro und die Wiedereinführung der Behaltfrist bei Wertpapieren bei gleichzeitiger Stärkung des Kapitalmarkts. Auch Direktförderungen durch die öffentliche Hand müssen reduziert und stattdessen privates Kapital mobilisiert werden, um standortrelevante strategische Industrieprojekte und KMU-Wachstum durch Private zu finanzieren. Zusätzlich müssen Investitionsprämien ausgebaut werden. Ebenso braucht es gut ausgebildete Fachkräfte. Österreich soll zu einem internationalen Standort für Berufsausbildungen werden. Eine Vereinfachung der Rot-Weiß-Rot-Karte und der Entfall der Nostrifizierung helfen dabei, schneller qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen.

Umfrage

2

Wie stehen Sie zu einer Steuerreform bzw. wie müsste diese gestaltet sein?

Andreas Babler

SPÖ Eine Steuerreform sollte möglichst wachstumsfreundlich sein. Die OECD hat dazu empfohlen, die Steuern auf Arbeit in Österreich zu senken und gleichzeitig in anderen Bereichen – etwa bei Immobilien – Anpassungen vorzunehmen. Studien zeigen, dass hierzulande die Steuern auf Arbeit überdurchschnittlich hoch, die Steuern auf Millionervermögen aber gering sind. Der COFAG U-Ausschuss ergab, dass Milliardäre in Österreich – gemessen an ihrem Einkommen – etwa die Hälfte an Steuern zahlen wie Durchschnittsverdiener*innen. Mit einer Milliardssteuer (Modell Schweiz) bzw. einer Erbschafts- und Schenkungssteuer für Millionenerbschaften will die SPÖ das ändern. So schaffen wir Spielraum, um die Steuern auf Arbeit deutlich zu senken. Diese Gegenfinanzierung ist notwendig, da ÖVP/Grüne ein Milliardenbudgetloch hinterlassen.

Beate Meini-Reisinger

NEOS Die Steuerlast ist in Österreich zu hoch und wurde seit 2017 auch noch einmal höher. Insbesondere der Faktor Arbeit ist in Österreich stark steuerlich belastet. Diese Entlastung soll vor allem mit weniger Dynamik bei den Ausgaben finanziert werden. Notwendig ist daher eine deutliche Senkung der Lohnnebenkosten, was auch die Wettbewerbsfähigkeit von Österreichs Betrieben stärken würde. Neben einer weiteren Einkommenssteuer-Tarifsenkung braucht es eine Besserstellung von Investitionen und Eigenkapitalbildung bei Unternehmen sowie eine Reform, die den Vermögensaufbau in der Breite stärkt.

3

Der Bürokratieabbau steht auf der Wunschliste heimischer Unternehmen weit oben. Welche Pläne haben Sie diesbezüglich?



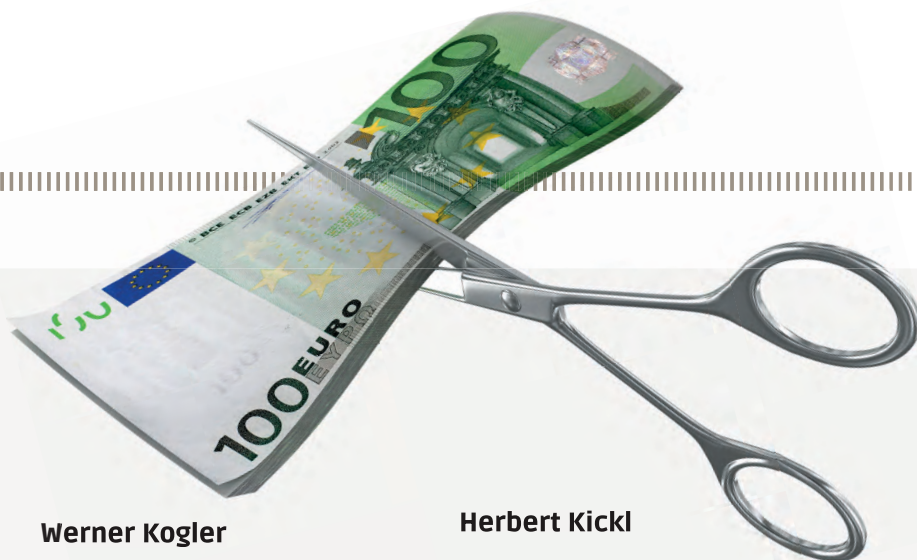
Andreas Babler

SPÖ Die Transformation der Wirtschaft wird die größte Aufgabe der kommenden Jahre. Der technologische Wandel ist längst im Gange. Die USA und China stecken bereits Milliarden in die Energiewende. Wenn wir unsere Arbeitsplätze in Österreich und Europa erhalten wollen, dann müssen wir gezielt investieren und fördern. Der Staat hat dabei eine wichtige Rolle. Es braucht eine vorausschauende Wirtschaftspolitik. Der Transformationsfonds, den ich vorgeschlagen habe, ist ein Fördersystem aus einer Hand und öffentlicher Minderheiten-Beteiligungen an Start-ups im Bereich der Klima- und Energiewende. 20 Milliarden Euro sollen dafür zur Verfügung stehen. Die SPÖ will den Unternehmen damit einerseits Planbarkeit bieten, aber auch einen One-Stop-Shop für alle Förderungen einrichten. Heute gibt es unterschiedliche Förderstellen und Systeme.

