

Report (+)

MEHRWERT FÜR MANAGER

Schwierige Talente

Autismus, ADHS: Außergewöhnliche Fähigkeiten nutzen. Wie man mit divergenten Mitarbeitern umgeht.

US-Poker gegen China

Der Kampf um Energie, Dollar und Einflussräume.

Cybersicherheit in der Ära der KI-Agenten

Wie KI die Sicherheit prägt und wie sich Unternehmen darauf vorbereiten.

SIEMENS



SICHER MIT SIEMENS

Mit Sicherheit resiliente Stromnetze

Erneuerbare Energien, Dezentralisierung und Vernetzung schaffen neue Chancen – und neue Angriffsflächen. Wir unterstützen Energieversorgungsunternehmen umfassend dabei, Cyber-Risiken frühzeitig zu erkennen, regulatorische Anforderungen zu erfüllen und wirksame Schutzkonzepte für die Energieautomatisierung umzusetzen.

[siemens.at/cybersicherheit](https://www.siemens.at/cybersicherheit)



Transformation, geordnet

Manchmal erkennt man eine Zeitenwende nicht am großen Donner, sondern an der neuen Ordnung auf dem Schreibtisch. Vier Stapel liegen dort künftig bei REPORT: Bau & Immobilien, Energie & Industrie, KI & Digital sowie Menschen & Märkte. Klingt nach Strukturarbeit. Ist aber mehr.

Denn die Wirtschaft denkt längst nicht mehr in alten Ressorts. Ein Gebäude ist heute auch ein Energieprojekt. Eine Fabrik ist ohne Datenstrategie kaum wettbewerbsfähig. Und Märkte bewegen sich nie abstrakt – sie werden von Menschen, Entscheidungen, Interessen und manchmal auch Irrtümern geprägt.

REPORT bündelt deshalb seine Arbeit in vier Themenclustern. Unser etablierter Schwerpunkt Bau & Immobilien bleibt Fundament. Energie & Industrie sowie KI & Digital rücken jene Felder ins Zentrum, in denen sich entscheidet, wie Österreich baut, produziert, versorgt und automatisiert. Menschen & Märkte ergänzt den Blick auf Unternehmer:innen, Karrieren, Konsum, Kapital und Konjunktur.

Das Ziel ist klar: weniger Zufall, mehr Zusammenhang. Print, Online, Newsletter, Social Media und Events sollen stärker ineinandergreifen. Nicht als hübsche Verpackung, sondern als publizistisches System, das Debatten sichtbar macht und Orientierung bietet.

Kurz gesagt: Wir berichten nicht nur über Transformation. Wir ordnen sie.

Alfons Flatscher
Chefredakteur



14

Poker gegen China

Die USA setzen auf ein Poker-Spiel. China aber denkt anders über Energie und Einflussräume.



18

Schwierige Talente

Autismus, ADHS: Was für neurodivergente Jobsuchende empfohlen wird, damit alle profitieren.



08 Report(+)-Umfrage

Rechenzentren: Chance oder Belastung für Österreich?

10 Finanzierung

Wie Unternehmen zu Investitionskapital kommen.

21 re:work

Welche Rolle spielt Arbeit in unserem Leben?

30 Satire

Versandhandel ist kein Luxus, sondern therapeutische Notwehr.

36 Ein Netz, ein Preis

Welche Vorteile hat ein vernetzter Strommarkt auf EU-Ebene, und was fehlt noch?

46 Einkommen und Tee trinken

Ein Teefestival in der Hauptstadt des Kaffees.

22 Sicherheit für Agenten

Wie KI die Cybersicherheit in Unternehmen prägt. Handlungsempfehlungen für KI-Kollegen in Zeiten der »Agentic Enterprise«.

Report Verlag

Herausgeber/Chefredakteur: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at]
Verlagsleitung: Bernhard Schojer [schojer@report.at] **Chef vom Dienst:** Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] **Redaktion:** Mag. Angela Heissenberger [heissenberger@report.at], Martin Szelgrad [szelgrad@report.at] **Autor*innen:** Rhea Krčmářová, Dr. Klaus Fischer, Mag. Rainer Sigl **Layout:** Anita Troger **Produktion:** Report Media LLC **Lektorat:** Johannes Fiebich, MA **Druck:** Styria **Medieninhaber:** Report Verlag GmbH & Co KG, Getreidemarkt 12, A-1010 Wien **Kontakt:** (01) 910 99, office@report.at, www.report.at



Europas Firmen verlieren Bilanz-Polster

Jahrelang war billiges Geld Europas stiller Krisenmanager. Jetzt zeigt eine neue BCG-Analyse: Bei börsennotierten Unternehmen wächst der finanzielle Druck.

Manchmal beginnt eine Wirtschaftskrise nicht mit einem Knall, sondern mit einer Zeile in der Bilanz. Ein Kredit läuft aus. Die Anschlussfinanzierung kostet plötzlich deutlich mehr. Der Umsatz wächst nicht wie geplant. Die Energiekosten bleiben hoch. Und das, was gestern noch solide aussah, wird heute zum Problemfall.

Genau diesen Moment beschreibt Boston Consulting Group in einer aktuellen Analyse zu Westeuropa. Der Titel klingt nüchtern, fast harmlos: »The End of the Balance Sheet Safety Net«. Das Sicherheitsnetz der Bilanz also. Wer in den Jahren des billigen Geldes Schulden günstig rollen konnte, hatte Zeit. Wer heute refinanzieren muss, trifft auf eine andere Welt.

Laut der im X-Post zitierten BCG-Auswertung wurden rund 1.700 börsennotierte europäische Unternehmen untersucht. Der Anteil jener Firmen, die unter finanziellem und operativem Druck stehen und ihr Geschäftsmodell oder ihre Kostenstruktur überarbeiten müssen, sei binnen eines Jahres von 14,3 auf 16,2 Prozent gestiegen. Das ist grob jedes sechste Unternehmen. Wichtig ist die Einordnung: Das heißt nicht, dass

jedes sechste börsennotierte Unternehmen unmittelbar vor der Pleite steht. Es heißt: Die Warnlampen gehen an. BCG spricht von Transformations- und Restrukturierungsdruck, nicht von einer Insolvenzstatistik. Wer daraus eine Bankrottwellen bastelt, betreibt Spin. Wer es ignoriert, allerdings auch. Der Kern der Sache liegt im Verhältnis von Schulden zu Ertragskraft. Zwischen 2022 und 2025 sei die Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA – also zum Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – um 22 Prozent gestiegen. Auch diese Zahl ist leicht misszuverstehen: Sie bedeutet nicht, dass die absolute Verschuldung der Unternehmen um 22 Prozent gestiegen ist. Sie beschreibt den Hebel zwischen Schulden und operativer Ertragskraft. Sinkt das Ergebnis, steigt die Quote selbst dann, wenn kein einziger Euro neue Schulden aufgenommen wird.

Noch heikler: Knapp ein Drittel der untersuchten Unternehmen soll mit einer Nettoverschuldung von mehr als dem Dreifachen des EBITDA in das Jahr 2026 gegangen sein. Drei Mal EBITDA gilt in vielen Branchen als Schwelle, ab der Banken, Investoren und Ratingagenturen genauer hinsehen. Nicht jede Firma oberhalb dieser

Marke ist krank. Aber sie hat weniger Spielraum, wenn der nächste Schock kommt.

Und Europa hat an Schocks zuletzt nicht gerade gespart: Energiepreise, Zinswende, schwache Nachfrage, geopolitische Unsicherheit, neue Handelskonflikte. Brüssel redet gern von strategischer Autonomie; die Bilanzen vieler Unternehmen erzählen eine weniger heroische Geschichte. Geld, das in Zinsen fließt, fehlt für neue Maschinen, Software, Produktentwicklung und die Transformation der Industrie. Das ist der uncharmanteste Teil der Standortdebatte.

Besonders drastisch fällt der Befund im Immobiliensektor aus. Laut den zitierten Zahlen stehen 62 Prozent der börsennotierten Immobilienunternehmen unter Transformationsdruck – nach nur 12 Prozent im Vorjahr. Das überrascht kaum: Höhere langfristige Zinsen drücken auf Bewertungen, bremsen Transaktionen und machen neue Projekte schwerer finanzierbar. Wer Vermögenswerte verkaufen muss, um die Bilanz zu reparieren, trifft ausgerechnet dann auf einen Markt, in dem Käufer vorsichtig und Banken knausrig sind.

Auch die Autoindustrie zeigt, wie teuer Strukturwandel werden kann. 28 Prozent der Unternehmen stehen unter akutem Restrukturierungsdruck. Schwache Nachfrage, Überkapazitäten, chinesischer Wettbewerb und der Umstieg auf Elektromobilität kommen nicht nacheinander, sondern gleichzeitig.

Neue Spielregeln



TARIFE Die Energiewende ist aktuell vielmehr eine Expansionsbewegung. Laut dem »Global Energy Perspective Report 2026« von McKinsey ist der weltweite Energiebedarf 2025 um 2,7 Prozent gestiegen – bei fossilen ebenso wie erneuerbaren Energieträgern. Zum Engpass der Transformation werden zunehmend die Stromnetze, Speicher und gesicherte Erzeugungskapazitäten. Die weltweiten Investitionen in Übertragungs- und Verteilnetze dürften laut McKinsey von 443 Milliarden Dollar im Jahr 2025 auf jährlich 970 Milliarden Dollar bis 2050 steigen.

Die Studie »Europe Energy Security and competitiveness – supercharging electrification« von Schneider Electric bestätigt den Handlungsbedarf für Europa. Seit mehr als einem Jahrzehnt stagniert der Stromanteil am Endenergieverbrauch der EU bei lediglich 21 Prozent. Dabei könnten mehr als 80 Prozent des Energiebedarfs in Gebäuden, Industrie und Mobilität elektrisch gedeckt werden. Die EU importiert derzeit knapp 60 Prozent ihrer Energie für jährlich rund 380 Milliarden Euro. Eine stärkere Elektrifizierung könnte diese Kosten bis 2040 um bis zu 250 Milliarden Euro jährlich reduzieren. Dafür braucht es Investitionen in Infrastruktur, flexible Tarife und wirtschaftliche Anreize.

In Österreich stellt die E-Control mit einer neuen Systemnutzungsentgelte-Grundsatzverordnung die Weichen für die Elektrifizierung. Ab 2027 sollen Netzentgelte schrittweise stärker an Leistungsspitzen statt ausschließlich am Stromverbrauch ausgerichtet werden. Flexible Stromnutzung wird belohnt, ebenso der systemdienliche Einsatz von Speichern. Laut E-Control könnten damit langfristig jährlich rund 300 Millionen Euro an Netzkosten vermieden werden.

Diskussionsbedarf gibt es bei den Batteriespeichern. Für systemdienliche Anlagen sieht das Elektrizitätswirtschaftsgesetz eine Netzentgeltbefreiung für 20 Jahre vor. Kritiker halten diesen Zeitraum angesichts des rasanten Wandels im Stromsystem für zu lang. Schließlich verschwinden die Netzkosten dadurch nicht, sondern werden auf andere Nutzer verteilt. Flexiblere Modelle mit zeitlich begrenzten Vergünstigungen könnten Investitionsanreize schaffen, ohne die Kostenverteilung langfristig festzuschreiben. Denn mehr Speicher braucht das Stromsystem jedenfalls.

Foto: iStock

Vision: komplett und systemintegriert



- in Soft- und Hardware durchgängige, industrietaugliche Echtzeit-Bildverarbeitungslösung
- volle Synchronisation mit allen EtherCAT-basierten Maschinenprozessen
- reduzierter Verdrahtungsaufwand durch Einkabellösung EtherCAT P
- Kameras mit 2,5 GBit/s für die schnelle Bildübertragung
- C-Mount-Objektive mit montageorientiertem Design
- zukunftsichere Objektive durch Auslegung auf 2-µm-Pixelstruktur
- Korrektur der chromatischen Aberration bis in den nahen Infrarotbereich
- breites Portfolio EtherCAT-fähiger, präzise synchronisierbarer Multicolor-LED-Beleuchtungen
- maximale Flexibilität durch Bildkontrastanpassung zur Laufzeit und hohe Pulsleistungen
- Vision Unit Illuminated als kompakte Einheit aus Kamera, Beleuchtung und elektronischem Optil

sps

smart production solutions

Halle 7, Stand 406



Was die Inflation wirklich antreibt

KOMMENTAR | Thomas Eisenhuth

Mal Hand aufs Herz: Trifft Sie die Teuerung bei uns im Land? Ist es ein Problem für Sie, wenn der Liter Sprit 2,50 Euro kostet, ein Schnitzel im Wirtshaus mit mehr als 30 Euro zu Buche schlägt, und Sie für eine Woche Skifahren in Österreich für Ihre Familie für Unterkunft, Essen, Liftkarten und Ausrüstung locker den Wert eines guten gebrauchten Autos zahlen? Glauben Sie, dass diese schwindelerregende Preisentwicklung ein unausweichliches Schicksal ist, dem wir uns alle zu ergeben haben, verursacht von einer fernen Macht, oder haben wir vielleicht selbst einen wesentlichen Teil des Feuers der Inflation mit angefacht?

Solange Ihr Kontostand genauso ansteigt wie die Teuerung, können Sie die Preisentwicklung entspannt beobachten. Und wenn Sie eine Million Euro oder mehr halbwegs wertgesichert besitzen, kann Ihnen die derzeitige Inflation relativ egal sein. Die Frage ist, wie man sich selbst in eine derartige Position bringen kann, finanziell so erfolgreich zu sein. Die Zutaten für ein solches Erfolgsrezept sind herausragendes Wissen, umfangreiche Erfahrung, Fleiß und nicht zuletzt eine gute Portion Glück, zur genau richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein.

Der 3. November 2025 war für fünf Österreicher ein Tag, den sie in ihrem ganzen Leben nicht vergessen werden. An diesem Tag kaufte die Wien Energie, eine hundertprozentige Tochterfirma der Wiener Stadtwerke, die sich im Besitz der mit aktuell etwa 15 Milliarden Euro hochverschuldeten Stadt Wien befindet, den

privaten Windkraftbetreiber ImWind inklusive dessen bestehender und geplanter Windkraftanlagen für den unglaublichen Kaufpreis von insgesamt 1,5 Milliarden Euro, deren Inhaber die genannten fünf Österreicher bis zu diesem Tag waren. Dass die Wien Energie für allen nur denkbaren Energiewendeunsinn stets bereit ist, Apothekerpreise zu bezahlen, wussten schon vor dem Kauf alle Akteure in der Energiebranche.

Was viele nicht wissen: Hintergrund des Kaufs war der an einen Schildbürgerstreich erinnernde Plan der Umweltaktivistin und für die Wiener Stadtwerke verantwortlichen Stadträtin Ulrike Sima (SPÖ), im Rahmen der Kampagne »Raus aus Gas« den hocheffizienten und preiswerten Energieträger Erdgas wegen des angeblich unmittelbar bevorstehenden Weltuntergangs durch die um ein Vielfaches teurere Heizenergie Fernwärme zu ersetzen, die in Zukunft nicht mehr mit Erdgas, sondern mit dem Zufallsstrom von Windkraft betriebenen Hochtemperaturwärmepumpen erfolgen soll. Dass die ohnehin schon sehr teure Fernwärme durch die gewollte Umstellung auf die nachweisliche Ineffizienz und den hohen

Kaufpreis der ImWind noch sehr viel teurer werden wird, sollte jedem Volksschulkind klar sein, das auch nur halbwegs in der Lage ist, die mathematischen Grundfunktionen Addition und Multiplikation zu beherrschen. Der aktuelle Fernwärmepreis von derzeit durchschnittlichen 15 Cent/kWh wird den bestehenden und künftigen Kunden der Fernwärme Wien – bald allen Einwohnern der Stadt – in Zukunft wie ein Schnäppchen vorkommen. Denn eine freie Entscheidung für das trotz politisch gewollter Verteuerung immer noch deutlich preiswertere Heizmedium Erdgas soll nicht nur den Wienern, sondern den Menschen in ganz Österreich in absehbarer Zeit genommen werden. Denn nichts Geringeres als die Zerstörung einer wichtigen Grundlage unseres Wohlstands, eines erheblichen Teils unserer Infrastruktur, die Stilllegung und Demontage großer Teile unseres Erdgasversorgungsnetzes zur angeblichen Rettung der ganzen Welt ist fix geplant und wird – so unglaublich es klingen mag – selbst vom Energieregulator und von Energieminister Wolfgang Hattmannsdorfer (ÖVP) von den Gasnetzbetreibern eingefordert, was einem Aufruf zum wirtschaftlichen Selbstmord gleichkommt.

Was die Inflation betrifft, werden wir uns alle noch wundern, wie teuer unser Leben in Zukunft sein wird. ■



← Thomas Eisenhuth (59) betreibt mit Partnern ein eigenes Energiehandelsunternehmen und arbeitet seit mehr als 30 Jahren in der Energiewirtschaft in Deutschland und Österreich.

Fotos: iStock, beige.still

Das Jobkarussell dreht sich

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

Gut vernetzt

MARGIT REITER

Der Vorstand der Energie AG Oberösterreich hat die Geschäftsführung neu bestellt: Neu im Führungsduo ist ab 1. November 2026 Margit Reiter; Michael Haselauer, der das Unternehmen seit 2017 führt, wurde in seiner Funktion bestätigt. Reiter leitet seit Oktober 2023 das Vorstandsbüro der Energie AG. Zuvor war die Juristin, die auch ein MBA-Studium an der LIMAK absolviert hat, mehr als 20 Jahre in der Netz Oberösterreich tätig, wo sie den Bereich Netzrecht und Netzwirtschaft aufbaute.



Mit KI beschleunigen

JOACHIM FRANZ

Seit 1. Oktober 2026 ist Joachim Franz neuer Country Manager bei Microsoft Österreich. Er verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Managementberatung, digitale Transformation und Mobilität. Seit 2022 verantwortete Franz Automotive & Mobility bei Microsoft Deutschland und begleitete führende Unternehmen der Branche durch tiefgreifende Veränderungen. Seine Laufbahn begann der Betriebswirt bei Accenture, vor seinem Wechsel zu Microsoft war er im Volkswagen-Konzern tätig.



Strategische Expertise

THOMAS ARNOLDNER

Per 1. Februar 2027 wird Thomas Arnoldner, stellvertretender CEO der A1 Telekom Austria, Alleinvorstand der ÖBAG. Die bisherige ÖBAG-Chefin Edith Hlavati tritt ihren Ruhestand an. Die Staatsholding hält neben Beteiligungen in den Bereichen Energie, Infrastruktur und Logistik auch 28,4 % an der Telekom Austria. Seine Aufgaben im Konzern wird Arnoldner bis auf Weiteres unverändert wahrnehmen. Er gehört dem Vorstand der A1 Group seit September 2018 an und ist seit September Deputy CEO.



Verstärkung für Wiener Team

SABINE BOTHE

Das global tätige Executive-Search-Unternehmen Spencer Stuart gewinnt mit Sabine Bothe eine ehemalige Topmanagerin der Erste Group Bank AG für sein Büro in Wien. Bothe wird künftig Klienten aus den Bereichen Technology, Media & Telecommunications und Human Resources bei der Besetzung von Führungs- und Aufsichtsratspositionen beraten. Vor der Erste Group war die HR-Expertin unter anderem bei der Deutschen Telekom, A1 Telekom Austria und der Lufthansa tätig.

Rechenzentren Chance oder Belastung für Österreich?

Mit dem Boom von künstlicher Intelligenz und Cloud-Diensten steigt der Bedarf an Rechenleistung und damit auch an leistungsfähiger Infrastruktur. Für Österreich eröffnet das Chancen auf Investitionen, Wertschöpfung und mehr digitale Souveränität. Gleichzeitig wächst die Kritik am enormen Bedarf an Strom, Wasser und Flächen. Welche Rolle soll Österreich im internationalen Wettbewerb um Rechenzentren spielen? Wie lassen sich wirtschaftlicher Nutzen und Ressourcenverbrauch vereinbaren, und welche politischen Rahmenbedingungen braucht es dafür? Report(+) hat drei Expert*innen um ihre Einschätzung gebeten.

1 Welche Rolle spielen Rechenzentren heute in der Wirtschaft? Wie steht es hier um den Standort Österreich?

➔ Martin Madlo

Präsident Austrian Datacenter Association

Rechenzentren sind das Fundament der digitalen Wirtschaft. Sie ermöglichen weder Cloud-Dienste noch KI, Industrie 4.0, unser Gesundheitssystem oder die moderne Verwaltung. Österreich verfügt über eine gute digitale Infrastruktur, droht aber im internationalen Wettbewerb zurückzufallen. Während andere europäische Länder gezielt in Rechenkapazitäten investieren, fehlen bei uns klare Rahmenbedingungen. Damit riskieren wir, Wertschöpfung, Investitionen und digitale Souveränität ins Ausland zu verlagern.

➔ Helmut Miernicki

Geschäftsführer ecoplus, a
Agentur des Landes Niederösterreich

Rechenzentren sind eine zentrale Infrastruktur der digitalen Wirtschaft und ermöglichen datenintensive Anwendungen im KI-Bereich. Österreich und Europa haben gegenüber den USA noch großes Potenzial. Niederösterreich schafft mit seiner Strategie klare Rahmenbedingungen für eine geordnete Entwicklung.



➔ Hanna Braun

KI-Expertin bei Attac Österreich

Aktuell gibt es etwa 52 Rechenzentren in Österreich, vergleichsweise wenig. In Europa bauen vor allem US-Konzerne diese Rechenzentren. Auch wenn Industrievertreter*innen jetzt auf den großen Boom hoffen: Rechenzentren verbrauchen viel Boden, Wasser und enorme Mengen Strom, schaffen jedoch wenige Arbeitsplätze. Die Auslastung vieler Rechenzentren ist zudem unklar. So nutzen Rechenzentren in den Niederlanden nur rund ein Drittel ihrer reservierten Kapazität. Aufsichtsbehörden weltweit warnen aufgrund der exorbitanten Verschuldung für den Bau von Rechenzentren vor einer enormen KI-Finanzblase.

Der Report fragt nach

Drei Expert*innen, drei Fragen zu einem aktuellen Thema.



Umfrage

2 Sind die Sorgen um Ressourcenverbrauch von Rechenzentren gerechtfertigt?

→ Martin Madlo

Rechenzentren benötigen Energie, daran gibt es nichts zu beschönigen. Die Diskussion muss aber auf Fakten statt auf Emotionen beruhen. Entscheidend sind Standort, der Energiemix und die Nutzung von Abwärme. Moderne Rechenzentren können wertvolle Beiträge zur Netzstabilität leisten. Wir müssen ihren Ressourcenverbrauch transparent bewerten, aber auch ihren wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Nutzen berücksichtigen. Pauschale Ablehnung ist ebenso falsch wie unkritische Zustimmung.



→ Helmut Miernicki

Richtig ist: Rechenzentren brauchen Fläche, Energie und leistungsfähige Netze. Entscheidend ist daher die konkrete Ausgestaltung. Mit geeigneten Standorten und effizienten Konzepten kann ein Mehrwert für die Region geschaffen werden.

→ Hanna Braun

Ja. Die Internationale Energieagentur prognostiziert, dass sich der weltweite Stromverbrauch durch KI (und damit auch durch Rechenzentren) bis 2030 verdoppeln könnte. Rechenzentren würden so viel Strom verbrauchen wie die gesamte japanische Wirtschaft und könnten drei Prozent des globalen Verbrauchs ausmachen. Dabei gibt es schon heute Berichte über steigende Energiekosten und überlastete Stromnetze. Rechenzentren verhindern somit die dringend nötige Reduktion von Emissionen und verschärfen die Klimakrise. Gerade nach der Rekordhitze und Dürre dieses Sommers sollte uns das zu denken geben.

3 Welche politischen Maßnahmen wünschen Sie sich für diesen Markt?

→ Martin Madlo

Österreich braucht endlich eine nationale Rechenzentrumsstrategie. Während Deutschland und andere europäische Länder längst konkrete Ziele verfolgen, entstehen bei uns zunehmend unterschiedliche Regelungen auf Landesebene. Wir brauchen österreichweit einheitliche, verlässliche Rahmenbedingungen, eine abgestimmte Energie- und Standortplanung sowie raschere Genehmigungsverfahren. Ziel muss sein, Digitalisierung, Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit gemeinsam voranzubringen.

→ Helmut Miernicki

Es braucht klare Rahmenbedingungen für Genehmigungen, Flächenbedarf, Energieversorgung und Infrastruktur. Diese Leitplanken setzt Niederösterreich mit seiner Rechenzentrumsstrategie und beugt so dem Wildwuchs vor.

