

Report



+



PLUS



BLICK

**V
O
R
A
Z
U
R
Ü
C
K
S**

Wo standen Österreichs Unternehmen vor 20 Jahren – und wohin gehen sie morgen?

ZURÜCK

Unser Bautechnischer Außendienst.

Gut beraten ist halb gewonnen!



Unser Mehrwert-Paket für Ihren Erfolg!

- Erster Ansprechpartner für Architekten und Planer
- Beratungsleistung erfolgt bereits in einer frühen Phase der Projektplanung
- Projektbegleitung – stets aktuelle Informationen über Markt- und Objektgeschehen
- Unterstützung bei der konkreten Leistungsbeschreibung erleichtert Ihre Angebotslegung
- Vermittlung zu den besten Fachbetrieben in der Branche – unseren Metallbaukunden
- Vorleistung durch unseren Bautechnischen Außendienst als beste Basis für eine erfolgreiche Umsetzung!

SCHÜCO
JANSEN



ALUKÖNIGSTAHL
WEIL DER MEHRWERT ENTSCHIEDET

www.alukoenigstahl.com



EIN WORT VOM EDITOR



»Wer lang genug die Krise voraus-
sagt, hat zwangsläufig irgendwann
einmal recht.«

DIE BESTEN JAHRE VOR ODER HINTER UNS?

> Der Ausblick sei nicht rosig, meinen die Optimisten. Die Pessimisten malen das Crash-Szenario an die Wand: Europa zerfällt, die Schulden erdrücken uns und das Geldsystem, wie wir es kennen, kollabiert. Endzeitstimmung macht sich breit – hauptsächlich bei denen, die mit der Angst der Leute gute Geschäfte machen. Denn wer lang genug die Krise voraussagt, hat zwangsläufig irgendwann einmal recht und kann sein nächstes Buch mit dem Hinweis bewerben, derjenige gewesen zu sein, der das alles schon immer gewusst hat. Wer lange genug auf der Welt ist, hat auch schon andere Phasen erlebt: den Internet-Boom etwa. Firmen, kaum hatten sie das Licht der Welt erblickt, wurden um Milliardenbeträge gehandelt. Sie verbrannten Geld etwas langsamer, und das hat die Investoren in Ekstase versetzt.

Wie diese kollektive Euphorie zu Ende gegangen ist, wissen wir. Wir wissen auch, dass der Glaube, jeder müsse Hausbesitzer sein, ob er es sich leisten kann oder nicht, zur Beinahe-Kernschmelze des Finanzsystems geführt hat. Immobilien würden von Jahr zu Jahr mehr wert – zwangsläufig. Das war der Lehrsatz, dann kam die große Rezession.

Der blinde Optimismus ist mindestens so gefährlich wie die sehende Prophetie des Untergangs.

Jetzt ist die aufregendste Zeit, in der wir je gelebt haben. Nicht wegen der Politik – vergesst die Politik, die sich permanent überschätzt und so tut, als hinge der Weltlauf von ihr ab.

Die wahre Revolution findet in den Forschungslabors statt, in denen Wissenschaftler heute in Bereiche vordringen, die lange Zeit bestenfalls als Träumerei abgetan wurden. Die Nanotechnologie kreiert neue Materialien, bringt neue Formen der Energiegewinnung. Die Gentechnik definiert gerade Leben neu, verleiht dem Kampf gegen als unbesiegbar geltende Krankheiten neue Kraft und ist dabei, das Altern abzuschaffen. Menschen, die 150 Jahre alt werden, sind schon geboren.

Wir erleben Quantensprünge des Wissens. Nur Politjunkies und Fernsehsüchtige können da pessimistisch sein. Die besten Jahren kommen jetzt. ■

ALFONS FLATSCHER
Herausgeber

◀◀ IMPRESSUM

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





08 NEWS AUS BRÜSSEL 20 Jahre – und kein Grund zum Jubeln?



36 QUERGEDACHT. Innovative Unternehmen brauchen mutige Regelbrecher.



98

WAS KUNDEN WÜNSCHEN

Wie neue Technologien Service, Marketing und Vertrieb verändert haben.



112

MOBILITÄT FINDET STADT

Das Report Podium zum Thema Stadt- und Verkehrsplanung.



120

MOBILITÄT VON MORGEN

Die Zukunft liegt in der intelligenten Steuerung des Verkehrs.



126

FÜR ÄSTHETEN UND GOURMETS

Unglaublich schön wohnen und unglaublich gut essen in Opatija.

20 JAHRE

- 20 Personalmanagement.** Von einer Service- zur Strategieabteilung.
- 48 Telekommunikation.** Der IKT-Markt im Zeitraffer.
- 70 Bauwirtschaft.** Skandale, Pleiten und Hoffnungsschimmer.
- 104 Energie.** Elektrizierende Meilensteine.

INTERVIEWS

- 10 Thomas Birtel, Strabag.** »Mehr mit weniger.«
- 28 Michael Häupl.** »Stolz auf das Gesamtkunstwerk Wien.«
- 34 Christoph Leitl.** »Acht verlorene Jahre.«
- 42 Helmut Leopold, AIT.** »Brauchen starke Marken in der Forschung.«
- 64 Werner Knausz, ARA.** »Im Wettbewerb sieht man, wie gut man ist.«
- 76 Ernst Vejdovsky, s-Immo.** »Für richtige Entscheidungen abgestraft.«
- 110 Franz Chaluppecky, ABB.** »Gesamtstrategie für die Energiezukunft.«

RUBRIKEN

- 62 Risak.** So kann es in der Führung nicht weitergehen.
- 122 Cool Stuff.** Was war neu vor 20 Jahren? Gadgets & Trends von 1996.
- 128 Für Ruhesuchende und Golffans.** In Pörtschach in Balance kommen.
- 130 Satire.** Früher. Ein wehmütiger Rückblick.

Was geht **APP**?

Ganz Wien in der Tasche.



APPsolut alles über Wien.

Verpassen Sie keine Infos mehr. Mit der **wien.at live-App** erhalten Sie Echtzeitinformationen zu Veranstaltungen, Öffis und Unwetterwarnungen direkt auf Ihr Smartphone. Entdecken Sie viele weitere nützliche Anwendungen wie den Stadtplan, wichtige Hotlines, WLAN-Standorte u.v.m. Jetzt downloaden für Ihr Android- oder iOS-Smartphone unter www.wien.at/live/app.



SCHLAGZEILEN

1996 - 2000

Bau 1/96 **Die Bahn als Baumeister**
Die ÖBB treten als Baufirma auf – jetzt renovieren sie sogar schon Einfamilienhäuser.

Tele 2/97 **Mehr oder weniger?**
Wirtschaftsforscher sagt, Telekommunikation bringt keine Arbeitsplätze – die Industrie widerspricht.

Bau 4/97 **Das Haus ohne Heizung**
Der deutsche Dämmstoffpionier Isorast baut Österreichs erstes Nullenergiehaus.

Tele 1/97 **Kleiner Wert, hoher Preis**
Österreichs Post-Telekom bleibt der OECD-Rekordhalter bei den Telefongebühren.

Bau 2/97 **Hoffnung Euro**
Die Preise stagnieren. Makler hoffen auf den Euro und die Flucht in Immobilien.

Tele 2/98 **Fernsehen statt fliegen**
Weniger Jetlag, mehr Produktivität: Videokonferenzen auf dem Weg in den Büroalltag.

Bau 2/98 **Lego für Erwachsene**
Der Ziegel entwickelt sich vom einfachen Backstein zum Hightech-Produkt.

Tele 5/99 **Alles gratis**
Nach den geschenkten Handys kommen die geschenkten Telefonanlagen.

Bau 7/99 **Best- gegen Billigstbieter**
Das Bestbieterprinzip existiert in Österreich nur auf dem Papier. Es baut der Billigste – mit teuren Konsequenzen.

Energie 1/00 **Im reißen Strom** In- und Ausländer machen sich bereit zum Inflight um den österreichischen Strommarkt. Wer welche Strategie fährt und welche Hindernisse auf dem freien Markt lauern.

Tele 4/97 Suchhunde und Blindenstäbe

Nie wieder Streit im Auto wegen erfolglosen Kartenlesens.

Bau 5/97 Der Strategie

Jüngster Gemeinderat, jüngster Stadtrat, jüngster ... Werner Faymann bastelt gezielt an seiner Karriere.

Bau 7/97 Der Turmbau zu Wien

Der erste Wolkenkratzer Wiens mit 202 Metern wird zu einer schweren Geburt.

Bau 12/97 Häuser von der Stange

Neuerdings bieten Baumärkte ihren Kunden hohle Häuser. Das große Geschäft wittern sie in den Ausbaupaketen.

Bau 4/98 Warten auf den Mega-GAU

Viele Klein- und Mittelbetriebe haben die Gefahr der Datumsumstellung noch nicht erkannt.

Tele 3/98 Bank WWW, guten Tag!

Internetbanking ersetzt immer öfter den Besuch am realen Schalter.

Bau 8/99 Höhere Mächte

Volle Auftragsbücher, steigende Preise: Die Bauwirtschaft profitiert von Lawinen-, Hochwasser- und Murenkatastrophen.

Bau 11/00 Aus alt mach neu

Der wachsende Sanierungsmarkt könnte den Einbruch im Wohnungsneubau ausgleichen. Baustoffproduzenten und Trockenbauer müssen Innovationskraft beweisen, um sich ihre Nische zu sichern.

Bau 9/98

Verstopftes Füllhorn

Der Finanzminister will sich an Wohnbauförderungsmitteln vergreifen. Länder und gemeinnützige Wohnbauträger zittern.

Tele 9/98

Kommunikation total

Mit dem Markteintritt eines dritten Netzbetreibers beginnt ein neuer Preis- und Leistungswettbewerb. Außerdem: Alle 42 am Markt befindlichen Handys im Überblick.

Tele 7/98

Das Netz total

Die Kommunikation über ein einziges Netz und eine einzige, weltweit gültige Adresse soll im nächsten Jahrtausend Realität werden.



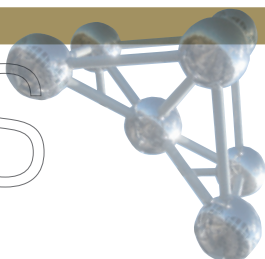
Es kann nur einen geben

Holen Sie sich den besten Aufzug.
Sein Name: Schindler 3300



www.schindler.at

Schindler



20 Jahre — und kein Grund zum Jubeln?

Der Report-Verlag feiert seinen 20. Geburtstag, die Mitgliedschaft Österreichs bei der EU hatte dieses Jubiläum bereits letztes Jahr. Feierstimmung kommt aber nur in einem Fall auf. Denn die EU leidet in Österreich wie in vielen anderen Staaten zusehends unter Fanschwund.

EIN KOMMENTAR VON GILBERT RUKSCHCIO

8



»Europa braucht Emotion und Leidenschaft.«

ZUM AUTOR

> **Gilbert Rukschcio** studierte Politikwissenschaft in Wien und Aix-en-Provence. Seine berufliche Laufbahn startete er 2005 im Europäischen Parlament. Er ist geschäftsführender Gesellschafter von pantarhei Europe und als Unternehmensberater mit Tätigkeitsschwerpunkt in Brüssel für verschiedene österreichische und internationale Unternehmen und Verbände tätig. In seiner Kolumne »News aus Brüssel« versorgt er die LeserInnen der Report-Fachmedien mit Hintergrundinfos zu europäischen Fragen.

> **»Ist Europa noch zu retten?«,** »Europa quo vadis?« und so weiter: Zeitungsartikel und Diskussionsveranstaltungen tragen oft diese oder ähnliche Überschriften, die dementsprechend schon abgelutscht erscheinen. Und doch sind es wie noch nie legitime Fragen. Denn es scheint es, als ob in Europa die Vision und Orientierung abhanden gekommen ist, nämlich nicht nur, wie es weitergehen sollen, sondern ob. Dem gegenüber steht ein aufkommender Nationalismus, den man in dieser Form eigentlich seit 1945 überwunden glaubte. Das »Brexit«-Referendum ist der vorläufige Tiefpunkt bei der Talfahrt in Sachen Zustimmung durch die Bevölkerung (*Redaktionsschluss war vor dem Referendum, Anm.*).

>> **Woher kommt diese zunehmende fundamentale Ablehnung gegen die EU und wie soll man damit umgehen?** <<

Erstens scheint es eine gewisse Entfremdung zwischen den (politischen) Eliten und der breiteren Bevölkerung zu geben. Während gut ausgebildete Bevölkerungsteile von Globalisierung und Europäisierung profitieren können, trifft das auf viele andere nicht zu. Die zunehmende Digitalisierung von Fertigungsprozessen führt dazu, dass klassische Arbeiterjobs nicht nur in der Form verschwinden, sondern auch immer mehr

neue Qualifikationen gefragt sind, die jedoch (noch) nicht in die Ausbildungsprogramme Eingang finden. Dieser Umstand wurde entweder lange Zeit nicht erkannt oder auch bewusst ignoriert. Jedenfalls treibt der Umbruch, in dem sich die europäische Wirtschaft und Industriebetriebe derzeit befinden, und die daraus resultierenden Verwer-

“ BREXIT IST EIN ABSOLUTER TIEFPUNKT. ”

fungen im System Unzufriedene und »Verlierer« leicht in die Arme von Populisten. Der Ruf nach mehr »National« ist nicht mehr als ein Versprechen der guten alten Zeiten, das jedoch nicht zu halten sein wird. Diese Zeiten kommen nicht wieder.

Zweitens ist mit dem Beitritt Österreichs zur EU und die zunehmende Vertiefung der Beziehung eine weitere Zeit vorbei: nämlich jene der starken Macher, die in der Rolle als Minister oder Bundeskanzler quasi im Alleingang Probleme lösen können. Die Problemlösungskompetenz eines Ministers ist aber nicht verschwunden, sondern hat sich verlagert, nämlich zum Verbund der mittlerweile 28 Ministerkollegen, die sich regelmäßig zum jeweiligen Fachministerrat in Brüssel treffen. Wenn Politiker zuhause auf »die da in Brüssel« schimpfen, die irgend-

welche Gesetze beschlossen haben, fällt es meistens nobel unter den Tisch, dass zumindest ein österreichischer Minister an ebenjenem gesessen ist. Es ist zwar angenehm und oft musste die Bande über »Brüssel« gespielt werden, um heimische Widerstände zu überwinden. Aber wer stetig über »Brüssel« schimpft, das über die Köpfe hinweg entscheidet, darf sich nicht wundern, dass die Leute einem irgendwann glauben, und der Grant auf »Brüssel« wächst.

Drittens gibt es eine Krise der politischen Leadership. Leidenschaftliche Visionen, wie sich Europa in den nächsten Jahrzehnten entwickeln soll, gibt es nur von jenen, die eben die Europäische Union zurückstutzen oder gar zu Grabe tragen wollen. Alle anderen reduzierten ihren Horizont auf technisch-abstrakte Worthülsen wie »den Binnenmarkt vollenden«. Damit erntet man nur ein Gähnen, aber erobert keine Herzen. Das Abwürgen einer Emotionalisierung der Union durch eine gemeinsame Verfassung und andere Symbole im Jahr 2005 durch die Referenden in Frankreich und den Niederlanden war an sich

LEIDENSCHAFTLICHE VISIONEN, WIE SICH EUROPA IN DEN NÄCHSTEN JAHRZEHNTE ENTWICKELN SOLL, GIBT ES NUR VON JENEN, DIE DIE EUROPÄISCHE UNION ZURÜCKSTUTZEN ODER GAR ZU GRABE TRAGEN WOLLEN.

falsch und wurde auch falsch verstanden: Ja keine Gefühle, null Emotionen, wenn es um Europa geht! Dabei kann Leidenschaft nur und allein durch Emotion ausgelöst werden und nicht durch nüchterne EU-Bürokratie.