Beate Meini-Reisinger

NEOS Bürokratieabbau ist eine Aufgabe, die von einer Bundesregierung an die nächste weitergegeben wird. Mit Reformmut können schon einige Brocken im Weg entsorgt werden: Es braucht eine Reform der Gewerbeordnung oder unkompliziertere Verfahren für Rot-Weiß-Rot-Karten. Dazu muss der Staat endlich selbst moderner werden. Wir NEOS fordern einen umfassenden One-Stop-Shop für Unternehmen, über welchen alle Behördenwege erledigt werden können. Das spart den Unternehmen Nerven und den Steuerzahler*innen Geld. Das Bürokratie-Monitoring darf kein leeres Versprechen bleiben. Die nächste Bundesregierung muss den Rechtsbestand ordentlich auf Entlastungspotenzial durchkämmen.

Foto: iStock



Werner Kogler

DIE GRÜNEN Mit der ökosozialen Steuerreform ist uns schon viel gelungen: Unser Klima zu schützen, zahlt sich aus. Wir müssen das Steuersystem aber weiter fair umgestalten. Wir sind für eine Millionärssteuer für Millionenerbschaften. Diese Millionärssteuer bringt dem Sozialstaat wichtige Einnahmen und ist ein fairer Beitrag auf leistungslose Einkommen, mit dem wir hart arbeitende Menschen weiter entlasten wollen.

Herbert Kickl

FPÖ Wir stehen einer echten Steuerreform immer positiv gegenüber. Rasch anzugehen ist die Entlastung der Autofahrer, zum Beispiel durch eine Erhöhung des amtlichen Kilometergeldes, der Streichung der NoVA, weniger Steuern auf Sprit sowie durch die Rücknahme der CO₂-Abgabe. Neue Steuern, insbesondere die Einführung von Erbschafts- und Vermögenssteuern lehnen wir ab. Die bislang nur zu zwei Dritteln abgeschaffte Kalte Progression muss vollständig abgeschafft werden. Auch bei den Familienleistungen sind Nachbesserungen dringend notwendig.

Karl Nehammer

ÖVP Die Abschaffung der Kalten Progression wirkt im Grunde wie eine jährliche Steuerreform. Das ist ein historischer Erfolg. Wir stehen aber für weitere Steuerentlastungen, die Leistungsträger*innen, Pensionist*innen und Menschen mit geringerem Einkommen zugutekommen. Hierfür braucht es die Senkung des Eingangssteuersatzes von 20 Prozent auf 15 Prozent und den Entfall des Steuersatzes von 48 Prozent, um fünf Millionen Steuerzahler*innen zu entlasten. Wir setzen uns auch für einen jährlichen steuerlichen Vollzeitbonus in Höhe von 1.000 Euro für Vollzeitbeschäftigte und eine vollständige Steuerbefreiung von Überstunden ein. Wer arbeitet, soll das wieder mehr im Geldbörsl spüren. Auch eine Reduktion der Lohnnebenkosten um 0,5 Prozentpunkte pro Jahr halten wir für sinnvoll.

Werner Kogler

DIE GRÜNEN Unnötige Bürokratie ist vor allem für KMU eine Herausforderung. Wir unterstützen und fördern den Bürokratieabbau dort, wo er sinnvoll ist und Umwelt- und Sozialstandards dadurch nicht ausgehöhlt werden. In der Regierung haben wir bereits zahlreiche Maßnahmen zum Bürokratieabbau gesetzt: Bei der Übergabe von Betrieben, im Bereich der Betriebsanlagenehmigungen oder bei der Anmeldung eines Gewerbes. Gemäß dem »Once only«-Prinzip haben wir begonnen, unnötige Doppelgleisigkeiten abzubauen. Dieser Prozess ist aus unserer Sicht jedenfalls fortzusetzen. Die Digitalisierung ermöglicht darüber hinaus eine effiziente und sichere Abwicklung von Prozessen – hier werden wir Betriebe weiterhin unterstützen.

Herbert Kickl

FPÖ Die Wirtschaft ist dringend von überbordenden Bürokratie-, Melde- und Informationsverpflichtungen zu befreien, durch beispielsweise folgende Maßnahmen:

- ▶ »Bürokratie-Check« für alle neuen Gesetze vor ihrer Beschlussfassung
- ▶ Rücknahme der infolge von Golden Plating erfolgten »Übererfüllungen« bei Umsetzung von EU-Vorgaben in nationales Recht
- ▶ Künftig kein Golden Plating bei Umsetzung von EU-Vorgaben
- ▶ Durchforstung des nationalen Rechtsbestandes in Hinblick auf die Wirtschaft belastende Normen.

Karl Nehammer

ÖVP Es steht außer Streit, dass die Bürokratie die Unternehmen zu stark belastet. Es braucht eine umfassende Bürokratieabbauinitiative, um die administrativen Hürden für Unternehmen zu reduzieren und die größten Regulierungsirrtümer abzuschaffen. Dazu zählen rivalisierende Rechtsvorschriften und absurde Kennzeichnungsvorschriften, die Unternehmer*innen den Arbeitsalltag erschweren. Dazu gehört auch die Abschaffung der Belegpflicht bis 20 Euro, eine Reduktion der Berichtspflichten um ein Drittel und die konsequente Verhinderung der Übererfüllung europäischer Mindeststandards (»Gold Plating«). Der operative Betrieb unserer KMU soll durch die Anhebung der Geringwertige-Wirtschaftsgüter-Grenze auf 2.000 Euro, eine Senkung der Unternehmenssteuern und einer Entrümpelung der Formulare für Unternehmen bei administrativen Vorgängen erleichtert werden. Ein weiterer wichtiger Schritt ist die Erleichterung der Zuwanderung qualifizierter Arbeitskräfte. Die Rot-Weiß-Rot-Karte soll binnen 72 Stunden ausgestellt werden können und die Nostrifizierung für Länder und Universitäten, die österreichischen Standards entsprechen, soll entfallen.