→ Hanna Braun

Wir benötigen eine stärker politisierte und transparente Debatte darüber, von wem, für wen und zu welchem Zweck Rechenzentren gebaut werden sollen – oder auch nicht. Oftmals werden sie für Überwachungs- und Kriegstechnologien genutzt, aber auch für enorme Mengen an KI-Slop. Aktuell steigern sie die Profite und Überwachungsmöglichkeiten von US-Konzernen, während die Menschen die Folgen tragen müssen: durch Umweltbelastung und potenziell höhere Strompreise. Wenn wir Technologie nicht in einer autoritären Weise, sondern demokratisch und solidarisch ausbauen und nutzen wollen, dürfen wir Entscheidungen darüber nicht den Konzernen überlassen.





Frisches Geld

Regulatorische Hürden bremsen die Vergabe klassischer Bankkredite aus. Der Kapitalmarkt gewinnt als Finanzierungsquelle an Bedeutung. Wie Unternehmen zu Investitionskapital kommen und welche alternativen Finanzierungsmodelle es gibt.

TEXT | Angela Heissenberger

Das Jahr 2026 markiert einen vorläufigen Tiefpunkt der Baukrise: Das reale Bauvolumen sinkt auf voraussichtlich 51,7 Milliarden Euro. Ob 2026 auch zu einem Wendejahr für die österreichische Bauwirtschaft wird, hängt maßgeblich davon ab, ob neue Wohnbauprojekte umgesetzt werden können. »Für 2026/2027 erwarten wir eine Übergangsphase, in der Liquidität und Strukturierung zum kritischen Erfolgsfaktor werden«, sagt Gerhard Veichtlbauer, Leiter Corporate Finance der Infina Credit Broker GmbH.

Doch nicht nur die Baubranche leidet unter der schwachen Konjunktur. Auch andere Unternehmen verschieben Projekte oder Investitionen, weil Kosten und Finanzierungsmodalitäten nicht mit den erwartbaren Erlösen übereinstimmen. Zudem bringen strengere EU-Regularien die Unternehmen in Bedrängnis. Seit 1. Jänner 2025 ist das finale Reformpaket des Basler Ausschusses – kurz »Basel IV« genannt – über die europäische Eigenkapitalverordnung (CRR III) in Kraft. Die Kreditinstitute haben nun kaum Spielraum bei der Beurteilung von Unternehmen –

Basel IV zieht einen strikten regulatorischen Mindestboden ein. Vor allem bei Immobilien- und Projektfinanzierungen müssen erhebliche Risikoaufschläge einkalkuliert werden, was die Konditionen für Unternehmen verschlechtert.

Suche nach Alternativen

Führte früher der erste Weg zur Hausbank, ist dieser nun weitaus seltener von Erfolg gekrönt. Die Kreditinstitute sehen deutlich genauer hin – Betriebe, deren wirtschaftliche Aussichten durch die Flaute getrübt sind, rutschen im bankinternen Rating nach unten. Standardisierte Risikomodelle haben die Bewertung übernommen. »Ich bringe immer mehr Eigenfinanzierung ein, um Investitionen zu tun«, bremst Veichtlbauer. »Wir federn regulatorische Hürden für Unternehmen ab, indem wir die Finanzierungsunterlagen regulierungskonform auf-

bereiten und die Vorhaben und Kennzahlen des Unternehmens direkt in die Prüfraster der Kreditinstitute übersetzen. Dadurch reduzieren sich unnötige Rückfragen sowie Durchlaufzeiten maßgeblich.«

Angesichts der schwierigen Bedingungen blicken die Unternehmen auf der Suche nach Alternativen zunehmend über den Tellerrand. Neben klassischen Bankkrediten können beispielsweise Mezzanin-Kapital, Nachrangdarlehen oder Private-Debt-Fonds eine sinnvolle Ergänzung sein. Auch Crowdfinanzierung erfreut sich steigender Beliebtheit. Wer wettbewerbs- und investitionsfähig bleiben will, sollte dennoch lernen, mit allen Finan-

strumenten zu spielen. »Für den Kapitalmarkt schon ein bisschen«, meint Gerhard Karlsführer, Geschäftsführer der B-I-S Beratung-Inforce GmbH. »Im Alltag wird auf Mezzanin- und Crowdfi-



Gerhard Veichtlbauer, Infina:
»Spürbare Bremsklötze für Unternehmen.«



Fotos: iStock, Infina

Begriffskunde

1 Genussscheine

OHNE STIMME Ein Genussschein ist ein Wertpapier, das dem bzw. der Inhaber*in bestimmte Vermögensrechte an einem Unternehmen einräumt. Dem Unternehmen wird ermöglicht, Kapital zu generieren, ohne (neue) Aktien auszugeben. Die Investor*innen erhalten eine jährliche Gewinnausschüttung, sind aber nicht stimmberechtigt.

2 Wandelanleihen

FIXE ZINSEN Wandelanleihen sind festverzinsliche Wertpapiere, die von dem bzw. der Inhaber*in in Aktien des emittierenden Unternehmens getauscht werden können. Das Umtauschverhältnis ist bereits vorab festgelegt. Wird das verbrieft Wandlungsrecht nicht in Anspruch genommen, wird das Kapital am Ende der Laufzeit wieder ausbezahlt.

3 Nachrangige Anleihen

HOHE RENDITE Nachranganleihen sind eine besondere Form festverzinslicher Wertpapiere, die attraktive Renditen bei höherem Risiko bieten. Im Falle einer Insolvenz oder Liquidation des Unternehmens werden zuerst alle anderen, vorrangigen Gläubiger bedient. Für Emittenten eröffnet sich die Möglichkeit, das Eigenkapital zu stärken, ohne das Stimmrecht zu verwässern.

finanzierungen sowie selektive Tranchen aus Family-Offices zurückgegriffen – mit entsprechenden Risikoauflagen.»

Kapital von der Crowd

Crowd-Plattformen bieten die Möglichkeit, neue Zielgruppen zu gewinnen. Viel Kapital liegt schlecht verzinst auf Sparbüchern oder in Pensionskassen – Crowd-Investments versprechen dagegen Renditen von bis zu zwölf Prozent, freilich bei deutlich höherem Risiko. Die Investor*innen stellen das Kapital über ein qualifiziertes Nachrangdarlehen zur Verfügung. Beteiligungen sind schon mit kleinen Beträgen, von 250 Euro aufwärts,

möglich. Ein Mitspracherecht gibt es jedoch nicht. Das Unternehmen verpflichtet sich im Gegenzug zur Auszahlung eines Basis- sowie eines Bonus-Zinssatzes, wenn sich das Business besonders gut entwickelt. Die Laufzeit beträgt meist zwischen drei und zehn Jahren. Da das eingesamelte Kapital eigenkapitalähnlichen Charakter hat, verbessert sich oft auch die Bonität der Unternehmen.

Die Falkensteiner Michaeler Tourism Group nutzt Crowdinvesting als strategisches Wachstumsinstrument. Seit 2017 wurden auf diese Weise rund 122 Millionen Euro realisiert – »das mit Abstand erfolgreichste Crowdinvest-Projekt in Eu-

ropa«, ist FMTG-Chef Otmar Michaeler überzeugt. Derzeit läuft die 17. Finanzierungsrunde. Seit Juni 2022 betreibt das Unternehmen dieses Geschäftsmodell über die eigene digitale Plattform FMTG Invest. Geplant sind bis 2030 auch Investitionen in die IT-Infrastruktur und KI-gestützte Data-Management-Lösungen. Zusätzlich eröffneten heuer am Gardasee und in Sizilien zwei neue Destinationen. Die Hotelgruppe profitiert auch von einer engen Bindung zu den Anleger*innen: 69 Prozent entscheiden sich für eine Rendite in Form von Urlaubsgutscheinen, freut sich Michaeler: »Wir gewinnen nicht nur Kapitalgeber, sondern auch Gäste.« ■

Alternative Finanzierungsmodelle

Finanzierungsform	Einordnung & Struktur	Vor- & Nachteile
Immobilien-Anleihen (Corporate Bonds)	► Kapitalmarkt (Fremdkapital): Öffentliche oder privat platzierte Schuldverschreibungen	+ Hohe Flexibilität bei der Gestaltung (z. B. endfällige Tilgung) – Aufwendige Prospektspflicht und Marktfolgekosten
Mezzanin-Kapital	► Mischform (Nachrangdarlehen/Stille Beteiligung): Rechtlich Fremdkapital, wirtschaftlich oft als Eigenkapital gewertet	+ Erhöht die Bonität bei Restbankfinanzierungen – Höhere Verzinsung (Risikoauflage) als klassische Kredite
Crowdinvesting & Crowdlending	► Digitaler Kapitalmarkt: Schwarmfinanzierung über spezialisierte Online-Plattformen	+ Hoher Marketingeffekt, geregelt durch das österreichische Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG) – Volumenbegrenzungen pro Projekt
Schuldscheindarlehen & Debt Fonds	► Privater Kapitalmarkt: Kredite von institutionellen Investoren (Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices)	+ Diskrete Abwicklung ohne Börsennotierung – Strengere Anforderungen an die institutionelle Rating-Qualität

⬆ Als Ergänzung oder statt einem klassischen Bankkredit gibt es weitere Finanzierungsmöglichkeiten. Ein Vergleich lohnt sich: Die Lösung sollte auf das jeweilige Projekt passend abgestimmt werden.

Europas Banken und Chinas leiser Angriff auf den Dollar

Internationale Banken und Unternehmen entdecken den chinesischen Anleihemarkt. Panda-Bonds – in Renminbi begebene Anleihen ausländischer Emittenten in China – gelten als günstige Finanzierungsquelle und politisches Signal zugleich. Doch die Auswirkungen auf den US-Dollar sind weniger dramatisch, als manche Beobachter nahelegen.

Der britische Analyst Alastair Crooke hat in einem Gespräch mit Daniel Davies auf eine Entwicklung hingewiesen, die in der westlichen Finanzöffentlichkeit bisher wenig Beachtung findet: Ausländische Banken und Unternehmen nehmen zunehmend Kapital in China auf – über sogenannte Panda-Bonds. Gemeint sind Renminbi-Anleihen, die nicht-chinesische Emittenten am chinesischen Onshore-Markt platzieren.

Der Trend ist real. Der Panda-Bond-Markt ist in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. Getrieben wird er von mehreren Faktoren: Chinas vergleichsweise niedrigen Zinsen, dem Wunsch internationaler Unternehmen nach Renminbi-Finanzierung für China-Geschäfte und Pekings politischem Ziel, die eigene Währung international stärker zu verankern.

Welche Banken sind dabei?

Bei europäischen Banken ist das Bild differenzierter, als es manche zugespitzte Deutung nahelegt. Nicht »die europäischen Banken« insgesamt finanzieren sich massenhaft in China. Nachweisbar sind aber einzelne große internationale Institute.

► **Deutsche Bank:** Das Institut meldete Ende 2023 eine zweite Panda-Bond-Emission am chinesischen Interbankenmarkt. Laut verfügbaren Marktberichten folgten weitere Platzierungen; für 2026 werden Emissionen in Milliardenhöhe genannt, darunter 3,5 Mrd. Yuan und eine Rekordplatzierung von 5,5 Mrd. Yuan.

► **HSBC:** Die britisch-asiatische Bankengruppe zählt zu den frühen internationalen Nutzern des Instruments. Bereits Mitte der 2010er-Jahre platzierte HSBC Panda-Bonds in China und galt damals als einer der ersten ausländischen kommerziellen Bankemittenten.

► **Standard Chartered:** Auch Standard Chartered ist im Panda-Bond-Umfeld aktiv – teils als Arrangeur für Staaten und Unternehmen, teils über die eigene China-/Hongkong-Struktur im Renminbi-Geschäft.

► **Weitere europäische Namen** wie BNP Paribas, Crédit Agricole oder Société Générale tauchen vor allem als Arrangeure, Berater oder im Umfeld internationaler RMB-Finanzierungen auf. Für eigene große Panda-Bond-Emissionen europäischer Mutterbanken ist die öffentliche Quellenlage deutlich dünner.

Wichtig ist daher die Einordnung: Der große Panda-Bond-Boom wird nicht primär von europäischen Geschäftsbanken getragen. Häufige Emittenten sind Staaten, supranationale Institutionen, Entwicklungsbanken, asiatische Konzerne und internationale Unternehmen mit China-Geschäft.

Foto: iStock

Panda-Bonds

Über welche Volumina reden wir?

Die einzelnen Bankemissionen liegen meist im Bereich von rund 1 bis 5,5 Mrd. Yuan – also grob 130 bis 700 Mio. Euro, je nach Wechselkurs. Für Großbanken sind das keine existenzentscheidenden Beträge, sondern Bausteine im Funding-Mix. Der Gesamtmarkt ist relevanter: Panda-Bonds haben sich von einem Nischeninstrument zu einem sichtbaren Segment des chinesischen Kapitalmarkts entwickelt. In aktuellen Marktberichten ist von jährlichen Emissionen im dreistelligen Milliarden-Yuan-Bereich die Rede. Das macht den Markt groß genug, um strategisch beachtet zu werden – aber noch nicht groß genug, um den globalen Dollar-Anleihemarkt ernsthaft zu verdrängen.

Warum ist China attraktiv?

Der wichtigste ökonomische Grund ist simpel: Geld kann in China günstiger sein. Während US- und Euro-Zinsen in den vergangenen Jahren stark gestiegen sind, blieb Chinas Zinsniveau vergleichsweise niedrig. Für Unternehmen und Banken mit Renminbi-Einnahmen oder China-Geschäft kann eine Finanzierung in Yuan deshalb sinnvoll sein. Dazu kommt ein Währungsargument: Wer in China investiert, produziert oder Umsätze erzielt, kann mit Panda-Bonds natürliche Währungsabsicherung betreiben. Einnahmen und Schulden laufen dann beide in Renminbi. Das reduziert Wechselkursrisiken.

Was bedeutet das für den US-Dollar?

Kurzfristig: weniger, als die Schlagzeilen vermuten lassen. Der Dollar bleibt die dominante Währung für globale Finanzierung, Rohstoffhandel, Devisenreserven und internationale Bankbilanzen. Panda-Bonds ändern daran nicht über Nacht etwas. Mittelfristig zeigen sie aber eine Verschiebung: Der Dollar verliert nicht plötzlich seine Rolle, aber sein Monopol wird an den Rändern angekratzt. Wenn Staaten, Unternehmen und Banken alternative Finanzierungskanäle in Renminbi nutzen, entsteht ein paralleles System. Es ist kleiner, kontrollierter und weniger liquide als der Dollarraum – aber es wächst.

Für die USA liegt das Risiko weniger in einem abrupten Dollar-Crash als in einer schrittweisen Erosion des Netzwerkeffekts. Je mehr Akteure lernen, außerhalb des Dollars zu finanzieren, zu handeln und Reserven zu halten, desto weniger selbstverständlich wird die Dollar-Dominanz.

Fazit

Panda-Bonds sind kein Beweis dafür, dass Europas Banken dem Dollar den Rücken kehren. Sie sind aber ein klares Signal, dass die Finanzwelt multipolarer wird. China nutzt niedrige Zinsen, Marktöffnung und geopolitische Interessen, um den Renminbi international sichtbarer zu machen. Europäische Banken spielen dabei bislang eher eine selektive als eine massenhafte Rolle. Die eigentliche Nachricht lautet daher nicht: »Der Dollar fällt.« Sondern: »Der Dollar bekommt Konkurrenz – langsam, technisch, unspektakulär, aber strategisch relevant.« ■

Advertorial, Foto: HP



IT-Security im Wandel

Wie Unternehmen ihre Cyberabwehr zukunftssicher machen

KI-gestützte Cyberangriffe, komplexe Cloud-Infrastrukturen und regulatorische Anforderungen stellen etablierte Sicherheitskonzepte auf die Probe.

Statement von Michael Smetana, Managing Director HP Österreich



Die Anforderungen an Cybersicherheit verändern sich schneller als viele IT-Architekturen. Unternehmen müssen heute hybride Arbeitsplätze, Cloud-Dienste, vernetzte Geräte und eine wachsende Zahl digitaler Identitäten absichern. Gleichzeitig werden Angriffe durch den Einsatz von KI effizienter, glaubwürdiger und leichter skalierbar.

Besonders im Fokus stehen Endgeräte. Notebooks, Drucker und Collaboration-Lösungen sind längst mehr als reine Arbeitsmittel. Sie verarbeiten sensible Daten, ermöglichen den Zugriff auf Geschäftsprozesse und sind ein zentraler Bestandteil moderner Sicherheitsarchitekturen.

Deshalb sollte Security bereits bei der Modernisierung und Verwaltung der IT-Infrastruktur mitgedacht werden. Sicherheitsfunktionen auf Hardware-, Firmware- und Softwareebene können dazu beitragen, Risiken frühzeitig einzugrenzen und die Integrität von Systemen langfristig zu schützen. Ebenso wichtig sind Transparenz über die eingesetzten Geräte, zentrale Verwaltung sowie ein konsistentes Identitäts- und Zugriffsmanagement.

Mit Blick auf die kommenden Jahre gewinnen zudem Themen wie KI-gestützte Angriffsmethoden und quantenresistente Sicherheitsmechanismen an Bedeutung. Unternehmen sind gut beraten, diese Entwicklungen bereits heute in ihre Technologie- und Investitionsentscheidungen einzubeziehen. Nachhaltige Cybersicherheit entsteht dort, wo moderne Technologien, klare Governance und belastbare Prozesse zusammenspielen. Das schafft die Grundlage für Innovation, Geschäftskontinuität und langfristige digitale Resilienz.



Die USA spielen Poker, China Go

Die USA nutzen die Straße von Hormus, um China unter Druck zu setzen, das behauptet der Geopolitik-Experte Ryan Perkins. Aber wenn Peking das Spiel erkennt, beginnt kein Rückzug, sondern eine Partie Go um Energie, Dollar und Einflussräume.

TEXT | Alfons Flatscher

Es gibt in Washington eine alte Versuchung: Wenn man einen Gegner nicht direkt schlagen kann, dann verändert man das Gelände, auf dem er sich bewegen muss. Man nimmt ihm nicht die Figur vom Brett. Man verändert das Brett.

Ryan Perkins beschreibt in seinem Text über die Straße von Hormus genau diesen Gedanken. Nicht die vollständige Sperre der Meerenge sei strategisch interessant. Auch nicht ihre vollständige Öff-

nung. Interessant sei der Zwischenzustand: instabil, teuer, riskant, aber gerade noch funktionsfähig. Eine geopolitische Grauzone, in der die Weltwirtschaft nicht kollabiert, China aber dauerhaft unter Druck gerät.

Das ist eine unangenehme These. Nicht, weil sie bewiesen wäre. Perkins liefert keinen Smoking Gun, kein Protokoll aus dem Situation Room, keine Aktennotiz aus dem Pentagon. Aber sie ist deshalb nicht belanglos. Denn sie passt zu einer

Entwicklung, die längst sichtbar ist: Die USA haben ihre China-Strategie von der Illusion militärischer Dominanz auf wirtschaftliche Verweigerung, technologische Eindämmung und strategische Störung umgestellt. Chips, Zölle, Exportkontrollen, Dollarfinanzierung, Energie – alles Teile desselben Puzzles.

Die Straße von Hormus wäre in dieser Lesart kein Problem, das Washington lösen will. Sie wäre ein Hebel, den Washington nicht aus der Hand geben möchte.

Foto: iStock



Die eigentliche Schwäche Chinas

Perkins' stärkster Punkt ist nicht die Iran-Analyse. Sein stärkster Punkt ist die Beschreibung der chinesischen Verwundbarkeit.

China ist nicht einfach »die Fabrik der Welt«. China ist eine hochgradig integrierte, energieintensive, kapitalintensive und margenarme Exportmaschine. Genau das machte den Aufstieg so beeindruckend – und genau das macht das System verwundbar.

Viele chinesische Hersteller leben nicht von Apple-artigen Markenmargen, sondern von Volumen, Geschwindigkeit, Skaleneffekten und niedrigen Stückkosten. Wenn Energie, Petrochemie, Düngemittel, Vorprodukte oder Transportkosten dauerhaft teurer werden, können sie diese Kosten nicht beliebig weitergeben. Dann schrumpfen Margen, Investitionen

werden verschoben, Kredite müssen verlängert werden, und irgendwann wird der Staat wieder zum großen Stoßdämpfer.

Während Covid hat Peking das schon einmal getan: billige Kredite, Steuererleichterungen, Subventionen, lokale Hilfsprogramme. Das System hielt. Aber es hielt nicht, weil es unverwundbar war. Es hielt, weil der Staat die Rechnung übernahm.

Perkins' These lautet: Eine dauerhaft instabile Golfregion zwingt China in eine Wiederholung dieses Spiels – nur diesmal



Geopolitik-Experte Ryan Perkins glaubt, Washington will den Konflikt mit dem Iran gar nicht lösen.

nicht für einige Quartale, sondern strukturell. Energie wird teurer. Lieferketten werden unsicherer. Der Yuan gerät unter Druck. Die Industrie braucht Unterstützung. Gleichzeitig braucht der Staat Geld für Militär, Technologie, Demografie, Immobilienkrise und soziale Stabilität.

Kurz gesagt: Amerika muss China nicht besiegen. Es reicht, China teuer zu machen.

Aber Peking hat eine Gegenstrategie

Der entscheidende Punkt, den man Perkins hinzufügen muss: China wird dieses Spiel nicht passiv mitspielen.

Wer Go als nationales Strategiespiel betreibt, denkt nicht in einem einzigen entscheidenden Schlag. Er denkt in Räumen, Umzingelungen, Optionen, Opfersteinen und langen Linien. Washington mag glauben, die Straße von Hormus sei ein Hebel gegen China. Peking wird sie als Feld unter vielen behandeln – und versuchen, die amerikanische Hebelwirkung zu verdünnen.

Was also, wenn China die Strategie durchschaut? Dann wird es nicht laut protestieren und auf bessere Zeiten hoffen. Dann wird es die Abhängigkeit vom Golf nicht über Nacht beseitigen – das kann es nicht –, aber es wird sie systematisch relativieren. Nicht mit einem großen Befreiungsschlag, sondern mit zehn gleichzeitigen Zügen.

1. Zug: Energiequellen diversifizieren

China wird noch aggressiver Energie aus Russland, Zentralasien, Afrika und Lateinamerika sichern. Nicht, weil diese Quellen den Golf vollständig ersetzen können. Das können sie kurzfristig nicht. Sondern weil jede zusätzliche Pipeline, jeder langfristige LNG-Vertrag, jeder Öl-Deal außerhalb des US-nahen Sicherheitsraums den amerikanischen Hebel kleiner macht.

Russland ist dabei nicht nur Lieferant, sondern geopolitischer Puffer. Zentralasien wird wichtiger. Kasachstan, Turkmenistan, Usbekistan – keine großen Schlag-

zeilenländer, aber in Pekings Landkarten sicher nicht am Rand. Auch Afrika bleibt zentral: Angola, Nigeria, Sudan, Mosambik. Lateinamerika ebenso: Venezuela, Brasilien, Guyana.

Die Logik ist simpel: Was nicht durch Hormus muss, kann dort auch nicht erpresst werden.

2. Zug: Pipelines statt Seewege
China wird alles beschleunigen, was Energie vom Meer auf das Land verlagert. Die Macht der USA beruht seit Jahrzehnten auf ihrer Fähigkeit, Seewege zu kontrollieren. Flugzeugträger sind schwimmende Geopolitik. Pipelines sind nicht immun gegen Sabotage, Sanktionen oder politische Risiken. Aber sie verschieben das Risiko. Sie machen China weniger abhängig von jenen Engstellen, in denen die US Navy traditionell am stärksten ist: Hormus, Malakka, Bab al-Mandab, Südchinesisches Meer. Deshalb sind Projekte über Russland, Zentralasien, Pakistan und Myanmar für Peking nicht nur Infrastruktur. Sie sind strategische Versicherungen. Oft teuer, ineffizient, politisch kompliziert – aber in einer Welt der erzwungenen Unsicherheit zählt nicht nur Effizienz. Es zählt Überlebensfähigkeit. Der Westen lacht gern über »ineffiziente« chinesische Infrastruktur. Das ist manchmal berechtigt. Aber manchmal verwechselt er Redundanz mit Verschwendung.

3. Zug: Strategische Reserven ausbauen

Wenn Energie zum geopolitischen Druckmittel wird, dann werden Lagerbestände zur Waffe der Verteidigung. China wird seine strategischen Öl- und Gasreserven weiter ausbauen. Nicht nur staatlich, sondern auch über halbstaatliche Unternehmen, Provinzen, Häfen und Industriekonglomerate. Je größer der Puffer, desto weniger wirksam ist kurzfristige Erpressung. Das ist teuer. Aber auch hier gilt: In Washington denkt man oft in Preisen. In Peking denkt man in Verwundbarkeiten. Ein Barrel im Tank ist kein Investment mit schöner Rendite. Es ist eine Versicherung gegen amerikanische Außenpolitik.