Doch genau das braucht Europa jetzt: Emotionen und Leidenschaft. Es ist offensichtlich wieder notwendig, Europas Bürger für ihren Kontinent und dem gemeinschaftlichen Geist zu gewinnen. Und dies gelingt nur, wenn Leidenschaft und auch Widerspruch in der Debatte zugel-

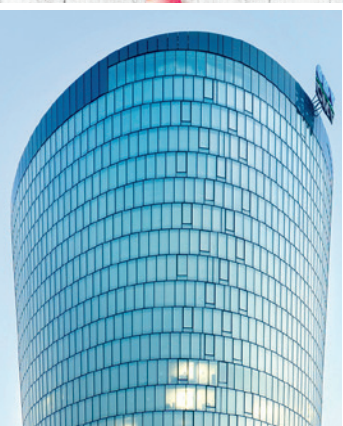
assen werden. Zu lange wurde der Fehler gemacht, Kritik an den europäischen Institutionen als Kritik am europäischen Geist zu diskreditieren und damit abzuwürgen. Damit hat man jedoch diese gefährliche Verkürzung den Populisten auf dem Silbertablett serviert.

Österreich hat in den letzten 20 Jahren mehr von der Mitgliedschaft in der Union profitiert als Negatives erfahren. Dass dies auch in den nächsten 20 Jahren so bleibt – daran muss aktiv gearbeitet werden. Denn Selbstläufer gibt es nur bei einer Talfahrt. ■



Wir sagen's durch die Blume:

Schönheit vergeht, Immobilie besteht. Und auch Qualitätsjournalismus gewinnt durch Beständigkeit und Erfahrung. Wir gratulieren zum Jubiläum!





MEHR MIT WENIGER

VON ALFONS FLATSCHER

“ Die Konsolidierung hat weder in Österreich noch in Deutschland zu einer Marktberreinigung geführt, anders als in Spanien oder Frankreich, wo drei, vier, fünf Player mehr als die Hälfte des Marktes kontrollieren. ”

STRABAG-CEO Thomas Birtel über die Wachstumsmärkte der Zukunft, die Leiden der Demografie und die weibliche Seite des Bauens.



(+) PLUS: Wenn man sich anschaut, welche Player in den vergangenen Jahren vom Markt verschwunden sind – Walther-Bau, Philipp Holzmann, Mayreder, Universale, Alpine –, stellt sich die Frage: Warum ist die STRABAG erfolgreich aus dieser Phase der Konsolidierung hervorgegangen?

Birtel: Eine oberflächliche Antwort ist, dass ein Großteil derer, die nicht mehr da sind, jetzt bei uns sind. Dazu zählen etwa Teile der Walther-Bau, Heilit & Woerner, seit 2005 mehrheitlich und seit April 2016 vollständig Züblin. Die Dywidag – außer der österreichischen – ist in der STRABAG aufgegangen.

Die Frage ist, wie integriert man erfolgreich Bauunternehmen. Das Erfolgsrezept geht auf das Grundmodell von Hans Peter Haselsteiner zurück, das extreme operative Dezentralität – nah an den Kunden, nah an den Baustellen – mit strenger Zentralisierung der Backbone-Funktionen verbindet. Controlling, Kostenrechnung, Treasury, Versicherungen, Gerätebewirtschaftung werden zentral gemacht und diese Kombination war alles andere als selbstverständlich. Ich komme ja aus der alten deutschen STRABAG und da war es ganz anders, da war alles bei den operativen, starken Provinzfürsten, das operative Bauen und das Verwalten.

Bei uns ist das ein Dualismus, auf der einen Seite die zentralen Backbone-Funktionen, die Konzernstäbe und Zentralabteilungen, und auf der anderen Seite die operative Dezentralität. Das macht es möglich, neue Unternehmen rasch zu integrieren, weil sie innerhalb von einem halben Jahr dasselbe Kostenrechnungssystem implementiert haben. Wir haben dasselbe Buchhaltungssystem in Moskau und Antwerpen.

Wenn Sie andere Player anschauen, dann steht da zwar Konzern drauf, aber im Inneren fehlen die Strukturen. Das wird zum Problem, weil die Instrumente der einheitlichen Führung fehlen.

(+) PLUS: Das bringt uns zum Stichwort Digitalisierung. Die STRABAG hat ja sehr früh auf eigene IT und Softwaresystem gesetzt. Verschafft das einen Startvorteil?

Birtel: Ja, wobei ich die Entwicklungen, von denen wir jetzt reden, ausdrücklich nicht mehr nur als IT-Entwicklungen verstehe. Das sind interdisziplinär aufgesetzte Initiativen. IT liefert das Rückgrat und stellt die Tools bereit, aber es sind ganz wesentlich die Techniker und die operativen Einheiten eingebunden, die ja mit der Digitalisierung leben müssen. Es geht nicht mehr nur um einzelne Softwarepackages, es geht um die systematische, sinnvolle Vernetzung von vielen Daten generierenden Systemen auf einer Plattformlösung, die nicht nur offen ist im Konzern, sondern auch offen nach

außen, weil wir natürlich auch mit vielen externen Partnern kooperieren.

(+) PLUS: In Ihrem Abschluss weisen Sie jährlich Investitionen zwischen 350 und 450 Millionen Euro aus. Ich nehme an, da ist das Preisschild für die IT-Entwicklungen enthalten?

Birtel: Auch, aber die Investitionen betreffen zum Großteil das Sachanlagevermögen. Wir nehmen nämlich den wesentlichen Teil der IT-Entwicklungen in den laufenden Aufwand. Aber das sind natürlich bei einem so großen Baukonzern enorme Beträge.

(+) PLUS: Von welcher Größenordnung reden wir da?

Birtel: Es ist im dreistelligen Millionenbereich, jährlich!

(+) PLUS: Entwickeln Sie Inhouse oder mit Drittpartnern?

Birtel: Es ist eine Kombination von beidem. Unsere kommerziellen Systeme, unsere Kostenrechnung, das sind proprietäre Systeme und bei denen hat sich über die 20 Jahre, in denen wir sie entwickelt haben, ergeben, dass sie praktisch beliebig skalierbar sind. Wir haben die Grundlösung, natür-

“ Betrachtet man andere große Player, dann steht zwar Konzern drauf, aber es fehlen die Strukturen. ”

lich auf anderer Hardware, heute mit 14 Milliarden Umsatz im Einsatz, wie wir sie vor 20 Jahren mit 3,3 Milliarden hatten. Wir haben stetig weiterentwickelt, aber bauen auf der Grundkonzeption auf.

(+) PLUS: Wir haben vorhin über die Konsolidierung gesprochen, die in den vergangenen Jahren passiert ist. Das wird sich in Zukunft nicht so fortsetzen lassen, weil die großen Player fehlen. Wie schaut dann der Wachstumspfad aus?

Birtel: Ich gebe Ihnen recht, aber: Die Konsolidierung hat weder in Österreich noch in Deutschland zu einer Marktberreinigung geführt, anders als in Spanien oder Frankreich, wo drei, vier, fünf Player mehr als die Hälfte des Marktes kontrollieren. Wir haben in all unseren Kernmärkten scharfen Wettbewerb, wir haben die paradoxe Situation, wo nach der Konsolidierung mehr Player am Markt sind als davor, sie sind halt viel kleiner. Das hat man in Österreich gesehen, dass die Insolvenz der Alpine zu keiner Marktberreinigung geführt hat. Wir sind in allen unseren Märkten zwischen Nummer eins und drei. In Deutschland ist es durch die Übernahmen von Walther-Bau und Züblin unter Hans Peter Haselsteiner gelungen, zur Nummer eins zu werden. Wir sind nun auch wieder die Nummer eins in Österreich, allerdings nicht mit ▶

► so großem Abstand, und wir sind es auch in vielen ost- und mitteleuropäischen Märkten. Die Vision, die ja auch den Börsengang bestimmt hat, war, die Nummer eins in Europa zu werden. Das hätte allerdings bedingt, dass wir uns einen neuen, riesigen europäischen Markt – nämlich den russischen – erschließen. Das sehe ich – ebenso wie mein Vorgänger –, aufgrund der aktuellen politischen und wirtschaftlichen Lage weniger denn je.

(+) PLUS: Die Verhältnisse in Russland ändern sich doch in kurzen Abständen. Halten Sie mittelfristig eine Rückkehr des russischen Marktes für möglich?

Birtel: Ich verfolge die Entwicklung dort seit elf Jahren und sehe dort leider keinen Fortschritt, heute sogar weniger als vor fünf oder sechs Jahren.

(+) PLUS: Wenn man sich die Landkarte anschaut, fällt auf, dass die STRABAG in Lateinamerika in Kolumbien und Chile sehr aktiv ist, aber in Nordamerika durch noble Zurückhaltung glänzt.

Birtel: Das darf ich korrigieren. Wir haben seit 2008 eine starke Pipeline entwickelt in Kanada. Wir haben die schön abgearbeitet. Im Moment haben wir zwar kein großes Einzelprojekt, aber das ist typisch für außereuropäische Märkte, wo wir nicht das Flächengeschäft mit vielen kleinen Baustellen betreiben, sondern nur punktuell, bei technologisch anspruchsvollen Projekten aktiv sind. Tendenziell sind Märkte, die rechtssicher sind und technologisch anspruchsvoll, für uns interessant.

(+) PLUS: Sie haben das Ziel, eine dreiprozentige EBIT-Marge zu erreichen. Wesentlich dafür ist ein erfolgreiches Risikomanagement. Wie sind hier Ihre Ansätze?

Birtel: Große Bauprojekte sind wahnsinnig komplex und oft – gerade in Europa – vor Baubeginn nicht fertig geplant. Änderungen, Umpfanungen sind ein zentrales Thema des Risikomanagements. Wir sind nach unserer statistischen Auswertung zum Schluss gekommen, dass mehr als die Hälfte der Verlustursachen schon vor Beginn der Ausführung liegen. Kalkulation, Planung, Verträge bergen mögliche Fallstricke, denen wir mithilfe der Digitalisierung entgehen wollen. Die digitale Abbildung von Projekten ermöglicht es, Inkonsistenzen frühzeitig zu erkennen und Fehler zu beseitigen, bevor sie überhaupt entstehen.

(+) PLUS: Die Bauindustrie erzeugt Prototypen. Das ist zwangsläufig fehleranfällig.



“ Die digitale Abbildung von Projekten ermöglicht es, Inkonsistenzen frühzeitig zu erkennen und Fehler zu beseitigen, bevor sie überhaupt entstehen. ”

Es gibt einige wenige Versuche der Standardisierung und Vereinheitlichung. Oft kommt der Vorwurf, die Bauindustrie sei nicht innovativ genug.

Birtel: Da wird die Bauindustrie unterschätzt. Der Laie sieht da nicht so viel. Man muss auch die verschiedenen Bereiche unterscheiden. Der Straßenbau etwa ist hochindustrialisiert. Sie können Straßen vollautomatisiert mit dem Fertiger auflegen. Hier sind viele händische Teilgewerke durch industrialisierte ersetzt. Im Hoch- und Ingenieurbau ist das noch eine größere Herausforderung. Da ist der Unikatscharakter noch ausgeprägter, aber auch da gibt es bautechnologisch andere Varianten, als nur mit Fertigteilen zu bauen, wie der Laie sich das vorstellt. Vorfertigung und Montage ist nicht das, was wir sehen werden. Dazu sind die individuellen Ansprüche an Bauobjekte viel zu hoch. Man darf auch nicht übersehen, dass im Hochbau viele Teilgewerke beteiligt sind, die im Kern das Bauen nicht betreffen – die Haustechnik, die Fassade etwa. Man sieht Hochtechnologie etwa bei der Fassade, wenn

Sie Photovoltaik integrieren und mit der Gebäudehülle Energie erzeugen, wenn Sie mit Glasfassaden verschiedene Lichtdurchlässigkeiten ermöglichen. Das sind genauso technologische Weiterentwicklungen wie spezielle Betonrezepturen, die bestimmte Eigenschaften in den Beton hineinbringen und Konstruktionen in einer Schlankheit und Flexibilität ermöglichen, die früher undenkbar waren. Es sind viele Dinge, die für den Laien nicht erkennbar sind und dazu führen, dass die Innovationskraft unterschätzt wird.

(+) PLUS: Das Risiko von Bauprojekten liegt in der Planungsphase: Man plant zu kurz, baut zu lang. Einem Baudienstleister sind dabei aber meist die Hände gebunden, weil ja der Bauherr die Taktung vorgibt. Welche Handlungsspielräume sehen Sie?

Birtel: Gerade in Deutschland hatten wir eine intensive Debatte über die Frage, warum alle Großprojekte – Stichwort Flughafen Berlin – schief gehen. Es wurde eine spezielle Kommission eingesetzt und man kann das Ergebnis in vier Worten zusammenfas-

sen: erst planen, dann bauen. Gerade bei öffentlichen Projekten liegt die Planung oft auf Auftraggeberseite, damit gibt es eine Bruchstelle zur Bauausführung. Es gibt aber mit sogenannten Design-Built-Konstruktionen die Möglichkeit, alles aus einer Hand zu bekommen. Wir haben viele Autobahnausschreibungen, etwa in Polen, so gemacht. Wir sehen es auch auf der privaten Auftraggeberseite, wo wir gemeinsam mit den Investoren die Planungsphase bestreiten und dann ergeben sich zusätzliche Möglichkeiten der Optimierung. Unliebsame Überraschungen, wie wir sie beim Hauptstadtflughafen Berlin gesehen haben, können so vermieden werden.

(+) PLUS: Der Flughafen Berlin ist ein Freiluftexperiment fürs falsche Bauen. Wo lagen die Ursachen?

Birtel: Ganz klassisch in der Planung. Wir haben den Tower dort gebaut und die Parkhäuser und haben die Betonlogistik für alle übernommen. Dort wurde im Nachhinein eine stehende Planung gravierend verändert, unter vielem anderen wohl um im Einzelhandelsbereich Zusatzflächen zu schaffen. Und das hatte wahnsinnige Auswirkungen auf das Drumherum.

(+) PLUS: Wenn man sich die Baukonjunkturprognosen von Euroconstruct anschaut, fällt auf, dass sich Österreich deutlich schlechter entwickelt als Deutschland. Warum?

Birtel: Da muss man die einzelnen Bausegmente stark unterscheiden. Ein wesentlicher Grund ist eigentlich ein Kompliment an Österreich: Die Infrastruktur hier ist viel besser in Schuss als etwa in Westdeutschland.

Die gewaltigen Wachstumsimpulse, die es in Deutschland bis 2030 geben wird, haben ja keine erfreuliche Ursache. Über viele Jahre wurde die Infrastruktur im Westen Deutschlands sträflich vernachlässigt, während im Osten viel gebaut wurde.

Was man in Österreich schon sagen muss, ist, dass die private Investitionsneigung nicht so ausgeprägt ist wie in Deutschland. Das hängt mit der allgemeinen schlechten Stimmung zusammen. Vor zehn Jahren war das genau umgekehrt, da redeten alle vom kranken Mann am Rhein. Auch in Österreich wird sich die Situation wieder drehen, wenn die Politik ihre Hausaufgaben macht.

(+) PLUS: Wo sind die Wachstumsmärkte der Zukunft?

Birtel: Deutschland ist zwar ein reifer Markt, aber es gibt eben diesen enormen Investitionsrückstau. Dann sind es viele Länder Mittel- und Osteuropas. Polen etwa hat uns in vergangenen Jahren deutlich zweistellige Wachstumsraten gebracht. Ungarn ist auf der Infrastrukturseite effizient unterwegs. Tschechien und die Slowakei machen auf der öffentlichen und der privaten Seite Freude. Wir trauen auch Rumänien sehr viel zu. Dort haben wir auch eigene Projektentwicklungen zum Ziel wie in Polen, weil wir glauben, das ist ein interessanter Markt. Abgeschlagen dahinter rangiert Bulgarien. Dort gibt es zwar viel Bedarf, aber wenig Umsetzung. Auch die Länder des ehemaligen Jugoslawiens haben Potenzial. In Serbien etwa haben wir ein 70-Millionen-Euro-Projekt von Ikea begonnen. Das werten wir als Indiz dafür, dass auch hier eine Erholung eintritt.