Neugier

Der Treiber für Kreativität

Alle Menschen kommen neugierig zur Welt. Wie es gelingt, diese Lust am Neuen zu erhalten und schöpferisch zu nutzen, erklärt der Kommunikationsberater Michael Kühl-Lenjer.

Kinder erkunden ihre Umwelt, sind lern- und wissbegierig. Kinder spielen leidenschaftlich gerne. Sie wiederholen Bekanntes, ahmen es nach und erfinden Neues. Kinder sind gleichermaßen fasziniert von vertrauten und ungewöhnlichen Dingen. Das eine ist bekannt und gefahrlos und verleiht Sicherheit und Halt. Das andere, das unbekannte Neue, befriedigt das unbändige Verlangen nach Wissen. Zum Entdecken oder Spielen müssen wir Kinder nicht motivieren. Spielen ist wie alle kreativen Aktivitäten »intrinsische Lust, reines Vergnügen« (Sacks 2017).

Das Verlangen, etwas Neues kennenzulernen, war immer die Triebfeder für außergewöhnliche Leistungen und ist eine besondere Voraussetzung für geistige Schaffenskraft. Neugier ist Wissensdurst gepaart mit der Bereitschaft, Neues zu entdecken, sich bewusst ungewohnten Situationen auszusetzen und seine Denkweise in eine andere Richtung zu lenken. Neugier ist die Grundvoraussetzung für Entdeckungen.

Neugierige sind keine Schnüffler, die in den dunklen Ecken ihrer Mitmenschen stöbern, sondern Menschen, die gerne tüfteln, wissensdurstig sind und ausge-trampelte Denkpfade verlassen.

Schöpferisches Potenzial

Wer aktiv nach einer Lösung sucht, ist neugierig. Deshalb sind Tutorials so beliebt – nicht weil sie Wissen vermitteln, sondern weil man nach der Lösung eines Problems sucht. Man erzeugt Neugier, indem man Informationen zurückhält und ein Geheimnis schafft. Im Marketing ge-

hört es zu den Grundprinzipien, Informationen zurückzuhalten: Im September kommt das nächste große Ding! Seien Sie gespannt!

In jedem von uns steckt schöpferisches Potenzial. Eine große Portion an Neugier ist der Wegbereiter für Kreativität. Heutzutage wollen alle kreativ sein. Viele müssen es sogar, denn Fachwissen reicht nicht aus, um im Beruf zu bestehen. Von daher erwarten zahlreiche Unternehmen, dass Bewerber auch Einfallsreichtum, Kreativität und Schöpfergeist mitbringen.



← DER AUTOR

Michael Kühl-Lenjer ist Mitglied der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement (AFNB) und verknüpft langjährige Vertriebs-, Führungs- und Trainingserfahrungen mit aktuellen Erkenntnissen der Gehirnforschung. Als Business-Trainer und Kommunikationsberater unterstützt er Unternehmen und Ausbildungsinstitute dabei, neurowissenschaftliche Aspekte in ihre Aus- und Weiterbildung einfließen zu lassen.

INFOS www.kuehl-lenjer-training.de

Sechs Tipps

1

NICHT VERGLEICHEN

► Blicken Sie auf Ihre eigenen Lernkurven. Machen Sie kleine Übungen: Kochen Sie sich eine Mahlzeit. Fehlt eine Zutat? Dann überlegen Sie sich eine Alternative! Sie wollen eine Präsentation vorführen und die Technik spielt nicht mit? Überlegen Sie, wie Sie Ihre Kernbotschaften anders präsentieren können.

2

DENKMUSTER ÜBERWINDEN

► Überprüfen Sie eingefahrene Denkmuster und arbeiten Sie bewusst dagegen. In welchen Situationen reagieren Sie immer wieder »automatisch«, welche Handlungen passen nicht mehr in die Zeit?

3

WENN-DANN-REGELN HINTERFRAGEN

► Wenn etwas Bestimmtes passiert, dann reagiere ich immer gleich. Hinterfragen Sie diese Reaktionen und ändern Sie sie, wenn es sinnvoll erscheint.

4

KREATIVITÄT BRAUCHT RUHE

► Versuchen Sie nicht, unter Druck in hektischen Momenten und mal »zwischen-durch« etwas Neues auszuprobieren oder kreativ zu sein.

5

NEUGIERIG BLEIBEN

► Fragen Sie Menschen in Ihrer Umgebung, was sie tun. Drücken Sie Interesse an der Person aus. Verzichten Sie darauf, den Eindruck zu erwecken, dass Sie Schnüffler sind, vermeiden Sie geschlossene Fragen. Halten Sie Blickkontakt.

6

IDEEN EINFACH SO

► Geistesblitze kann man nicht erzwingen, das Gehirn benötigt hierfür das Ruhenetzwerk. Aktivieren Sie dieses, indem Sie nichts tun, in Tagträumen aufgehen und Ihre Gedanken fliegen lassen.



BUCHTIPP

Michael Kühl-Lenjer: Lernen+Leben mit Köpfchen. Eine Gebrauchsanleitung fürs Gehirn. BusinessVillage 2024
ISBN: 978-3-86980-744-7

Geistesblitze entwickeln sollen. Kein Ideeneinfluss hält so lange an.