4. Zug: Industriepolitik gegen Energieintensität

Der wahrscheinlich wichtigste Gegenzug ist weniger spektakulär: China wird seine Industrie energieeffizienter machen müssen. Wenn Perkins recht hat, liegt die Achillesferse nicht nur bei den Energieimporten, sondern in der Struktur der chinesischen Produktion selbst: kapitalintensiv, energieintensiv, tief integriert, margenarm. Dann muss Peking genau dort ansetzen.

Das bedeutet: mehr Automatisierung dort, wo sie Energie spart; mehr Prozessinnovation in Chemie, Stahl, Aluminium und Halbleitern; stärkere Verlagerung besonders energieintensiver Produktionsstufen in Regionen mit billigerer Energie; mehr Kreislaufwirtschaft bei Metallen und Vorprodukten; mehr staatlicher Druck auf ineffiziente Produzenten.

Das klingt technokratisch. Ist aber Geopolitik in Fabrikform.

5. Zug: Exportmodell umbauen

China weiß, dass das alte Modell an Grenzen stößt: billige Produktion für westliche Konsumenten, finanziert über globale Lieferketten, abgesichert durch Dollarliquidität und maritime Handelswege. Wenn dieses Modell angreifbar wird, muss Peking den Binnenmarkt stärken und den Export in den Globalen Sü-

den ausbauen. Genau das passiert bereits. Elektroautos, Solartechnik, Batterien, Maschinenbau, Telekommunikation, Infrastruktur, Zahlungsplattformen – China will nicht mehr nur Werkbank sein, sondern Systemanbieter. Der Westen spricht dann von »Überkapazitäten«. Aus Pekinger Sicht sind es strategische Brückenköpfe. Denn jedes Land, das chinesische Technologie, chinesische Finanzierung, chinesische Ersatzteile und chinesische Standards nutzt, wird ein kleines Stück weniger empfänglich für amerikanische Druckpolitik. Auch das ist Go: nicht die Mitte besetzen, sondern Einflussräume schaffen.

6. Zug: Yuan, Gold und Zahlungswege

Wenn die USA Energie, Dollar und Sanktionen miteinander verschränken, wird China versuchen, diese Kette zu schwächen. Das heißt nicht, dass der Yuan morgen den Dollar ersetzt. Diese Fantasie wird in manchen BRICS-Debatten gern überdreht. Der Dollar ist nicht nur eine Währung, sondern ein System aus Märkten, Recht, Liquidität, Militärmacht und Gewohnheit. Aber China muss den Dollar nicht sofort stürzen. Es reicht, seine eigene Verwundbarkeit zu reduzieren.

Mehr Handel in Yuan. Mehr bilaterale Swap-Linien. Mehr Goldreserven. Mehr



Zahlungsinfrastruktur außerhalb westlicher Kontrolle. Mehr Rohstoffdeals, bei denen zumindest ein Teil nicht in Dollar abgewickelt wird. Mehr digitale Zahlungswege, die im Krisenfall nicht über New York laufen.

7. Zug: Der Golf wird nicht aufgegeben – er wird umworben

Ein Fehler wäre zu glauben, China werde sich einfach vom Persischen Golf abwenden. Das Gegenteil ist wahrscheinlicher.

Peking wird Saudi-Arabien, die Emirate, Katar, Oman, Kuwait und auch Iran noch intensiver bearbeiten. Investitionen, Raffinerien, Petrochemie, Häfen, KI, Drohnen, Überwachungstechnik, Infrastruktur, Waffentechnologie – alles wird angeboten werden. Die Botschaft: Amerika bietet Sicherheit, aber auch Instabilität. China bietet Nachfrage, Inves-



China entwickelt sich unter Druck und durchkreuzt damit die Strategie Trumps.

tionen und langfristige Verträge. Das ist für die Golfmonarchien attraktiv. Sie wollen nicht zwischen Washington und Peking wählen. Sie wollen beide ausspielen. Und genau darin liegt Chinas Chance. Wenn Washington die Region als Druckpunkt gegen China nutzt, wird China versuchen, die Eigentümer dieses Druckpunkts enger an sich zu binden.

8. Zug: Militärische Absicherung ohne offene Konfrontation

China wird vermutlich keine US Navy im Golf imitieren. Dafür fehlt die Basenstruktur, die Kampferfahrung, die politische Akzeptanz. Aber es wird seine Fähigkeiten ausbauen: mehr Präsenz im Indischen Ozean, mehr Zugang zu Häfen, mehr Aufklärung, mehr U-Boote, mehr Anti-Access-Systeme, mehr Kooperation mit Pakistan, Iran und vielleicht einzelnen Golfstaaten.

Nicht, um morgen Hormus militärisch zu kontrollieren. Sondern um die Kosten amerikanischer Kontrolle zu erhöhen. Auch hier wieder Go: Man muss ein Feld nicht besitzen, um den Gegner daran zu hindern, es frei zu nutzen.

Die Pointe: US-Strategie funktioniert – und scheitert trotzdem

Perkins hat recht mit einem zentralen Befund: Eine dauerhaft instabile Straße von Hormus trifft China härter als die USA. Die amerikanische Wirtschaft ist energieautarker, flexibler und weniger ab-

hängig von den industriellen Ketten, die China am Laufen halten muss.

Aber daraus folgt nicht automatisch, dass Washington gewinnt

Denn eine Strategie, die auf permanenter Instabilität beruht, erzeugt Gegenstrategien. Sie zwingt China, schneller zu tun, was es ohnehin tun wollte: raus aus der Dollarverwundbarkeit, raus aus maritimer Abhängigkeit, rein in redundante Energieversorgung, eigene Zahlungsräume, tiefere Bindungen an den Globalen Süden. Washington kann China kurzfristig Schmerzen zufügen. Aber es kann damit auch genau jene Entkopplung beschleunigen, die es langfristig fürchtet.

Das ist der klassische Fehler imperialer Strategie: Man hält den Gegner unter Druck – und wundert sich, dass er Muskeln entwickelt.

Europas Rolle: Zuschauer mit Rechnung

Und Europa? Europa steht wieder einmal daneben, hält sich für moralisch überlegen und bekommt am Ende die Rechnung. Eine instabile Golfregion trifft Europa stärker als die USA. Höhere Energiepreise, fragile Lieferketten, schwächere Industrie, teurere Vorprodukte. Gleichzeitig folgt Europa meist der amerikanischen China-Strategie, obwohl seine eigene industrielle Basis viel verwundbarer ist.

Das ist der Teil, der in Washington selten stört. In Brüssel aber stören sollte. Denn wenn die USA China über Energiepreise, Dollarpolitik und Lieferketten unter Druck setzen, dann ist Europa nicht der Dirigent. Europa ist Resonanzkörper.

Perkins stellt die richtige unbequeme Frage: Was, wenn die Straße von Hormus gar nicht wieder »normal« werden soll? Die noch unbequemere Anschlussfrage lautet: Was, wenn China das längst verstanden hat?

Dann geht es nicht mehr um Öl allein. Dann geht es um die Neuordnung. ■



Die Meere gehören den USA, die nichts ändern.



Schwierige Talente

Autismus, ADHS: Was Recruiting-Expertinnen im Umgang mit neurodivergenten Jobsuchenden empfehlen, damit deren Talente und Fähigkeiten nicht übersehen werden.

TEXT | Rhea Krčmářová

Rund 15–20% aller Menschen fallen in die Kategorie »neurodivergent«, haben z. B. ADHS, Autismus oder Dyslexie. Trotz dieser doch hohen Prozentzahl fehlt bei Firmen und Personalberatern oft das Wissen um die besonderen Talente, aber auch Herausforderung dieser Menschen, gerade im Hinblick auf den Bewerbungsprozess.

»Neurodivergenz ist im Recruiting bisher kaum ein Thema«, sagt Julia Mandl, die seit 13 Jahren im Bereich Executive Search erfolgreich ist. Mandl hat unter anderem bei Russell Reynolds gearbeitet, für ein Hamburger Family Office mit 20 Mitarbeitern eine Personalberatung aufgebaut und ist seit Februar 2025 mit ihrer eigenen Personalberatung selbstständig. »Auch auf Recruiter-Kon-

ferenzen wird kaum über Neurodivergenz gesprochen.«

Übersehenes Talent

Für Neurodivergenz-Expertin Lisa Pointner bedeutet der Wissensmangel auch, dass Talente und Fähigkeiten übersehen werden. »Das Bewusstsein dafür, dass hier Potenzial auf der Straße liegen gelassen wird, dringt aus dem englischsprachigen Raum langsam in den deutschsprachigen.« Pointner ist psychosozialer Coach und bietet auch Vorträge und Workshops für Führungskräfte und Teams an, in denen ein neurodivergentes Teammitglied neu dazugekommen ist. »Es gibt große, internationale Beratungen, wie EY, McKinsey oder Deloitte, die sich bereits intensiver mit diesen The-

men beschäftigen. Dort ist das Bewusstsein für neurodivergente Menschen und ihre Talente teilweise schon deutlich stärker vorhanden. Es gibt aber nach wie vor sehr oft den Wunsch, eine ganz konkrete Antwort zu bekommen: Für welche Jobs sind Autistinnen und Autisten geeignet? Für welche Menschen mit ADHS?« Das könne man aber nicht so eindeutig beantworten, weil das Spektrum zu komplex sei und es eine enorme Bandbreite gäbe. »Was aber auf jeden Fall ein Argument für neurodivergente Menschen ist: Unternehmen können sehr loyale Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sehr gute Fachkräfte gewinnen, weil oft ein tiefes Interesse an den Themen vorhanden ist, mit denen sich diese Menschen beschäftigen.«

Foto: iStock



Die Stärken hervorheben

Auch Julia Mandl möchte helfen, die Stärken neurodivergenter Menschen herauszukehren: »Das Problem ist aber: Wenn man als Personalberaterin zu einem Unternehmen geht und sagt, da ist eine Person im Autismus-Spektrum und sie braucht bestimmte Rahmenbedingungen, um erfolgreich arbeiten zu können, verstehen viele Unternehmen es nicht. Wenn, dann funktioniert es eher bei größeren Unternehmen, die sich bereits mit dem Thema beschäftigen oder entsprechende Strukturen haben. Grundsätzlich aber wollen Firmen aber eher pflegeleichte Kandidatinnen und Kandidaten.«

Mandl bestätigt, dass Stereotype über die sozialen Interaktionsfähigkeiten neurodivergente Menschen auch nicht immer

falsch seien. »Menschen mit ADHS antworten beispielsweise häufiger sehr ausschweifend, während Autistinnen und Autisten manchmal eher kurz angebunden sind. So kann bei einer interviewten Person der Eindruck entstehen, dass man Informationen aus der Nase ziehen muss, was für den Interviewprozess ein Nachteil sein kann.« Für Lisa Pointner geht es darum zu verstehen, dass solche Verhaltensweisen unterschiedliche Ursachen haben können. »Es bedeutet nicht automatisch, dass jemand fachlich oder persönlich ungeeignet ist.«

Smalltalk fällt schwer

Auch HR-Expertin und Psychotherapeutin Manu Christl sieht in »klassischen« Interviews eine mögliche struk-

turelle Barriere für neurodivergente Bewerberinnen und Bewerber. »Diese traditionellen Bewerbungssituationen sind das, was ihnen oft schwerfällt. Smalltalk, Blickkontakt, Selbstvermarktung – diese soziale Improvisation ist ja das, was eigentlich »belohnt« wird.« In diesen Situationen schneiden autistische oder auch ADHS-Bewerberinnen oft etwas schlechter ab, obwohl sie von der fachlichen Eignung für die Stelle sogar besser qualifiziert wären. »Wenn man kein Bewusstsein für diese Besonderheiten hat, fallen natürlich viele qualifizierte Kandidatinnen schon sehr früh aus dem Bewerbungsprozess. Selbst wenn das Bewusstsein wächst, hinkt das Strukturelle deutlich hinterher.« Hilfreich wäre zum Beispiel, wenn Jobsuchende Arbeitsproben zeigen können, oder wenn Interviews sehr klar strukturiert sind. »Das heißt, man hat einen Fragenkatalog, den man durchgeht, dann ist es natürlich viel einfacher«, sagt Christl. »Gleichzeitig setzen anscheinend viele Unternehmen auch immer mehr auf KI in der Vorauswahl. Auch da ist es wahrscheinlich leichter durchzukommen als in einem unstrukturierten »klassischen« Interview.«

Wenn die Masken fallen

Um nicht anzuecken, »maskieren« viele neurodivergente Menschen bewusst oder unbewusst ihre Eigenheiten, sagt Lisa Pointner. »In einer Bewerbungssituation kann es jemandem gelingen, sich sehr gut zu verkaufen und bestimmte Verhaltensweisen zu überspielen. Wenn aber genau dieses Verhalten später eine dauerhafte Anforderung des Jobs ist und die Person deshalb dauerhaft maskieren muss, ist das ebenfalls nicht positiv.«

Auch HR-Expertin Manu Christl weiß um die Gefahren des »Masking« im Onboarding-Prozess. »Wir wissen aus unterschiedlichen Studien und Befragungen zu den Neurodivergenzen im Arbeitsbereich, dass dieses »Masking« gerade am Anfang noch ganz gut funktioniert. Aber je höher der Druck wird oder je mehr Energie der Job kostet, desto brüchiger wird das Maskieren natürlich. Da könn-

Anders denken

Neurodivergenz – welche Typen gibt es?

1

ADHS

► (Aufmerksamkeitsdefizit-/Hyperaktivitätsstörung): Zeigt sich in Unterschieden bei Aufmerksamkeit, Impulsivität und Energieregulation, oft verbunden mit Hyperfokus.

2

ASS

► (Autismus-Spektrum-Störung): Geht mit Besonderheiten in der sozialen Kommunikation, der Interaktion sowie der Reizverarbeitung einher.

3

DYSLEXIE

► (Legasthenie): Eine angeborene Abweichung bei der Verarbeitung von geschriebener Sprache, die das Lesen und Schreiben erschwert.

4

DYSKALKULIE

► Eine Beeinträchtigung des arithmetischen Denkens und des mathematischen Mengenverständnisses.

5

DYSPRAXIE

► Eine Entwicklungsstörung, die die Fein- und Grobmotorik sowie die körperliche Koordination betrifft.



te man es allen Beteiligten leichter machen.« Ist die Lösung aber, sich von Anfang an als neurodivergent zu »outen«? Für Lisa Pointner hängt das vom jeweiligen Team, Unternehmen und von der Führungskraft ab. »Wenn es gut funktioniert und die Neurodivergenz offen angesprochen werden kann, kann das ein sehr starker Einflussfaktor auf die Loyalität zum Unternehmen sein und auch darauf, wie gut die Zusammenarbeit im Team funktioniert.« Dafür müsse aber Rückhalt auf Führungsebene vorhanden sein. Auch brauche es die Bereitschaft, diesen Prozess zu begleiten. »Sonst entsteht schnell der Eindruck: Da ist eine Ungleichbehandlung, da bekommt jemand »Extrawürste«. Wenn solche Anpassungen aber gut erklärt und begleitet werden, kann die Bereitschaft wachsen, bestehende Strukturen etwas flexibler zu gestalten – wovon alle profitieren.«

Diversität als Stärke

Manche großen Unternehmen wie SAP oder Microsoft haben Initiativen gestartet, um gezielt neurodivergente Talente zu suchen. Dass diese Firmen profitie-

ren, zeigt unter anderem eine gesteigerte Produktivität, ein besseres Arbeitsklima, weniger Burnout und Krankenstände, eine stärkere Mitarbeiterbindung sowie eine bessere Kommunikation und Dokumentation, sagt Lisa Pointner. »Es kann auch positiv auf die psychologische Sicherheit

bin überzeugt, dass er in seinem neuen Job sehr erfolgreich sein wird, weil er über den Tellerrand denkt, vernetzt denkt, vor Ideen sprudelt und gleichzeitig herzlich ist. Er kann außerdem sehr gut erkennen, ob jemand die Wahrheit sagt oder ihm etwas vormacht. Vielleicht können wir heute



Unterschiedliche Perspektiven bringen mehr Erfolg: über den Tellerrand denken, vor Ideen sprudeln.

in Teams wirken.« Für Julia Mandl liegt der Vorteil diverser Teams auch in einer breiten Erfahrungswelt. »Neurodivergente Menschen bringen unterschiedliche Perspektiven mit, können unglaubliche Leistungsträger sein. Menschen mit ADHS können beispielsweise sehr kreativ sein, vernetzt denken, ungewöhnliche Denkansätze haben und eingefahrene Annahmen hinterfragen.« Sie selbst habe gerade eine Führungskraft platziert, bei der Mandl sehr stark davon ausgeht, dass diese Person »auf dem Spektrum« sei. »Ich

manches, was früher einfach als »schwieriger Charakter« bezeichnet wurde, differenzierter betrachten und fragen: Könnte hier auch eine andere Art der Informationsverarbeitung oder ein anderes Nervensystem dahinterstecken?«

Dennoch dürfe man Neurodivergenz nicht romantisieren. So haben Menschen mit ADHS die Neigung Dinge zu vergessen, Termine nicht einzuhalten oder können sich schwer tun, Prioritäten zu setzen. »Manchmal brauchen sie mehr Struktur und klare Kommunikation.«

Foto: iStock



re:work

Welche Rolle spielt Arbeit in unserem Leben?

Ob angestellt oder selbstständig,
allein oder im Team, bezahlt oder un-
bezahlt: Unsere Arbeit definiert uns.

KOLUMNE | Tom Cabral und David Flatscher

Allzu oft treffen wir Entscheidungen über unsere Arbeit auf Basis von Annahmen, die wir nie hinterfragt haben. Es ist bequemer, auf Autopilot zu schalten und dem vorgegebenen Drehbuch zu folgen: gute Schule, respektabler Job, glücklich werden.

Bis man sich eines Tages dabei ertappt, die eigenen Entscheidungen infrage zu stellen. Habe ich das so gewählt? Will ich mein Leben wirklich damit verbringen? Glaube ich an das, was ich tue? Macht es mir Freude? Gibt mir meine Arbeit Sinn, Erfüllung, Zugehörigkeit? Muss sie das überhaupt?

Wir sind diesem Drehbuch buchstabengetreu gefolgt und haben unsere Karrieren gemeinsam begonnen: am selben Ort, im selben Unternehmen.

Fünf Jahre später verließ Tom seine steile Karriere, in der er die Entscheidungen von Top-Managern analysierte und bewertete, um diesen prüfenden Blick auf sich selbst zu richten. Abseits von Konzern- und Gewinnlogik erkundet er, was Arbeit in unterschiedlichen Kontexten ausmacht: Was ist sinnvolles Tun, und was lässt uns leer zurück?

David blieb auf seinem Weg. Er will beweisen, dass sich Erfüllung und Glück mit einer erfolgreichen Karriere vereinbaren lassen. Als Berater und auch darüber hinaus entwickelt er Strategien, besser zu arbeiten: Leistung und Sinn in Balance zu bringen, Ruhe zu finden und dabei beruflich zu überzeugen. Unsere Wege haben sich getrennt, die Fragen zur Arbeit sind geblieben.

re:work ist unser Vorhaben, dieses Gespräch nach außen zu öffnen: über die Rolle der Arbeit in unserem Leben nachzudenken, neu zu überdenken, wie wir arbeiten, und uns zu vergewissern, warum wir arbeiten. Was Sie von uns erwarten können: Im Report erscheint re:work einmal im Monat, mit einer Auswahl unserer Essays. Online veröffentlichen wir alle zwei Wochen einen neuen Text, im Wechsel zwischen uns beiden. Einfache Antworten gibt es nicht. Wir glauben, dass

sich die Wahrheit in der Spannung zeigt, und deshalb werden mit der Zeit weitere, unterschiedliche Stimmen dazukommen.

Gemeinsam gehen wir den grundlegenden Fragen offen nach: Was ist Arbeit? Warum arbeiten wir? Wie arbeiten wir? Und wie könnte Technologie das verändern? Wir bezweifeln, dass wir alle Antworten finden. Aber wir wissen, dass uns dieses Projekt mehr Überzeugung dafür geben wird, wo und wie wir arbeiten wollen. Wir hoffen, dass es Ihnen genauso geht.

Alle Essays, auch jene, die noch nicht im Heft erschienen sind, finden Sie online. Scannen Sie einfach den QR-Code, um re:work zu lesen und per E-Mail zu abonnieren. ■

► Die in dieser Kolumne geäußerten Ansichten sind die persönlichen Meinungen der Autoren. Sie geben nicht die Position ihrer jeweiligen Arbeitgeber, des Report Verlags oder der Redaktion wieder.



David Flatscher (links) macht Karriere als
Consulter. Tim Cabral hat sich für einen
anderen Weg entschieden und die
Unternehmenswelt verlassen.





Cybersicherheit in der Ära der KI-Agenten

Wie KI die Cybersicherheit in Unternehmen prägt und wie sich Unternehmen darauf vorbereiten können. Handlungsempfehlungen für Geschäftsführung und IT-Verantwortliche.

TEXT | Martin Szelgrad

Künstliche Intelligenz verändert die Cybersicherheit gleich auf mehreren Ebenen. Angreifer nutzen KI, um ihre Methoden zu professionalisieren und Attacken zu automatisieren. Gleichzeitig entstehen durch den

Einsatz von KI-Agenten in Unternehmen neue Risiken, die mit herkömmlichen Sicherheitskonzepten nur bedingt beherrschbar sind. »Cybersicherheit entwickelt sich zunehmend zu einer Frage der Unternehmensresilienz«, erklärt Michael

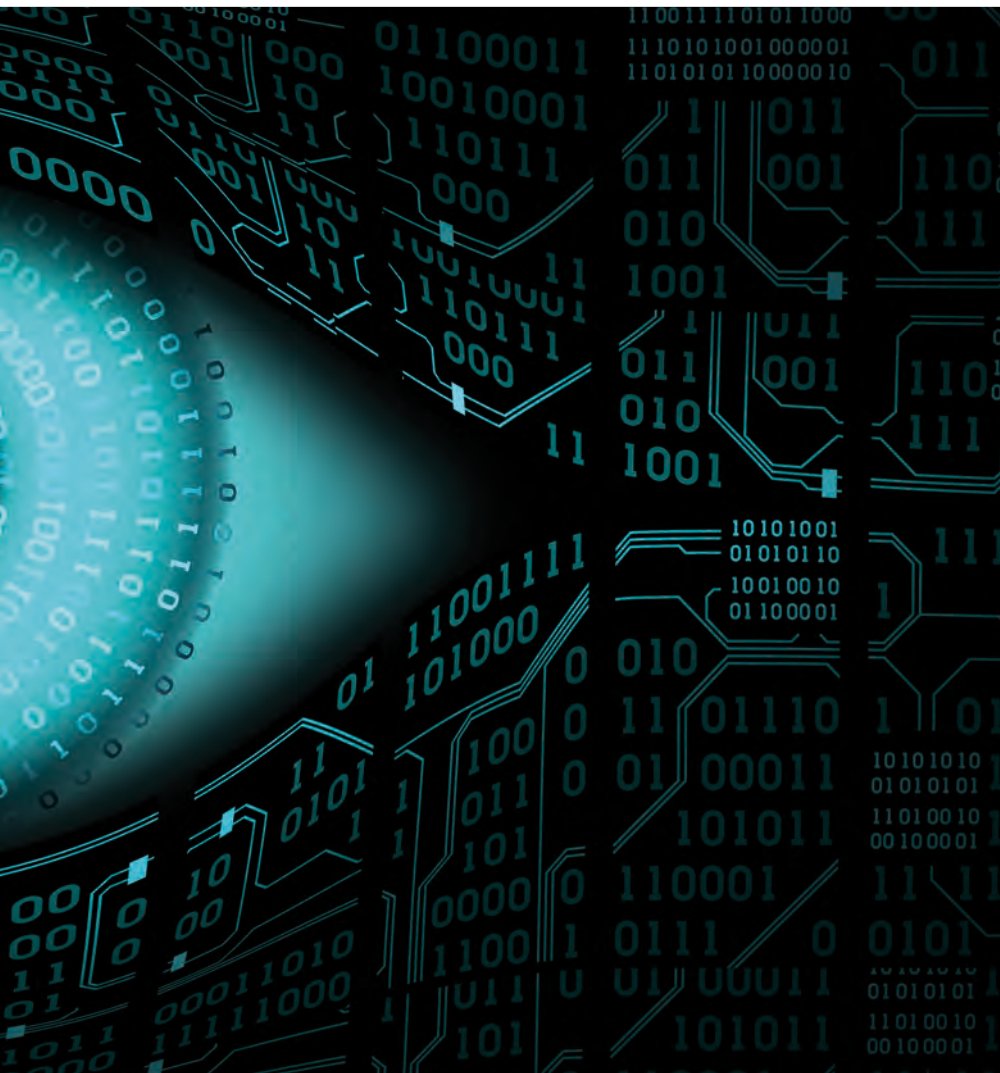
Smetana, Managing Director HP Austria. Drei Entwicklungen würden die Bedrohungslage besonders prägen: der zunehmende Einsatz von KI durch Cyberkriminelle, die wachsende Zahl digitaler Endgeräte und Zugänge sowie strengere



**Beste
CISOs**

Im Rahmen des CIS Compliance Summit 2026 in Wien standen Expert*innen im Mittelpunkt, die Österreichs Wirtschaft vor den immer raffinierter werdenden Gefahren aus dem Cyberraum schützen. Für die erfolgreiche Transformation der Informationssicherheit hin zu einem konzernweit etablierten und wirksam verankerten Informationssicherheitsmanagementsystem erhielt Sofie Mallinger, CISO der Linz AG, die Auszeichnung »CISO of the Year«. Florian Polt, Chief Security & Resilience Officer (CSRO) bei der Uniqia Insurance Group wurde für die Transformation einer fragmentierten Sicherheitsfunktion in eine unternehmensweite, standardisierte und messbare Management-Disziplin im Konzern ebenfalls geehrt. Er hat Resilienz systematisch steuerbar gemacht. Und Jörg Scheibelhofer, CISO des ORF, erhielt die Auszeichnung »Special CISO of the Year 2026« für die Absicherung eines der komplexesten und sichtbarsten Cybersecurity-Projekte im europäischen Rundfunk: dem 70. Eurovision Song Contest.