(+) PLUS: Wenn man sich die von STRABAG veröffentlichten zentralen Themen anschaut, finden sich darunter auch Antidiskriminierung und Gender-Themen. Warum sind diese Themen so zentral?

Birtel: Wir sind traditionell eine Branche, die mit vielen verschiedenen Kul- ▶

Kompetente Beratung und innovative Personallösungen auf höchstem Niveau

Trenkwalder ist Österreichs größter Personaldienstleister und Marktführer in der Branche. Als verlässlicher Partner für Kunden und Mitarbeiter bieten wir nicht nur die größte Jobauswahl in vielen Branchen, sondern eine Full-Service-Beratung in allen Personalfragen.

Profitieren Sie von unserem umfangreichen Portfolio:

- › Zeitarbeit (klassische Zeitarbeit, Zeitarbeit mit Übernahme, On-Site-Management, Master Vending)
- › Personalberatung (Suche und Auswahl, Bewerbermanagement, internationales Recruiting)
- › HR-Services und Consulting (Kandidatenmanagement, Kompetenzmanagement, Payroll Services, Outplacement, u. v. m.)

Kontaktieren Sie uns noch heute!

Trenkwalder Personaldienste GmbH
T +43 (0)50707 - 1000
infoaustria@trenkwalder.com
at.trenkwalder.com

Folgen Sie uns:



► turen und Nationalitäten zu tun hat. Wir haben regelmäßige Probleme, unsere Lehrstellen zu besetzen.

Hinter der Betonung des Genderthemas steht schlicht und einfach die Demografie. Die bringt uns dazu, noch systematischer den Anteil unserer weiblichen Mitarbeiter steigern. Wir haben etwa im Ingenieurbereich einen derartigen Mangel, dass wir weibliche Fachkräfte dringend brauchen. 25 bis 30 Prozent aller Abgänger sind Frauen. Es gibt also gar nicht so wenige in technischen Berufen, aber bei uns liegt der Anteil der Frauen an den Gesamtbeschäftigten nur bei 13 Prozent. Da müssen wir mehr tun.

Als einen Schritt haben wir im November vergangenen Jahres den ersten TechnikerrInnen-Tag für Österreich und die Schweiz bei uns gemacht. Das war ein so großer Erfolg, dass wir das heuer für Deutschland wiederholen werden.

(+) PLUS: Wo soll der Frauenanteil in ein paar Jahren liegen?

Birtel: Wir haben es vermieden, einen Prozentsatz festzuschreiben. Wir wollen einfach jedes Jahr besser werden.

(+) PLUS: Wie muss sich eine männlich dominierte Industrie ändern, um die weiblichen Fach- und Führungskräfte der Zukunft anzuziehen?

Birtel: Unser Problem ist nicht so sehr die Anziehungskraft. Wir haben gute Anstellungsquoten. Das Problem ist, dass wir weibliche Mitarbeiter nach fünf bis zehn Jahren verlieren. Die Frage ist, wie wir Frauen halten können. Ein Baustein, den wir jetzt systematisch entwickeln, ist das Karenzmanagement. Wir wollen uns systematisch um jene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern, die die Karenz in Anspruch nehmen, damit wir die Rückkehrquote signifikant steigern.

(+) PLUS: Was sind die konkreten Schritte?

Birtel: Das beginnt damit, dass wir mit den KollegInnen auch in der Karenz den Kontakt halten. Das war bisher dem Vorgesetzten unmittelbar überlassen, jetzt wird es systematisiert.

(+) PLUS: Der Nachwuchs ist ein zentrales Thema, hier ist die Bauindustrie insgesamt kein Magnet für junge Talente.

Birtel: Wir haben das in Deutschland gesehen. Die Baukrise zwischen 1995 und 2005 hat dazu geführt, dass die Studierendenzahlen im Bauingenieurwesen dramatisch zurückgegangen sind. Da ist uns fast eine ganze Generation verloren gegangen

und es dauert sehr lange, bis wir das wieder aufholen. Aber jetzt sieht man, dass die Branche insgesamt wieder an Attraktivität gewonnen hat und dass auch die Absolventenzahlen deutlich steigen.

Aber die Demografie bleibt, wie sie ist. Die gesellschaftliche Überalterung in Zusammenhang mit wachsenden Märkten macht den Fachkräftemangel akut. Deshalb machen wir aktiv Hochschulmarketing, gehen aber auch in Maßnahmen, die noch davor ansetzen: Ferialpraktika, Traineeprogramme und so weiter.

(+) PLUS: Unvermeidlich, dass man bei der Diskussion des fehlenden Nachwuchses auch über Migranten und Flüchtlinge spricht. Sehen Sie hier ein Potenzial für die Bauindustrie?

Birtel: Wir haben einige Beispiele, wo das gut gelungen ist. Wir können aber nur Menschen beschäftigen, wo das rechtlich zulässig ist. Da gibt es aber hohe Hürden.

Weitere Themen sind die Sprache und Grundkompetenz. Wir haben mit Übersetzern gearbeitet, das hat mitunter nicht funktioniert, weil sich herausgestellt hat, dass manche auch in ihrer Muttersprache nicht schreibfähig waren.

(+) PLUS: Trifft Sie als Unternehmen dann ein zusätzlicher Bildungsauftrag, der natürlich nicht zum Kerngeschäft gehört?

Birtel: Ja, das stimmt. Es tun sich da so viele Fragen auf, dass ich nicht glaube, dass dies ein dominierendes Thema wird, weil es die Integrationskraft des Unternehmens einfach überfordert.

(+) PLUS: Sie haben vorher erwähnt, dass man der Demografie nicht entkommen kann. Die Prognosen sagen etwa, dass die Bevölkerung in Polen in den nächsten 20 Jahren um fünf Millionen schrumpfen wird. Auch in Kroatien ist die Abwanderung dramatisch. Wenn die Einwohnerzahl so dramatisch sinkt, muss ja auch das Geschäft darunter leiden, oder?

Birtel: Ich sehe das nicht als Gefahrenpotenzial. Man kann dem mit Effizienzverbesserungen begegnen. Wir werden mehr Leistung mit weniger Mitarbeitern bewältigen müssen, und die historischen Zahlen belegen, dass wir das können. Vor 20 Jahren hatten wir drei Milliarden Leistung mit 25.000 Mitarbeitern, heute 14 Milliarden Leistung mit 73.000 Mitarbeitern. Das Verhältnis von Leistung zu Mitarbeiter hat sich deutlich verbessert.

(+) PLUS: Dass die STRABAG alles macht, was an Effizienzsteigerung möglich ist, weiß man. Aber die Frage zielt in die Richtung, ob nicht sinkende Bevölkerungszahlen zwangsläufig sinkende Nachfrage nach sich ziehen. Wenn es fünf Millionen weniger Polen gibt, braucht man doch auch weniger Wohnungen, weniger Straßen, oder?

Birtel: Das wäre dann richtig, wenn die Märkte gesättigt wären. Sind sie aber nicht. Einer meiner Lieblingscharts ist der Vergleich der Autobahndichte in den verschiedenen Ländern Mittel- und Osteuropas mit Deutschland und Österreich. Da ist der Unterschied so gigantisch, dass eine nachhaltige schrumpfende Bevölkerung immer noch einige riesige Lücke im Vergleich zu Österreich und Deutschland hinterlässt. Wir haben in all diesen Ländern eine enorme Unterversorgung. Da ist mir nicht bang. ■

“
Die Demografie bringt uns dazu, noch systematischer den Anteil unserer weiblichen Mitarbeiter zu steigern.
”





TOP-INFORMIERT KOMMEN SIE SICHER ANS ZIEL!

Wir von der ASFINAG haben den Verkehr für Sie immer im Blick: rund um die Uhr und an 365 Tagen

Von A nach B: Auf asfinag.at haben Sie die aktuelle Verkehrslage jederzeit im Blick. Und: Mit dem kostenlosen Zugriff auf mehr als **700 Webcams** sind Sie sogar „mittendrin“ im Geschehen. Auto? Oder doch Bus oder Bahn? Die neue Verkehrsauskunft Österreich, kurz **VAO**, berechnet für Sie online die besten Kombinationen. Schon vor der Fahrt sicher durch den Verkehr „gezwitchert“: Folgen Sie der ASFINAG auf Twitter (@ASFINAG) und bleiben Sie via Social Media immer up to date.

Unterwegs: Über 370.000 Downloads und top Userfeedback: Die **ASFINAG App Unterwegs** ist DIE mobile Anwendung für Verkehrsinfos in Österreich (verfügbar in

allen gängigen App stores). Infos zum nächsten Rastplatz oder **Livebilder** von der Strecke? Mobile Zahlung von Videomautkarten? Ganz einfach, testen Sie selbst! Die App zeigt Ihnen neue Ereignisse entlang der Strecke sogar in **Echtzeit** an!

Dort informiert, wo es passiert: Information an Ort und Stelle – achten Sie auf Warnungen der ASFINAG vor z. B. Gefahren, Witterungen oder Unfällen auf **Überkopfanzeigen!** Info übersehen? Kein Problem: In Kooperation mit den österreichischen Radiosendern (z. B. Ö3) erhalten Sie die aktuellsten **Verkehrsinfos** auch regelmäßig über **das Autoradio**.

„Wir wollen, dass Sie sicher und gut informiert ans Ziel kommen.“

Mit Routenplaner, App und Überkopfanzeigen sind Sie immer up to date.“

Alois Schedl, Klaus Schierhackl,
ASFINAG Vorstände



VON ALFONS FLATSCHER, NEW YORK

Alle Narren gleichzeitig losgelassen



Donald Trump und Brexit sind die Antwort an Washington und Brüssel, die wir lieber nicht gehört hätten.

16

“

Die Hetzer landen nicht im Narrenturm. Sie gewinnen Wahlen. Da gerät der Demokrat in Argumentationsnotstand.

”



Abraham Lincoln wird im Grab rotieren. Donald Trump tritt in seine Fußstapfen und ist Kandidat der Grand Old Party (GOP) für das mächtigste Amt der Welt. Wie hat es eine narzisstische Witzfigur soweit gebracht, fragen sich viele Amerikaner fassungslos – und haben dabei etwas mit den Europäern gemeinsam, die schockstarr sind, weil Großbritannien, das Gründungsmitglied, der Europäischen Union den Rücken kehren will. Sie verstehen die Welt nicht mehr. Warum werden die Narren alle gleichzeitig losgelassen? Was ist los mit dem Zeitgeist, der radikal gedreht hat und urplötzlich in die falsche Richtung weht und dabei nationalistische, xenophobe, misogyne Töne in jeden Winkel trägt?

In den vergangenen Jahrzehnten prägte die Globalisierung das Narrativ: Die Welt wird kleiner, der Handel freier. Das Handy made in China, die Hemden geschneidert in Indien, die Möbel aus Vietnam, alles selbstverständlich.

Und jetzt? Mauern überall. »I will build the wall«, tönt »The Donald« und erntet Applaus statt Gelächter. Solange sie uns nur die Waren geschickt haben, war die Sache noch okay, aber wenn sie jetzt gleich selber kommen, dann ist Schluss mit lustig. Keine Muslime mehr und keine Latinos, und wenn ein amerikanischer Konzern auch nur daran denkt, sich außerhalb der USA anzusiedeln, droht Trump mit hohen Strafzölen. Der Autohersteller Ford kann ein Lied davon singen.

Der exzentrische, milliarden schwere Egomane hat einen Sinn dafür, was Leute hören wollen, und er sagt es ungefiltert wie ein kleines Kind,

“ DER EXZENTRISCHE, MILLIARDEN-SCHWERE EGOMANE HAT EINEN SINN DAFÜR, WAS DIE LEUTE HÖREN WOLLEN. UND ER SAGT ES UNGEFILTERT WIE EIN KLEINES KIND. ”

das eigentlich nicht versteht, was es da brabbelt, aber an der Reaktion der Erwachsenen erkennt, dass es irgendwie lustig gewesen sein muss.

Wie kann ein Land, das gegründet ist auf der Idee, dass alle frei ihre Religion ausüben dürfen, egal welche, plötzlich verkünden: Muslime wollen wir nicht. Einreise verboten!

Es widerspricht allem, wofür die USA stehen. Es ist völliger Unsinn, genauso wie die Ansage der Briten, nicht mehr zu Europa gehören zu wollen.

Aber die Hetzer landen nicht im Narrenturm. Sie gewinnen Wahlen. Und da gerät der aufrechte Demokrat in Argumentationsnotstand. Das britische Problem hätte sich gar nicht gestellt, wenn David Cameron vernünftig genug gewesen wäre, das Volk erst gar nicht abstimmen zu lassen, hört man jetzt aus Brüssel. Wirklich?

Manche Honoratioren der Republikanischen Partei arbeiten intensiv daran, die Delegierten am Parteikonvent in Cleveland, Ohio, aus ihrer Bindung an den Kandidaten Trump zu entlassen. Am Parteitag soll korrigiert werden, was der Wähler angerichtet hat. Wirklich? Demokratie als Prinzip ist gut, wenn das herauskommt, was die Eliten erwarten. Tut es das nicht, greift man ins Ruder. Die Bürger dürfen wählen und die Fassade der Legitimität errichten, zu sagen haben sie nichts. Der Weg wird von den Eurokraten

„ WIE SONST WILL MAN SICH GEHÖR VERSCHAFFEN IN EINEM SYSTEM, DAS ZUR KLÜNGELWIRTSCHAFT VERKOMMEN IST, DIE AUF KOSTEN DER MITTELSCHICHT LEBT? „

und deren Pendanten in Washington bestimmt. Basta! So als wäre es nicht genau dieser Zugang, der den Hass auf die Eliten kräftig schürt und jene, die sich ohnmächtig fühlen, Dinge tun lässt, von denen sie vermutlich tief in ihrem Inneren wissen, dass sie falsch sind. Wie sonst will man sich Gehör verschaffen in einem System, das zunehmend zu einer Klüngelwirtschaft verkommen ist, in der Lobbyisten und Apparatschiks eine Allianz geschmiedet haben, die auf Kosten der Mittelschicht lebt, deren Realeinkommen nicht mehr wächst, die vom sozialen Aufstieg und dem kleinen Vermögen nur mehr träumen kann.

Weder Washington noch Brüssel haben geliefert, was sie dem Durchschnittsbürger versprochen haben. Die Strafe heißt Donald Trump und Brexit. Die Welt kann so grausam sein! ■

CONCRETE POWER

- CEMENT
- CONSTRUCTION MINERALS
- CONCRETE SOLUTIONS



Zement



Mineralische Rohstoffe

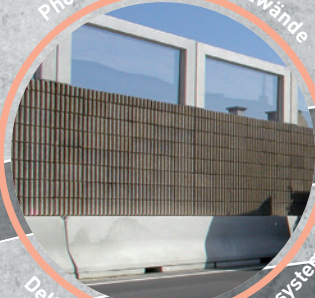
Betonfertigteile für Hoch- & Tiefbau, Umwelt- und Kanaltechnik



Transportbeton



PhonoBloc Lärmschutzwände



DeltaBloc Fahrzeugrückhaltesysteme



Massiv-Fertighäuser



KIRCHDORFER
INDUSTRIES

Alles aus Beton!

Wir bauen auf Qualität, Innovationskraft und den menschlichen Umgang mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Partnern. Mehr als 125 Jahre Erfahrung garantieren unseren Kunden die Kompetenz und Verlässlichkeit einer international tätigen Baustoffgruppe.