Geistesblitze und sprudelnde Ideen sind der wichtigste Faktor für ökonomischen Erfolg. Unternehmen, die nicht innovativ sind, verspielen ihre Zukunft. Kreative Leistungen und zündende Ideen zeigen insbesondere jene Menschen, die auf einen umfassenden, auch gegensätzlichen Erfahrungsschatz blicken und von daher auf Alternativen bei der Bewältigung von Herausforderungen gepolt sind.

Kreativität, also die Fähigkeit, Probleme durch schöpferische Ansätze zu lösen, ist in jedem Gehirn angelegt. Unsere Persönlichkeit ist das Ergebnis aus gene-

Mit Denkmustern brechen

Stellen Sie sich einmal vor, Sie sitzen entspannt an Ihrem Schreibtisch oder auf der Couch und sollen innerhalb von drei Minuten etwas völlig Neues zu einem Thema finden. Das wird nicht funktio-



Die Meinung, Kreativität hat man oder eben nicht, ist falsch. Kreativität kann man lernen.

nieren, denn es ist völlig unmöglich, unter Zeitdruck etwas Neues zu kreieren. Unter Druck scheint unser Ideenspeicher seine Schätze nicht preisgeben zu können. Stress steht der Kreativität häufig im Weg, wir fühlen uns bedrängt. Von Federico Fellini stammt der Satz: »Kreativität ist Intelligenz, die Spaß hat.« Und Stress und Druck bereiten keinen Spaß.

Die Amygdala im Gehirn springt bei negativen Emotionen an, das Stress-System des Körpers wird eingeschaltet und sorgt dafür, dass Unmengen Cortisol in den Blutkreislauf gelangen. Dieses Hormon signalisiert: »Achtung, Gefahr droht!« und versetzt den Organismus in einen Kampf- oder Fluchtzustand. Dass in dieser Situation der schöpferische Funke nicht zündet, ist nicht verwunderlich. Umgekehrt wird Kreativität gedrosselt, wenn wir etwa dreißig Minuten lang

tischer Veranlagung, vorgeburtlicher und frühkindlicher Prägung und die Summe unserer Erlebnisse und Erfahrungen. Es gibt keine Hinweise auf genetische Dispositionen für Kreativität.

Die Meinung, Kreativität hat man oder eben nicht, ist falsch. Kreativität kann man lernen. Neugier und Kreativität der Mitarbeiter zu fördern, ist eine Führungsqualität, die eine richtungsweisende Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft legt.

Wollen wir etwas wissen, wird das Belohnungszentrum im Gehirn aktiviert. Und wenn wir etwas Neues gelernt haben, werden wir mit einem Glücksgefühl belohnt. Sprudelnde Kreativität und geniale Ideen entstehen also nicht in einem Superhirn, sondern sind das Resultat einer für Neues offenen Grundhaltung inklusive einer gehörigen Portion Neugier. ■



Sportevents mit »Teflon-Effekt«


Der weltweite Tourismus boomt, Hotels und Kreuzschifffahrt rechnen mit zweistelligem Gewinnzuwachs. Großereignisse wie die Fußball-Europameisterschaft und die Olympischen Spiele schrecken indessen andere Urlauber*innen ab.

Für den Tourismus lacht trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten und geopolitischer Spannungen wieder die Sonne. Die Hotels sind so voll wie schon lange nicht mehr, auch Luxusunterkünfte werden vermehrt nachgefragt und die Kreuzschifffahrt steuert sogar auf ein Rekordjahr zu. Die Reisebranche kommt nach der Pandemie jetzt wieder auf die Beine, wie eine aktuelle Studie von Kreditversicherer Acredia in Zusammenarbeit mit Allianz Trade belegt. »Die Menschen wollen und brauchen Urlaub, weder Inflation noch wirtschaftliche Unsicherheit können das Reisefieber abschwächen«, sagt Michael Kolb, Vorstand von Acredia.

Während der Pandemie waren die Gewinne der größten internationalen Hotelketten um durchschnittlich 55 Prozent eingebrochen. Seitdem erholt sich der Sektor zunehmend. Bereits im Vorjahr lagen die Einnahmen der großen Ketten durchschnittlich 13 Prozent über dem Niveau von 2019. Heuer wird erwartet, dass die Gewinne vor Steuern (EBITDA) um rund 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr wachsen.

Die Hotelauslastung lag weltweit im ersten Quartal 2024 bei durchschnittlich 61 Prozent, im Mai sogar bei 68 Prozent – dem höchsten Stand seit der Pandemie. Dabei machen Unterkünfte im Niedrigpreissegment den größten Anteil des weltweiten Angebots



 Michael Kolb, Vorstand der Acredia Versicherung AG.

Fotos: Fotreisen24 Weiss Touristik, Acredia, M. Draper



Paris im Abseits

Bereits im Vorfeld der Olympischen Spiele gingen die Hotelbuchungen um 25 % zurück. AirFrance rechnet mit Umsatzeinbußen von 160 bis 180 Millionen Euro.

Tourismus



⬆️ Sportveranstaltungen bringen meist nur ein kurzfristiges, auf wenige Branchen begrenztes Einnahmenplus, die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen halten sich in Grenzen.

»Der Tourismus hat einen enorm hohen Stellenwert für die Wirtschaft in Europa, rund zehn Prozent des europäischen BIP werden hier erwirtschaftet. Die positive Entwicklung der Branche ist ein wichtiger Lichtblick in der derzeit schwierigen Wirtschaftsphase«, so Kolb.