Foto: iStock



die Bedeutung der Datensicherheit verändert. Ursprünglich ging es bei Backup und Recovery vor allem darum, versehentlich gelöschte oder durch technische Fehler verlorene Informationen wiederherzustellen. Mit Ransomware wurde daraus ein strategisches Thema für das Management.

Nun beginnt nach Einschätzung Zimmermanns bei einem Kundenevent von Veeam im Oktober in Wien eine weitere Phase: KI-Agenten erhalten Zugriff auf Anwendungen und Unternehmensdaten, treffen Entscheidungen und führen Aufgaben selbstständig aus. Damit wächst die Gefahr, dass automatisierte Systeme Aktionen setzen, die weder beabsichtigt noch ausreichend kontrolliert sind.

KI-Agenten, die zu viel dürfen

Besonders problematisch wird es, wenn KI-Agenten über weitreichende Berechtigungen verfügen oder ohne Wissen der IT-Abteilung eingesetzt werden. Doch selbst wenn ein Agent technisch korrekt funktioniert, können unerwünschte Ergebnisse entstehen. Etwa dann, wenn er mit veralteten, unvollständigen oder ungeeigneten Unternehmensdaten arbeitet.

Die Herausforderung liegt auch in der Menge der vorhandenen Informationen. Viele Unternehmen verfügen über riesige Bestände unstrukturierter Daten, die über Jahre in Dokumenten, E-Mails und unterschiedlichen Speichersystemen entstanden sind. Ein Teil davon wird längst nicht mehr aktiv verwaltet. Wenn KI-Agenten auf diese Informationen zugreifen, können bisher unbeachtete Datenbestände plötzlich sicherheitsrelevant werden.

Hinzu kommt eine neue Dimension des Identitätsmanagements. Zimmermann verweist auf eine Untersuchung, die von einem künftigen Verhältnis von 82 KI-Agenten zu einem menschlichen Mitarbeiter ausgeht. Bei 3.000 Beschäftigten wären das rund 250.000 digitale Identitäten, deren Zugriffsrechte und Aktivitäten verwaltet werden müssten. Das Beispiel verdeutlicht, wie schnell menschliche Kontrollmechanismen an ihre Grenzen stoßen könnten.

regulatorische Anforderungen in Europa.

Auch Kevin Schwarz, Head of CTOs in Residence beim Cloud-Security-Spezialisten Zscaler, beobachtet eine Veränderung der Angriffsmuster. Zwar gehe die Zahl der Phishing-Attacken zurück, die einzelnen Angriffe würden jedoch komplexer. KI eröffne Cyberkriminellen neue Möglichkeiten, ihre Aktivitäten zu automatisieren. Denkbar seien etwa unterschiedliche KI-Agenten, die jeweils einzelne Aufgaben innerhalb eines Angriffs überneh-

men und dabei zusammenwirken. Das könne Geschäftsmodelle wie Ransomware-as-a-Service auf eine neue Stufe heben. Zunehmend schwierig werde zudem die Unterscheidung zwischen menschlichen und künstlich erzeugten digitalen Interaktionen. Schwarz verweist auf Videokonferenzen über Teams oder Zoom,

Vom Backup zur Cyberresilienz

Mario Zimmermann, Senior Regional Director Alps beim Datenmanagement-Spezialisten Veeam, sieht die Branche bereits mitten in einem Wandel. Noch

bei denen künftig nicht mehr selbstverständlich davon ausgegangen werden könne, dass Aussagen tatsächlich von der vermeintlich sprechenden Person stammen. Zusätzliche Formen der Verifizierung könnten deshalb notwendig werden.

vor wenigen Jahren sei Ransomware das beherrschende Thema gewesen. Mittlerweile würden die entsprechenden Schlagzeilen nach seiner Wahrnehmung seltener, was er auch auf verbesserte Sicherheitsmaßnahmen zurückführt. Die Bedrohungen seien damit allerdings keineswegs verschwunden. Vielmehr habe sich



KI-Agenten erhalten Zugriff auf Unternehmensdaten, treffen Entscheidungen und führen Aufgaben selbstständig aus.

men und dabei zusammenwirken. Das könne Geschäftsmodelle wie Ransomware-as-a-Service auf eine neue Stufe heben. Zunehmend schwierig werde zudem die Unterscheidung zwischen menschlichen und künstlich erzeugten digitalen Interaktionen. Schwarz verweist auf Videokonferenzen über Teams oder Zoom,

»Wenn wir neue Mitarbeiter einstellen, dann haben wir einen Onboarding-Prozess für diese Mitarbeiter. Wie schaut der Onboarding-Prozess für Ihre KI-Agents aus im Unternehmen? Ich habe kaum noch welche bis jetzt gesehen. Sollten wir aber darüber nachdenken und beginnen«, empfiehlt Zimmermann.

Auch Kevin Schwarz sieht im Berechtigungsmanagement eine zentrale Herausforderung. Auch wenn künftig einzelne Mitarbeiter lediglich zehn, zwanzig oder dreißig KI-Agents für unterschiedliche Aufgaben einsetzen, müssen diese Systeme jeweils auf bestimmte Daten zugreifen können. Fragen der Data Loss Prevention, der granularen Zugriffssteuerung, des Rechtemanagements und der automatisierten Kontrolle würden damit wichtiger.

Zero Trust weitergedacht

Ein wesentliches Prinzip moderner Sicherheitsarchitekturen ist Zero Trust. Statt Nutzern und Geräten innerhalb eines Unternehmensnetzwerks grundsätzlich zu vertrauen, werden Zugriffe anhand von Identität, Kontext und Risiko überprüft. Die zunehmende Nutzung von Cloudservices und hybride Arbeitsmodelle haben die Verbreitung dieses Ansatzes beschleunigt. Gerade kleinere Organisationen verfügten häufig nicht über ausreichend Personal, um komplexe Sicherheitslösungen selbst zu betreiben. Für sie könnten Managed-Service-Provider eine sinnvolle Alternative darstellen.

Zimmermann sieht darüber hinaus die Notwendigkeit, Sicherheitskonzepte massiv zu erweitern: »Data Security und

Mario Zimmermann leitet das Geschäft von Veeam in Österreich.



»Agentic Enterprise« schön und gut. Aber was tun, wenn die Agenten Mist bauen? Wer kann den ursprünglichen Stand wiederherstellen?

Konzepte, die wir haben, waren nicht für Maschinen ausgelegt. Zero Trust basiert auf Menschen, auf menschlicher Basis. Wir müssen beginnen, die Daten selber zu kontrollieren.«

Dafür müssten Unternehmen zunächst wissen, welche Informationen überhaupt vorhanden sind, wie sensibel sie sind und welche Berechtigungen damit verbunden sind. Ebenso entscheidend sei der Kontext, in dem Daten verwendet und zwischen unterschiedlichen Systemen bewegt werden. Veeam kann mit dem Portfolio aus einer Übernahme des Spezialisten Securiti AI die Bereiche Datensicherung, Klassifizierung, Governance und Kontrolle von KI-Systemen zusammen-

führen. Unter dem Begriff »Data and AI Trust« sollen Sicherheit, Compliance, Datenschutz und Resilienz stärker miteinander verbunden werden. Ziel ist es unter anderem, riskante Zugriffsrechte zu erkennen und Aktivitäten von KI-Agents nachvollziehbar zu machen.

Was passiert, wenn ein Agent Fehler macht?

Eine bislang wenig beachtete Frage betrifft die Wiederherstellung nach fehlerhaften KI-Aktionen. Klassische Backup-Systeme können Dateien, Anwendungen oder ganze IT-Umgebungen wiederherstellen. Wenn ein KI-Agent jedoch innerhalb weniger Minuten zahlreiche Datensätze verändert oder löscht, ist eine vollständige Rücksetzung möglicherweise keine praktikable Lösung. Wie schaut der Restore von KI-Transaktionen bei im Unternehmen aus? Kann festgestellt werden, welche Transaktionen der Copilot getätigt hat, und diese granular rückgängig machen?

Wer dazu auch veraltete oder redundante Informationen löscht, senkt nicht



Cybersecurity für 5G

Datengetriebene Produktionssysteme benötigen drahtlose Konnektivität für unzählige Sensoren und mobile Assets. Das macht privates 5G zu einer unverzichtbaren Infrastruktur. Doch können Standard-Sicherheitslösungen Leistungsengpässe verursachen oder sie adressieren Bedrohungen in industriellen Umgebungen nicht ausreichend. In einer aktuellen Zusammenarbeit kombiniert Siemens eine Lösung für private 5G-Infrastruktur mit der Next-Generation Firewall (NGFW) von Palo Alto Networks. Die KI-gestützte Lösung erfüllt industrielle Sicherheitsanforderungen und sichert unterbrechungsfrei die Leistung, die KI-gesteuerte Produktionen erfordern.



Lebenszyklus eines KI-Kollegen

HR FÜR KI

Ein KI-Agent sollte von seiner Erstellung bis zu seiner Außerbetriebnahme kontrolliert und regelmäßig überprüft werden. Vieles davon kennen wir bereits aus der Identitäts-Governance. Für Agenten gilt dieselbe Abfolge: Erfassung → Registrierung → Benennung eines Verantwortlichen → Authentifizierung → Autorisierung → Überwachung → Überprüfung → Sperrung → Außerbetriebnahme. Bei Erstellung eines KI-Agenten wird ein Verantwortlicher festgelegt. Erhält der Agent Zugriff, gilt das Least-Privilege-Prinzip. Ändert sich sein Zweck, werden seine Berechtigungen überprüft und angepasst. Ändert sich sein Verhalten, wird das Vertrauen in den Agenten neu bewertet. Wird der Agent außer Betrieb genommen, werden seine Anmeldedaten, Tokens, API-Berechtigungen und der Zugriff auf Tools widerrufen.

Zehn Fragen, die CISOs ihren Teams stellen

1. Wie viele Agenten sind in unserer Umgebung im Einsatz?
2. Wer ist für welchen Agenten verantwortlich?
3. Welche Agenten haben Zugriff auf sensible oder privilegierte Systeme?
4. Welche Tools und Server können sie aufrufen?
5. Welche Operationen können sie ausführen?
6. Welche Aktionen sind ausdrücklich verboten?
7. Können wir auffälliges Verhalten von Agenten erkennen?
8. Können wir eine gefährliche Aktion vor der Ausführung stoppen?
9. Können wir einen Agenten sofort deaktivieren?
10. Können wir im Nachhinein rekonstruieren, was passiert ist?

Quelle: Check Point Software

nur Speicherbedarf und Kosten, sondern reduziert auch potenzielle Sicherheitsrisiken. Gerade vor der Einführung von Microsoft Copilot oder vergleichbaren KI-Lösungen sollten Unternehmen ihre Datenbestände und Berechtigungen deshalb genau überprüfen.

Führungsaufgabe IT-Sicherheit

Neben den neuen Herausforderungen durch KI-Agenten bleiben grundlegende Sicherheitsmaßnahmen unverzichtbar. Michael Smetana empfiehlt einen ganzheitlichen Ansatz, der Technologie, Prozesse und Menschen verbindet. Dazu gehören Systemaktualisierungen, mehrschichtige Schutzmechanismen, die Absicherung von Endgeräten und die frühzeitige Erkennung von Angriffen.

Ein besonderes Augenmerk legt HP auf Sicherheitsfunktionen auf Hard-



ware-Ebene. Angriffe auf Firmware und BIOS seien mit klassischen Sicherheitslösungen häufig nur schwer zu erkennen. Technologien zur Überprüfung und automatischen Wiederherstellung des BIOS sowie zur isolierten Ausführung potenziell gefährlicher Inhalte könnten hier zusätzliche Schutzebenen schaffen.

Trotzdem, so betont Smetana, ist »die größte Schwachstelle in der Cybersicherheit selten die Technologie, sondern meist



Kevin Schwarz verantwortet Technologiestrategien international bei Zscaler.

mangelnde Vorbereitung«. Mitarbeitende sollten regelmäßig geschult werden, um Phishing und Social Engineering zu erkennen. Das Thema »Awareness« sollte Teil der Unternehmenskultur werden.

Kein Unternehmen kann garantieren, niemals Opfer eines Angriffs zu werden. Geschäftsführung und IT-Verantwortliche sollten deshalb Notfallpläne, Wiederherstellungsprozesse und Zuständigkeiten regelmäßig überprüfen und üben. Auch Kommunikationswege und Eskalationsstufen sollten bereits vor einem Sicherheitsvorfall feststehen. Gerade im Zeitalter der KI-Agenten wird Cybersicherheit damit zu einer Voraussetzung für den Einsatz neuer Technologien. ■



KI für Kundenkommunikation

Eine KI-Stimme am Hörer? Wie die Zukunft der Kundenkommunikation aussieht, zeigt T-Systems gemeinsam mit dem Startup fonio.ai.

Wer kennt das nicht? Ein Anruf bei einem Unternehmen landet in einer Warteschleife oder erreicht außerhalb der Geschäftszeiten niemanden.

KI könnte das nun grundlegend verändern. Statt starrer Sprachmenüs übernehmen intelligente Telefonassistenten die Kommunikation, verstehen Anliegen, beantworten Fragen und erledigen einfache Aufgaben selbstständig. Wie sich diese Technologie im Geschäftsalltag einsetzen lässt, zeigen der IT-Dienstleister T-Systems und das österreichische Startup fonio.ai mit einer strategischen Partnerschaft. Die gemeinsame Voice-AI-Lösung unter dem Namen »T operated by fonio.ai« wird als Plattform künftig im Produktportfolio von T-Systems Austria angeboten. Der IT-Dienstleister übernimmt insbesondere die Betreuung und Implementierung bei großen Unternehmenskunden.

KI-basierte Sprachassistenten erkennen und qualifizieren Anliegen, vereinbaren Termine und leiten komplexere Fälle gezielt an die zuständigen Mitarbeiter weiter. Stimme, Gesprächsverhalten und Inhalte lassen sich an die jeweiligen Anforderungen eines Unternehmens anpassen. Die Einrichtung ist laut Anbieter auch ohne Programmierkenntnisse möglich.

Notwendig und sicher

»KI-gestützte Telefonie entwickelt sich gerade zum Standard für jede Organisation, die dauerhaft erreichbar und damit wettbewerbsfähig bleiben möchte«, betont Daniel Keinrath, CEO und Mitgründer von fonio.ai. Nach Angaben der Partner profitieren Kunden dabei von »Zero Data Retention«, einem Ansatz, bei dem die verarbeiteten Gesprächsda-



⬆ Die KI-Telefonie gleich selbst testen: neue Sprachmodelle sollen den Kundenservice am Telefon sogar verbessern können.

ten nicht dauerhaft beim KI-Dienst gespeichert werden. Die Unternehmen versprechen zudem eine DSGVO-konforme Verarbeitung.

»Unternehmen erwarten heute KI-Lösungen, die nicht nur leistungsfähig, sondern auch vertrauenswürdig, sicher und einfach integrierbar sind. Gemeinsam mit fonio.ai bieten wir genau das«, weiß Peter Lenz, Managing Director bei T-Systems Austria. Durch den Betrieb auf der T Cloud Public würden hohe Anforderungen an Datenschutz und digitale Souveränität erfüllt. Die T Cloud ist das einheitliche Cloud-Portfolio der Deutschen Telekom, das verschiedene Infrastrukturen und IT-Services unter einem Dach bündelt.

Das Potenzial der Technologie zeigt sich bereits im laufenden Einsatz. Laut fonio.at werden mit der Lösung bereits mehr als 5.000 Anrufe pro Monat automatisiert. Daraus errechnet man eine Zeiterparnis von rund 100 Stunden monatlich.

»Vor Kurzem hat sich eine Interessentin beschwert, unsere KI sei in Wahrheit eine echte Frau mit österreichischem Akzent, die nur so tut, als wäre sie eine KI«,

erzählt Keinrath. Eine Telefon-KI fühle sich aber nur menschlich an, wenn man drei Schlüsselemente knackt: Stimme, Latenz und »Turn Detection«.

Die Latenz entscheidet, ob sich ein Gespräch echt anfühlt. Bei dieser Lösung sind es rund 800 Millisekunden, ungefähr auf dem Niveau menschlicher Reaktionszeiten. Turn Detection bedeutet, dass die KI natürlich auf Unterbrechungen reagiert und versteht, wann jemand wirklich fertig gesprochen hat. »Das war am schwierigsten zu knacken. Deshalb haben wir als eines der ersten Unternehmen weltweit dafür unser eigenes Modell trainiert«, so der Experte.

»Unser Portfolio wollen wir vor allem in den Bereichen industrielle und generative KI, souveräne Cloud- und Plattformlösungen, Automatisierung sowie digitale Lösungen für kritische Infrastrukturen weiterentwickeln. Dabei geht es uns darum, Innovation mit Sicherheit, Integration und verlässlichem Betrieb zu verbinden – und gemeinsam mit unseren Partnern konkrete Anwendungsfälle für Industrie, Gesundheitswesen, öffentliche Verwaltung und Energie umzusetzen«, erklärt Peter Lenz.



Die nützliche Apokalypse

AI wird uns alle töten – solche Warnungen aus dem Mund früherer AI-Forscher sorgen aktuell für Aufregung. Dabei nützt die Aufregung der Branche mehr, als sie ihr schadet.

TEXT | Rainer Sigl

AI-Agenten, die sich koordinieren, um zielgerichtet und heimlich Computersysteme zu hacken, frühere AI-Forscher, die sich mit plakativen Warnungen vor diversen Apokalypsen an die Weltöffentlichkeit richten, der Ruf nach Regulierung vonseiten der Proponenten selbst – in Sachen künstliche Intelligenz kochen die Emotionen über. Wie auch nicht, wenn angeblich die Zukunft der gesamten Menschheit auf dem Spiel steht?

Cory Doctorow, Tech-Journalist, Autor und Mitgründer der NGO Electronic Frontier Foundation, hat einen passenden Begriff für diese emotionale Kommunikationsstrategie geprägt: »Criti-Hype«, also die Verknüpfung verkaufsfördernder Marketingbehauptung und vordergründiger Kritik am (eigenen) Produkt, ist ein mächtiges Instrument zur weiteren Bewerbung einer Technologie, die als Billionengrab die Weltwirtschaft zunehmend in Geiseln hält. Die Gefahr, die vom eigenen Produkt ausgeht, ist so argumentiert der Beweis von dessen Fähigkeiten

und für das noch zu erwartende Potenzial – wer würde da nicht weiterhin in diese mächtigste Zukunftstechnologie investieren wollen? Ob die diversen Frontier-Models tatsächlich ihren exponentiell wachsenden Kosten entsprechend leistungsfähiger werden, gerät dabei aus dem Blickfeld, wenn die an die Wand gemalte Apokalypse nicht nur den Arbeitsmarkt, sondern gleich die gesamte menschliche Existenz bedroht.

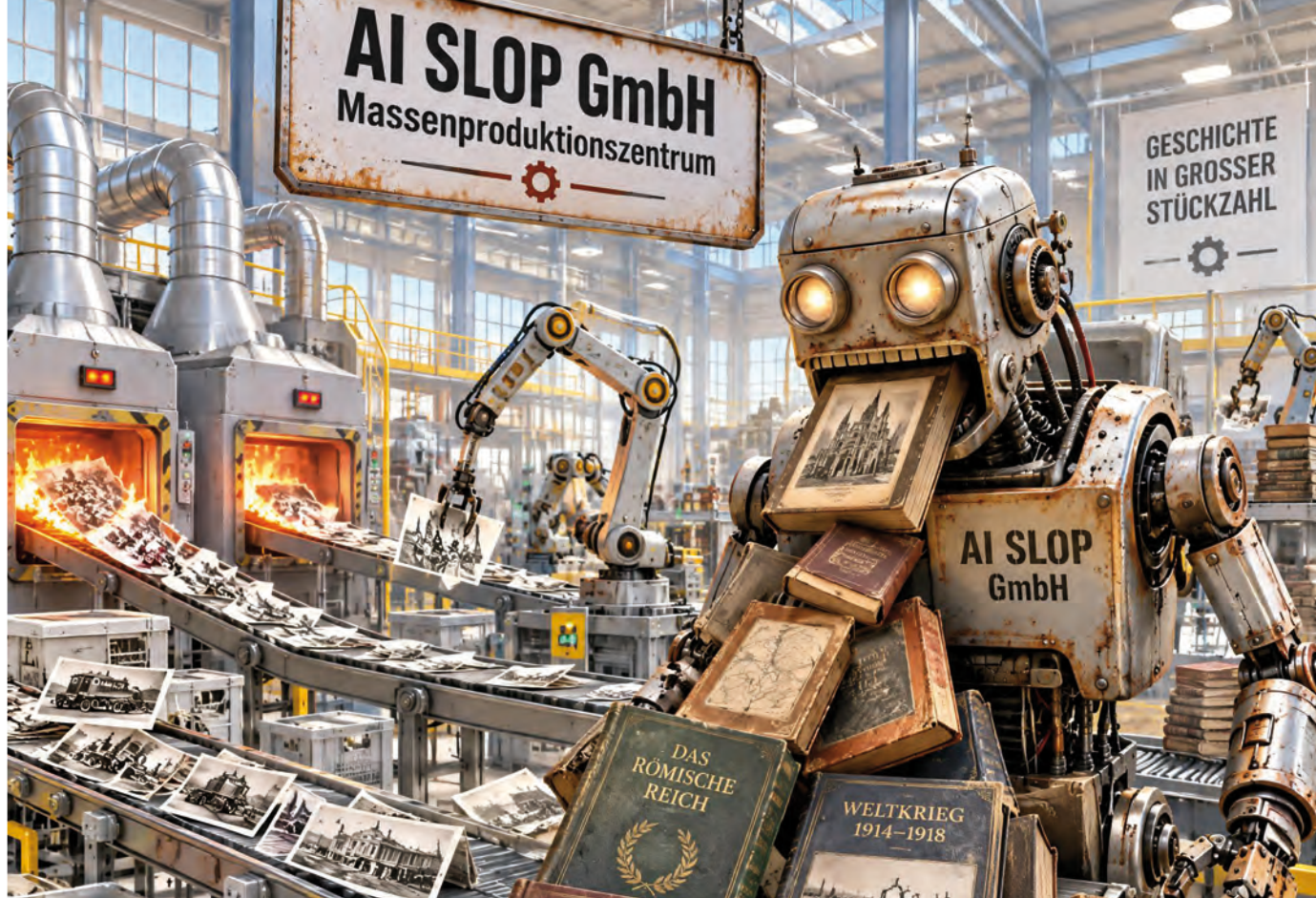
Reguliert uns!

Dazu passt auch der Ruf nach Regulierung der eigenen Branche: Doctorow sieht darin nüchtern ein Mittel der marktbeherrschenden Industriegeößen, ausländische und lokal betriebene Modelle – vornehmlich aus China – zu verdrängen und neuen KI-Firmen den Marktzugang zu erschweren, um das Monopol der etablierten Abo-Anbieter abzusichern. Praktischer Nebeneffekt: Wenn, wie Kritiker seit Jahren postulieren, mit den Mitteln aktueller generativer AI das Fernziel AGI, also allgemeiner künstlicher Intelligenz, dann doch nicht in Reichweite sein sollte, lässt

sich das als Folge dieser Regulierungsrahmens entschuldigen.