KIRCHDORFER INDUSTRIES GMBH Hofmannstraße 4, A-4560 Kirchdorf, office@kirchdorfer.eu

WWW.KIRCHDORFER.EU

»NUR GEMEINSAM ZU BEWÄLTIGEN«

**MARGARETE SCHRAMBÖCK, NEUE CEO VON A1, IN EINEM
RESÜMEE ÜBER ZWEI VERGANGENE JAHRZEHNTE MIT
DEM WIRTSCHAFTSFAKTOR IKT.**

18



(+) PLUS: Wie haben sich Ihre Branche und Ihr Unternehmen in den letzten 20 Jahren verändert?

Margarete Schramböck: Vor 20 Jahren galten IT-Experten als Nerds. Das waren die ehemaligen Mitschüler, die in Mathematik und Physik glänzten, nachher auf die TU gingen und dann in ihrer Freizeit am Computer gebastelt haben. Wer damals einen PC hatte, galt als Technikfreak und Handys hatten nur ganz wenige. Telefonieren fand zu 90 % über das Festnetz statt. Auch A1 war damals ganz anders aufgestellt. Mobilfunk steckte in den Kinderschuhen und wenn man unterwegs war, telefonierte man von einer Telefonzelle aus. E-Mail-Kommunikation fand erst den Weg in die Arbeitswelt.

Heute besitzen Volksschulkinder ein Smartphone, unsere Arbeitswelt und unser Kommunikationsverhalten haben sich komplett verändert und damit auch A1. Wir bieten Festnetz, Mobilfunk, Internet und TV aus einer Hand und stellen die Highspeed-Infrastruktur des 21. Jahrhunderts. Wir lassen Maschinen miteinander kommunizieren und befinden uns am Sprung zur Industrie 4.0. Die Digitalisierung durchdringt alle Lebensbereiche.

(+) PLUS: In welcher beruflichen Position waren Sie vor 20 Jahren?

Schramböck: Vor 20 Jahren war ich Berufsanfängerin, arbeitete bei Alcatel und habe mein Studium daneben beendet.

(+) PLUS: Welchen Stellenwert haben Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) heute in unserer Wirtschaft und Gesellschaft?

Schramböck: Wir investieren jedes Jahr rund 500 Mio. Euro in unsere Netzinfrastruktur. Alleine diese Zahl zeigt die immense Wichtigkeit und den Stellenwert, den die IKT-Branche heute hat. Eine Highspeed-Netzinfrastruktur zählt neben Verkehr, Gas und Strom, zur Lebensader

der modernen Wissensgesellschaft und bestimmt die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, einer Gesellschaft. Die Welt dreht sich immer schneller, der Informations- und Wissensaustausch findet immer schneller rund um die Uhr statt, da ist es essentiell, neue IKT-Technologien zu fördern und entsprechend der Nachfrage auszubauen. Die Netzinfrastruktur ist die Basis für die digitale Wirtschaft und Gesellschaft und birgt immense Potenziale, die es zu fördern gilt – Stichwort »Digital Agenda« der EU. Das diesjährige Wachstum der IKT-Branche beträgt 3,3 % in Österreich, das ist doppelt so hoch wie das prognostizierte Wirtschaftswachstum. Die Position von IKT als wichtigster Wachstumsmotor der heimischen Wirtschaft wird damit weiter gestärkt.

(+) PLUS: In welche Bereiche dringen diese Technologien nun? Wo wird die Hebelwirkung der IKT wirksam?

Schramböck: In allen IKT-nahen Bereichen wie Energie, Elektromobilität, Auto und Verkehr, Smart Home, Medizin, sind österreichische Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von IKT-Produkten maßgeblich beteiligt. Laut Studien

»HEUTE ERWORBENES IKT – WISSEN SICHERT DIE ARBEITSPLÄTZE VON MORGEN.«

der Europäischen Kommission bedeutet jeder zusätzliche IKT-Job drei weitere Arbeitsplätze in anderen Branchen, das sind für ganz Österreich insgesamt 40.000 neue Jobs bis 2020.

(+) PLUS: Welche größten Herausforderungen sehen Sie für die Zukunft?

Schramböck: Durch die Globalisierung und eine immer stärkere Vernetzung sehe ich nicht nur für unser Unternehmen alleine, sondern für die gesamte Branche sehr große Herausforderungen auf uns zukommen, die wir nur gemeinsam bewältigen können. Um nicht von den großen Betreibern in den USA und Asien überrollt zu werden, ist in Europa akuter Handlungsbedarf angesagt. Um alle europäischen Haushalte mit High-speed-Breitbandverbindungen auszustatten,

müssen wir die Netze rasch und nachhaltig ausbauen. Voraussetzung dafür sind bessere Rahmenbedingungen für fairen Wettbewerb, Reduktion regulatorischer Einschränkungen, Re-Industrialisierung durch Digitalisierung und Sicherung des Datenschutzes. Nur so können wir den raschen Ausbau von ultraschnellem Internet gewährleisten und sicherstellen, dass die EU keinen massiven Wettbewerbsnachteil gegenüber dem Rest der Welt hat. Wir müssen unsere Kinder schon in den Schulen entsprechend auf die moderne Welt vorbereiten und allen Bürgern die Möglichkeit geben, sich entsprechende Fähigkeiten anzueignen und Kompetenzen zu entwickeln. Förderung von IKT-Wissen muss uns allen ein großes Anliegen sein – heutiges Wissen sichert die Arbeitsplätze von morgen. ■



Städte mit 30 % weniger Energieverbrauch?

Als führender Produzent von energieeffizienten Lösungen hilft ABB, große Energieeinsparungen zu erzielen, ohne dabei die Leistung zu verringern. Unser Lichtmanagementsystem kann bis zu 50% Strom einsparen und unsere Gebäudeautomation bis zu 60%. Während alle von hohen Energiepreisen, Stromknappheit und Klimawandel sprechen, tut ABB etwas dagegen. Und zwar hier und heute.

www.abb.com/energyefficiency

Sicher.

Power and productivity
for a better world™

ABB



DAS HÖCHSTE GUT

DER UNTER- NEHMEN

VON ANGELA HEISSENBERGER

Das Personalmanagement steckt mitten im Wandel von einer administrativen Serviceabteilung zu einer strategischen Stabsstelle der Unternehmen. Die Herausforderungen werden nicht weniger.

> Vielerorts ist in diesen Monaten von »Revolution« die Rede.

Auch im Personalmanagement stehe eine solche bevor, heißt es. So überstrapaziert der Begriff schon ist, von der Hand zu weisen sind die erwarteten Umwälzungen nicht – in vielen Bereichen haben sie längst schon begonnen. Durch Digitalisierung und Industrie 4.0 entstehen neue Berufe, Routinetätigkeiten und reine Sachbearbeiterjobs verschwinden. Diversität und Globalisierung würfeln Menschen unterschiedlicher Altersgruppen, Herkunft und Vorkenntnisse für einzelne Projekte immer wieder neu zusammen. Oftmals sind sie nicht einmal am selben Ort tätig, sondern virtuell vernetzt. Dazu kommt ein signifikanter Wertwandel in der Gesellschaft: Für den Großteil der Beschäftigten zählen Zufriedenheit und ein positives Arbeitsklima mehr als das Gehalt.

Die Unternehmen sind an allen Ecken und Enden gefordert. Kaum ein Betrieb, der sich nicht als innovativ, flexibel und famili-

enfreundlich präsentiert. Ist das Credo vom »Mitarbeiter als höchstes Gut« jedoch nur ein Lippenbekenntnis, spricht sich das in Zeiten von Social Media rascher herum, als dem sorgfältig gepflegten Image gut tut. Ein durchdachtes HR-Konzept liegt den Aktivi-

täten selten zugrunde. »Um auf die Herausforderungen zu reagieren, fehlt vielen Unternehmen der nötige Umbau zu einer nachhaltigen Personalstrategie. Die HR-Verantwortlichen der Zukunft sind mehr Change-Management-Experte und Personalentwickler



als Serviceabteilung«, sagt Herwarth Brune, Geschäftsführer von Manpower Deutschland.

>> Breites Know-how <<

Mit den Aufgaben und Anforderungen ändert sich auch die Profession an sich. Waren im Personalwesen früher vornehmlich Juristinnen und Juristen tätig, weil die Hauptaufgaben im Aufsetzen der Arbeitsverträge und Abrechnungen bestanden, verfügen Personalmanager inzwischen über ein deutlich breiteres Know-how. »Man braucht heute Personalistinnen und Personalisten, die ausgeprägte betriebswirtschaftliche Kenntnisse haben, aber über das Zahlenverständnis hinaus unternehmerisches Denken, HR-Fachwissen und verhaltensorientierte Kompetenzen mitbringen«, erklärt Barbara Covarrubias Venegas, Forscherin und Lektorin am Institut für Personal & Organisation FH Wien der Wirtschaftskammer Wien. Seit 2014 leitet sie das von der Stadt Wien geförderte Projekt »HR-Rollen und HR-Kompetenzen im internationalen Vergleich«.

Nahmen noch vor wenigen Jahren administrative Tätigkeiten mehr als 70 % der Arbeit eines HR-Managers in Anspruch, sind es heute deutlich weniger. Auch KMU lagern klassische Aufgaben der Personalabteilung wie Bewerbungsmanagement, Personaldatenverwaltung, Lohnverrechnung und Zeiterfassung vermehrt aus oder wickeln diese Prozesse automatisiert über IT-Systeme ab. Die gewonnenen Zeitressourcen fließen in strategische Tätigkeiten. ▶

HR-ROLLENMODELL NACH DAVE ULRICH



» EIN MANAGEMENTBOARD

OHNE FRAUEN SCHICKT SICH NICHT « DAS PERSONALMANAGEMENT IST EINE BRANCHE IM WANDEL.

MANUELA LINDLBAUER, GESCHÄFTSFÜHRERIN VON LINDLPOWER PERSONALMANAGEMENT, ÜBER VERWÖHNTE JUNGAKADEMIKER, DAS FISCHEN IM KANDIDATENTEICH UND BERUFE, DIE »NICHT SEXY« SIND.

22

(+) PLUS: Inwieweit hat sich die Situation am Arbeitsmarkt in den letzten 20 Jahren verändert?

Manuela Lindlbauer: Es gab große Veränderungen – angefangen von den Positionen, die in den Unternehmen angeboten werden, bis zum Verhalten von Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Früher waren die Rollen klar verteilt: Der Arbeitnehmer hat gemacht, was der Chef angeschafft hat. Die Jobsuchenden sind viel resoluter und fordernder geworden. Durch Social Media und das Internet ist die Transparenz sehr groß. Heute kann man über jedes Unternehmen, über jede Führungskraft nachlesen, eine Bewertung abgeben oder in der Community Meinungen einholen.

(+) PLUS: Mehr als 400.000 Menschen sind in Österreich auf Jobsuche, gleichzeitig finden viele Unternehmen keine passenden Mitarbeiter. Wie kommt es zu dieser Diskrepanz?

Lindlbauer: Klassische Hilfsarbeiter in der Produktion wurden durch Maschinen ersetzt, andererseits braucht man Spezialisten für Online-Marketing, E-Commerce, Risk Management oder Compliance. Das sind exponierte Bereiche, für die es noch kaum Know-how-Träger gibt. Einige Branchen wie der Pflegebereich sind total unattraktiv: schlechtes Gehalt, schlechte Arbeitszeiten, schlechtes Image in der Gesellschaft und eine wirklich beinharte Arbeit.

Auch Personalverrechnung und Bilanzbuchhaltung sind nicht gerade »sexy« – aber eine gute Bilanzbuchhalterin oder einen guten Personalverrechner braucht man immer. Natürlich entscheiden sich die Menschen lieber für Berufe mit besseren Rahmenbedingungen. Wer



HERZENSTHEMA FRAUEN. »Österreich ist ein konservatives Land«, sagt Manuela Lindlbauer. Für Frauen in Führungspositionen habe sich »nicht viel verändert«.

eine Ausbildung beginnt, sollte sich allerdings gut überlegen, welche Branchen und Berufe Zukunft haben. Sekretärin gehört nicht dazu.

(+) PLUS: Welche Menschen haben es besonders schwer?

Lindlbauer: Schwer vermittelbar sind alle, die schlecht ausgebildet sind. Das Niveau ist aber höher als früher, weil das Bildungsangebot wesentlich breiter ist. Ich habe allerdings noch nie so viele Menschen erlebt, die von ihrer Persönlichkeit her so unsicher oder unreif sind. Es scheitert oft an den Umgangsformen, an der Motivation oder an der Bereitschaft, sich durchzubeißen. Diese persönlichen Defizite sehe ich weniger bei den Führungskräften, sondern eher bei den Jungakademikern auf dem Weg dorthin.

Es ist die erste Generation, die mit Handys, Computerspielen und Ferienclubs groß geworden ist. Die kommen mit enormem Selbstbewusstsein aus den Hochschulen und fordern ein Einstiegsgehalt von 2.600 Euro, eine Weiterbildung, ein Sabbatical und einen Laptop, aber am Mittwoch müssen sie um 17 Uhr zur Yoga-Stunde. Ich hatte vor kurzem eine Bewerberin, die den von der Firma angebotenen BlackBerry ablehnte und es vorzog, mit ihrem privaten iPhone zu telefonieren. Das zeigt, wie stark sich Wertigkeiten verschoben haben. Vor 20 Jahren war ein Firmenhandy noch ein echtes Asset.

(+) PLUS: Sie betonen öfters, Frauen seien ihr »Herzensthema«. Warum ist die Geschlechterparität in Österreich trotz zahlreicher Initiativen seit den 1980er-Jahren noch immer so stark ausgeprägt?

Lindlbauer: Österreich ist in dieser Hinsicht sehr konservativ und traditionell. Ich habe vor zehn Jahren eine Studie zum Thema »Wollen Frauen führen?« in Auftrag gegeben, die wir gerade wiederholen. Ich kann Ihnen jetzt schon sagen, da hat sich nicht viel

verändert. Die Motivatoren sind zu gering. Und solange keine qualitativ hochwertige, flächendeckende Kinderbetreuung sichergestellt ist, brauchen wir über das Thema Frauen und Karriere nicht diskutieren. In höheren Positionen kommt man eben nicht jeden Tag um 18 Uhr heim. Ich war anfangs gegen Quoten, glaube aber inzwischen, dass dadurch ein Bewusstsein geschaffen werden kann. Ein Managementboard ohne Frauen schickt sich nicht mehr. Das ist angekommen. Für manche Positionen ist es tatsächlich schwer, Frauen zu finden. Sucht zum Beispiel ein Unternehmen einen Finanzvorstand, sind unter 100 Bewerbern 90 Männer. In den Bereichen Kommunikation, Personal oder Marketing gibt es aber viele sehr gute Frauen.

(+) PLUS: Wie positionieren Sie sich für die Zukunft?

Lindlbauer: Früher war es selbstverständlich, im *Kurier* ein Printinserat um 4.000 Euro zu schalten. Wenn ich das heute einem Kunden vorschlage, hält er mich für verrückt. Entscheidend wird sein, wer den Zugang zu den besten Köpfen hat und diese aus dem Datenpool herausfiltern kann. Mit unserer Datenbank sind wir gut aufgestellt. Internationalität spielt natürlich eine große Rolle, es geht viel über persönliche Netzwerke. Gute Bewerber müssen auf ihrem Karriereweg begleitet werden und man braucht einen guten Draht zu den Kunden, denn im Grunde arbeiten wir alle zu ähnlichen Konditionen und werfen unsere Angeln in denselben Teich aus. Den Bewerbern ist das egal, die verschicken ihre Unterlagen kreuz und quer mit einem Mausklick. Wir wollen wieder mehr Verbindlichkeit herstellen.

(+) PLUS: Werden Personalberater durch Recruiting-Tools überflüssig?