Allerdings könnten gerade die genannten Großveranstaltungen den berühmten »Teflon-Effekt« nach sich ziehen. Air France-KLM berichtete bereits von Buchungsrückgängen nach Paris – der Flugverkehr in die französische Hauptstadt sei diesen Sommer deutlich geringer als in andere europäische Städte. Die Airline rechnet mit Umsatzeinbußen von 160 bis 180 Millionen Euro. Auch die Hotelreservierungen gingen schon im Juni im Vergleich zum Vorjahr um bis zu 25 Prozent zurück. Ein Grund dürften die explodierenden Preise sein: Kosten von bis zu 1.000 Euro pro Nacht schrecken viele Urlauber*innen, die nicht unbedingt an den Sportevents interessiert sind, ab. Auch Sicherheitsbedenken dürften eine Rolle spielen. In Frankreich wurde schon im Vorfeld der Olympischen Spiele die höchste Alarmstufe ausgerufen.

Überschaubare Effekte

Ob sich derlei Veranstaltungen, die sich über mehrere Wochen erstrecken, wirtschaftlich rechnen, ist tatsächlich fraglich. Ökonomen kamen im Zuge der EM 2024 in Deutschland zu einem ernüchternden Ergebnis. Zwar rechnete die Stadt Berlin im Vorfeld mit insgesamt 600 Millionen Euro direkter und in-

direkter Wertschöpfung und München ging von 144 Millionen Euro Einnahmen allein durch die anreisenden Stadionbesucher*innen aus. Auch das Münchner Ifo-Institut erhob, dass 600.000 ausländische Gäste rund eine Milliarde Euro zusätzlich nach Deutschland bringen, das entspricht etwa 0,1 Prozent der Wirtschaftsleistung im zweiten Quartal. »Der Effekt ist jedoch nur kurzlebig, sodass die Dienstleistungsexporte durch heimkehrende Touristen nach Ende der EM im dritten Quartal wieder sinken und unter dem Strich gleich bleiben dürften«, sagte Ifo-Forscher Gerome Wolf.

Längerfristige gesamtwirtschaftliche Auswirkungen wird die Europameisterschaft kaum nach sich ziehen. Schon bei der WM 2006 in Deutschland hielten sich diese in Grenzen, wie eine Studie des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung aufzeigte, denn »Einnahmen durch Fußballtouristen stehen Substitutions- und Verdrängungseffekte gegenüber«.

Wie groß der PR- und Werbewert ist, der sich aus der medialen Berichterstattung ergibt, lässt sich freilich kaum seriös beziffern. Weniger frequentierte Austragungsstädte wie Köln, Frankfurt und Leipzig hoffen jedenfalls, auf diesem Weg ihr internationales Ansehen zu stärken und vermehrt in den Fokus der Reisenden zu rücken. Laut Oliver Holtemöller, Co-Autor der Leibniz-Studie, könne einen größeren positiven Effekt aber lediglich das jeweilige Siegerland verbuchen. Demnach würde diesmal also Spanien am meisten profitieren. ■

aus, während bis 2022 noch die gehobene Kategorie dominierte. »Die Inflation drückt auf die Reisekasse der Menschen«, sagt Kolb, »die Reisebranche hat daher das preisgünstige Segment ausgebaut.« Gleichzeitig verzeichnen auch Luxushotels, die lediglich drei Prozent des Marktes darstellen, eine verstärkte Nachfrage.

Auch die Kreuzschiffahrt hat weiter zugelegt. 2023 stiegen die Einnahmen um 70 Prozent gegenüber dem Vorjahr, für heuer wird ein Anstieg um weitere 15 Prozent prognostiziert.

Europa beliebtes Reiseziel

Die beliebtesten Reiseziele weltweit liegen in Europa, im Vorjahr besuchten 53 Prozent aller Tourist*innen ein europäisches Land. Der schwache Euro sowie Großevents wie die Fußball-Europameisterschaft in Deutschland und die Olympischen Spiele in Paris sorgen auch dieses Jahr für Besucherströme. Vor allem Reisende aus den USA nutzen die Gelegenheit, aufgrund des günstigen Wechselkurses Urlaub in Europa zu machen.

Innovationen

Jetzt einreichen

beim großen Wirtschaftspreis für Digitalisierungsprojekte und -services! Informationen unter www.report.at/award



TNNOVATIVES

Österreich

Hilfe für Angehörige in der Pflege, Analyse von lebensrettenden Daten zum Schutz vor Wildunfällen, ein geniales KI-Tool für Wärmenetze und ein skalierbares Entwicklungswerkzeug für die IT-Welt.



→ Klarheit für Pflegende

BERATUNG Rund eine Million Menschen in Österreich pflegen Angehörige und übernehmen so bis zu 80 Prozent des gesamten Pflegebedarfs – ehrenamtlich, unbezahlt und hoch belastet. Gestartet im Jahr 2020 als Forschungsprojekt, bietet »Alles Clara« nun eine umfangreiche niederschwellige und individuelle Entlastungs- und Pflegeberatung durch erfahrene Pflegekräfte und Psycholog*innen. Über die »Alles Clara«-App, ein datensicherer Messenger, unterstützen sie Ratsuchende mit professionellem Wissen und emotionaler Begleitung, ungeschult von anderen und unabhängig von Geschäftszeiten. Pflegende Ange-

hörige werden mit den Expert*innen verbunden, die in Online-Beratung geschult sind. Alles Clara entlastet und stärkt pflegende Angehörigen im Digitalen und leitet, wo nötig, gezielt weiter. Ihre Arbeit stellt für die Online-Berater*innen ein flexibles, körperlich entlastendes Element in ihren Berufsalltag dar und bildet gemeinsam mit hoher Vereinbarkeit und Möglichkeit für Homeoffice eine Bereicherung, besonders in der Pflege. Alles Clara wird in einer österreichweiten Kooperation von Pflegesektor, Wissenschaft, öffentlicher Hand und Privatwirtschaft umgesetzt.