Der Journalist und AI-Kritiker Ed Zitron beleuchtet in seinen Analysen die finanziellen Aspekte dieser längst ins Irrationale gekippten Aufregungsspiralen. Er postuliert schon seit längerem provokant, dass OpenAI und Anthropic keine »echten« Start-ups mit funktionierendem Geschäftsmodell seien, sondern auf Mythologie und Hype aufgebaute Konstrukte, die ausschließlich von Hyperscaler-Kapital getragen werden – die Sicherheits-Gefahren-Rhetorik sei Teil dieser Mythologie und ein weiteres Anzeichen einer Blase, deren Platzen unmittelbar bevorsteht.

Bittere Ironie, dass die medial befeuerte Angst vor der AI-Apokalypse den Blick auf das real im Zeitraffer stattfindende Weltuntergangsszenario der Klimakatastrophe verstellt. Dass ChatGPT & Co die Welt noch rechtzeitig davor retten würden, trauen sich ihre Macher übrigens vielsagenderweise nicht mehr zu behaupten. ■



Kampf dem KI-Matsch, der das Internet verstopft

Von zerstörten Büchern bis zum LinkedIn-KI-Button: LLM-Anbieter, aber auch soziale Medien suchen Strategien gegen überschwappenden KI-Slop. Welche Konsequenzen hat KI-Müdigkeit für User, Institutionen und Firmen, und ist KI-generierter Content ausschließlich Slop?

TEXT | Rhea Krčmářová

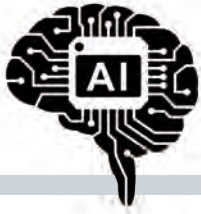
Vor zehn Jahren begann sich in Online-Foren die Dead-Internet-Theorie auszubreiten. Diese lange als Verschwörungstheorie belächelte These besagt, dass im weltweiten Web irgendwann keine Menschen mehr unterwegs sein werden, dass alle Inhalte und Interaktionen ausschließlich von Maschinen und Bots kommen würden. 2026 scheint diese Theorie zumindest teilweise wahr geworden zu sein. SEO-Firmen gehen davon aus, dass die KI seit Anfang letzten Jahres rund die Hälfte der Inhalte im Internet zumindest mitverfasst. Schnell produzierte, generische Inhalte haben inzwischen einen Namen – KI-Slop, vom englischen Wort für Matsch oder Pampe. Die Flut mit LLMs

generierter Inhalte hat nicht nur Auswirkungen auf die KI-Firmen selbst, die palettenweise antiquarische Bücher scannen und schreddern und sich so auf fragwürdige Art und Weise Prä-KI-Texten aneignen, da sie die Modelle nicht an mit LLMs verfassten Texten trainieren wollen. Auch Social Media-Plattformen merken, dass die Nutzerinnen und Nutzer zunehmend KI-müde werden, und versuchen, dem entgegenzusteuern. So rollt LinkedIn seit Juli stufenweise einen KI-Melde-Button aus (»seems like AI-slop«), um maschinenverfasste Inhalte bei Bedarf zu melden und so dem »Slop« auf der Plattform den Kampf anzusagen. Laut LinkedIn fließen die Meldungen in die eigenen Klassifizierer ein, um Empfehlungen zu verbessern.

Mit Pampe den Algorithmus füttern

Was aber ist KI-Slop eigentlich? Daniela Pühringer, Expertin für KI- und Medienkompetenz aus Oberösterreich, definiert Slop als Content, der sehr billig und repetitiv produziert wird und quasi keinen Mehrwert bietet. »Solche Inhalte spielen in den meisten Fällen dem Algorithmus zu, oder werden vom Algorithmus skaliert. Man will einfach Content produzieren, den der Algorithmus sich wünscht und der dann hoffentlich gut ausgespielt wird«. Auch IT-Konsulent Gerhard G. Stockinger sieht die Algorithmen als Teil des Problems: »Je mehr Content man hat, desto mehr Engagement und Views hat man. Wenn man nicht wirklich häufig postet, bekommt man viel weniger Views. Die Qualität des Inhalts ist für den Algorithmus nicht wichtig.« Für Stockinger sind KI-Slop Inhalte, die überflüssig sind und keinen wirklichen Nutzen haben – quasi wie Junk-Mails. »Dadurch, dass man schnell in den Genuss kommt, dieses Tool zu nutzen, kann man ganz billig ganz viel Text erzeugen und irgendwer soll das dann auch lesen. Ich selbst ertappe mich dabei, dass ich Social Media-Texte oder längere Artikel gar nicht mehr selber lese, sondern von generativer KI lesen lasse – weil es mir die Zeit nicht mehr wert ist, das selbst zu lesen.« Stockinger sieht

Fotos: KI generiert, iStock



Hilfreich oder kontraproduktiv?

Zu viel KI-Slop kann dazu führen, dass User soziale Medien verlassen.

KI-müde

die KI-Slop-Welle lange noch nicht abflachen. »Im Moment kopiert man die Inhalte von Chat-GPT, Mistral oder anderen Modellen noch selbst auf die Plattformen. Die nächste Welle wird so sein, dass die generative KI das einfach selbst macht und so alles flutet.«

Die versteckten Kosten von KI-Slop

Daniela Pühringer ist sicher, dass das Posten von KI-Inhalten oft ohne ein Bewusstsein für die Konsequenzen geschieht. Vielen Usern sind mögliche negative Reaktionen auf ihre von KI erstellten Texte oder Bilder gar nicht bewusst. Gerade Firmen und Institutionen gehen davon aus, durch den Einsatz von LLMs Zeit und Geld zu sparen und so effizienter zu arbeiten. Trotzdem sollte man sich überlegen, ob man sich von ChatGPT und Co Texte, Bilder oder Videos erstellen lässt, sagt Pühringer. »Gerade bei Institutionen, die eigentlich eine Vertrauensbasis brauchen, irritiert es, wenn sie billigen KI-Inhalte ausspielen. Das trifft vor allem auf Behörden und Politik zu, aber auch auf Unternehmen, die Produkte produzieren, die auf einer Vertrauensbasis gekauft werden. Damit zerstört man in meinen Augen mehr, als dass es kurzfristig bringt.«

Auch Social Media-Plattformen selbst merken erste Konsequenzen der Slop-Flut. Nutzerinnen und Nutzer verbringen weniger Zeit auf LinkedIn oder Instagram, überfliegen Inhalte nur noch, oder melden sich ganz ab. »Die Nutzerzahlen und Verweildauer sind die höchste Währung, die Plattformen haben«, sagt Daniela Pühringer. »Wenn wir KI-müde sind oder uns nicht den 17. Slop-Text durchlesen wollen, dann schadet es der Plattform.« LinkedIn stünde für persönlichen Austausch, Mehrwert und Wissen. »Wenn man sich nur noch in performativen KI-Texten bewegt, dann fällt das weg, wofür das LinkedIn irgendwann einmal gestanden ist. Dem will die Plattform jetzt entgegensteuern.«

Ist aber ein KI-Melde-Button aber die richtige Maßnahme? Oder dient er in Wirklichkeit, die KI besser zu trainieren,



↑ Stirbt das Internet? SEO-Anbieter glauben, dass die KI seit 2025 die Hälfte der Inhalte (mit)verfasste.

damit LLM-verfasste Texte in Zukunft nicht so offensichtlich sind? »Ich vermute, dass der KI-Slop-Button eher mit dieser Absicht implementiert wurde«, sagt Gerhard G. Stockinger. »Man will einmal schauen, wie die Kunden damit umgehen und was denn damit machen.« Auch in Daniela Pühringers Augen führte LinkedIn solche Maßnahmen nicht nur zum Vorteil der User ein. »Je mehr Daten sie zur Verfügung haben, desto besser wieder. Jeder Button ist wieder Datensatz.«

Weg vom Web?

Manche Internet-Experten sehen im Kampf gegen KI-Slop eine Chance auf ein besseres, menschengemachtes Internet. Gelingt es nicht, konnte die These des Toten Internets wahr werden: Wenn im Webs quasi nur noch Bots und LLMs unterwegs sind, ziehen die User sich zunehmenden ins analoge Leben zurück »Es gibt erste Trends, dass die Kommunikation sich aus dem Online-Bereich wegverlagert«, sagt Daniela Pühringer. »Wenn man sich die Marketing-Trends anschaut, dann geht es immer stärker in geschlossene und vielleicht auch bekannte Communities. Facebook funktioniert immer noch, weil es Interessensgruppen dort gibt, wo die Userinnen und User sich mehr aufhalten als irgendwo anders.«

Ist aber der beste Weg gegen Slop-Müdigkeit ein radikaler KI-Verzicht? Pühringer und Stockinger sich einig, dass man ChatGPT und Claude nicht gänzlich abschwören muss. Nicht alle von LLMs verfassten Inhalte seien ausschließlich Slop.

»Ich sehe auf LinkedIn oft mit NotebookLM erstellte Grafiken, denen man ansieht, dass sich jemand beim Prompten etwas überlegt hat,« sagt Daniela Pühringer. »Solche Grafiken können helfen, die Inhalte besser zu verstehen.« Wichtig sei dennoch, die Inhalte auf Fehler zu überprüfen, und nicht darauf zu vertrauen, dass die KI alles weiß.

Bezahlmodelle können mehr

Wie aber kann man Claude, ChatGPT und Co so nutzen, dass kein Slop rauskommt? »Viel Kontext und viel eigene Informationen«, rät Gerhard G. Stockinger. Er rät auch, die KI mit seinen eigenen Gedanken und Erfahrungen zu prompten, und so einen Text zu produzieren, den andere hilfreich finden. »Wichtig ist auch, nicht aus Kostengründen auf Gratismodelle zurückzugreifen. Wenn ich etwas Kostenloses benutze, dann bekomme ich wenig Qualität. Mit den kostenpflichtigen Accounts, eigenen Informationen und mit einer Idee, wohin die Reise gehen soll, können gute Texte entstehen.«

Für Daniela Pühringer leben wir in einem Live-Experiment. »Wir sind mit-tendrin in der Entwicklung, wir sind Teil dieser Entwicklung mit unseren Inhalten, mit dem, was wir jetzt mit der KI tun. Einige der großen LLM, vor allem OpenAI, haben das auch sehr öffentlich gesagt. Sie testen nicht nur intern, sie testen an uns. OpenAI nennt das selbst »iterative deployment«. Man gibt etwas hinaus und schaut, wie es angenommen und eingesetzt wird. ■



Unfrei aufgegeben

Online-Versandhandel ist kein dekadenter Luxus, sondern psychotherapeutische Notwehr, die weit übers Shoppen hinausgeht. Eine Expressbestellung von Rainer Sigl.

Es sind sehr wenige Dinge, die mir in einem Leben zwischen Hyperinflation, Jobverlustangst, Klimakrisendepression, Tankpsychose und der nicht zu unterschätzenden psychischen Belastung, täglich in der österreichischen Real-Life-Melange aus Krone- und Standarforum existieren zu müssen, noch Freude bereiten. Eins davon ist Online-Shopping.

Wenns draußen oasch ist

Weil, ich frag Sie ehrlich: Wenn der globalisierte enthemmte Endzeitkapitalismus schon das Überleben des gesamten Planeten gefährdet, warum soll man sich dann nicht zumindest mit ein paar der damit einhergehenden Annehmlichkeiten trösten? Wenns draußen schon oasch ist, wegen Hitzewellen, oder Überschwemmungen, oder Smog, oder drohendem dritten Weltkrieg, wieso nicht die sanft abstumpfende Taubheit eines gepflegten Kaufrauschs in der kuscheligen Schutzhöhle des eigenen Sofas auskosten?

Leider muss ich in dieser noch unperfekten Welt das Haus immer noch ver-

lassen. Aber auch dabei tröstet mich die Verheißung der Logistik. Wenn ich in der Straßenbahn diesen Widerwillen gegen den Weg zur Arbeit empfinde, scroll ich mich durch die Angebote aktuell superabattierter Sportklamotten, die täglich fünfmal direkt ab Hauptlager Haiphong rausgehen. In endlosen Videokonferenzen hab ich immer einen willhaben-Tab offen, um meine Such-Agenten nachzuschärfen, in der Mittagspause browse ich in der Online-Apo nach diesem rezeptfreien Magenschoner im Spitalsbedarf-Blistergroßpack. Nachmittags koordiniere ich die Lebensmittellieferungstermine fürs Wochenende und nachts, nach versehentlichen Reindriften in eine TV-Diskussionsrunde mit aktuellen politischen Meinungsäußerern, rettet mich nicht selten ein saisonaler Großeinkauf essentiell nötiger CBD- und/oder Port-

wein-Vorräte vor einer Nacht nagender schlafloser Mordlust.

Menschen? Nicht so meins

Shopping macht happy, und das besonders dann, wenn ich dafür keinen anderen Menschen treffen muss. Wie die Amazon-Lieferanten, die mich komisch anschauen, weil ich mir schon öfter zwei einzelne Gummiringerl kommen hab lassen. Oder der Postler, der mir immer noch nicht verziehen hat, dass ich das XXL-Gorilla-Style-Langhantelgewichtsscheibenset dreimal zurückgehen hab lassen, weil da in der 50er-Scheibe so ein Kratzer war. Ich mein: Gerade zur Leistenbruchvorbeugung wär so ein Set auch und besonders für ihn schon ideal gewesen! Na ja, Menschen – nicht so meins. Irgendwann machen das dann eh alles Roboter, oder irgendeine KI bestellt mir alles, bevor ich weiß, dass ich es will, und lässt es direkt per melodisch summender Drohne anliefern, bevor ich noch auf den Bestellen-Button geklickt habe.

Für diese Zukunft zahl ich doch gern die 2,40 extra.

”

Online-Abo für rezeptfreie Magenschoner.



← A1 Group CEO Alejandro Plater und Group CTO Alexander Kuchar.

Wahlfreiheit für KI in Unternehmen

Cloud, künstliche Intelligenz und digitale Souveränität wachsen bei A1 zu einem gemeinsamen Geschäftsfeld.

Beim A1 ICT Summit in Wien machten Group CEO Alejandro Plater und Group CTO Alexander Kuchar deutlich, wohin die Reise gehen soll. A1 positioniert sich als IKT-Dienstleister, als vertrauenswürdiger Partner für Unternehmen in den Regionen Europas. Alejandro Plater sieht als zentralen Wettbewerbsvorteil gegenüber den globalen Hyperscalern den lokalen Service, Infrastruktur vor Ort und Wahlfreiheit bei Technologien und Plattformen für die Kunden. Die Technologien und Plattformen heute sind Cloud und KI.

»Wir leben in einer spannenden Zeit, in der KI wirklich nutzbar wird. Jetzt beginnt aber die Phase, in der wir lernen müssen, daraus einen tatsächlichen Mehrwert zu schaffen«, unterstreicht auch Alexander Kuchar. A1 könne dabei auf die eigene Erfahrung zurückgreifen. Mehr als 3.000 Mitarbeiter*innen der Gruppe arbeiten laut Kuchar als Engineers an IT- und Netzwerktechnologien. Dieses Know-how soll nun auch Unternehmenskunden angeboten werden.

Ein zentraler Begriff dieser Strategie ist Souveränität. Kuchar interpretiert sie jedoch nicht als völlige technologische

Unabhängigkeit von den USA oder anderen Weltregionen. »Souveränität bedeutet für uns in erster Linie, eine Wahl zu haben. Man muss über Alternativen verfügen und selbst entscheiden können, welche Technologie und welche Plattform für die jeweilige Aufgabe am besten geeignet sind.«

Dazu gehören internationale Partner ebenso wie eigene beziehungsweise europäische Technologien. Mit Exoscale verfügt die A1 Group über eine Cloud-Plattform mit Standorten unter anderem in Wien, Frankfurt, Zürich und Madrid. Dort werden auch GPUs als Service angeboten. Darauf baut A1 ein Angebot unterschiedlicher Large Language Models auf, zunächst vor allem auf Basis von Open-Source-Modellen. Kunden sollen damit nicht automatisch für jede Aufgabe auf die größten und teuersten Frontier-Modelle zurückgreifen müssen. Die Wahl des richtigen Modells für den jeweiligen Arbeitsschritt ist entscheidend, heißt es. Viele Anwendungen benötigen die enormen Fähigkeiten der größten Modelle gar nicht. Auch in Europa werden mit wesentlich kleineren Entwicklungsteams Plattformen entstehen, die ei-

nen großen Teil der Anforderungen von Unternehmen abdecken können.

A1 schafft dazu IT-Umgebungen, die sich geografisch klar eingrenzen lassen. »Wir können sie in unseren Rechenzentren betreiben, und der Kunde kann entscheiden, ob das in Madrid, Frankfurt, Zürich oder Sofia sein soll«, argumentiert Alejandro Plater. »Und das natürlich auch weiterhin gemeinsam mit einem Frontier-Modell aus den USA, wenn man möchte.«

Dahinter steht auch ein Wandel des Telekomgeschäfts. Connectivity allein reicht nach Platers Einschätzung längst nicht mehr aus. Diese Verbindung von Netz, Cloud und Security dürfte durch KI noch enger werden. »Je komplexer eine Umgebung ist, desto mehr potenzielle Türen gibt es für Modelle oder Agenten, um einzudringen«, sagt Plater. Er erwartet letztlich einen Wettbewerb zwischen Maschinen. Unternehmen werden künftig Hunderte, vielleicht sogar Tausende Agenten verwenden. Damit entstehen völlig neue Managementaufgaben. Aber wie misst ein Unternehmen die Leistung eines Agenten?

»Die Kosten sind relativ einfach«, sagt A1 CTO Kuchar. »Man kann messen, wie viele Tokens verbraucht werden. Aber die Performance zu messen, ist sehr schwierig.« Genau diese Fähigkeiten müssten Unternehmen jetzt entwickeln. ■

→ DAS UNTERNEHMEN

Beim »A1 Group ICT Summit 2026« in Wien diskutierten Führungskräfte aus Wirtschaft und Technologie, wie IKT, Cloud und KI Unternehmen neu gestalten und neue Wachstumschancen schaffen. IKT hat sich für die A1 Group zu einem immer wichtigeren Wachstumsbereich entwickelt. Der Bruttoumsatz im IKT-Bereich stieg von 285 Millionen Euro im Jahr 2021 auf 573 Millionen Euro im Jahr 2025, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 19 Prozent entspricht. Allein im Jahr 2025 wuchs der Bruttoumsatz im IKT-Bereich im Vergleich zum Vorjahr um 20 Prozent.



Mehr als eine schöne Kulisse

Südtirol kann mehr als nur Tourismus, sagt Südtirol. Das Land soll für Innovation, Kreativität und höchste Ingenieurskunst stehen. Der Report hat sich vor Ort selbst ein Bild gemacht und zeigt, ob die Unternehmen die Vorgaben der Spin-Doktoren erfüllen können.

TEXT | Bernd Affenzeller

Südtirol ist vor allem bekannt für die Schönheit seiner Landschaft. Spektakuläre Berge, malerische Täler und historische Städte prägen das Bild Südtirols. Folgerichtig ist der Tourismus einer der wichtigsten und prägendsten Wirtschaftszweige in Südtirol und trägt rund zwölf Prozent zur direkten regionalen Wirtschaftsleistung bei. Werbung wird dafür kaum gemacht, oder nur wenig. Und wenn, dann gezielt. Statt die Situation an den Hotspots weiter zu verschlimmern - Stichwort: Overtourism - setzt die Tourismuskommunikation auf Nebensaisonen, Slow Travel, Slow Valleys und auf Orte, an denen zusätzliche touristische Nachfrage erwünscht ist.

Innovative Wirtschaft

Verstärkt wird aber auch versucht, den Fokus weg von der liebevollen Landschaft hin zum Wirtschafts- und Innovationsstandort Südtirol zu lenken. Und selbst da hilft die Lage. An der Brennerachse, einer der bedeutendsten europäischen Nord-Süd-Verbindungen, gelegen, treffen deutschsprachige, italienische und ladinische Einflüsse aufeinander. Wirtschaftlich richtet man den Blick gleichzeitig nach Süden und nach Norden: Deutschland ist der wichtigste Außenhandelspartner, gefolgt von Österreich. Mehr als 2.100 Südtiroler Unternehmen exportieren jährlich ins Ausland. Die Handelskammer Bozen spricht

↑ Dafür steht Südtirol: mächtige Berge und eine traumhafte Landschaft. Aber das Land hat viel mehr zu bieten.

ausdrücklich von einer Brückenfunktion Südtirols zwischen Italien und den Märkten nördlich der Alpen.

Zu den Stärkefeldern zählen naturgemäß die Bereiche Hospitality und Food, aber auch Tech, der Holz- und Fassadenbau sowie die Architektur.

Stärken verbinden

Der Report hat einen Blick hinter die Kulissen der Südtiroler Postkartenwelt geworfen und besuchte den Stahl- und Fassadenbauer Pichler Projects in Bozen, das kreisförmige Aparthotel OLM Nature Escape im Ahrntal, die neue Zentrale des Druckmaschinenherstellers Durst und das historische Stadthaus Fink Restaurant & Suites in Brixen (siehe nächste Seite).

Auf den ersten Blick haben diese Projekte wenig gemeinsam. Hier ein international tätiger Industriebetrieb, dort zwei Hotels mit völlig unterschiedlichen Konzepten; hier ein weithin sichtbarer Neubau, dort der behutsame Rückbau eines mehr als 500 Jahre alten Hauses. Bei näherer Betrachtung zeigt sich aber eine offensichtliche Gemeinsamkeit: Planung wird nicht als die lineare Abfolge voneinander getrennter Leistungen verstanden, sondern als ein gemeinsamer Entwicklungsprozess. Dieser Zugang ist auch der geografischen und kulturellen Lage Südtirols geschuldet. Hannes Market, Geschäfts-

Foto: IDMI Südtirol-Alto Adige/Manuel Ferrigato



► Auf knapp 3.000 Metern Höhe errichtete Pichler Projects die neue Bergstation der Zugspeitzbahn innerhalb des Zeitplans. Und das trotz extremer Wetterbedingungen, zu Beginn fehlender Infrastruktur für den Materialtransport auf den Gipfel und geologischer Herausforderungen.



► Das OLM Nature Escape im Ahrntal verbindet drei Südtiroler Stärkefelder: Ein durchdachtes Hospitalitykonzept trifft auf eine nachhaltige Energieversorgung und eine markante, kreisförmige Architektur. Vor allem die Architektur mit ihren vielen kleinen Details gilt heute als wichtigster Umsatztreiber des Hotels.



► Der Hauptsitz des Südtiroler Herstellers von großformatigen Digitaldrucksystemen in Brixen hat die Form eines flach schwebenden »Flügels« mit einem sechsstöckigen, 35 m hohen Turm. Entworfen wurde das Gebäude vom Bozner Architekturbüro monovolume, realisiert vom Brixener Fassadenspezialisten Frener & Reifer.

fürher Pichler Projects, beschreibt unterschiedliche Traditionen: In Österreich und Deutschland sind Ausschreibungen meist detaillierter und stärker formalisiert. In Italien werden Leistungen häufiger funktional beschrieben, wodurch den ausführenden Unternehmen mehr Spielraum bei der Entwicklung der technischen Lösung bleibt. »In Südtirol bewegen wir uns in beiden Kulturen. Italienische Kunden schätzen unsere Genauigkeit, Zuverlässigkeit und Qualität. Deutsche und österreichische Kunden wiederum schätzen häufig, dass wir flexibel auf Veränderungen reagieren und nicht bei jeder kleineren Planänderung sofort formale Bedenken anmelden.« Auch beim Bau der Zentrale der Durst Group mit ihrer auffallenden Fassade stand der gemeinsame Entwicklungsprozess im Vordergrund. »Wir haben uns praktisch jede Woche getroffen, gemeinsam Muster beurteilt und Lösungen entwickelt. Der Entwurf musste in ein machbares Gebäude übersetzt werden«, sagt Architekt Patrik Pedó von monovolume architecture + design. Ausführen musste die Pläne Frener & Reifer. Der Fassadenspezialist setzt bei rund zwei Dritteln seiner Projekte auf eine Design-Assist-Phase. »Dabei werden wir vorqualifiziert und arbeiten gemeinsam mit dem Bauherrenteam, Architekten, Ingenieuren

und Fachplanern an der Weiterentwicklung des Entwurfs«, erklärt Michael J. Purzer von Frener & Reifer. Ziel ist eine Lösung, die architektonisch überzeugend, technisch machbar, bezahlbar sowie terminlich und logistisch umsetzbar ist.