Lindlbauer: Der Wert der Social Skills wird immer höher. Viele Unternehmen wollen einfach Leute mit gesundem Hausverstand, die Feuer haben und nicht nur systematisch ihre Aufgaben abwickeln. Das wird das beste Online-Tool nicht herausfinden. Wir setzen auf den persönlichen Kontakt und können unseren Kunden versichern: Wir haben den Zugang zu den besten Kandidaten und schicken ihnen die Top 3. Viele Unternehmen sind mit der Datenmenge von Online-Portalen rasch überfordert. Im Recruiting glaubt leider jeder, sich auszukennen – wie im Fußball. ■



▲ **HERWARTH BRUNE, MANPOWER DEUTSCHLAND:** »Vielen Unternehmen fehlt eine nachhaltige Personalstrategie.«

► **BARBARA COVARRUBIAS, FH WIEN DER WKW:** »Das mittlere Management ist am stärksten gefordert.«

Ohne systematische Personalentwicklung bleiben die Potenziale der MitarbeiterInnen ungenutzt.



►► Wenig Zeit für Führung ◀◀

In einem zunehmend dynamischen, von technologischen Entwicklungen getriebenen Geschäftsumfeld muss das Personalmanagement den Blick nach vorne richten. Gut qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und möglichst lange zu binden, wird für Unternehmen angesichts des Fachkräftemangels zum Wettbewerbsfaktor. Ohne systematische Personalentwicklung, die gezielt auf die Arbeitszufriedenheit und die persönlichen Belange der Beschäftigten eingeht, bleiben zudem viele Potenziale ungenutzt. Laut einer Manpower-Erhebung ließe sich der Anteil der Geringqualifizierten in den Betrieben durch Talentförderung um bis zu 20 % senken. 12 % der erwerbstätigen Frauen möchten ihre Arbeitszeit ausdehnen – auch dafür braucht es individuelle Zeitmodelle und Unterstützung.

HR-Expertin Barbara Covarrubias sieht vor allem Führungskräfte der mittleren Managementebene gefordert: »Das sind die härtesten Positionen im Unternehmen. Von oben kommt unglaublich viel Druck durch neue Strategien, Konzepte und Einsparungen, gleichzeitig müssen sie gegenüber den Mitarbeitern als Vermittler auftreten. Für Personalentwicklung, Förderung und Mitarbeiterführung bleibt wenig Zeit.«

►► Verschobene Wertigkeiten ◀◀

Zu beneiden sind HR-Manager tatsächlich nicht. Diversity und vielzittierter Generationen-Gap machen Führen zu einer Mammutaufgabe. Mehrere Generationen in einem Unternehmen gab es zwar früher

auch, noch nie prallten aber so unterschiedliche Lebenseinstellungen aufeinander. »Die derzeitigen Führungskräfte kommen noch aus der ›alten Welt‹, in der man etwas leisten musste, bevor man fordern konnte. Sie stoßen auf junge Menschen, die erst sehen wollen, was ihnen geboten wird und dann entscheiden, ob sie zu Leistungsbereit sind. Beide haben null Verständnis für die andere Seite«, erklärt Barbara Lindlbauer, Geschäftsführerin der Personalberatung Lindlpower. »Viele Junge sind einem sehr behüteten Umfeld aufgewachsen, das Elternhaus hat ihnen alles ermöglicht. Ich kenne 30-Jährige, die sich ganz selbstverständlich eine Putzfrau leisten und regelmäßig mit dem Taxi fahren.«

Für Covarrubias stehen die »Millennials« zu Unrecht in der Kritik, der »War for Talents« betreffe vorwiegend den IT-Bereich: »Ich sehe nicht, dass es alle Jungen so wahn-sinnig leicht haben, einen Job zu finden. Im Gegenteil: Unternehmen wünschen sich Absolventen mit Master, 23 Jahre, ausgezeichnetem Studienerfolg, drei Fremdsprachen fließend plus zwei Jahren Auslandserfahrung. Und dafür gibt es ein Einstiegsgehalt von brutto 2.000 Euro mit All-in-Vertrag.« Dass sich die Wertigkeiten und Erwartungen an Arbeitgeber deutlich verschoben haben, sei evident. Der Wunsch nach mehr Gestaltungsmöglichkeiten im Job und Work-Life-Balance kommt inzwischen aber von Beschäftigten aller Altersgruppen. »Die Generation Y hatte schon in der Familie viel Mitspracherecht – egal ob es um die Urlaubsplanung oder die Ausbildung ging«, sagt die ►

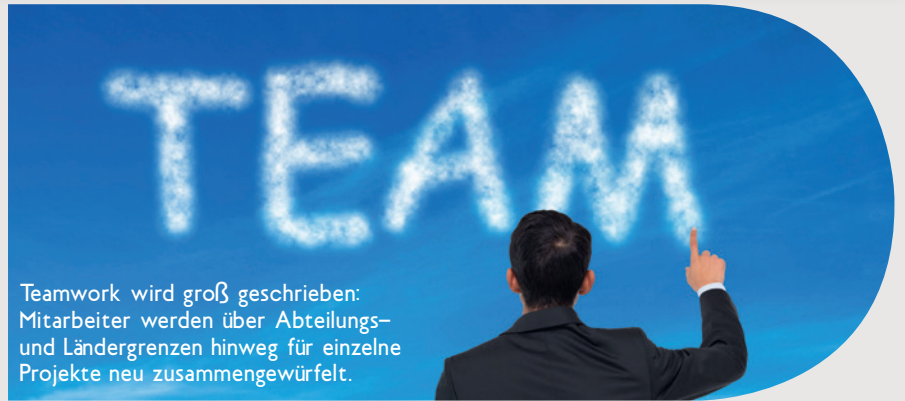
TIPP

HR-TRENDS

1. Teamwork in der Wolke. Kaum ein Unternehmen funktioniert heute ohne digitale Strukturen. Auch Mitarbeiter versammeln sich – unabhängig von Tageszeit und Aufenthaltsort – zunehmend in virtuellen Arbeitswelten. Feste Abteilungen werden aufgelöst und Teams für Projekte jeweils neu zusammengewürfelt. Diese flexible Form des Netzwerkers stellt auch Führungskräfte vor besondere Anforderungen. Für Unternehmen bietet sich die Chance, schneller, effizienter und profitabler agieren zu können.

2. Social Media im Unternehmen. Arbeitgeber sehen soziale Netzwerke zunehmend nicht als Zeitfresser, die ihre Mitarbeiter von den eigentlichen Aufgaben abhalten. Stattdessen setzen sie Wikis, Blogs und Chats gezielt ein, um Projekte intern zu koordinieren, Wissen im Unternehmen zugänglich zu machen und offene Kommunikation zu fördern – über Abteilungs- und Ländergrenzen hinweg. Die größte Hürde ist dabei das Überwinden hierarchischer Strukturen.

3. Revolution der Generation Y. In den Unternehmen prallen Welten aufeinander: Junge Menschen, die Hierarchien verabscheuen und ihre Arbeit räumlich und zeitlich möglichst flexibel handhaben wollen, treffen auf ältere



Teamwork wird groß geschrieben: Mitarbeiter werden über Abteilungs- und Ländergrenzen hinweg für einzelne Projekte neu zusammengewürfelt.

Kollegen, die der Karriere ihr übriges Leben unterordnen. Konflikte sind vorprogrammiert. Dennoch sind Bewerber der Generation Y begehrt: Sie sind gut ausgebildet, technologieaffin, global vernetzt, bringen frischen Wind und wollen ihre Potenziale mit sinnvollen Tätigkeiten weiterentwickeln. Allerdings nicht um jeden Preis.

4. Hohe Effizienz für mehr Freizeit. Auch in diesem Punkt macht sich das Selbstverständnis der Generation Y bemerkbar: Nach 1980 Geborene sind durchaus leistungsbereit und motiviert, Freizeit und Familie nehmen aber immer einen höheren Stellenwert ein. Deshalb sind sie stets darauf bedacht, ihre Aufgaben möglichst effizient und produktiv zu erledigen. Zeit einfach abzusetzen, kommt für sie nicht in Frage.

5. Big Data im Recruiting. Auf der Suche nach dem besten Mitarbeiter übernehmen Software-Tools die standardisierte Auswahl. Aus riesigen Datenmengen werden gezielt Informa-

tionen über Alter, Geschlecht, Ethnie, Berufserfahrung, Eigenschaften und Talente gefiltert. Ob die zwischenmenschliche Chemie passt, kann jedoch kein Algorithmus erfassen. Und besser zum Team passende Mitarbeiter wurden vielleicht schon vorab, z.B. wegen ihres Alters oder ihrer Herkunft, ausgesiebt.

6. Employer Branding. Junge Talente und hochqualifizierte Spezialisten können sich ihren Arbeitgeber aussuchen. Damit sie auf das Unternehmen überhaupt aufmerksam werden, ist aber eine Affinität zur Firma oder zum Produkt notwendig. Unternehmen tun deshalb gut daran, in Personalmarketing ebenso ernsthaft zu investieren wie in ihr Produktmarketing. Alle Kanäle sollten dafür bespielt werden, sofern sich daraus ein authentisches, glaubwürdiges, konsistentes und attraktives Bild ergibt. Angesichts dieser Bemühungen stellt sich die Frage: Wer bewirbt sich hier eigentlich bei wem?

► Forscherin. »Es gibt jetzt eine viel größere Bandbreite an Möglichkeiten. Ich kann meine Zukunft maßschneidern und erwarte mir das auch im Unternehmen. Diese starke Individualisierung zieht sich durch die ganze Gesellschaft.«

Personalentwickler müssen sich künftig auf Arbeitnehmer mit geringen Führungsambitionen einstellen. Karrierewege verlaufen nicht mehr ausschließlich nach oben und werden auch nicht unbedingt angestrebt. Im Zuge flacherer Hierarchien scheint eine horizontale Bewegung durch die Organisation mit wechselnden Aufgabengebieten vielfach attraktiver. An den Personalisten liegt es, entsprechende Weiterbildungs- und Entwicklungsangebote bereitzustellen und Strukturen zu schaffen, in denen die Mitarbeiter ihre Qualitäten entfalten können.

Personalentwickler müssen sich auf Mitarbeiter mit geringen Führungsambitionen einstellen.

» Impulsgeber für die Zukunft «

Es mehren sich aber auch Stimmen, die dem Personalmanagement zwar nicht weniger Gewicht beimessen, aber eine Aufspaltung der Kompetenzen für möglich halten. »HR dezimierte sich in den letzten Jahren massiv. Wir werden in Zukunft nur noch bestimmte strategische Funktionen in der Personalarbeit haben«, sagt etwa der

deutsche Leadership-Experte Jan Brecke. »Gefahr ist bereits im Verzug: Hinter vorgehaltener Hand wird u.a. darüber diskutiert, ob technische Themen – vergleiche Big Data – nicht besser im IT-Bereich anzusiedeln sind, Recruiting künftig in die Verantwortung der jeweiligen Fachbereiche verlagert wird oder Employer Branding in die Zuständigkeit der Unternehmenskommunikation fallen sollte«, meint auch der Business Coach Andreas Dotzauer.

Das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) identifizierte Agilität als wichtigsten Treiber für alle Hierarchien und Abteilungen. Auch der HR-Bereich wird künftig eine proaktivere Haltung einnehmen müssen, um stärker als Impulsgeber für die geforderte kontinuierliche Veränderung zu wirken.



**NEW DESIGN
UNIVERSITY**
PRIVATUNIVERSITÄT ST. PÖLTEN

QUERDENKER GESUCHT!

**DIE
ZUKUNFT
WARTET
NICHT**

**STUDIERE AN DER
NEW DESIGN UNIVERSITY**

**BACHELORSTUDIUM
MANAGEMENT BY DESIGN[°]**

**MASTERSTUDIUM
ENTREPRENEURSHIP
& INNOVATION**

[°] in Planung



Die New Design University
ist die Privatuniversität der
Wirtschaftskammer NÖ und
ihre WIFI

BACHELORSTUDIEN

- Grafik- & Informationsdesign
- Innenarchitektur & 3D Gestaltung
- Design, Handwerk & materielle Kultur
- Event Engineering

MASTERSTUDIEN

- Raum- und Informationsdesign
- Elektromobilität &
Energiemanagement

AKADEMISCHE LEHRGÄNGE

- Buchgestaltung
- Akustik & Architektur
- Light Engineering & Design

**JETZT ANMELDEN!
WWW.NDU.AC.AT**





Wir werden eine neue
Arbeitswelt erleben.



Utopien werden verwirklicht

Die Arbeitswelt steht vor großen Umwälzungen. Jetzt geht es darum, die richtigen Rahmenbedingungen zu schaffen, um die sich daraus ergebenden Chancen auch zu nutzen.

EIN GASTKOMMENTAR VON MARTIN HEIMHILCHER,
Spartenobmann Information und Consulting Wirtschaftskammer Wien.

> Wir Unternehmer planen gerne voraus, entwerfen Strategien und Budgets und gehen dabei von den unterschiedlichsten Prognosen und Annahmen aus. Liegen wir damit richtig, sind wir erfolgreich. Deshalb ist es für Unternehmer besonders wichtig, uns für jene künftigen Herausforderungen zu wappnen, von denen wir mit Sicherheit annehmen können, dass sie auf uns zukommen.

Eine davon, die bereits begonnen hat das Wirtschaftsleben nachhaltig zu verändern, ist die Digitalisierung. Denn elektronische Kommunikation und weltweiter Datenaustausch sind erst der Beginn der Entwicklung.

Viele der künftigen Anwendungen und digitalen Prozesse stehen bereits vor der Tür und beginnen ihren Siegeszug: Vollautomatische elektronische Bestellabläufe, die bei gewissen Mindestmengen angestoßen werden, oder Verkehrsmittel, die ihre Wege ohne menschliches Zutun absolvieren, stehen kurz vor ihrem Durchbruch.

>> Umgestaltung der Arbeitswelt <<

Vieles, was vor zehn Jahren als Utopie galt, ist mittlerweile verwirklicht. Und wir können sicher sein: So manches, was wir heute als unmöglich abtun, wird schon bald Realität. Und sich darauf vorzubereiten, was uns das hereinbrechende digitale Zeitalter noch bringen wird, ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit.

Gerade diese Veränderungen in Abläufen, Fertigungsprozessen und der gesamten Wertschöpfungskette werden auch unsere Arbeitswelt nachhaltig umgestalten. Fabriken werden automatisiert und smart, Berufe werden wegfallen, manuelle Tätigkeiten minimiert. Aufgewertet wird jedoch, und das

ist für mich der positivste Trend, das Wissen. Kreativität, gepaart mit fundierter Ausbildung und dem Willen, die neuen Möglichkeiten zu nutzen, sind die Chance für morgen. Wissensbasierte Dienstleister, die heute schon die höchsten Gründerzahlen unter Wiener Unternehmen vorweisen, werden noch wichtiger.

Wir werden eine neue Arbeitswelt erleben, gerade in unserer wissensbasierten Gesellschaft, und das wird viele neue Chancen eröffnen. Die wir aber nur dann nutzen können, wenn wir die nötigen Rahmenbedingungen dafür schaffen. Die Herausforderung diese zu bereiten, ist eine große: Das Bildungssystem muss adaptiert, die Wirtschaft für neue Unternehmensformen fit gemacht werden.

Wir sehen schon heute eine große Zahl von Klein- und Ein-Personen-Unternehmen und der Trend dorthin wird sich fortsetzen. Diesen Spezialisten, die mit ihrem

Fachwissen Projekte und Pläne beschleunigen können, gehört die Zukunft und für sie gilt es den Boden zu bereiten. Etwa bei den gesetzlichen Vorgaben: Heute ist es oft schwer, einen solchen Spezialisten zu engagieren, weil es sozialversicherungsrecht-

“FABRIKEN WERDEN AUTOMATISIERT UND SMART.”

liche Konsequenzen haben könnte. Die Unsicherheit über den Unternehmerstatus lähmt hier ganze Branchen und verhindert Kooperationen. Aber genau dadurch wird eine Chance aufgezeigt: Machen wir unser Land fit für die neue Arbeitswelt, passen wir die Rahmenbedingungen und Vorgaben an und wir werden im internationalen Umfeld noch erfolgreicher sein! ■



Elektronische Kommunikation und weltweiter Datenaustausch sind erst der Beginn der Digitalisierung.