Fotos: eSeL/Joanna Plankka

powered by





➔ Warnung vor Wild

GEFAHR In Österreich ereignen sich jährlich etwa 300 Wildunfälle mit Personenschaden, etwa 77.000 Wildtiere werden durch den Straßenverkehr getötet – bekannt als Fallwild. Ein interdisziplinäres Forschungsteam unter der Leitung des AIT Austrian Institute of Technology hat dazu das wegweisende Projekt WildWarn gestartet, das innovative Ansätze zur Analyse und Prävention von Wildunfällen verfolgt. Mithilfe verschiedener Datenquellen, darunter Satellitenbilddaten, Verkehrsstärken, Geschwindigkeitsniveaus, Unfallhäufungen, Trassierungsparametern von Straßen und Habitatdaten, werden gefährliche Abschnitte räumlich und zeitlich modelliert. Die Ergeb-

nisse werden verschiedenen Interessengruppen zugänglich gemacht, darunter Infrastrukturbetreiber und Fahrzeuglenkende. Geplant ist eine Integration in verschiedene Anwendungen, von Navigations-Apps bis zur flächendeckenden kartenbasierten Visualisierung von Gefährdungszonen. Übergeordnetes Ziel ist die Erstellung einer Risikokarte auf Basis von Satellitenbilddaten. Diese webbasierte Karte wird als Service bereitgestellt, um Wildunfälle statistisch besser analysieren zu können und die räumlichen sowie zeitlichen Zusammenhänge zwischen potenziellen Einflussfaktoren und Wildunfallgeschehnissen aufzuzeigen.



➔ Optimierung von Wärmenetzen

LEITSTELLE Im Kampf gegen den Klimawandel nehmen die 2.400 Nah- und Fernwärmesysteme in Österreich eine wichtige Rolle ein. Diese nahezu wartungsfreien und kostengünstigen Wärmelieferanten können nun mit der kostenlosen PredictIT Software noch weiter optimiert werden, die von den Forschungsinstituten V-Research, AEE INTEC und GET entwickelt wurde. Predict-IT erstellt Prognosen für die Wärmelast und Netzauslastung von Fernwärmenetzen auf der Grundlage von historischen Daten und Wettervorhersagen. Der Vorhersagealgorithmus ist ein hochmodernes neuronales Netz auf LSTM-Basis (Long Short-Term Memory). Mit einem Minimum an Eingabedaten lieferte Predict-IT bei der Validierung mit realen Daten von zwei österreichischen Fernwärmenetzen bereits realistische Wärmelastprognosen. Für gängige Prozessleit-systeme, die in Österreichs Fernwärmern eingesetzt werden, können die Betriebsdaten direkt über Schnittstellen eingelesen werden. Die Ergebnisse sind vielversprechend, auf Basis der Ergebnisse von predictIT und Lösungen der GET und AEE-Intec, wie Optimierung der Volumenströme, oder Einbau von Pufferspeichern kann der Primärenergieeinsatz um bis zu zehn Prozent reduziert werden.

➔ Expansion im IT-Umfeld



↑ Wollen von ihrem Glasskube aus die Welt erobern: Christoph Enne, Jakob Steiner, Philip Miglinci und Louis Weston.

AUTOMATISCH Das Softwareunternehmen Glasskube wurde in die US-Startup-Schmiede Y Combinator aufgenommen. Die Wiener entwickeln ein Open-Source-Entwicklungswerkzeug für den Bereich Cloud-Automatisierung. Mit dem neuen Investor wollen die Gründer nun international expandieren. Das Tool Glasskube ermöglicht die benutzerfreundliche und effiziente Installation, Konfiguration und auch Updates von Cloud-Infrastrukturkomponenten. Es ist direkt in bestehende Containertechnologien wie Kubernetes integrierbar und kann die Abläufe in diesen IT-Umgebungen um bis zu 20-mal beschleunigen, heißt es. Philip Miglinci, Co-Founder von Glasskube, erklärt: »Mit mehr als sieben Millionen Entwicklern, die mit Kubernetes arbeiten, sind wir überzeugt, dass unsere Lösung vielen Entwicklern das Leben signifikant erleichtern wird. Unser Ziel ist es, in San Francisco unsere Infrastruktursoftware so weiterzuentwickeln, dass sie unternehmenskritische Workloads auf mehr als drei Millionen Kubernetes-Clustern weltweit ausführen kann.«

Neues Recycling für die Photovoltaik

Der Sonnenenergie gehört die Zukunft. Dem Recycling von Solarmodulen kommt dabei große Bedeutung zu.

TEXT | RAINER SIGL



Bis 2050 ist es noch lange hin, und trotzdem ist es an der Zeit, sich über dieses Datum Gedanken zu machen. Um die Mitte dieses Jahrhunderts wird nämlich eine Technologierevolution unserer Gegenwart in den Ruhestand geschickt. Millionen von Photovoltaikmodulen, die heute und in den nächsten Jahren verbaut werden, gelangen dann ans Ende ihrer etwa 30-jährigen Lebenszeit. Genauer gesagt: Zwischen 54 und 160 Millionen Tonnen Solarmodule werden bis dahin obsolet.