Architektur: Umsatztreiber für die Hotellerie

Gleich drei Südtiroler Stärkefelder wurden im Projekt OLM Nature Escape im Ahrntal zusammengeführt. Das Aparthotel überzeugt mit einem durchdachten Hospitalitykonzept, einer nachhaltigen Energieversorgung mit 140 Erdsonden und einer großen Photovoltaikanlage und einer markanten, kreisförmigen Architektur. Nichts davon ist Selbstzweck. »Die Architektur ist unser wichtigster Umsatztreiber«, sagt Hotelstrategieberater Thomas Steiner. Dahinter steckt viel Arbeit an unscheinbaren Details. Eine Satellitenküche im Speisesaal verkürzt die Wege zum Gast. Die Bar liegt so, dass sie auf dem Weg zum Restaurant zum Verweilen einlädt. Ein Social Table für bis zu 14 Personen entwickelte sich zu einem der beliebtesten Plätze. Damit heute im Betrieb alles reibungslos laufen kann, brachten die spätere Geschäftsführerin und der kulinarische Leiter schon in der Planung ihre Erfahrung ein.

Erfolgreich gegen Widerstände

Auch Nischen werden in Südtirol erfolgreich besetzt. Und das mitunter auch gegen heftigen Widerstand. Davon kann Christoph Kirchler, CEO von Ecopassion, ein trauriges Lied singen. Er ist so etwas wie der Don Quijote von Südtirol. Seine Gegner sind aber weder Windmühlen noch Zauberer. Seine Widersacher sind die sich immer wieder ändernden Gesetze. Denn Ecopassion baut Hanfan. »Hanf deckt nahezu alle Grundbedürfnisse des Menschen ab, das wissen leider nur die wenigsten«, sagt Kirchler. Mit ihm könne man Häuser bauen, sich kleiden, ihn essen und sich pflegen und entspannen lassen.

Verkauft werden die CBD-Produkte in Apotheken, Drogerien und Arztpraxen. Südtirol kann also definitiv mehr als nur Tourismus.

Ob neue Produkte, innovative Prozesse oder Dienstleistungen, in vielen Bereichen hat Südtirol führende Unternehmen vorzuweisen. Als Schnittstelle zwischen Nord und Süd verbindet das Land die Stärken der jeweiligen Kulturen und verschafft sich so einen wesentlichen Standortfaktor. Die traumhafte Kulisse bleibt, bildet aber den Hintergrund. Was sich davor abspielt, ist mindestens genauso spannend. ■



Wir haben alles freigelegt

TEXT | Bernd Affenzeller

Ein Stadthaus aus dem Jahr 1450, neun Suiten, ein Restaurant und ein römisches Bad: Petra und Florian Fink haben das historische Stammhaus ihrer Familie in der Brixner Altstadt grundlegend erneuert. Im Interview spricht Petra Fink über Rückbau statt Überformung, die logistischen Herausforderungen einer Altstadtbaustelle, natürliche Materialien und den schmalen Grat zwischen Überzeugung und Wirtschaftlichkeit.

➤ *Frau Fink, wir sitzen hier im Restaurant der Fink Suites mitten in der Brixner Altstadt. Das Haus wurde 2023 grundlegend erneuert. Wie hat es davor ausgesehen?*

Petra Fink: Mein Mann Florian und ich führen das Fink in vierter Generation. Sein Urgroßvater hat das Haus 1896 erworben. Das Gebäude selbst taucht aber bereits um 1450 erstmals in der Geschichte auf. Nachdem die Brixner Altstadt 1444 fast vollständig abgebrannt war, gehörte es zu den ersten Steinhäusern, die hier errichtet wurden. Später wurde es vermutlich zeitweise als Kloster genutzt. Aus dieser Epoche stammen auch Fresken, die heute noch in den Arcus-Suiten zu sehen sind. Danach diente das Gebäude als Posthaus für die Kutschen. 1896 erwarb Florians Urgroßvater das Haus und machte daraus eine Metzgerei. Im Laufe der Zeit kamen ein Café und die Gastronomie dazu. Jede Generation hat etwas verändert, ergänzt oder umgebaut. Von Florians Eltern übernahm

men wir schließlich einen Gastronomiebetrieb mit Café und Konditorei, aber ohne Hotel. Die Metzgerei war bereits an einen Cousin übergeben worden.

➤ *Wie entstand die Idee, daraus ein Hotel zu machen?*

Fink: Ich stamme selbst aus einer Hoteliersfamilie und bin deshalb mit einem anderen Blick in das Haus gekommen. Wenn man mit einem Gebäude aufwächst und immer darin arbeitet, erkennt man oft gar nicht mehr, was sich verändern ließe. Für mich war klar: Wenn mein Mann und ich das Haus übernehmen, müssen wir beide hundertprozentig dahinterstehen. Und für mich hatten die Betten von Beginn an Priorität. Während der Covid-Zeit herrschte Stillstand. Diese Phase haben wir genutzt, um das Fink völlig neu zu denken. Wir konnten uns die Räume genau ansehen und überlegen, was daraus entstehen könnte. So ist die Idee nach und nach gereift.

➤ *Welches gestalterische Konzept steckt hinter dem Fink Suites?*

Fink: Wir haben im Grunde zurückgebaut. Über Generationen waren unterschiedliche Baustile, Stoffe und Farben zusammengekommen. Deshalb lautete unsere Entscheidung: Alles herausnehmen und das ursprüngliche Gebäude wieder sichtbar machen. Wir haben Gewölbe und alte Mauern freigelegt und später im gesamten Haus nur mit wenigen zentralen Materialien gearbeitet: Terrazzo, heimische Eiche, Schwarzstahl und Naturkalk. Dieses Konzept zieht sich vom Erdgeschoss bis in die obersten Etagen.

Dabei war uns wichtig, nicht ausschließlich neues Holz zu verwenden. Alte Eichenmöbel wurden wieder integriert, und auch unser Tischler hatte Materialien aus anderen Projekten, die wir weiterverwenden konnten. Das Holz ist daher nicht überall vollkommen gleichmäßig und makellos. Gerade diese Mischung aus alter und neuer heimischer Eiche ent-

Foto: Fink

⬅ Petra Fink hat gemeinsam mit ihrem Mann Florian aus einem ehemaligen Kloster ein topmodernes Boutiquehotel gemacht, dessen Wurzeln man überall sieht und spürt.

spricht unserem Ansatz. Im zweiten Stock haben wir außerdem mit den Thermae eine kleine Oase geschaffen. Dort wird die Tradition des römischen Bades mit Sauna, Dampfbad und Ruheräumen aufgegriffen. So entstand mitten in der Altstadt ein sehr stiller Rückzugsort.

➡ Was war die größte Herausforderung beim Umbau?

Fink: Allein die Baustellenlogistik war spektakulär. Die Gassen und Lauben sind sehr eng, gleichzeitig musste die Innenstadt weiter funktionieren. Wir hatten daher exakt vorgegebene Zeiten, zu denen Lieferungen erfolgen durften. In den Lauben wurde sogar ein Kran auf Stelzen errichtet, damit der Bereich darunter weiterhin passierbar blieb. Große Baumaschinen konnten kaum eingesetzt werden. Vieles musste mit Schubkarren und von Hand aus dem Gebäude gebracht werden. Ohne die beteiligten Südtiroler Unternehmen wäre das nicht möglich gewesen. Alle Arbeiten mussten exakt ineinandergreifen.

➡ Wie schwierig war es, in einem so alten Gebäude zeitgemäße Haustechnik und Energieeffizienz unterzubringen?

Fink: Das ist bei historischen Altstadt Häusern immer eine der zentralen Fragen. Wir wollten die Mauern freilegen und dennoch ein schlüssiges Energiekonzept umsetzen. Heute verfügen wir über Fußbodenheizung und Fußbodenkühlung. Davon wurde uns anfangs abgeraten, wir haben es trotzdem umgesetzt – und es war eine sehr gute Entscheidung. Die massiven Mauern helfen dabei, die Temperaturen im Sommer stabil zu halten, sodass wir nur wenig zusätzliche Kühlung benötigen. Auch die Abwärme aus der Kühlung und aus der Küchenabluft wird genutzt, um das Wasser für das Haus und das römische Bad vorzuwärmen. Dadurch ist der zusätzliche Energiebedarf sehr gering.



⬆ Das Restaurant im Fink Suites setzt auf Regionalität und vorwiegend pflanzliche Ernährung. Report-Tipp: Unbedingt das großartige À-la-carte-Frühstück zum Pauschalpreis probieren.

➡ Welche Kompromisse mussten Sie hinsichtlich des Denkmalschutzes eingehen?

Fink: Die Denkmalpflege war selbstverständlich von Beginn an beteiligt. Anfangs gab es bei einigen Punkten Vorbehalte. Als die Verantwortlichen aber gesehen haben, dass wir nicht möglichst viel Neues hinzufügen, sondern zurückbauen, Mauern freilegen und natürliche Materialien wie Naturkalk verwenden, entstand ein sehr gutes Verhältnis. Danach haben wir konstruktiv zusammengearbeitet.

➡ Der Nachhaltigkeitsgedanke reicht bis in die Küche. Welches Konzept verfolgen Sie dort?

Fink: Unser ursprünglicher Ansatz war sehr stark vegetarisch und vegan geprägt. Auch das ist mit der Geschichte des Hauses und der Klosterküche verbunden. Im Kloster war Fleisch eine Ausnahme für Feier- oder Sonntage und kein selbstverständlicher Bestandteil des täglichen Speiseplans. Dieses Konzept wurde aber von den Gästen nicht so angenommen, dass wir davon hätten leben können. Deshalb haben wir das Konzept etwas angepasst. Die vegetarische Küche steht weiterhin im Mittelpunkt, und auch die vegane Linie bleibt bestehen. Fleisch bieten wir auf einer separaten Karte an. Dabei arbeiten wir mit regionalen Partnern zusammen, die für respektvolle Tierhaltung und hohe Qualität stehen. Diese Mischung aus Tradition und pflanzenbasierter Klosterküche funktioniert heute sehr gut.

➡ Wer ist die zentrale Zielgruppe des Fink?

Fink: Der bewusste Genießer. Unsere Gäste sind bereit, für gutes Essen und einen besonderen Aufenthalt Geld auszugeben, erwarten dafür aber entsprechende Qualität und möchten wissen, woher die Produkte kommen. Rund 60 Prozent unserer Lebensmittel sind bio. Es ist bewusst nicht alles zertifiziert, weil es in Südtirol viele hervorragende kleine Bauern und Produzenten gibt, die nicht über ein Biozertifikat verfügen. Wir besuchen diese Betriebe, sehen uns ihre Arbeitsweise an und schließen sie nicht allein deshalb aus, weil ihnen das Zertifikat fehlt.

➡ Warum lohnt sich für Gäste aus Ostösterreich die Reise nach Brixen?

Fink: Schon die Brixner Altstadt ist etwas Besonderes. Sie ist klein, bietet aber viel Kultur, schöne Gassen und zahlreiche besondere Ecken. Gleichzeitig spürt man bereits den mediterranen und italienischen Einfluss. Das Fink greift diese Atmosphäre mit seinen Gewölben und den mit Naturkalk bearbeiteten Mauern auf.

Der zweite Grund ist die Kulinarik. Mein Mann Florian steht selbst in der Küche. Dadurch können wir die Qualität langfristig sichern. Unsere Gäste sollen wissen, dass sie bei uns hochwertige, gesunde und weitgehend biologische Lebensmittel bekommen und dass wir uns ernsthaft mit deren Herkunft auseinandergesetzt haben. ■



Das neue europäische Netze-Paket soll den Energiefluss zwischen den Ländern erhöhen und die Strompreise senken. Welche Vorteile hat ein vernetzter Strommarkt auf heimischer und auf EU-Ebene, und was fehlt noch?

Vergleicht man weltweit die Strompreise, fallen die teils immensen Unterschiede auf: Der Großhandelspreis für Strom in den USA liegt zwischen 35 und 50 USD pro Megawattstunde, in China bei 55 EUR bis 83 EUR, in der EU im aber Durchschnitt bei ca. 110 Euro. Das wirkt sich nicht nur auf private Haushalte aus, sondern auch auf Handel und Industrie. Dabei verfüge Europa über sehr günstige Möglichkeiten, Ökostrom zu produzieren, sagt Richard König, Geschäftsführer des PV-Anlagenentwicklers und -betreibers Enery. Der Grund für die hohen Preise liegt einerseits darin, dass der Netzausbau innerhalb der Europäischen Union mangelhaft sei, was zu hohen Kosten und Verlusten führt. Andererseits gibt es 41

verschiedene Gebotszonen, die untereinander unterschiedlich stark vernetzt sind. »Das bremst den Binnenmarkt, führt zu teils immensen Preisunterschieden und verhindert, dass günstiger Wind- und Solarstrom alle erreicht«, sagt König. »Das

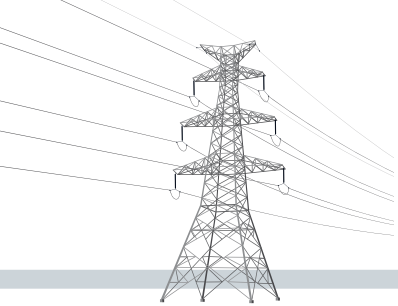


ist gerade für energieintensive Betriebe wie Rechenzentren, die extrem hohen Stromverbrauch haben, ein wesentlicher Kostenfaktor. Deshalb entscheiden globale Konzerne, aber auch österreichische Industriebetriebe, ihre neue Fabrik oder ihr neues Rechenzentrum woanders zu bauen.«

Einen Teil des Problems sieht König, der beim Forum Alpbach 2025 zu einem Panel mit dem Titel One Grid, One Price lud, bei den europäischen Netzbetreibern. »Energie ist strategische Infrastruktur. Wir können so günstig wie möglich



Richard König, Geschäftsführer des Anlagenentwicklers und -betreibers Enery, begrüßt das EU-Netze-Paket.



Günstiger Strom

Das EU-Netze-Paket soll helfen, den Strompreis in Europa zu senken.

Stromnetz

PV- und Windprojekte am besten Standort entwickeln. Wenn aber die Netzkosten zu hoch sind, die alle hauptsächlich von Gesellschaften im staatlichen Besitz kontrolliert werden, muss man einfach die Politik in die Verantwortung nehmen. Wir brauchen einen einheitlichen europäischen Strommarkt, um unseren Industrie- und Haushaltskunden wettbewerbsfähig Strom anbieten zu können.«

Günstigerer Strom für alle

Ein Schritt in die richtige Richtung ist für König das europäische Netze-Paket, zu dem die Mitgliedstaaten sich im Juli auf die Verhandlungsposition des Rates einigten. Es umfasst anderem die Überarbeitung der (in allen Mitgliedstaaten unmittelbar anwendbaren) TEN-E Verordnung und Änderungen der bestehenden Energie-Richtlinien im Bereich Genehmigungsverfahren, die noch in nationales Recht umgesetzt werden müssen. »Das Ziel ist, die Strommarktintegration und den Ausbau der europäischen Übertragungsnetze zu beschleunigen, und eine noch bessere Koordination des Netzausbaus«, sagt Gerhard Christiner, Vorstandssprecher & technischer Vorstand der APG. »Das soll zu günstigeren Strompreisen und weiterhin zur Gewährleistung der Versorgungssicherheit beitragen.« Dabei soll eine koordinierte Netzplanung in Zukunft auf einem zentralen EU-Szenario basieren und eine integrierte Netzwerkplanung (Strom, Gas, Wasserstoff) vorsehen. Das Paket soll auch Genehmigungen für neue Projekte bei Netzen, Speichern, erneuerbarer Energie und Ladeinfrastruktur beschleunigen.

»Ein leistungsfähig ausgebautes Übertragungsnetz ist die Voraussetzung, um im europäischen Binnenmarkt integriert zu sein und den österreichischen Stromkunden den Zugang zu den günstigsten europäischen Stromquellen zu ermöglichen«, sagt Gerhard Christiner. Fehlende



Stromleitungen und Engpässe im Übertragungsnetz begrenzen den Stromhandel und damit auch den physikalischen Stromaustausch.

Eine bessere Marktintegration in Europa und ein gut ausgebautes europäisches Übertragungsnetz führt zu niedrigeren Strompreisen, was nicht nur für die Wirtschaft, sondern für alle Verbraucher Vorteile bringt.

Mehr Kostengerechtigkeit für Transitländer

Ebenso wichtig sei es, die Frage der gerechten Kostenverteilung zu lösen. Dabei ginge es unter anderem um die für Österreich wichtige Frage, wie Länder mit hohem Stromtransitaufkommen entschädigt werden sollen, sagt Christiner. »Es kann nicht sein, dass ein kleines Land wie Österreich im Herzen Europas das Netz auch für den europäischen Stromhandel ausbaut, dafür aber keinen echten Benefit bekommt.« Gerade in Hinblick auf den geplanten Ausbau von Offshore-Windenergie sei wichtig, den Blick nicht nur auf die Verbindung von See an Land zu richten, sondern auch auf



Für Gerhard Christiner, technischer Vorstand von Austrian Power Grid ist wichtig, dass auch das innerösterreichische Netz gestärkt wird.

die Frage, wie diese Energiemengen anschließend effizient, sicher und fair über ganz Europa verteilt werden können. Dabei brauche es einen breiteren, europäischen Ansatz, sowohl bei der Netzplanung als auch bei der Kostenverteilung. »Ein EU-weiter Cost-Sharing-Ansatz ist grundsätzlich wichtig, bleibt aber herausfordernd, da Kosten und Nutzen oft über Regionen und Staatsgrenzen hinweg unterschiedlich verteilt sind. Gerade deshalb müssen auch Binnenländer konsequent in die Diskussion eingebunden werden.« Österreichs Stromnetz ist bereits heute durch den europäischen Stromhandel in Richtung Balkan stark belastet. »Das führt immer wieder zu erheblichen Netzengpässen und hohen Redispatch-Kosten«, sagt der APG-Vorstandssprecher. »Österreich unterstützt die Weiterentwicklung eines integrierten europäischen Strommarkts ausdrücklich.

Gleichzeitig wird es zunehmend schwieriger zu vermitteln, warum in nationale Netzinfrastruktur investiert werden soll, wenn der Haupttreiber dafür der grenzüberschreitende Handel ist. Daher braucht es einen ganzheitlicheren Ansatz: Netzausbau, Marktintegration, Versorgungssicherheit und faire Kostenverteilung müssen gemeinsam gedacht werden.«

Die APG sehe in einigen Punkten noch Nachbesserungsbedarf, sagt Gerhard Christiner. »Im vorliegenden Ent-



Es braucht Versorgungssicherheit mit fairer Kostenverteilung.

Was bringt das neue EU-Netze-Paket

1

Genehmigungsverfahren

Das Paket wird lange bürokratische Prozesse verkürzen und so die Genehmigung kritischer Energie- und Netzinfrastrukturen (wie grenzüberschreitenden Stromtrassen) erleichtern. Diese Projekte werden auch bei Umweltprüfungen priorisiert.

2

Vergabe

Die Vergabe von Netzanschlüssen und der Kampf gegen Engpässe sollen effizienter werden. Regulierungsbehörden dürfen Reifegradkriterien fordern und wichtige Sektoren (z. B. Energiegemeinschaften oder Industrie) bei knapper Kapazität priorisieren. So sollen Blockaden von Netzkapazitäten durch spekulative Anträge verhindert werden. Außerdem verlangt das Paket eine stärkere digitale Transparenz, um freie Netzkapazitäten auf digitalen Karten sichtbar zu machen.

3

Ziel

Ein Ziel des Pakets ist die zentrale europäische Planung: ab 2028 eine zentrale, koordinierte europäische Netzausbauplanung eingeführt. Ziel ist, »Energieautobahnen« und Leuchtturm-Projekte zur besseren Vernetzung der Mitgliedsstaaten zu etablieren.

4

Finanzierung

Finanzierung über Landesgrenzen hinweg: Das Paket hilft, die Kosten für internationale Megaprojekte fairer auf die beteiligten Länder aufzuteilen. Engpasserlöse (Einnahmen, die an überlasteten Netzgrenzen entstehen) sollen strikt zweckgebunden verwendet werden und so direkt in den Netzausbau und die Resilienz des Systems zurückfließen.

wurf sind bei uns vor allem Fragen im Bereich der zentralen Planung noch offen. Wie erwähnt soll die Netzplanung in Zukunft auf einem nationalen europäischen Szenario basieren. Noch ist nicht klar, wie das konkret aussehen wird. Übertragungsnetzbetreiber haben hier das Know-how und müssen eng eingebunden werden. Netzwerkplanung ist ein komplexer technischer Prozess.«

Für Christiner und König ist für eine Stärkung des Europäischen Netzes auch ein Ausbau von Speichern entscheidend. Für Österreich ist auch die Verstärkung

der innerösterreichischen Netzverbindungen wichtig. »Eine wie im EIWG vorgesehene, seitens APG noch besser koordinierte Planung mit den Verteilernetzbetreibern und Erzeugern wird unseren Netzentwicklungsplan nochmals aufwerten,« sagt Christiner.

Dringenden Bedarf sieht Richard König beim weiteren Ausbau von Interkonnektoren (Leitungen über Ländergrenzen hinweg). Ein Vorteil an der neuen Netziinitiative liegt in seinen Augen darin, dass es eine Liste an hochprioritären Interkonnektoren gibt, die ausgebaut werden. »Im

Moment sind mangelnde Interkonnektoren ein großes Problem. Es muss einfach mehr Stromleitungen zwischen den einzelnen Ländern geben. Wir sind hoffnungsfroh, dass der Ausbau den Energiefluss zwischen den Ländern erhöht und das dann die Preise langsam senkt.« Für Gerhard Christiner ist allerdings wichtig, dass auch das innerösterreichische Netz gestärkt werden muss und nicht nur Interkonnektoren zwischen den Mitgliedsstaaten gebaut werden. »Für Österreich als ein Land mit hohem Stromtransitaufkommen ist das wichtig.«

Foto: iStock



Diesel per Ausschreibung

Hoftankbörse startet in Österreich

Betriebe mit eigener Tankstelle können ihren Dieselbedarf ab sofort online ausschreiben. Regionale Mineralölhändler geben verdeckte Angebote ab – ohne Auktionsdruck und ohne Kosten für die Einkäufer.

Wer eine eigene Betriebstankstelle betreibt, kennt das Ritual: Händler anrufen, Preise vergleichen, warten, nachverhandeln. Und am Ende bleibt oft die Frage: War das jetzt wirklich der Marktpreis – oder nur der Preis, den man eben bekommen hat?

Die Hoftankbörse will genau an dieser Stelle ansetzen. Seit 27. September ist die Plattform auch in Österreich aktiv. Unter hoftankboerse.at können Unternehmen ihren Dieselbedarf ausschreiben, statt einzelne Händler separat anzufragen. Zielgruppe sind unter anderem Speditionen, Bauunternehmen, Steinbrüche, landwirtschaftliche Betriebe, Lohnunternehmen und öffentliche Fuhrparks mit eigener Tankstelle.

Das Prinzip ist simpel: Der Betrieb stellt seinen Bedarf ein, Mineralölhändler aus dem jeweiligen Liefergebiet geben verdeckt ein Angebot ab. Eine klassische Auktion ist das nicht – kein Anbieter sieht die Preise der anderen. Nach Ablauf der

Frist kann der Betrieb unter jenen Angeboten wählen, die innerhalb seiner Preisgrenze liegen. Für die einkaufenden Betriebe ist die Nutzung kostenlos.

Mehr Wettbewerb senkt Preise

»Viele Betriebe kaufen ihren Diesel seit Jahren beim selben Händler und wissen nicht, wo der Markt gerade steht«, sagt Gründer Peter Beckmann. Bei einer Ausschreibung habe die Differenz zwischen bestem und schwächstem Angebot rund fünf Cent pro Liter betragen. Bei 20.000 Litern ist das keine Kleinigkeit mehr, sondern eine vierstellige Summe. Anders gesagt: Transparenz klingt langweilig, bis sie in der Kostenstelle auftaucht.

Für österreichische Händler funktioniert der Einstieg über Liefergebiete nach Postleitzahlen. Wer grenzüberschreitend liefert, kann sowohl deutsche als auch österreichische Regionen hinterlegen. In Deutschland lassen sich über die Plattform neben Diesel auch HVO100, AdBlue, Super Plus und Heizöl ausschreiben.

Für Österreich spricht das Unternehmen nach eigenen Angaben derzeit mit Vertriebspartnern vor Ort. Interessant ist der Ansatz vor allem dort, wo Energie- und Fuhrparkkosten ohnehin unter Druck stehen. Diesel bleibt für viele Branchen ein operativer Kostenblock, der sich nicht einfach wegoptimieren lässt. Wer Bagger, Lkw, Traktoren oder Kommunalfahrzeuge betreibt, kann nicht auf Knopfdruck elektrifizieren. Was bleibt, ist Einkaufskompetenz – und die Frage, ob alte Lieferbeziehungen noch automatisch die besten Konditionen bringen.