Mit Ihnen beginnt die Energiezukunft. Danke, Wasserkraft!



Machen Sie jetzt den Schritt in eine nachhaltige Energiezukunft: mit sauberer Energie, eigenem Sonnenstrom, intelligenten Produkten für mehr Energieeffizienz oder innovativen Energiedienstleistungen. Wie einfach Sie sich die Energiezukunft zu Ihnen nach Hause holen können, erfahren Sie auf www.verbund.at

Verbund

Am Strom der Zukunft

Energieträger:	Stromkennzeichnung gem. § 78 Abs.1 und 2 EIWOG 2010 und Stromkennzeichnungs-VO 2011 für den Zeitraum 1.1.2015 bis 31.12.2015. Durch den vorliegenden Versorgermix fallen weder CO ₂ -Emissionen noch radioaktive Abfälle an. 100 % der Nachweise stammen aus Österreich.
Wasserkraft	100 %

»Stolz auf das Gesamtkun

28



»Wir kämpfen um jeden Arbeitsplatz. Wien muss zusätzlich zur Stadt der Kultur auch eine Stadt des Wissens werden.«



> (+) PLUS: Der Report Verlag feiert sein 20-jähriges Jubiläum. Sie sind seit 22 Jahren im Amt. Wie hat sich Wien in dieser Zeit verändert?

Michael Häupl: Wien hat sich zu einer modernen und weltoffenen Metropole entwickelt. Die Chancen, die sich aus dem Fall des Eisernen Vorhanges und dem EU-Beitritt ergeben haben, konnten wir bestmöglich nutzen. Damit ist Wien als Ost-West-Drehscheibe politisch und wirtschaftlich in das Zentrum Europas gerückt.

(+) PLUS: Worauf sind Sie besonders stolz?

Michael Häupl: Ich bin stolz auf das Gesamtkunstwerk Wien. Dass wir in internationalen Rankings immer wieder mit Top-

wertungen benotet werden, ist ja kein Zufall. Ohne in überbordendes Eigenlob verfallen zu wollen, denke ich, bei Stichworten wie Hauptbahnhof, U-Bahn-Ausbau, Biosphärenpark Wienerwald, Krankenhaus Nord, Gratiskindergarten oder neuer Stadtteile wie etwa der Seestadt Aspern muss ich mich nicht verstecken.

(+) PLUS: Nach der Gemeinderatswahl im vergangenen Herbst sagten Sie, Wien müsse neu regiert werden. Was wollen Sie konkret ändern?

Häupl: Wir müssen nicht nur mehr auf die Menschen zugehen und ihnen besser zuhören, sondern auch danach handeln. Nur so können wir helfen und damit Ängste nehmen und Sorgen entkräften.

(+) PLUS: Einer der großen Brocken in Wien ist die Schaffung von Arbeitsplätzen. Immer mehr Betriebe wandern aus der Stadt ab. Wie sieht Ihre Gegenstrategie aus, um den Standort attraktiver zu gestalten?

Häupl: Wir kämpfen um jeden Arbeitsplatz in der Stadt. Unser Fokus liegt jedoch in der Zukunft. In den Bereichen Wissenschaft, Forschung, Technologie und Innovation liegen die Jobs für die kommenden Generationen. In diesen Feldern wächst der Wohlstand von morgen, dort entstehen die Arbeitsplätze für unsere Kinder und unsere Enkel. Wien muss zusätzlich zur Stadt der Kultur auch eine Stadt des Wissens werden.

(+) PLUS: Der Wirtschaftsbund ortet ein »unternehmerfeindliches Klima«.

Im Interview mit Report(+)PLUS spricht der Wiener Bürgermeister Michael Häupl über eine neue Art des Regierens, den Wiener Weg in der Flüchtlingsfrage und wie er als Bürgermeister in Erinnerung bleiben möchte.

stwerk Wien»



Können Sie diese Einschätzung nachvollziehen?

Häupl: 50 % aller Investments in Österreich werden in Wien getätigt. Das spricht wohl eine eindeutige Sprache.

(+) PLUS: In der Verkehrsinfrastruktur steht derzeit die neue U-Bahn-Linie, die U5, im Fokus. Nach Meinung von Experten wären bald noch zwei weitere Linien nötig. Gibt es in diese Richtung bereits Überlegungen?

Häupl: Die Expertinnen und Experten der Stadt sind laufend am Rechnen und Planen. Aber zunächst setzen wir jetzt einmal die U5 um.

(+) PLUS: Das Flüchtlingsthema wird zusehends zur politischen Belastungsprobe.

Wien fährt einen eigenständigen Kurs. Ist das zielführend?

Häupl: Wir sind das einzige Binnenbundesland, ohne Staatsgrenze. Aber städtische Ballungsräume sind für Menschen auf der Flucht natürlich Anziehungspunkte. Deswegen stehen wir in Wien für Menschlichkeit und Ordnung. Das heißt, allen, die Hilfe brauchen, muss geholfen werden, dabei müssen aber gleichzeitig geordnete und kontrollierte Strukturen sichergestellt sein. Das ist in meinen Augen der einzig zielführende Weg.

(+) PLUS: Im März gab es Proteste gegen eine Flüchtlingsunterkunft in Liesing. Schüren nicht gerade Großquartiere wie diese Unmut und Ängste in der Bevölkerung, die Gegner der Asylpolitik für sich nützen?

Häupl: Wie es auch schon unser Flüchtlingskoordinator Peter Hacker, der übrigens hervorragende Arbeit leistet, gesagt hat: Niemand will Großquartiere, manchmal geht es organisatorisch leider nicht anders. Zu Unmut und Ängsten der Menschen: Ja, die gab es. Wenn man sich heute in der direkten Umgebung der Quartiere umhört, ist die Lage schon wesentlich entspannter. Das ist ein allgemeines Phänomen – die Ängste und Sorgen der Menschen sind genau in den Gebieten am größten, die am weitesten von den untergebrachten Flüchtlingen entfernt sind.

(+) PLUS: Die Anzahl der Strafanzeigen ist in Wien gesunken. Das subjektive Empfinden der Bevölkerung zeigt jedoch das Gegenteil. Wie kann dem Bedürfnis nach Sicherheit entsprochen werden?

Häupl: Wir arbeiten in diesem Themenbereich sehr erfolgreich und gut mit der Polizei zusammen, die für Sicherheit verantwortlich ist. Darüber hinaus setzen wir natürlich mit allen uns zu Verfügung stehenden Mitteln Maßnahmen um, damit Wien auch in Zukunft die sicherste Stadt der Welt

„ DIE ÄNGSTE UND SORGEN DER MENSCHEN SIND GENAU IN DEN GEBIETEN AM GRÖSSTEN, DIE AM WEITESTEN VON DEN UNTERGEBRACHTEN FLÜCHTLINGEN ENTFERNT SIND. „

bleibt und das auch wieder in der subjektiven Wahrnehmung der Menschen Einzug hält.

(+) PLUS: Bildung gilt als Schlüssel zur Integration. Laut OECD zeigt in Österreich aber auch noch die zweite Generation ehemaliger Zuwanderer massive Defizite. Fast jeder vierte Jugendliche mit Migrationshintergrund hat weder Job noch Ausbildung. Was läuft hier falsch?

Häupl: Wien ist eine Stadt, in der alle, ungeachtet von Herkunft und Sozialisierung, die gleichen Chancen auf die bestmögliche Bildung haben und diese auch erhalten sollen. Wenn wir das konsequent und erfolgreich umsetzen, wird es keine Probleme geben.

(+) PLUS: Die Gesamtschule wird bereits seit 1972 in Schulversuchen erprobt, neuerdings in sogenannten »Modell-Regionen«. Werden Sie die Umsetzung in den Regelschulbetrieb noch in Ihrer Amtszeit erleben?

Häupl: Hoffentlich ja.

(+) PLUS: Womit wollen Sie als Bürgermeister in Erinnerung bleiben?

Häupl: Mit einer sozial gerechten Stadt des Wissens und von höchster Lebensqualität, die alle Voraussetzungen erfüllt, damit unsere Kinder und Kindeskiner auf diesem weltweit anerkannten Niveau in Frieden leben können. ■



Verstärkte datentechnische und physische Vernetzung mit dem öffentlichen Verkehr.



>> Rechtliche Hindernisse <<

Bereits in den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass für die Errichtung neuer Autobahnen und Schnellstraßen ein sehr umfangreiches Genehmigungsregime einzuhalten ist. Ein intensives Zusammenspiel zwischen der Umweltverträglichkeitsprüfung und den Materienrechten bilden hier den Schlüssel zum Erfolg.

Dieser Schlüssel ist jedoch immer schwerer zu finden. Durch die Schaffung einer zweiten Instanz, in Form eines Bundesverwaltungsgerichts, wird etwaigen Projektgegnern eine nochmalige Angriffsfläche geboten. Die Widersacher haben nun die Möglichkeit, gegen Projekte vorzugehen und durch Einsprüche eine weitere zeitliche Verzögerung herbeizuführen – ohne jegliche Konsequenzen. Dies bedeutet, dass sie zwar die Projekte über Jahre oder Jahrzehnte verhindern können, aber ihnen keine Kosten weiterverrechnet werden. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass aufgrund der langen Laufzeit der Projekte die Projektunterlagen bis zum Erreichen der zweiten Instanz naturgemäß nicht mehr auf dem letzten Stand der Planung/Technik sind.

Wie ein Fischernetz, so funktioniert auch ein Autobahnnetz nur dann, wenn sämtliche Netzteile vorhanden sind und keine »Löcher« bestehen. Wesentliche noch fehlende Netzteile sind z.B. die Lobau-Querung oder der nördliche Teil der Nordautobahn, welche noch auf ihre Genehmigungen warten. Ebenfalls vom Genehmigungslauf betroffen sind etwaige Spurzulegungen wie beispiels-

Herausforderungen für die Zukunft

Das Management des österreichischen Autobahn- und Schnellstraßennetzes wird in den nächsten Jahren maßgeblich von drei Schwerpunkten geprägt sein.

EIN GASTKOMMENTAR VON ASFINAG-VORSTAND KLAUS SCHIERHACKL

weise der dreistufige Ausbau der A 4, der sowohl für die Verkehrssicherheit als auch für den Verkehrsfluss von ganz wesentlicher Bedeutung ist.

>> Große Technikgläubigkeit <<

Fahrerassistenzsysteme funktionieren dann besonders gut, wenn sie vom Betreiber der Straßeninfrastruktur qualitativ hochwertige Informationen erhalten. Qualitativ hochwertig bedeutet, dass die digitalisierte Auskunft für den Fahrer maßgeblich und unterstützend ist.

Gleichzeitig ist in diesem Zusammenhang auf die Gefahr hinzuweisen, dass durch den Einsatz der Fahrerassistenzsysteme eine gewisse Abhängigkeit entsteht, die die Vertrauensgrundsätze der Menschen an Bedeutung verlieren lassen. Auch die persönliche Wahrnehmung des Straßenverkehrs kann immer öfter nicht ohne technische Unterstützung in die richtige Handlung übersetzt werden. Sollte es so weit kommen, dass die technische Unterstützung zu einer technischen Dominanz wird, dann entstehen neue noch unbekannte Herausforderungen, denen sich unsere Gesellschaft stellen muss.

>> Stärkere Vernetzung <<

Durch eine verstärkte datentechnische und physische Vernetzung mit dem öffentlichen Verkehr, insbesondere der Straße und der Schiene, soll der Kunde bereits vor Fahrtantritt mit den für ihn wichtigen Informationen versorgt werden, z.B. zeitliche Prognose-Berechnungen, aktuelle

Umstiegsmöglichkeiten und Ähnliches. Ein aktuelles Beispiel für diese Vernetzung ist die Verkehrsauskunft Österreich (VAO), welche bereits gegenwärtig eine objektive und verkehrsträgerübergreifende Information zur Verkehrsmittelwahl zur Verfügung stellt. Die verstärkte Anbindung von Güterterminals ist ebenfalls ein Zeichen dafür, dass es zukünftig im Güterverkehr ei-

“ VOR FARTANTRITT MIT INFORMATIONEN VERSORGT ”

nen vermehrten Wechsel von der Straße auf die Schiene geben wird. In der City-Logistik werden anstelle von LKWs zunehmend mittelgroße und kleine Fahrzeuge zum Einsatz kommen.

Neben den beschriebenen Herausforderungen will ich auch noch kurz auf die Chancen der Digitalisierung hinweisen. So kann beispielsweise die Morgen- und Abendspitze durch mehr örtliche und zeitliche Flexibilität geglättet werden. Durch das autonome Fahren kann auch die Kapazität pro Strecke merklich gesteigert und die Zahl der Unfälle drastisch gesenkt werden.

Abschließend kann zusammengefasst werden, dass sich das Management der ASFINAG den Herausforderungen der Digitalisierung stellt, um auch mittel- und langfristig die Mobilitätsbedürfnisse der Kunden bestmöglich abwickeln zu können.

So baut der Baumeister
energieeffizient und mit
Wärmedämmung inklusive.

So baut Österreich!

**Herzlichen
Glückwunsch!**

Wir, die Wienerberger
Ziegelindustrie GmbH,
gratulieren dem gesamten Team
zu 20 Jahre Report Verlag.



Mit Porotherm W.i -Ziegeln entscheiden Sie sich für niedrigere Energiekosten und bestes Wohnklima. Mit seiner integrierten Wärmedämmung spart er Zeit und Geld. Erfüllen Sie sich Ihren Wohntraum und fühlen Sie den Unterschied. **Porotherm W.i – Die Ziegel-Innovation mit Mehrwert: Wohlfühl und Wärmedämmung inklusive.**

Tele 6/01 **Leitung ohne Kunden**
95 Prozent aller Glasfaserleitungen sind ungenutzt. Eine Katastrophe droht.

Bau 11/01 **Kampf der Baukulturen**
Nach dem Anschlag auf das New Yorker World Trade Center streitet die österreichische Baubranche um Brandschutzkonzepte und Baumaterialien für Hochhäuser.

Tele 4/02 **Europa vor dem Breitbandboom**
Entertainmentriesen wie Sony und Equipment-Seller wie Alcatel haben die analoge Welt längst verlassen, die Breitbandgemeinde hat jedoch die kritische Masse noch nicht erreicht: Klassischer Business-Gap.

Tele 7/02 **Das Ende des Hypes**
Fünf Jahre nach der Liberalisierung und etliche Pleiten später regiert eine Handvoll Unternehmen den heimischen Festnetzmarkt. Ein ruinöser Preiskampf führte zur gnadenlosen Auslese.

Tele 9/02 **Hotspot-Fieber**
Nun ist auch in Österreich die WiFi-Euphorie ausgebrochen: In Form von Public Hot Spots und als Indoorkabelersatz feiert die Wireless-LAN-Technologie ihren Siegeszug.

Plus 9/02 **Arbeitslos oder doch lieber McJob?**
Das Problem der Arbeitslosigkeit ist regulär nicht zu lösen. Das Eingeständnis liefert im deutschen Wahlkampf die Hartz-Kommission. Ihre Antwort: Billigjobs, Ich-AG und Zeitarbeit.

Plus 2/03 **Die Goldgräber**
Während der Konjunkturmotor stottert, klettert Leasing dank Basel II zu neuen Höhenflügen. Im Gerangel um den expansiven Markt kämpfen die Anbieter mit harten Bandagen.

Bau 4/04 **Rauchentwicklung**
Österreichs Zementindustrie fühlt sich bei der Zuteilung von CO₂-Emissionszertifikaten benachteiligt und droht mit Abwanderung.

Tele 5/05 **Kabale und Breitband**
Die österreichische KMU-Szene fordert gierig Material für die Standortverbesserung. Jetzt wird geliefert: Der Breitbandausbau ist angerollt.