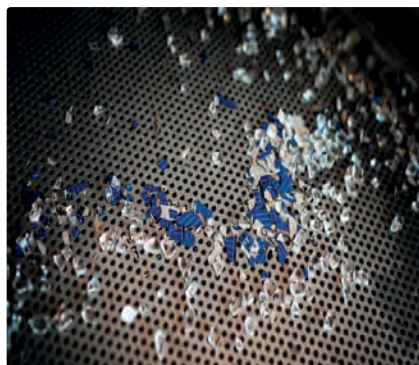
Was tun mit diesem Elektroschrott, der aus heiß begehrten, aber komplex verarbeiteten Rohstoffen besteht? Ein Start-up aus Venedig tüftelt an einer Lösung und hat vor kurzem im Mitglieder Magazin des Institute of Electrical and Electronics Engineers *IEEE Spectrum* eine gute Nachricht vermeldet: Mit der Technologie des Cleantech-Unternehmens 9-Tech ist es möglich, bis zu 99 Prozent der in Photovoltaikmodulen verbauten wertvollen Rohstoffe sortenrein zu recyceln – und das ohne die Freisetzung giftiger Stoffe.

Die bisherige Recyclingpraxis von Solarmodulen lässt nämlich bekanntermaßen zu wünschen übrig: Die meisten Verwerter schaffen es bisher nicht, die wertvollen Rohstoffe Silizium, Silber und Kupfer aus den alten Paneelen zurückzugewinnen, nur die Aluminium-Rahmen und Glasplatten alter Module konnten bislang einfach

recycelt werden. 9-Tech entfernt Rahmen und Glas und konzentriert sich im Gegensatz dazu auf die bislang unwiederherstellbaren Rohstoffe.

90 bis 99 Prozent

Der Vorgang ist laut – aber abgesehen davon umweltfreundlich. In einem Verbrennungsofen werden bei 400 Grad die Polymer-Harze der Paneele verdampft und ge-



filtert. Silizium und Kupfer werden mechanisch durch Siebe und Rollen vom Restmaterial getrennt, mithilfe einer Ultraschallbehandlung und einer organischen Säure kann auch das Silber ausgespült werden. Ein feines Maschennetz trennt die Rohstoffe, die Silberlösung wird in einer Zentrifuge weiterbehandelt.

Das beeindruckende Resultat: 90 Prozent des in den Abfall-Solarmodulen enthaltenen Silbers können durch die Methode wiedergewonnen werden; vom enthaltenen Silizium lassen sich 95 und vom Kupfer sogar 99 Prozent recyceln, bestätigt Francesco Miserocchi, Chief Technology Officer des Start-ups. Das sind Rohstoffe, die aktuell noch meist unbehandelt in irgendwelchen Endlagerstätten und Deponien landen.

Die neue Technologie verspricht durch den hohen Reinheitsgrad der wiedergewonnenen Rohstoffe trotz höherer Kosten eine verbesserte Wirtschaftlichkeit; die Materialien können direkt wieder in den Produktionskreislauf neuer Solarmodule eingebracht werden. Das venezianische Team, das seinen Prototypen in einem Container im Industriegebiet der Lagunenstadt errichtet hat, plant in Kürze die Errichtung einer Demonstrationsanlage, in der fürs Erste 800 Paneele pro Tag recycelt werden sollen. ■

← Der hohe Reinheitsgrad der wiedergewonnenen Rohstoffe verspricht eine verbesserte Wirtschaftlichkeit.

Das Jobkarussell dreht sich

In den Chefetagen ist einiges in Bewegung.
Wer dockt wann bei welchem Unternehmen an?

Neu im Vorstand

ILINKA KAJGANA

Die Erste Bank Österreich stellte mit 1. Juli ihr Vorstandsteam neu auf. Maximilian Clary und Aldringen ist neuer Retailvorstand, Gerda Holzinger-Burgstaller übernimmt neben ihrer CEO- auch die CFO-Funktion. Neu im Board ist Ilinka Kajgana als Risiko- und Operationsmanagerin. Die gebürtige Kroatianer promovierte an der TU Wien in Physik und durchlief unterschiedliche Karrierestationen in der Erste Group. Seit 2020 war die 52-Jährige als Risk Executive Vice President Vorstandsmitglied in der rumänischen Erste-Tochter BCR.



Dem Sport verbunden

CHRISTOPH SCHMIDT

Der österreichische Mobilfunkanbieter spusu verzeichnete zuletzt das stärkste Quartalsergebnis der Unternehmensgeschichte. Mit Christoph Schmidt holt das Familienunternehmen nun einen erfahrenen Vertriebsprofi, um den Erfolgslauf fortzusetzen. Als Head of Sales übernimmt der frühere Sportmanager ab sofort die operative Führung und Koordination der Vertriebsaktivitäten. Schmidt war Geschäftsführer der Superfund Asset Management und der Global Home Consulting und verantwortete das Sponsoring bei den Vereinen FAC, Vienna Capitals und Rapid Wien.



Tiroler Lösung

MICHAEL KRAXNER

Für die Neuaufstellung des TIWAG-Vorstands wurde international nach Kandidat*innen gesucht, letztlich entschied sich der Aufsichtsrat des Energieversorgers für eine Tiroler Lösung. Für den Ende 2024 in Pension gehenden Vorstandschef Erich Entstrassner rückt Michael Kraxner, bisher CTO des MCI in Innsbruck, nach. Er übernimmt Anfang 2025 die Position als Finanzvorstand. Vertriebsvorstand Thomas Gasser und Bauvorstand Alexander Speckle behalten ihre Funktionen, ein Vorstandsvorsitzender ist nicht vorgesehen.