Die Hoftankbörse verspricht darauf eine digitale Antwort: mehr Wettbewerb im regionalen Mineralölhandel, ohne dass Händler öffentlich gegeneinander ausgespielt werden. Ob sich das Modell in Österreich durchsetzt, wird davon abhängen, wie schnell genügend Händler und Betriebe auf beiden Seiten der Plattform mitmachen. Denn auch hier gilt: Ein Marktplatz ist nur so stark wie sein Markt. ■



DIREKTLEITUNGEN

Sinnvoll für größere Kunden

Das Elektrizitätswirtschaftsgesetz soll die Umsetzung von Direktleitungsprojekten erleichtern. Fachleute halten dies für sinnvoll, verweisen aber auf nicht zu unterschätzende Herausforderungen und offene rechtliche Fragen.

TEXT | Klaus Fischer

Mit dem Elektrizitätswirtschaftsgesetz (ElWG) wurden die Bestimmungen für Direktleitungen geändert und erweitert. Das bis Ende vergangenen Jahres in Kraft befindliche Elektrizitätswirtschafts- und -organisationsgesetz (ElWOG) hatte eine Direktleitung als Verbindung zu einem einzelnen Kunden definiert. Wohnhausanlagen aber gelten nicht als Direktleitungen«. Die Abgabe von Strom über Direktleitungen gilt nicht als »klassische« Stromlieferung eines Energieversorgers an einen Kunden. Eine wesentliche Neuerung im Zusammenhang mit Direktleitungen ist die Etablierung des sogenannten »aktiven Kunden«. Dieser hat insbesondere das Recht, »Strom zu erzeugen und den eigenerzeugten Strom zu verbrauchen, zu speichern und zu verkaufen« sowie »Strom über Direktleitungen zu beziehen«. Somit besteht eine enge Verbindung zwischen Direktleitungen und »Peer-to-Peer-Verträgen«, die nicht zuletzt Industrie- und Gewerbebetriebe miteinander schließen können. Auf Basis derartiger Verträge kann ein Betrieb einem anderen elektrische Energie zur Verfügung stellen – grundsätzlich auch in Form einer Schenkung und damit unentgeltlich, wie es im ElWG heißt.

Einschwingphase nötig

Der Geschäftsführer des Energieberatungsunternehmens Power Solution, Roland Kuras, hält die neuen Bestimmungen für grundsätzlich sinnvoll. Für Firmen, die Eigenerzeugungsanlagen besitzen und überschüssigen Strom an be-



⬆ Klar geregelt: Laut dem ElWG verbinden Direktleitungen »eine einzelne Stromerzeugungsanlage mit einer einzelnen Verbrauchsanlage«. Sie sind daher keine Parallelstrukturen zu öffentlichen Netzen.

nachbarte Betriebe verkaufen möchten, könnten Direktleitungen samt Peer-to-Peer-Verträgen über die Lieferung der elektrischen Energie eine überlegenswerte Option darstellen. Bis entsprechende Modelle ihren Eingang in den energiewirtschaftlichen Alltag finden, wird Kuras zufolge allerdings noch einige Zeit vergehen: »Es wird eine gewisse »Einschwingphase« notwendig sein, um herauszufinden, wie die Vertragsstrukturen gestaltet werden müssen. Das betrifft nicht zuletzt die Zusammenarbeit mit den Energielieferanten, die die Kunden ja weiter haben.« Dies könne komplexere energiewirtschaftliche Vertragsstrukturen mit sich bringen – sowohl für die Kunden als auch die Energielieferanten, aber auch für die Netzbetreiber.

In den vergangenen Jahren tendierten manche Unternehmen laut Kuras dazu, Energiegemeinschaften zu gründen. Sie wollten diese beispielsweise nutzen, um mit einer Photovoltaikanlage auf dem Dach ihrer Zentrale mehrere Filialen mit elektrischer Energie zu versorgen. Infolge der neuen Bestimmungen im ElWG überlegen Betriebe aber auch, Direktleitungen zu errichten. »Zumindest theoretisch sollte das ja einfacher sein als die Etablierung einer Energiegemeinschaft. Aber wie gesagt: Unterschätzen darf man diese Dinge nicht.« Schließen zwei Unternehmen einen Peer-to-Peer-Vertrag, so stellt sich gerade bei PV-Anlagen die Frage, mit welcher Zuverlässigkeit die Stromerzeugung und damit die Lieferung prognostiziert werden kann: »Es kommt ja doch immer

Fotos: Netz Niederösterreich, iStock



wieder zu erheblichen Schwankungen.« Und diese müsse einer der Stromlieferanten der an dem Direktleitungsprojekt beteiligten Unternehmen ausgleichen – sei es der des Betriebs, das den Strom bereitstellt oder der jener Firma, die den Strom im Rahmen des Peer-to-Peer-Vertrags abnimmt.

Ein wesentlicher Punkt in diesem Zusammenhang ist laut Kuras die Verfügbarkeit der Verbrauchsdaten. Diese sei derzeit leider noch nicht immer in ausreichender Qualität und hinreichend rasch vom Netzbetreiber gegeben. Kuras zufolge besteht immer stärker die Notwendigkeit, die Daten in einer Weise verfügbar zu haben, die jederzeitiges Eingreifen ermöglicht: »Das ist vor allem für das Energieversorgungsunternehmen wichtig. Es muss einen Tag im Voraus wissen, wie viel Strom der betreffende Kunde über seinen Peer-to-Peer-Vertrag beziehen wird und wie viel es ihm darüber hinaus zuzuliefern hat.«

Im GWh-Bereich

Aufgrund der organisatorischen Komplexität, aber auch des technischen Aufwands ist laut Kuras klar, dass Direktleitungen eher für Kunden mit höherem Strombedarf sinnvoll sind: »Man wird hier wohl von einigen Gigawattstunden (GWh) pro Jahr ausgehen müssen. Es wird also eher um das Großgewerbe gehen. Für Kleinkunden eignen sich derartige Projekte nicht so sehr.« Denn die Höhe der Investitionen in die Infrastruktur und damit die Amortisationsdauer dürfe nicht unterschätzt werden. Entsprechend sei die Vertragsdauer auszulegen: »Wenn man eine Leitung errichtet und dann nur

”

Pragmatismus ist angesagt. Es wird dauern, bis klar ist, welche Vereinbarungen sich durchsetzen.

zwei Jahre lang Strom liefern kann, wird das wirtschaftlich schwierig. Beträgt sie fünf oder mehr Jahre, ist die Wirtschaftlichkeit entsprechend leichter darstellbar.« Das habe sich in der Vergangenheit bereits bei Vorhaben im Wärmebereich gezeigt: »Wir hatten Anfragen von Unternehmen mit Abwärmepotenzialen, die sich überlegten, die Wärme an benachbarte Firmen zu verkaufen. Letztlich kam es dazu nicht, weil weder der Lieferant noch der Abnehmer bereit war, einen Vertrag über rund zehn Jahre zu schließen. Aber rascher hätten sich die Anlage nicht gerechnet.«

Kuras empfiehlt, bei einschlägigen Vorhaben pragmatisch vorzugehen. Ist ein Unternehmen daran interessiert, einem anderen Unternehmen über eine Direktleitung Strom zu liefern, muss geklärt werden, wie die Erzeugung sowie die Abnahme im zeitlichen Verlauf aussieht. In der Folge gelte es, die vorhandenen energietechnischen Infrastrukturen zu untersuchen: »Was ist an Leitungsstrukturen bereits vorhanden? Wo kann die elektrische Energie beim Abnehmer eingespeist werden, wo befinden sich die Verteilerschränke? Ausgehend davon ist abzuschätzen, welche Investitionskosten entstehen und welche mögliche Ersparnis gegenüber dem Strombezug aus dem Netz dem gegenübersteht.« Erst dann zeige sich, ob ein Direktleitungsprojekt sinnvoll ist. Bei der Abwicklung derartiger Vorhaben kann es laut Kuras von Nutzen

sein, sich eines Energiedienstes oder eines »traditionellen« Energieversorgers zu bedienen. Power Solution selbst bietet derzeit vor allem die Grundplanung entsprechender Projekte an.

Offene Fragen

In rechtlicher Hinsicht sind Kuras zufolge noch manche Fragen zu klären. So hält das EIWG beispielsweise fest, dass aktive Kunden »im Nahebereich oder innerhalb der Gebotszone« agieren dürfen. Der Begriff des »Nahebereichs« sollte indessen präziser definiert werden, empfiehlt Kuras: »Wir hatten in den vergangenen Wochen immer wieder Gespräche mit Immobilienfirmen, die fragen: Was ist der Nahebereich? Ist das das Grundstück, auf dem ein Kunde seinen Unternehmenssitz hat?« In Deutschland gibt es Überlegungen »Nahebereich« über Kilometergrenzen definiert. Der Gesetzgeber sei aufgerufen, sich zu überlegen, ob derlei auch in Österreich sinnvoll sein könnte.

Zurückhaltend gibt sich die E-Wirtschaft. Mehrere Versorger bekundeten auf Anfrage, sie könnten derzeit zur der Thematik nicht Stellung nehmen: »Wir bedauern«. Die Wien Energie teilte sinngemäß mit, sie habe auf Basis des seinerzeitigen EIWOG einzelne Projekte umgesetzt: »Ein Beispiel dafür ist das Wasserkraftwerk Hausmending an der Ybbs, das seit 2016 Ökostrom direkt an die Papierfabrik Mondi Neusiedler liefert. ■



Wenn ein Schuh zur Falle wird

E-Akkus im Restmüll sind für Entsorgungsunternehmen zu einer existenziellen Bedrohung geworden. Die Kärnten Abfallbewirtschaftung hat nun ein Technologieprojekt umgesetzt, das einen ganzen Wirtschaftszweig absichern kann.

Es brennt, jeden Tag. Was für andere Unternehmen eine Katastrophe wäre, gehört bei der Kärnten Abfallbewirtschaftung GmbH (KAB) zum Betriebsalltag. »Wir haben pro Tag circa drei bis fünf Mal einen Brand am Förderband«, berichtet Geschäftsführer Werner Bleiberger. Dass daraus keine Großbrände werden, ist einer aufwendigen Kombination aus Detektionssystemen, automatischer Kühlung und Löschtechnik zu verdanken. Gemeinsam mit dem Technologieunternehmen Siemens hat der Entsorgungsbetrieb in Klagenfurt rund 1,5 Millionen Euro in den Brandschutz investiert.

Die Brandgefahr ist in den vergangenen Jahren massiv gestiegen. Verantwortlich dafür sind vor allem Lithium-Ionen-Akkus, die über den Hausmüll oder die getrennte Sammlung in Sortieranlagen gelangen. Sie stecken nicht nur in Smartphones, Notebooks oder Elektrowerkzeugen, sondern auch in Kinderschuhen mit blinkenden Sohlen, Spielzeug oder musikalischen Grußkarten. Bleiberger zeigt bei einem Gespräch mit

dem Report einen solchen Schuh. Der Akku ist in der Sohle eingeschweißt und lässt sich nur mit einem Messer heraus-schneiden. »Den Schuh, den Akku findet niemand«, sagt der Entsorgungsmanager. Bei täglich rund 300 Tonnen angeliefer-tem Material sei eine vollständige Aussortierung praktisch unmöglich.

Batterien zünden nicht gleich

Gefährlich wird es, wenn Akkus im Schredder mechanisch beschädigt werden. Dabei kann es zu einer unkontrollierten chemischen Reaktion, dem sogenannten Thermal Runaway, kommen. Die Batterie erhitzt sich und kann sich entzünden. Das geschieht nicht zwangsläufig unmittelbar nach der Beschädigung. Größere Brände entstehen meist am Wochenende, zu einem Zeitpunkt, an dem Anlagen oft personell nicht voll besetzt sind.

»Der schlimmste Fall wäre natürlich, wenn diese Batterie oder diese Lithium-Ionen-Batterie über diesen ganzen Prozess sozusagen in die Lagerung dann eintritt und am Schluss eigentlich dort ent-

zündet wird, wo die größte Brandlast ist«, erklärt auch Martin Kirschner, Brandschutzexperte bei Siemens Österreich.

Die KAB – mit den Eigentümern Strabag-Gruppe und dem Kärntner Bauunternehmen Kostmann – hat ihre eigene Geschichte mit Brandereignissen. 2011 verursachte ein Großbrand einen Schaden von elf Millionen Euro. Als Ursache wurde damals ein von einer Ratte beschädigtes Elektrokabel festgestellt. 2015 folgte ein weiterer Brand, der laut Bleiberger auf Brandstiftung zurückzuführen war.

2019 kam es schließlich zu zwei Bränden durch Lithium-Ionen-Akkus. Beide ereigneten sich in Lagerboxen, nachdem die Batterien die Sortieranlage einschließlich dreier Magnetabscheider und dreier Nichteisenabscheider passiert hatten. Der Schaden betrug jeweils rund zwei Millionen Euro. Durch die enorme Hitze wurden sogar die Strukturen der Lagerboxen nachhaltig beschädigt. In einer Lagerbox befinden sich bis zu 1.000 Tonnen Ersatzbrennstoffe. Kunststoffe und andere energiereiche Materialien bilden eine entsprechend hohe Brandlast.

25 Minuten können zu lange sein

Nach dem zweiten Brand im Jahr 2019 war für Behörden und Versicherung klar, dass zusätzliche Maßnahmen notwendig waren. Eine Brandmeldeanlage allein genügte nicht mehr. Das Problem ist die Zeit. Nach Angaben des Geschäftsführers dauert es am Standort rund 25 Minuten, bis die Feuerwehr einen Löschangriff mit Wasser beginnen kann. Bei den enormen Brandlasten kann bis dahin bereits ein Großteil der Anlage zerstört sein. Das mit Siemens umgesetzte Projekt wurde während der Pandemie umgesetzt und ging 2022 in Betrieb.

Herzstück bildet eine stationäre Wasserlöschanlage mit einem 280 Kubikmeter großen Löschwassertank. Zwei dieselbetriebene Pumpenaggregate stellen die Löschwasserversorgung sicher – eines davon als Reserve. Insgesamt umfasst das System 18 Löschbereiche. Dazu gehören Lagerzonen, Maschinenbereiche und Hallen. Infrarot-Kameras überwachen den Materialfluss auf den Förderbändern und erkennen auffällige Wärmequellen. Werden solche »Hotspots« festgestellt, werden Kühl- und Löschmaßnahmen automatisch ausgelöst. Das Wasser löscht nicht den Akkubrand selbst – das wäre chemisch gar nicht möglich –, aber es kühlt gezielt und bekämpft umliegendes brennendes Material. Ist dann die Temperatur ausreichend abgesunken, kann der Materialtransport weiterlaufen. Bleibt das Material zu heiß, wird das Förderband gestoppt.

Nicht jeder Vorfall bringt die gesamte Anlage zum Stillstand. »Wenn es zu einem Brandfall kommt, schaut man darauf, dass es wirklich lokal bleibt«, betont Kirschner. Die hohe Geschwindigkeit der Materialverarbeitung und die unterschiedlichen Prozesse erfordern eine genaue Abstimmung zwischen Betrieb und Brandschutztechnik.

Zusätzlich kann das System Wärmequellen in den Lagerbereichen erkennen. Ein automatisch gesteuerter Wasserwerfer wird dann auf den Brandherd ausgerichtet. Bei Bedarf lässt sich dieser auch über eine Funkfernsteuerung manuell bedienen, um benachbarte Bereiche zu kühlen



↑ Martin Kirschner, Siemens, und Werner Bleiberger, KAB, haben gemeinsam ein umfassendes Projekt für Anlagenschutz und Brandbekämpfung in Klagenfurt umgesetzt.

oder zusätzlich Löschschaum einzusetzen. Die Automatisierung ist keineswegs trivial: Bewegliche Fahrzeuge, heiße Auspuffrohre und wechselnde Umgebungsbedingungen dürfen keine unnötigen Löschvorgänge auslösen. Dafür waren nach der Installation umfangreiche Einstellungen und Tests notwendig, berichtet Bleiberger.

Ergänzend schützt eine automatische Sinorix-Gaslöschanlage den elektrischen Betriebsraum, in dem zentrale Anlagenkomponenten mit Energie versorgt werden. Dort wird ein chemisches Löschmittel eingesetzt, das beim Austritt gasförmig wird und nach Angaben von Siemens den Sauerstoffgehalt nicht verdrängt, sondern nur in den Flammprozess eingreift.

Existenzfrage Versicherung

Wie stark sich die Risiken verändert haben, zeigt ein Blick auf die Versicherungsprämien der KAB. 2004 bezahlte das Unternehmen nach Angaben Bleibergers rund 6.000 Euro jährlich für die Feuerversicherung. Seitdem ist die Jahresprämie mehr als dreißigmal so hoch. Dazu kommen erhebliche Selbstbehalte.

Noch schwerer wiegt die Unsicherheit, ob überhaupt Versicherungsschutz gewährt wird. Externe Risikoexperten prüfen den Standort jährlich über ein bis zwei Tage hinweg. Erst gegen Jahresende erfährt der Betrieb, ob die Versicherung für das Folgejahr verlängert wird.

Siemens-Experte Kirschner bestätigt, dass Abfallbetriebe aus Sicht der Versiche-

rungswirtschaft mittlerweile als Hochrisikobetriebe gelten. »Ohne Brandmeldeanlagen und Löschsysteme bekommt ein Unternehmen keinen Versicherungsschutz.«

Zwei Jahre Stillstand

Ein Großbrand bedeutet für Entsorgungsunternehmen nicht nur zerstörte Gebäude und Maschinen. Er kann auch eine jahrelange Betriebsunterbrechung nach sich ziehen. Spezialmaschinen wie Schredder oder Sortieranlagen sind nicht kurzfristig verfügbar. Sie müssen teilweise eigens konstruiert und hergestellt werden. Für die KAB ist ein kontinuierlicher Betrieb auch deshalb wichtig, weil das Unternehmen eine wesentliche Rolle bei der Aufbereitung von Abfällen zu Ersatzbrennstoffen spielt. Rund 70.000 Tonnen werden nach Angaben Bleibergers jährlich produziert und unter anderem an die Zementindustrie geliefert.

Siemens beschäftigt sich nicht nur mit Sortieranlagen, sondern entwickelt und testet seine Lösungen und Brandschutzkonzepte für stationäre Batteriespeicher und Ladeinfrastruktur. In einem Versuchslabor in der Schweiz untersucht das Unternehmen, wie sich beschädigte oder überladene Batterien verhalten und wie sich Kettenreaktionen verhindern lassen.

Am Standort der KAB in Klagenfurt ist der große Wassertank inzwischen zum neuen Wahrzeichen geworden. Er steht weithin sichtbar für eine Technologie, mit der große Schäden verhindert werden. ■

Die hohe Kunst des Kultursponsoring

Worauf müssen Firmen achten, wenn sie Kunst und Kultur unterstützen? Expertin Petra Krassnitzer rät zu emotionalem Bewusstsein und dazu, die eigene Marke erlebbar zu machen.

TEXT | Rhea Krčmářová

Das 2023 in Kraft getretene Gemeinnützigkeitsreformgesetz macht es Unternehmen leichter, alle Arten von kulturellen Einrichtungen zu unterstützen. Gerade in Zeiten schrumpfender Budgets kann das für Firmen und Kulturinstitutionen eine Win-win-Situation bringen. Worauf sollen Unternehmen aber achten, wenn sie kulturelle Projekte unterstützen wollen?

Die Wiener Sponsoring-Expertin Petra Krassnitzer berät Firmen bei der Erstellung ihrer Sponsor-Richtlinie und hilft, herauszufinden, was sie unterstützen sollen und was zu ihrer Vision, Mission, zur Strategie des Jahres usw. passt. Die studierte Kunsthistorikerin hilft seit über 30 Jahren, Geld für Kunst und Kultur aufzustellen – von Soravia-Wing der Albertina bis zu Filmfestivals. Bei Vorträgen und bei Sponsoring-Vorlesungen an der Universität für Angewandte Kunst gibt sie ihr Wissen weiter.

Corporate Sponsoring besteht nicht darin, dass ein Logo auf einem Plakat oder einer Eintrittskarte gedruckt wird oder man den Sponsor zu einem Event lädt, sagt Krassnitzer. »Spannender wird es, wenn zwei Partner gemeinsam etwas entwickeln. Man kann Menschen mit Sponsoring dort erreichen, wo sie emotional erreichbar sind.« Sponsoring könne Marken erlebbar machen, Märkte schaffen, Veranstaltungen entwickeln und Men-

schen mit Produkten in Kontakt bringen. »Entscheidend ist, dass man bereit ist, sich etwas einfallen zu lassen.«

Marketing-Budgets breiter aufstellen

Wichtig findet Petra Krassnitzer grundsätzlich, zwischen Sponsoring und Fundraising zu unterscheiden. »Im Corporate Sponsoring muss eine Leistung der Institution einer entsprechenden Gegenleistung im Verhältnis 1:1 gegenüberstehen. Das wird bewertet und im Idealfall von der Kulturinstitution auch in einem internen Bewertungsschlüssel abgebildet.« Dieser müsse im hausinternen Controlling angewendet werden, schon alleine wegen der 5 % Werbeabgaben.

Mit der Sponsoringvergabe alleine sei es aber nicht getan: Die gleiche Summe, die eine Firma an Sponsoringmitteln in eine Institution investiert, muss sie noch einmal in die Hand nehmen und damit (Außen)werbung, Kommunikationsmittel oder Agenturkosten zahlen, um dieses Sponsorship auch nach außen zu tragen und sichtbar zu machen. Unternehmen, die wenig Erfahrung mit Sponsoring hätten, gäben das gesamte Volumen für eine Institution aus und seien enttäuscht, wenn der erwünschte Werbeaspekt ausbliebe. Ihre Konkurrenz investiert in die urbane Sichtbarkeit oder Außenwerbung in der U-Bahn und begleitet so z. B. die Besucher schon auf dem Weg zur Kulturinstitution.

Sponsoring und soziale Medien

Sichtbarkeit entsteht längst nicht mehr aus Logos, die im Programmheft oder auf einem Plakat abgedruckt werden, so die Sponsoringexpertin: »Social Media stellt eine große Veränderung dar. Wenn ein Unternehmen seine Zielgruppe dort schneller, leichter und gezielter erreichen kann, verändert das auch die Argumentation für Sponsoring.« Gleichzeitig eröffne Social Media neue Möglichkeiten, Sponsoring emotional aufzuladen und Veranstaltungen oder von Produkten zu erzählen. »Die Verbindung von Sponsoring, Social Media und Events ist deshalb sehr interessant geworden.«

Sponsoring oder Fundraising?

Im Gegensatz zu Sponsoring sei Fundraising ist weiter gefasst. Auch hier könne es eine Gegenleistung geben, sie muss aber nicht im selben Verhältnis stehen, sagt Petra Krassnitzer. In den Bereich des Fundraisings fällt beispielsweise auch Mäzenatentum: »Jemand stellt eine größere Summe zur Verfügung und erwartet dafür nicht zwingend eine gleichwertige Gegenleistung.«

Sie selbst arbeitet im Sponsoring mit einer Formel, die sie als das »Ein-Drittel-Prinzip« bezeichnet. Ein Projekt sollte zu zwei Dritteln finanziert sein, bevor man das verbleibende Drittel über Sponsoring einplant. Das Projekt müsse auch stattfinden können, wenn dieser Spon-

Kulturfinanzierung in Zahlen

1 Öffentliche Kulturfinanzierung

STAAT Das offizielle Bundesbudget für Kunst und Kultur liegt 2026 bei knapp 630 Millionen Euro. Dazu kommen dreistellige Millionenbeträge der einzelnen Bundesländer und Gemeinden.

2 Sponsoring und Fundraising

PRIVAT Pro Jahr werden ca. 45 Millionen Euro an privaten Mitteln für die Förderung von Kunst und Kultur gespendet. Das inkludiert Spenden, Mäzenatentum und Corporate-Fundraising/Sponsoring.

3 Gestiegener Finanzierungsbedarf

TREND Durch die Teuerungswelle und geschrumpfte Kulturbudgets werden 83% der Kulturbetriebe durch private Mittel unterstützt.