2001 - 2005

SCHLAGZEILEN

Tele 12/02**Buy another day**

Nur 3.800 MMS pro Tag mühen sich durch Österreichs Netze. Das ist weniger als eines pro Mitarbeiter der Mobilfunkbetreiber. Die Vision vom Multimedia-Ausbau der Handywelt auf Knopfdruck bleibt falsch.

Plus 13/02**Europa Nummer eins?**

Europa soll bis 2010 die USA als führender Wirtschaftsraum der Welt abgelöst haben. Starke Ansage, denn das Haushaltsbudget der EU beträgt knapp 100 Milliarden Euro, Microsoft alleine hat 40 Milliarden Dollar Cash an der Hand.

Bau 3/03**Fallrückzieher und Krampfadern**

Die Geldmaschinerie ist angeworfen. Österreich rüstet sich für die EM 2008. Das Handicap: politische Arbeitsfallen und naturschutzrechtliche Hürden.

Bau 2/03**Gemeine Gemeinnützigkeit**

Demnächst fällt die Entscheidung, ob sich Finanzminister Grasser die Wohnbaugesellschaft der Eisenbahner zu Recht einverleibt hat.

Plus 3/04**Money goes East**

2003 war das Jahr der Osterweiterungsfantasien. 2004 könnte das Jahr Chinas werden.

Bau 6/05**Das Ende der Billig-Büros**

Nachhaltigkeit ist bei Bürogebäuden bislang eher kein Thema. Aber der Druck, Nachhaltigkeit als ökonomischen Faktor zu begreifen, wächst.

Bau 10/05**Grüne Realos**

Die Passivhaustechnologie ist erwachsen geworden und wird langsam auch im gewerblichen Hochbau zum Thema..

33



Run faster

to create
breakthrough
moments on
your journey
to success

Atos
Worldwide IT Partner





8 VERLORENE JAHRE

(+) PLUS: Die Euphorie nach der Regierungs-umbildung ist rasch verfliegen. War der Wille zur konstruktiven Zusammenarbeit nur ein frommer Wunsch?

Christoph Leitl: Zur Zusammenarbeit gibt es keine Alternative und ich zweifle nicht daran, dass die Regierungsspitzen das ebenso sehen. Die Bevölkerung verlangt Antworten auf Probleme wie das mäßige Wirtschaftswachstum, die ungebrochen steigende Arbeitslosigkeit und das Management der Flüchtlings- und Migrationsfrage. Es gibt genug zu tun, um den Reformstillstand zu brechen. Für Streitereien sollte keine Zeit sein. Wir sitzen alle in einem Boot und müssen in die gleiche Richtung gemeinsam rudern.

(+) PLUS: Zuletzt wurde die Rolle der Sozialpartner scharf kritisiert. Waren Sie besonders verärgert, weil die Vorwürfe gerade aus Ihrer Partei kamen?

Leitl: Dass es manchmal Meinungsunterschiede gibt, ist doch normal. Klar ist auch, dass wir angesichts der Globalisierung, des demografischen Wandels und der Digitalisierung allesamt eine Neuorientierung brauchen: die Sozialpartner, aber besonders auch die Regierung. Ich darf zudem darauf verweisen, dass wir Sozialpartner zu vielen brennenden Fragen zukunftsorientierte Vorschläge eingebracht – Bildung, Migration, Eindämmung der Frühpensionen etc. Last, but not least zeigt die kürzliche Einigung zur Arbeitszeitflexibilisierung in der Metall- und Maschinenindustrie, dass die Sozialpartner trotz mancher Differenzen und Fehler – die gibt es natürlich auch – gemeinsam gute Lösungen zustande bringen können.

(+) PLUS: Welche Anreize wären notwendig, um die Investitionstätigkeit der Unternehmen wieder in Schwung zu bringen?

Leitl: Seit Ausbruch der Wirtschaftskrise hat Österreich acht verlorene Jahre bei den Investitionen zu verbuchen. Da müssen wir mit gezielten Anreizen gegensteuern. Die geforderte Verlängerung des Handwerkerbonus konnten wir bereits positiv erledigen.

Vor 20 Jahren war Österreich junges EU-Mitglied, die Sozialpartner galten als »Manager der Wandels«. Im **Report(+)**PLUS-Interview kontert Wirtschaftskammer-Präsident Christoph Leitl der aktuellen Kritik an der Sozialpartnerschaft und fordert die Regierung auf, »den Reformstillstand zu brechen«.

« SEIT AUSBRUCH DER WIRTSCHAFTSKRISE HAT ÖSTERREICH ACHT VERLORENE JAHRE BEI DEN INVESTITIONEN ZU VERBUCHEN. DA MÜSSEN WIR MIT GEZIELTEN ANREIZEN GEGENSTEUERN. »

Nun sind weitere Impulse gefragt – etwa die Einführung einer vorzeitigen Abschreibung oder eines Beteiligungsfreibetrages für private Investoren. Und für die Unternehmen wäre es ein Motivationsschub, kämen wir beim Langzeithema Bürokratieabbau endlich vom Reden ins Tun.

(+) PLUS: Wie könnte eine gerechte Alternative zur »Maschinensteuer« aussehen?

Leitl: Gerecht und im Sinne von mehr Wachstum und Beschäftigung wäre es, würden manche nicht bei jeder Gelegenheit nach neuen oder höheren Steuern und zusätzlichen Belastungen rufen. Solche Maßnahmen schädigen den Standort und bezwecken genau das Gegenteil von dem, was wir brauchen: mehr Wertschätzung und mehr Luft zum Atmen für die Betriebe. Neben den skizzierten Wachstumsanreizen geht es vor allem um bessere Rahmenbedingungen für die Wirtschaft – durch mehr Flexibilität, weniger Bürokratie, die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Dazu tragen neue Steuern und Abgaben für die Betriebe nichts bei.

(+) PLUS: Vizekanzler Mitterlehner hat eine Reform der Gewerbeordnung angekündigt. In welchen Bereichen wären diesbezügliche Änderungen notwendig?

Leitl: Nachdem das Wirtschaftsministerium mehrfach dieses Thema angesprochen hat, warte ich nun auf Vorschläge von dort. Die Gewerbeordnung wird ja kontinuierlich überarbeitet. Nun soll die andere Seite sagen, was gewollt ist. Ist es das gewerbliche Anlagerecht? Der Zugang zum Gewerbe? Die Entbürokratisierung? Die Veröffentlichungsvorschriften in der amtlichen *Wiener Zeitung*,

die von unseren Mitgliedern sehr heftig kritisiert werden? Die Wirtschaft hat sich sinnvollen Reformen nie verschlossen.

(+) PLUS: Die Bildungsreform liegt auf Eis, auch die Gesundheitsreform und die Transparenzdatenbank harren ihrer Umsetzung. Brauchen Reformen in Österreich immer besonders lange?

Leitl: Dieser Eindruck täuscht leider nicht. Ich hoffe, dass uns das Wasser nicht bis zum Hals stehen muss, bis im Großen etwas weiter geht.

(+) PLUS: Die Registrierkassenpflicht erhitzt nach wie vor die Gemüter. Haben Sie mit so heftigen Widerständen gerechnet?

Leitl: Mein Bestreben war hier immer ein praxisgerechter Zugang. Dank des Drucks der Wirtschaft gibt es bei der Registrierkassenpflicht Erleichterungen, etwa die Ausweitung der Kalte-Hände-Regelung, eine Lockerung für Alm- und Schihütten, die Möglichkeit, endbesteuerte Aushilfskräfte zu beschäftigen etc. Aber es bleiben Wermutstropfen wie die fehlende Anhebung der Registrierkassenpflicht auf generell 30.000 Euro und die erweiterte Dauer von Vereinsfesten ohne Registrierkassenpflicht auf 72 Stunden.

(+) PLUS: Die Arbeitslosigkeit ist auf Rekordniveau, gleichzeitig finden viele Betriebe keine ausreichend qualifizierten Fachkräfte. Müssen die Unternehmen selbst wieder stärker in Ausbildung investieren?

Leitl: Der Mismatch am Arbeitsmarkt ist sehr unterschiedlich ausgeprägt – regional wie von der Branche her. Generell braucht es ein besseres Erstausbildungssystem. Zudem sind in Zeiten des Wandels Mobilität und Veränderungsbereitschaft der arbeitslosen Personen von noch größerer Bedeutung. Dazu gehört auch die Bereitschaft, weiter entfernte Arbeitsplätze anzunehmen.

(+) PLUS: Die Österreicher werden künftig später in Pension gehen. Derzeit steigt die Arbeitslosenrate der älteren Arbeitnehmer jedoch überdurchschnittlich an. Wie kann dieses Problem gelöst werden?

Leitl: Die Arbeitslosenquote unter den Älteren ist niedriger als die allgemeine Quote, außerdem steigt die Beschäftigung in diesem Segment stärker als insgesamt. Das zeigt, dass die Betriebe ihre Verantwortung gegenüber Älteren ernst nehmen und ein Bashing der Unternehmen im Hinblick auf eine angeblich mangelnde Beschäftigung Älterer fehl am Platz ist. Untersuchungen belegen, dass sich bei einem höheren Pensionsantrittsalter die zusätzlichen Personen am Arbeitsmarkt größtenteils in Beschäftigung befinden würden. Auch dass ein längerer Verbleib Älterer im Erwerbsleben zu geringeren Jobmöglichkeiten für Jugendliche führt, lässt sich durch nichts bestätigen. Ergo: Aus Arbeitsmarktsicht spricht nichts gegen ein deutlich höheres faktisches Pensionsantrittsalter.

(+) PLUS: Asylwerber dürfen nicht arbeiten und sind auch nicht zu Deutschkursen zugelassen. Soll der Zugang zum Arbeitsmarkt schon früher ermöglicht werden?

Leitl: Das von der Regierung jüngst beschlossene Integrationspaket sieht auch für Asylwerber die Möglichkeit von Deutsch- und Wertekursen und den Zugang zu gemeinnütziger Arbeit nach bestimmten Kriterien vor – beides ist positiv. Die Sozialpartner sind sich auch einig, dass ein erleichterter Arbeitsmarktzugang für Asylwerber nötig wäre. So sollten jugendliche Asylwerber mit hoher Anerkennungswahrscheinlichkeit Zugang zu Lehrstellen in allen Berufen bekommen.

(+) PLUS: Der Report Verlag feiert heuer sein 20-jähriges Jubiläum. Wie hat sich die Arbeit der Sozialpartner verändert?

Leitl: Vor 20 Jahren war Österreich junges EU-Mitglied. Die Sozialpartner waren damals Manager des damit verbundenen Wandels. Heute stehen wir wieder vor Umwälzungen, und auch jetzt ist es unsere Aufgabe, die anstehenden Herausforderungen proaktiv und zukunftsorientiert mitzugestalten. Und dem Report wünsche ich zum 20. Geburtstag alles Gute und freue mich auf seine kritische Beobachtung und mediale Begleitung unseres Wirkens auch in den kommenden 20 Jahren! ■

Quergedacht

Innovative Unternehmen brauchen Regelbrecher und Querdenker, die den Mut haben, ungewöhnliche Ideen zu verfolgen und unpopuläre Entscheidungen zu treffen.

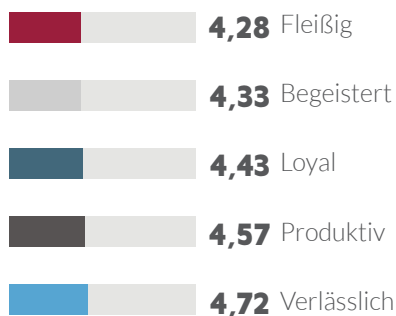
VON ANGELA HEISSENBERGER

> Ein Viertelkilo Knoblauch verbrauchen Herr und Frau Österreicher durchschnittlich pro Jahr. »Ein Ritzenprodukt, nicht einmal eine Nische«, sagt Erich Stekovics. Entgegen alle betriebswirtschaftliche Vernunft pflanzte der als »Kaiser der Paradeiser« bekannte Gemüsebauer auf einem Gutteil seiner Felder das aromatische Lauchgewächs. 100 Tonnen der Bioknolle erntete er im ersten Jahr, im Vorjahr war es bereits die doppelte Menge. Als Großabnehmer konnte Stekovics die Handelskette Spar gewinnen. 2015 knackte Stekovics die Grenze von zwei Millionen Euro Jahresumsatz. Obwohl sein Knoblauch um rund 30 % teurer als herkömmliche, meist aus China importierte Ware ist, sind seine »Kilozöpfe« – in alter Tradition geflochtene Knoblauchzöpfe – inzwischen das am stärksten nachgefragte Produkt. Nach wie vor feilt der Liebhaber alter Sorten an der Vielfalt seines Angebots. Auf 50 Hektar Land baut er neben rund 3.200 Sorten Paradeiser 600 Chili-Arten und 39

Sorten Basilikum an. Für unkonventionelle Entscheidungen war Stekovics jedoch schon immer gut. Sein Vater, 1945 aus Serbien emigriert, betrieb bis in die 1980er-Jahre die größten Chilifelder Österreichs. Sohn Erich wurde jedoch zunächst Religionslehrer und fand erst vor 15 Jahren zu seiner heutigen Passion. Sein Schlüsselerlebnis: Gespräche mit Krebskranken, die ihm von ihren Wünschen und Plänen erzählten, für deren Verwirklichung ihnen nun keine Zeit bliebe.

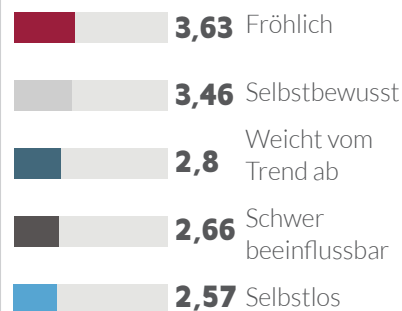
Mut zu unkonventionellen Entscheidungen ist selten geworden. Es bleibt von ihrer Idee beseelten Vorreitern wie Stekovics vorbehalten, mit einer guten Portion Sturheit und von vielen belächelt ihren eigenwilligen Weg zu gehen. Manager großer Unternehmen setzen lieber auf Sicherheit – in der kurzen Halbwertszeit des Business zählen Umsätze und straffe Bilanzen mehr als visionäre Weichenstellungen. Doch die Pionierleistungen von Steve Jobs oder Bill Gates und der Uhren-

TOP 5 EIGENSCHAFTEN



Welche Eigenschaften schätzen Sie besonders/gar nicht an Mitarbeitenden? Bewertung von 1 (gar nicht) bis 5 (sehr)

BOTTOM 5 EIGENSCHAFTEN



Quelle: Andrea Derler/FernUni Hagen





“ Selbstbewusste Mitarbeiter werden nicht geschätzt – eigenständig denkende Köpfe aber gesucht. ”

gen«. Oder – noch besser – möglichst unbefangen an die Auswahl herangehen: »Führungskräfte, die ihre Unternehmenskultur als Konzernkultur wahrnehmen, haben die komplexeste Liste an unbewussten Erwartungen an ihre Mitarbeiter. Das kann bedeuten, dass es in solchen Kulturen die strengsten, vielleicht auch die unrealistischsten, Mitarbeiterprototypen gibt. Sie erschweren ein Anderssein.« Große Unternehmen mit Konzernstruktur könnten sich in dieser Hinsicht an »flexiblen« Organisationen, die ihren Mitarbeitern Raum zur Entfaltung des eigenen Potenzials geben, ein Beispiel nehmen.

>> **Mainstream bevorzugt** <<

Bekanntlich sind es gerade Newcomer oder Quereinsteiger, die etablierte Branchen revolutionieren. Sie blicken unvoreingenommen auf bestehende Märkte, Produkte und Zielgruppen und erfinden das Geschäft einfach neu – ohne sich um ungeschriebene Regeln der Branche und des Unternehmens zu kümmern. Einen Job zu bekommen, der sich nicht nahtlos in die bisherige Vita einfügt, ist jedoch heute nahezu unmöglich. »Die globalisierte Wirtschaft bevorzugt den ›Mainstream‹. Ein internationaler Konzern möchte in ▶

Hype des Swatch-Gründers Nicolas Hayek wären ohne ein gehöriges Maß an Chuzpe nie möglich gewesen.