Wachstumsbooster

ALEXANDRA VETROVSKY-BRYCHTA

Der in Linz und Wien ansässige Softwareentwickler Celum konnte Alexandra Vetrovsky-Brychta als neue Chief Growth Officer (CGO) gewinnen. Die erfahrene Managerin verantwortete zuletzt als Business Direktorin bei New Work SE die SaaS-Berbermanagementlösung onlyfy one. Zudem beschäftigt sie sich seit mehreren Jahren mit dem Einsatz von KI zur Optimierung von Geschäftsprozessen. Mit ihrem Know-how und ihrer Vertriebserfahrung will Celum das Wachstum ankurbeln und neue Märkte erschließen.



Renaturiert

Immer heftigere Extremwetterereignisse erfordern entschlossene Reaktionen.

Ein Handlungsaufruf von Rainer Sigl

Die Lage ist ernst – und man kann die Warnzeichen nicht länger ignorieren. Erst der viel zu milde Winterbeginn ohne jede Weihnachtsstimmung, wo man sich zum Saisonstart fast in der Badehose am weißen Bandl vom Gletscher runterschwitzen muss, dann Schneechaos z'Fleiß nach den Semesterferien. Frühling? Gibt's keinen, stattdessen ein irrer Kälteeinbruch just zur Marillenernte! Mai, Juni, wo es an gefühlt jedem einzelnen langen Wochenende nur geschifft hat, und dann ein Sommerbeginn, in dem die eine Hälfte des Kontinents vor lauter Hitze eingeht, während die andere die Wollpullover zum Grillen auspacken muss.

Zum Drüberstreuen: Flutkatastrophen, Hochwasser, Starkregen, Hagel, der eine oder andere Tornado – ohne Schmäh! –, und im Minutentakt Unwetter, Blitzeinschläge, Gewitter, dass sich buchstäblich nur mehr die holländischen Espadrillo-Touristen auf die Berge trauen, während die Adria am italienischen Hausmeisterstrand so warm ist, dass d' die Vongole fast direkt raus essen kannst!

Ich sag's Ihnen: Das Wichtigste ist halt, jetzt endlich etwas gegen diese Klimaka-

”

Die Natur will Krieg?
Kann sie haben.

tastrophe zu tun. Packen wir's endlich an! Ich zumindest lass mir von hirnlosen Naturgesetzen meinen wohlverdienten Lebensstil nicht versauen – das wär ja noch schöner! Aha, wir haben jetzt also gleich mehrere Wochen tropisch brütende Hitzennächte im Sommer, zwischen Pfingsten und Halloween? Darauf kann es nur eine Antwort geben: Friss Klimaanlage, Planet! So heiß kann's gar nicht werden, dass ich mein Einfamilienparadies am Waldrand nicht saisonlang auf Dauerstirnhöhlenfrost runterkühl! Ja, den Pool gleich mit!

Soso, der Hagel hat dem halben Ort die Obstbäume und die Salatbeete mit tennisballgroßen Eisprojektilen zerschossen? Mir wurscht – mein Schotter-Zengarten aus importiertem Carrara-Feinbruch hält das locker aus – und wer braucht bitte den schneckengrindigen Pflücksalat und die wurmigen Nagelwurzspalierbirn, wenn ich mir das Obstkistl mit hondura-

nischen Bio-Avocados und Flugmangos aus Sumatra direkt in den feuerverzinkten Zweit-Carport liefern lassen kann? Im Amazon-Dauerabo!

Auf ins ewige Eis

Italien zu heiß? Dann flieg ich halt im Sommer auf die ganzjährig wohltemperierten Azoren oder mach eine dieser spektakulären Antarktiskreuzfahrten ins ewige Eis – in zehn Jahren ist es dafür sowieso zu spät! Im Winter kein Schnee? Ab zum Heli-Skiing auf den unberührten Hängen des Kaukasus – im wildromantischen Aserbaidschan kann sich noch jedermann Fünf-Sterne-Luxus leisten! Hagelschaden? Mein Urban-Jungle-Monster-SUV mit Chassis aus dreifach gehärtetem Gusseisen-Karbon hält sogar Stein Schlag bis Korngröße 20 Zentimeter aus – und Minikühlschrank sowie Passagier-Kino sind Standard!

Wie heißt es so schön: Es gibt kein schlechtes Klima – nur schlechte Ausrüstung. Die Natur will Krieg? Kann sie haben. Höchste Zeit, den Planeten wieder mal dran zu erinnern, wer der Herr im Haus ist.



WIR GEBEN KINDERN WIEDER EIN ZUHAUSE

SPENDEN UNTER WWW.PROJUVENTUTE.AT

SPENDENKONTO: IBAN: AT61 2040 4000 4040 4600





e A w a r d

2 0 2 4

Gewinnerinnen gesucht

Der »eAward« zeichnet Projekte mit IT-Bezug aus und wird für den Raum DACH verliehen.

Nutzen Sie den »eAward 2024«, um den Mehrwert für Ihre Zielgruppen einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen.

Jetzt einreichen
bis 10. August 2024!

Report  **Verlag**

Mehr unter: award.report.at

powered by

BRZ

BearingPoint



DIO
Data Intelligence Offensive



T Systems