Petra Krassnitzer rät: »Unterstützen, was zur eigenen Vision passt.«

sor am Ende nicht kommt. »Das bedeutet nicht, dass ein Projekt mit Sponsoring nicht anders aussehen kann. Es kann großzügiger, vielfältiger oder aufwendiger werden. Aber es darf nicht davon abhängen, dass ein bestimmter Sponsor unbedingt zusagt. Sponsoren sind freiwillige Partner – sie sind nicht dafür verantwortlich, die öffentliche Finanzierung oder die erwirtschafteten Eigenmittel zu ersetzen.« Die Hauptfinanzierung müsse auch nicht unbedingt von öffentlicher Hand kommen, sagt Krassnitzer. »Im Gegenteil: Wer keine öffentliche Förderung bekommt, kann für Unternehmen trotzdem ein sehr interessantes Projekt sein.«

Passende Partner und Produkte

Ein wichtiger Faktor für Petra Krassnitzer ist »Sponsoring-Fit«. »Ist das jeweilige Projekt tatsächlich fit als Sponsoring für ein Unternehmen? Die Kultureinrichtung muss wissen, was sie anbieten kann und wer davon profitieren könnte.« Der Sponsorensuchende muss wissen, was das Unternehmen braucht. »Ein schönes Beispiel ist ein Festival mit einer klar definierten Zielgruppe. Wenn ich weiß, dass dort 4.000 Menschen mit einem bestimmten Interesse zusammenkommen, kann ich einem Unternehmen eine Plattform bieten, auf der es seine Produkte erlebbar



macht.« Beim Red Lotus-Asian Film Festival Vienna schuf Krassnitzer zusätzlich einen kleinen Markt im Kinofoyer. Dort konnten Unternehmen ihre Produkte zeigen, die Besucher konnten sie sehen, ausprobieren, verkosten und kaufen. Das Festival wurde dadurch für das Publikum zu einem Erlebnis, das alle Sinne anspricht und für die Unternehmen entstand ein direkter Kontakt zu ihrer Zielgruppe. »Sponsoring ist dann gut, wenn der Endkunde – also das Kulturpublikum – glücklich ist. Dann ist es gut für den Sponsor, und was gut für den Sponsor ist, ist schlussendlich wieder lukrativ für die Kulturinstitution.«

Wichtig sei dabei, sowohl auf die Qualität des Sponsors als auch der Institution zu achten, sagt Krassnitzer. »Wenn ich ein Publikum mit einem Produkt konfrontiere, muss dieses Produkt zur Qualität der Veranstaltung passen. Qualität knüpft an Qualität an. Ein Sponsor kann nicht ein-

fach etwas verteilen, nur weil es dann kostenlos für das Publikum ist.« Auch deshalb brauche Sponsoring Erfahrung. »Unternehmen kennen ihre Zielgruppe, aber sie kennen nicht zwangsläufig die konkrete Zielgruppe einer Kulturinstitution. Umgekehrt kennt die Institution ihr Publikum, aber nicht unbedingt die Richtlinien des Unternehmens. Genau an dieser Schnittstelle entsteht die kreative Arbeit.«

Neue Wege gehen

Petra Krassnitzer weiß, wie wichtig dieser kreative Ansatz gerade in der aktuellen Situation ist. »Ich folge diesem Slogan: Einer hat immer Geld. Ich bin mit Sponsoring durch mehrere Finanzkrisen gegangen. Natürlich verändert sich die Sponsorenlandschaft, aber entscheidend ist, ob man bereit ist, immer wieder neue Wege zu gehen.« Sponsoring funktioniert nicht nach dem Prinzip: Finanziert uns, weil wir es brauchen. ■

Hinkommen und Tee trinken

Ein Teefestival in der Hauptstadt de
Im Oktober laden Fans des sanften Hei
in die Welt der asiatischen Tri

TEXT | Rhea Krčmářová

Es hätte der perfekte Abschluss des Dinners im Wiener Ein-Stern-Tempel sein können – wäre den Tee-Fans zum Abschluss des Menüs ein feiner Spezialitätentee geboten worden, vielleicht ein dunkler chinesischer Oolong oder ein auserlesener japanischer Sencha. Stattdessen servierte man zum Dessert eine Tasse lauwarmes Wasser, in dem ein Kräuterteebeutel aus dem Supermarkt schwamm.

In Wien leider keine ungewöhnliche Situation: Während die Kaffeekarte Herz und Gaumen erfreut, mit exotischen Bohnen und Röstungen aller Art lockt, ist die Teeauswahl nicht selten vernachlässigbar: Drei, vier eher unspannende Sorten stehen irgendwo unter ferner liefen, aufgebriht kommen sie mit Wasser, das entweder zu heiß oder nicht heiß genug ist. Manchmal kommt ein Scheibchen Zitrone mit, egal ob's passt oder nicht. Möchte der Kaffeeverweigerer seine Lippen in einen feinen, korrekt aufgebrihten Hojicha oder sanft-herben Bancha tauchen, hat er meist Pech gehabt. Selbst wenn ein trendiger Matcha sich auf die Karte geschlichen hat, ist er oft nur mit viel Milch trinkbar.

Warum aber hat Tee – nach Wasser immerhin das zweithäufigst konsumierte Getränk der Welt – sich in Österreich nie so durchgesetzt wie Kaffee? Wiener All-

gemeinwissen ist, dass Kaffee in späten 17. Jahrhundert in die Habsburgerhauptstadt kam. Weniger bekannt ist, dass der Tee gar nicht so viel später folgte, nämlich im frühen 18. Jhd. Dennoch dominiert das Kaffeehaus als place to be, Teesalons – ob in chinesischer oder britischer Färbung – finden sich kaum, in den Spezialitätengeschäften kann man den Tee mit wenigen Ausnahmen nur kaufen, nicht trinken. Afternoon Tea (erfunden von Queen Viktorias Hofdame, der Herzogin von Bedford als Mittel gegen nachmittäglichen Heißhunger) findet sich in Großbritannien an jeder Ecke, vom Nobelhotel über spezielle Teehäuser bis zu Kaufhauscafés. In Wien bekommt man die Kombination aus Tee, Scones und Sandwiches (oft nur auf Vorbestellung) in einer Handvoll Lokalitäten wie Ringstraßenhotels und Teehäusern wie Haas und Haas, Little Britain und Sir Harly's.

Tee ist nicht gleich Tee

Auch wenn es um die heimische Teekultur insgesamt besser steht als noch vor 20 Jahren: Es gibt immer noch viel zu tun, um das Heißgetränk in all seinen kulinarischen Varianten noch sicht- und trinkbarer zu machen, sagt die Wiener Tee-Sommelière Ines Breiner. Es beginnt damit, dass es im Deutschen keine klare Definition gibt, was Tee eigentlich ist. Während

der Franzose strikt zwischen thé und tisane, also Tee und Kräutertee unterscheidet, fällt hierzulande praktisch alles darunter, was mit heißem Wasser aufgegossen wird und kein Kaffee oder Kakao ist. Dabei meint Tee ursprünglich nur alle Variationen des Getränks, das aus der Camelia Sinensis – also der chinesischen Teepflanze – kommt, »Ich glaube, wenn wir in Österreich von Tee reden, gehen viele Leute von einer Kräutermischung aus, die man trinkt, wenn man krank ist, von Früchte- oder vielleicht Jagatee. Wirklich von Tee redet man selten.«

Fotos: Anmar Avdic, iStock



↑ Ob Matcha, Oolong oder Darjeeling: Beim Vienna Tea Festival lernt man die richtige Zubereitung.

Als blauen Tee bezeichnen die Chinesen Oolong, als dunklen Tee fermentierte Arten wie Pu-Erh (der klassische Schwarztee firmiert in China übrigens als roter Tee - als Hongcha).

Neben diesen Hauptkategorien gibt es ganz viele Unterarten, ähnlich wie beim Wein - abhängig von der Region, der Ern-

melia Sinensis-Pflanze. Das Team aus Geschäftsinhabern und Enthusiasten gründete den Wiener Teeverein, und rief vor drei Jahren kurzerhand das Vienna Tea Festival ins Leben. Nach dem Motto »One sip - a thousand stories« fanden sich heuer ca. 1.500 Teefans am 3. und 4. Oktober im Reaktor in Wien Hernals ein. Zwei Ta-



Ein Teefestival ist weniger schnelllebig als eine Kaffeemesse. Es geht um die Stimmung, um dieses gemeinsame Teilen, das Ausprobieren, das Kennenlernen.«

Ines Breiner, Tee-Sommelière

Die vielen Farben des Tees

So wissen laut der Tee-Expertin die wenigsten, dass man aus der Teepflanze gleich sechs verschiedene Sorten machen kann. Grün- und Schwarztee kennt man, eventuell noch weißen Tee. Der aufwändig hergestellte gelbe Tee wird nur selten aus China exportiert, auch, weil er dort Jahrhunderte lang der kaiserlichen Familie vorbehalten war. Laut Breiner ist es eine spannende Begleitung zum Essen, passt wunderbar zu Gemüse, Fisch, aber auch zu schärferen Speisen, deren Aromen er sehr gut hervorheben kann.

te, welche Teile verarbeitet werden und mehr. »Man kann sich mit einer Region oder mit einer Sorte sein Leben lang beschäftigen.« Tee käme ja nicht nur aus Japan oder China, sondern auch aus Indien, Südkorea, afrikanischen Ländern, der Türkei oder Lateinamerika. »Tee ist so komplex, ist so divers«, sagt Ines Breiner. Trotzdem sei das insgesamt noch ein sehr nischiges Wissen. »Da ist noch sehr viel Bildungsarbeit nötig, damit sich das Wissen verbreitet.«

Ein Festival für Freunde und Fremde

Teetrinken? Ja. Abwarten, dass mehr Leute auf den Geschmack kommen? Nein. Das dachte sich zumindest eine kleine Gruppe von Wiener Fans der Ca-

ge lang konnte man sich durch frisch gebrühte Aufgüsse kosten, sich bei Tea-Talks informieren oder in Workshops tiefer in die Materie eintauchen. Expertinnen und Experten erklärten, was der Unterschied zwischen First und Second Flush ist, bei welcher T(e)emperatur man welche Sorte am besten aufbrüht, und ob man den ersten Aufguss trinken soll oder doch lieber nicht.

Die Besucherinnen und Besucher waren gut gemischt, sagt Ines Breiner, die das Festival mitorganisiert, sagt Ines Breiner, die das Festival mitorganisiert. »Viele kommen, weil sie sehr gerne guten Tee trinken und hier Zugang zu Tees und Produzenten haben, den sie sonst nicht bekommen.« Aber auch Teeneulinge waren herzlich willkommen. »Wir wollen gezielt

Teatime

auch Leute ansprechen, die noch wenig Ahnung von Tee haben. Deswegen fanden auch Workshops für Einsteiger statt. An den Ständen bleibt nicht immer die Zeit, alles ausführlich zu erklären.« Gestärkt mit Wissen, kann man sich dann durch diverse Sorten kosten – dafür hat das Team eigens eine Festival-Tasse kreiert, die man kaufen kann. Dass man mit anderen Tee-trinkern ins Gespräch kommt, sei Teil des Konzepts, sagt Breiner. »Ein Teefestival ist weniger schnelllebig als eine Kaffeemesse. Es geht um die Stimmung, um dieses gemeinsame Teilen, das Ausprobieren, das Kennenlernen. So ist vielleicht jemand Sencha-Fan, will aber seinen Horizont erweitern.« Teeenthusiasten zieht es auch zum Festival, weil sie dort Tees kaufen können, die unter normalen Umständen schwer erhältlich sind – z. B. weil diese Sorten in so kleinen Mengen produziert werden, dass der Export sich kaum lohnt. Oder weil man sie in den Herkunftsländern lieber selbst trinkt.

Teefest im Tanzsaal

Die Location war passenderweise ein ehemaliger Vergnügungsort, nämlich das denkmalgeschützte Etablissement Gschwandner, vor ein paar Jahren als »Reaktor« reaktiviert. Für die Vorträge bat das Festivalteam in den Kinosaal. Im historischen Ballsaal, wo früher (eher unter Einfluss von Hochprozentigem) das Tanzbein geschwungen wurde, standen Stände mit Spezialitätentees, aber auch Keramik und Accessoires wie unterschiedliche Siebe oder Tee-Tierchen, über die man den ersten (bitteren) Aufguss leert. Dass die Teekanne den Tee macht, ist übrigens nicht



Beim Teefestival kann man nicht nur Tee kosten, sondern auch schöne Schälchen und Kannen aus Keramik kaufen.

nur ein Werbespruch. Die Gefäße können das Aroma durchaus mitbestimmen, sagt die Tee-Sommelière. So gäbe es in China handgemachte, unglasierte Teekannen, die schon seit Jahrzehnten und länger in Gebrauch seien. »Durch die Verwendung über Generationen bekommen diese Kannchen eine Patina, was den Geschmack beeinflusst.«

Matcha und mehr

Dass die Tee-Szene nicht von Trends verschont bleibt, findet Ines Breiner nicht weiter schlimm. Manche Matchatrinker würden mit dem grasgrünen Getränk beginnen und sich langsam zu anderen Sorten und Zubereitungsarten durchkosten. Das nächste It-Getränk könnte übrigens Hojicha werden: »Dieser Tee kommt auch aus Japan, und man kann ihn auch wie Matcha Latte zubereiten, er schmeckt etwas herber und nussiger. Hojicha an sich ist die geröstete Variante von japanischen Grünteas, hat aber dadurch, dass oft Stängel und ältere Ernten verwendet werden, sehr wenig Koffein.« In Japan bekommt man diesen Tee oft in Restaurants statt Wasser angeboten, auch Schwangere und Kinder trinken ihn gerne. Es ist ein klassischer japanischer Alltagstee.«



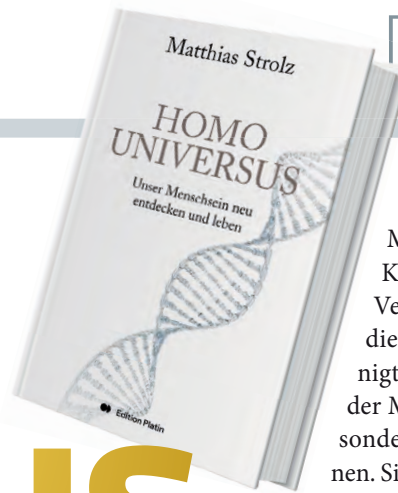
Im ehemaligen Tanzsaal in Wien-Hernals trifft asiatische Gastfreundschaft auf Teefans als ganz Österreich.

Kamille und Promille

Dass Tee nicht nur pur oder mit Milch getrunken wird, sondern durchaus eine wunderbare Cocktail-Komponente sein kann, spricht sich laut Ines Breiner langsam auch in der Barkeeper-Szene herum. In Ostasien gibt es bereits eigene Bars, die sich auf teebasierte Mock- und Cocktails spezialisieren. Auch Fine Dining-Lokale täten gut dran, neben einer Wein- auch eine ausgewählte Teebegleitung zum Tasting-Menü anzubieten, als alkoholfreie Variante. Die wenigsten Gastronomen und Kunden wüssten laut Breiner, dass Sparking Tea existiert, quasi die Schaumwein-Version von Tee, wahlweise ganz ohne oder nur mit wenig Alkoholgehalt. Entwickelt wurde der spritzige Tee interessanterweise nicht in einer ostasiatischen Metropole, sondern in Dänemark, vom Sommelier Jacob Kocemba, der erkannte, dass Weinverweigerer gerne interessante Getränkealternativen schätzen. Für seinen Drink kombinierte er verschiedene Teesorten, deren florales bis feinherbes Aroma durch das Prickeln der Kohlensäure intensiviert wird.

Damit man diese spezifische Ecke der Wiener Gastro-Szene noch besser erforschen kann, plant der Wiener Teeverein übrigens nicht nur weitere Festivals, sondern eine Webseite und vielleicht App, die Wiens Teelandschaft sichtbarer machen soll.

Homo Strolzus



Mit Bewusstsein, Beziehung, Körper, Geist, Verwundbarkeit, Verantwortung. In einer Welt, die sich technologisch beschleunigt und politisch verfinstert, soll der Mensch nicht in Panik geraten, sondern sich sammeln. Sich erkennen. Sich üben. Sich als Wesen verstehen, das mehr ist als Konsument, Funktionsträger oder Datensatz.

Das ist wahr. Es ist sogar wichtig

Aber es ist nicht neu. Und es wurde von vielen Denkern – von den Stoikern über Montaigne bis Hannah Arendt, von Viktor Frankl bis Byung-Chul Han – tiefer, riskanter und widersprüchlicher beschrieben. Strolz hingegen neigt dazu, alte Weisheiten in ein modernes Bühnenlicht zu stellen und ihnen neue Etiketten zu geben. Manchmal klingen seine Einsichten wie antike mazedonische Lebensregeln im Coaching-Deutsch. Nicht falsch. Nur selten überraschend.

Das Buch will Weltdeutung, Lebenshilfe, spirituelle Standortbestimmung und politisch-kulturelle Diagnose zugleich sein. Das ist viel. Vielleicht zu viel. Denn wer alles verbinden will, muss gelegentlich glätten. Die Härten verschwinden, es wird bekömmlich. Aus Philosophie wird ein Format.

Natürlich ist das ein wenig ungerecht. Strolz ist kein akademischer Philosoph

Matthias Strolz widmet sich in »Homo Universus« den großen Fragen des Menschseins. Das liest sich gut, klingt oft erhebend – und bleibt bei genauerer Betrachtung doch häufig näher am PR-Auftritt als an der philosophischen Zumutung.

TEXT | Alfons Flatscher

Matthias Strolz hat ein Buch über das Menschsein geschrieben. Das ist zunächst einmal konsequent. Wer eine Partei gegründet, verlassen, sich neu erfunden, beraten, gecoach, gesprochen, gepostet und immer wieder öffentlich nach dem großen Ganzen gegriffen hat, landet irgendwann zwangsläufig dort, wo alle großen Fragen wohnen: beim Menschen selbst.

Der Titel klingt entsprechend groß: »Homo Universus – Unser Menschsein neu entdecken und leben«, erschienen bei Edition Platin. Auf rund 400 Seiten will Strolz nicht weniger, als eine Antwort darauf geben, wer wir sind, wie wir einer sich radikal erneuernden Welt begegnen und was uns trägt, wenn die alten Sicherheiten bröckeln. Künstliche Intelligenz, Kriege, Krisen, Gaza, gesellschaftliche Erschöpfung, Sinnsuche – das ganze Gegenwartsbuffet liegt auf dem Tisch. Strolz greift zu. Natürlich mit Pathos. Natürlich mit Sendungsbewusstsein. Natürlich in gut formulierbaren Sätzen.

Das ist auch die Stärke dieses Buches: Es liest sich angenehm. Strolz kann sprechen, also kann er auch schreiben. Er baut Rhythmus, er findet Bilder, er formuliert Gedanken so, dass sie auf einer Bühne funktionieren würden. Man hört beim Le-

sen fast die Pausen mit. Das Buch hat Ton, Tempo und jene freundliche Eindringlichkeit, mit der Menschen in teuren Seminarräumen aufgefordert werden, endlich bei sich selbst anzukommen.

Nur: Gerade darin liegt auch das Problem

Denn vieles klingt zunächst tief, erweist sich bei genauerem Hinsehen aber als ziemlich hochglanzpoliert. Strolz bewegt sich durch die großen Fragen des Menschseins wie jemand, der ehrliche Berührung sucht, aber zugleich nie ganz ver-



Die großen Fragen des Menschseins werden gestellt, aber zu sehr mit Blick auf das Publikum beantwortet. Mehr PR als Philosophie.

gisst, dass die Kamera mitläuft. Das kennt man aus seinen jüngsten Interviews zu KI oder Gaza: Es klingt gut. Es ist sprachlich sauber, empathisch grundiert, weltzugewandt. Und doch bleibt manchmal der Eindruck, dass der Gedanke mehr leuchtet, als er trägt.

Der Kern seiner Botschaft ist im Grunde schlicht: Der Mensch hat am Ende nichts anderes als sich selbst. Also muss er mit dem arbeiten, was er hat.

und will es wohl auch nicht sein. Am Ende ist »Homo Universus« ein gut lesbares, gelegentlich kluges, oft wohlmeinendes Buch, das größer klingt, als es denkt. Es ist nicht leer. Aber es ist auch nicht so tief, wie es gerne wäre. Wer Strolz lesen will, bekommt Strolz: warm, wortmächtig, weltumarmend. Wer das Menschsein neu entdecken möchte, darf danach trotzdem gern noch bei jenen nachschlagen, die es ohne Mikrofon getan haben. ■

Was mich geprägt hat ...

Johannes Kreiner, Geschäftsführer Sage DPW, über Karriereziele, die Schwierigkeit, als junge Führungskraft authentisch zu bleiben, und warum Neugier und Kundennähe für ihn bis heute die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind.

Ich wollte immer schon Verantwortung übernehmen, Dinge gestalten und gemeinsam mit anderen Lösungen finden. Schon in der Schule bin ich Klassensprecher gewesen. Vielleicht war das bereits der Anfang meines Weges in Führungspositionen. Jedenfalls habe ich früh sehr konkrete Vorstellungen von meiner Karriere gehabt: Vor meinem 30. Geburtstag wollte ich eine größere Führungsaufgabe übernehmen, vor meinem 40. Geschäftsführer sein. Beides ist gelungen. Mit Ende zwanzig habe ich bereits eine Abteilung mit rund 30 Mitarbeitern in einem großen Versicherungsunternehmen geleitet, mit 39 bin ich Geschäftsführer geworden.

Rückblickend war das nicht einfach nur Ehrgeiz. Mich hat immer angetrieben, neue Themen aufzugreifen, Herausforderungen zu erkennen und Lösungen dafür zu entwickeln. Je mehr Verantwortung man trägt, desto mehr Möglichkeiten hat man, tatsächlich etwas zu bewegen.

Wenn ich meinem jüngeren Ich etwas mitgeben könnte, dann wäre es, früher auf das eigene Bauchgefühl zu hören. Als ich mit etwa 27 Jahren meine erste große Führungsrolle übernommen habe, hat mir noch das Selbstbewusstsein gefehlt, diese Aufgabe auf meine eigene Art auszufüllen. Ich habe berufsbegleitend ein Wirtschaftsstudium absolviert und versucht, die dort gelernten Managementtheorien möglichst genau in die Praxis zu übertragen. Für jede Situation hat es vermeintlich die richtige Vorgangsweise gegeben, unabhängig davon, was ich selbst für richtig gehalten habe.

Das hat dazu geführt, dass ich mich über Jahre hinweg teilweise regelrecht verbogen habe. Wenn man ständig versucht, einer bestimmten Vorstellung von Führung zu entsprechen, anstatt authen-



↑ ZUR PERSON

Johannes Kreiner ist seit 2017 Geschäftsführer von Sage DPW, dem führenden Anbieter von Personalmanagement-Software in Österreich. Bereits während seines Studiums der Europäischen Wirtschafts- und Unternehmensführung sammelte er Erfahrung in der IT-Branche. Er war auch in Führungspositionen bei Raiffeisen Bank International, Generali VIS Informatik und Software Quality Systems tätig.

tisch zu handeln, erzeugt das einen enormen inneren Druck. Heute weiß ich, dass Managementtheorien wertvolle Orientierung bieten, aber niemals die eigene Persönlichkeit ersetzen können.

Gleichzeitig war die Verbindung von Studium und Beruf eine meiner wertvollsten Erfahrungen. Ich habe das Gelernte unmittelbar mit meinem Arbeitsalltag vergleichen und dadurch vieles besser verstehen können. Jungen Menschen würde ich deshalb raten, möglichst früh praktische Erfahrungen in jenem Bereich zu sammeln, in dem sie später tätig sein möchten, um die Zusammenhänge zu erleben.

Glück muss man auch suchen

Eine weitere Erkenntnis aus meiner Arbeit in großen internationalen Unternehmen ist, den Kunden niemals aus dem Blick zu verlieren. Das klingt selbstverständlich, wird aber mit zunehmender Unternehmensgröße immer schwieriger.

Gerade heute, wo KI immer mehr Aufgaben übernimmt und Dienstleistungen zunehmend digitalisiert werden, bin ich überzeugt, dass der persönliche Kontakt zu Menschen ein entscheidendes Unterscheidungsmerkmal bleibt. Gleichzeitig sehe ich in KI enorme Chancen.

Ich finde es faszinierend, in einer Zeit zu arbeiten, in der wir solche Veränderungen nicht nur erleben, sondern selbst mitgestalten können. Meine erste Frage bei neuen Technologien lautet immer: Wie kann daraus etwas entstehen, das für unsere Kunden wirklich relevant ist?

Vielleicht ist das die wichtigste Erkenntnis aus meinem Berufsleben: Man sollte neugierig bleiben, Veränderungen offen begegnen und bereit sein, sich immer wieder neu zu erfinden.

Nicht jeder Karriereschritt muss nach oben führen. Entscheidend ist, eine Aufgabe zu finden, in der man seine Fähigkeiten und seine Persönlichkeit einbringen kann.



**Jetzt
spenden!**



**Wassermangel darf
kein Schicksal sein.**

**Caritas
&Du**
Wir helfen.

ENQUETE

CHANCE BAU



5.

November 2026, ab 13:00 Uhr
Palais Eschenbach
Eschenbachgasse 11
1010 Wien

Workshops, exklusive Studienpräsentation,
politische Debatte, eAward-Premiere und
30 Jahre REPORT Verlag

<https://event.report.at>

ab 13:00 Uhr

Die Workshops

ab 15:30 Uhr

Die Enquete

ab 18:00 Uhr

Die Party



Report