>> **Fleißig und angepasst** <<

Auch unter den Mitarbeitern ist für Querdenker in vielen Unternehmen kein Platz mehr. Durch automatisierte Bewerbungsprozesse bekommen Menschen außerhalb der Norm – und das kann schon ein verschlungener Lebenslauf, ein seltenes Studium oder eine leichte Behinderung sein – kaum eine Chance: Sie werden schon vorab ausgesiebt. Research Managerin Andrea Derler untersuchte für ihre Dissertation an der FernUniversität Hagen die Wunschvorstellungen der Führungskräfte hinsichtlich idealer Bewerberinnen und Bewerber. 138 Personalverantwortliche aus Deutschland und Österreich nahmen an der Studie teil. Sie nannten Verlässlichkeit, Produktivität und Loyalität als wichtigste Eigenschaften potenzieller Mitarbeiter, gefolgt von Fleiß, Höflichkeit und Teamfähigkeit. Selbstbewusste und fröhliche Arbeitnehmer werden dagegen gar nicht geschätzt. Dieses Ergebnis ist insofern verblüffend, da in Stellenausschreibungen durchwegs nach »kreativen Köpfen« gesucht wird, die »selbstständig denken und innovativ« sind.

Derler ortet einen »Widerspruch zwischen Außendarstellung und gelebter Praxis«, sehen sich viele der befragten Unternehmen doch prinzipiell als innovativ und offen für Neues: »Den meisten Führungskräften sind ihre impliziten Anforderungen nicht bewusst.« Diese führen jedoch dazu, dass immer ähnliche Kandidatinnen und Kandidaten ausgewählt werden, die das Unternehmen kaum voranbringen. Bei der Personalauswahl sollte man deshalb auch prüfen, so die Forscherin, »welches Innovationspotenzial Beschäftigte mitbrin-



Thinking outside the Box



»Ein System kann nur sehen, was es sehen kann, es kann nicht sehen, was es nicht sehen kann. Es kann auch nicht sehen, dass es nicht sehen kann, was es nicht sehen kann«, schrieb der deutsche Soziologe Niklas Luhmann und übertrug diese Erkenntnis auf Unternehmen.

Ein Gastkommentar von Herbert Strobl

➤ »Autopoiese« (kein Tippfehler!) ist zugegebenermaßen ein sperriger und wenig verbreiteter Begriff. Sollten Sie Verantwortung für die strategische Weiterentwicklung Ihres Unternehmens tragen, könnte es trotzdem wichtig sein, sich damit auseinanderzusetzen. Autopoiese beschäftigt sich nämlich mit den grundlegenden Organisationsprinzipien lebender Systeme, insbesondere wie sich Systeme selbst erschaffen und selbst am Leben erhalten.

Ausgangspunkt waren Überlegungen zweier Zellbiologen in den 1980er-Jahren in ihrem Buch »Der Baum der Erkenntnis«: Wenn sich Zellen notwendigen, externen Input wie Energie oder Materie aneignen, übernehmen sie ihn nicht einfach, sondern transformieren alles völlig autonom und nach ihren eigenen Regeln – Stichwort z.B. Fotosynthese. Sie bestimmen auch selbst die Systemgrenze zwischen ihrem »Drinnen« und »Draußen«. Zellen reproduzieren sich dann schließlich aus sich selbst heraus.

Bald fand dieses Konzept durch Niklas Luhmann auch Eingang in die Systemtheorie, indem er es auf soziale Systeme wie Unternehmen übertrug. Er lieferte damit eine Fülle von Erklärungen für die oft nicht sichtbaren, gleichwohl klar spürbaren Vorgänge und Spielregeln in Organisationen: Jede Abteilung, jedes Unternehmen ist ein soziales System mit eigenen Kommunikations- und Verhaltensregeln und grenzt sich damit auch von der umgebenden Umwelt ab.

In der jeweiligen »Zelle« entsteht Sinn aus einem Input der Umwelt nur, wenn er auf die entsprechende Passung im System selbst trifft – alles andere wird ignoriert! Die Art und Weise, mit der Ereignisse von Organi-

sationen beobachtet werden, »formatiert« gewissermaßen die Bedeutung des Ereignisses für das System selbst. Das Entstehen von blinden Flecken ist damit nur die logische Konsequenz und irgendwann »weiß der Fisch im Wasser gar nicht mehr, was nass eigentlich bedeutet«.

Damit sollte der Nutzen von »Querdenkern« für die Weiterentwicklung einer Organisation eigentlich klar sein: Neue Perspektiven und Lösungen können durch »thinking outside the box« entstehen. Es ist übrigens auch ein Kennzeichen von Leadership, wenn unkonventionelle Impulse nicht einfach gleich als lästige »Systemstörungen« beseitigt, sondern bewusst wahrgenommen und gefördert werden. Dazu braucht es aber auch Mut, Offenheit und die Fähigkeit zuhören zu können – das ist gerade bei Führungskräften, die sich selbst stolz als »beratungsresistent« bezeichnen, oft nicht übermäßig ausgeprägt. Hier darf ich auch noch eine Lanze für meine eigene Zunft, die Beratung, brechen, die sich ja quasi »den professionellen Blick von außen« auf die Fahnen geschrieben hat: Gute Beratung ist immer eine Mischung aus empathischer Anschlussfähigkeit an das Bestehende und zielgerichteter Verstärkung, die dem System hilft, neue Erkenntnisse über sich selbst zu gewinnen. Auch Querdenker können nicht immer die richtigen Antworten geben, aber sie können ein entscheidender Impuls dafür sein, dass sich die Organisation selbst die richtigen Fragen stellt.

➤ **Der Autor:** Herbert Strobl ist Managementberater und Entwicklungsbegleiter mit Schwerpunkt auf Führung, Veränderung und Unternehmenskultur. Er verfügt über 20 Jahre Führungserfahrung in internationalen Konzernen und arbeitet seit vielen Jahren als systemischer Unternehmensberater, Executive-Coach und Wirtschaftsmediator.

► Bukarest, Wien und Düsseldorf den gleichen Typ Mensch sitzen haben. Am liebsten wären ihm Klone«, kritisiert Manuela Lindlbauer, Geschäftsführerin der Personalberatung Lindpower, die gegenwärtige Uniformität in den Unternehmen. »Leider gibt es viele entscheidungsschwache Manager, die momentan stark unter Druck stehen. Die nehmen lieber »more of the same«, um nur ja keinen Fehler zu machen und nicht den eigenen Kopf zu riskieren.«

Dabei sind Querdenker und Regelbrecher selten merkwürdige, eigenbrötlerische Spinner oder neurotische Querulanten, die um jeden Preis auffallen möchten. Und es sind nicht nur technologische Innovationen, die ein Unternehmen voranbringen.



Andrea Derler ortet in den Unternehmen einen »Widerspruch zwischen Außen-darstellung und gelebter Praxis«.



Erich Stekovics setzt entgegen alle betriebswirtschaftliche Vernunft auf Paradeiser, Chili und Knoblauch.

Die deutsche Niederlassung des oberösterreichischen Unternehmens Fronius, Hersteller von Batterieladesystemen und Weltmarktführer für Roboterschweißern, schaffte es mit einer wahrhaft »zündenden« Idee ins Finale des »Querdenker-Awards 2015«. Neun MitarbeiterInnen verfassten in Eigenregie das Handbuch »Zündhilfe« für die Weiterbildung im Vertriebsinnendienst, das exzellente Serviceleistungen dokumentiert. Von so viel Engagement zeigte sich auch Vertriebsleiter Thomas Braune beeindruckt: »Es hat mich wieder darin bestätigt, dass es unser täglicher Job als Führungskraft ist, genau hinzuhören und das Potenzial jedes einzelnen Mitarbeiters zu aktivieren und zu nutzen.«

Mächtiger geht's nicht.

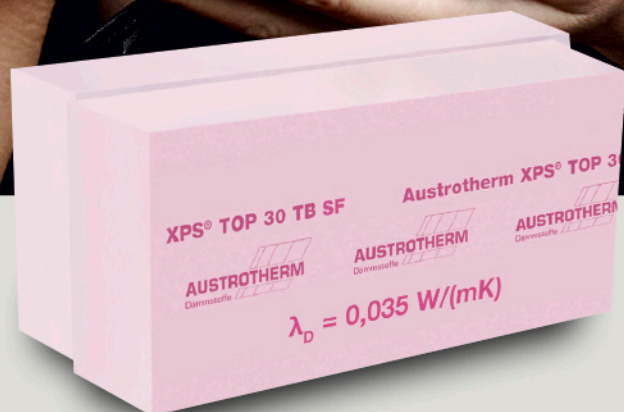
AUSTROTHERM XPS®
IN HOHEN DÄMMDICKEN
X-TREM schützend für
das Flachdach.

AUSTROTHERM XPS® TOP TB in Dämmdicken bis 400 mm

- ▶ Wasser- und druckunempfindlich
- ▶ Optimal für Niedrigenergie- und Passivhäuser
- ▶ Flachdach- und Kellerdämmung aus Österreich

Erhältlich im Baustoff-Fachhandel!

austrotherm.com



AUSTROTHERM
Dämmstoffe



Starke Industrie ist ein Stabilitätsfaktor.



Der Standort ist noch ausbaufähig

Ereignisreich, herausfordernd, lehrreich – so könnte man die vergangenen 20 Jahre aus Sicht des Wirtschaftsstandortes Österreich umschreiben. Um die Talfahrt des Standortes zu stoppen, braucht es neue Ideen, Kraft und vor allem Mut zu echten Reformen.

EIN GASTKOMMENTAR VON GEORG KAPSCH, *Präsident der Industriellenvereinigung*

> Die Wirtschafts- und Finanzkrise des Jahres 2008 war der Beginn einer Reihe an Herausforderungen für Politik, Finanz- und Realwirtschaft, die uns noch heute beschäftigen. Wirklich entscheidend ist aber der dritte, eingangs erwähnte Punkt: die Lehren, die wir aus den Entwicklungen der vergangenen Jahre gezogen haben oder noch ziehen müssen. Eine davon ist, dass ein starker industrieller Sektor als stabilisierender Faktor in Krisenzeiten entscheidend ist. Österreichs Industrie hat ihre Stärke, ihre Rolle als Motor für Wachstum und Beschäftigung in unserem Land unter Beweis gestellt. Aktuell erwirtschaftet der servoindustrielle Sektor eine Wertschöpfung von über 130 Mrd. Euro, beschäftigt rund 1,92 Mio. Menschen und zahlt fast 72 Mrd. Euro an Löhnen und Lohnnebenkosten an die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Unser Land beherbergt mit Stand 2015 rund 170 sogenannte »Hidden Champions« – österreichische Unternehmen, die auf ihrem Gebiet international führend bzw. Weltmarktführer sind. Österreichs Industrie muss den internationalen Vergleich daher nicht scheuen, im Gegenteil.

>> Sinkende Tendenz bei Standortqualität und Wettbewerbsfähigkeit <<

Internationale Wettbewerbsrankings bescheinigen hingegen dem Wirtschaftsstandort eine sinkende Tendenz bei Qualität und Wettbewerbsfähigkeit. Viele Rahmenbedingungen stellen große Herausforderungen für die Unternehmen dar und haben zu einer hartnäckigen Investitionszurückhaltung geführt. Steuerliche Maßnahmen, hohe Arbeitszusatzkosten, eine überbordende Bürokratie sowie ein restriktives Unterneh-

mens- und Arbeitsrecht wirken als Bremsen für Konjunktur und Arbeitsmarkt. Debatten über kontraproduktive Maßnahmen wie etwa die jüngst wieder aufgebrachte Wertschöpfungsabgabe und Arbeitszeitverkürzung tragen ihren Teil zu Verunsicherung und Vertrauensverlust in den Standort bei. Dem Ziel einer Reindustrialisierung Österreichs steht so etwas diametral entgegen.

>> Österreich braucht neue Ideen <<

Österreich braucht neue Ideen, Kraft und vor allem Mut zu echten, tiefgreifenden strukturellen Reformen. Der politische Neustart der Bundesregierung bietet die wohl letzte Möglichkeit dazu. Tatsächlich befindet sich der Industrie- und Arbeitsstandort Österreich an einem Wendepunkt. Der europäische Vergleich zeigt deutlich, dass unsere Investitions- und Wachstumsschwäche genau wie unsere negative Arbeitsmarktentwicklung hausgemacht ist. Folgerichtig hat Österreich allein es in der Hand, die Trend-

umkehr zu schaffen. Was es dafür aus Sicht der Industrie bräuchte, ist hinlänglich bekannt: Senkung von Steuern, Abgaben und Lohnnebenkosten, Modernisierung des Arbeitsrechts, Deregulierung im staatlichen Bereich, Entbürokratisierungsmaßnahmen für Unternehmen, Energiepolitik mit Innovation statt Subvention – insbesondere auch auf europäischer Ebene –, Wiederbelebung des Kapitalmarktes, um nur einige Punkte zu nennen.

Und wir brauchen mehr Mut und Durchsetzungskraft, um Mindset und Strukturen fit für die Realitäten des digitalen Wandels – Stichwort Digitalisierung – zu machen. Denn jener Wandel hat die vergangenen 20 Jahre wohl am meisten geprägt und wird auch die Zukunft prägen. Damit richtig umzugehen, sich der Veränderung zu stellen und sie anzunehmen, wird daher eine der zentralen Herausforderungen für Österreichs Industrie, Politik und auch für seine Gesellschaft sein. ■



Der servoindustrielle Sektor erwirtschaftet eine Wertschöpfung von über 130 Mrd. Euro.

DURCHBLICK MIT NIVEAU



Wir gratulieren
zu 20 Jahren Report!

Kallco

**EFFIZIENZ
QUALITÄT
KULTUR**

www.kallco.at



»WOLLEN UNS NICHT TRENDS AUSLIEFERN, DIE WIR NICHT BEEINFLUSSEN KÖNNEN«

Helmut Leopold ist Head of Digital Safety & Security Department beim AIT Austrian Institute of Technology. Mit dem Report spricht er über Marketing in der Forschung und Ethikfragen – und warum es wichtig für eine Gesellschaft ist, im eigenen Land Technologie zu entwickeln.

VON MARTIN SZELGRAD



(+) PLUS: Herr Leopold, was ist Ihre Agenda in der Technologieforschung in Österreich?

Helmut Leopold: Einfach gesagt: Wir arbeiten in unserem Department Digital Safety and Security an der weltweiten Technologieführerschaft im IT-Segment. Wir wollen den Beweis antreten, das Zentrum der weltweiten IT-Forschung und Entwicklung hier in Österreich bilden zu können.

(+) PLUS: In einer Technologie führend zu sein – das kann schnell behauptet werden. Was macht Sie sicher, es zu schaffen?

Leopold: Wir sprechen hier bereits von einem vielfach bewiesenen Vorsprung am Markt. Technologieführerschaft heißt, dass wir als Einzige oder einer der Ersten unsere Entwicklungen auch an Kunden verkaufen können. Wenn zum Beispiel ein Konzern wie Apple unsere Lösungen einkauft, wenn größere Millionenbeträge in unsere Arbeit investiert werden – dann können wir sagen: Die Welt schaut nach Österreich. Dies gilt

auch für größere heimische Unternehmen, die global tätig sind, die auf Know-how vom AIT setzen.

(+) PLUS: Seit Jahren dominieren große Namen aus den USA wie etwa Google die IT-Welt. Gibt es da noch Chancen für Marktspieler aus einem kleinen Heimmarkt wie Österreich?

Leopold: Natürlich gibt es diese Möglichkeit. Das AIT ist kein Milliardenunternehmen wie Google, muss sich mit seinen Erfindungen und Entwicklungen aber keineswegs verstecken. In einem bestimmten Hightech-Umfeld, und das sind stets schmale Bereiche, trauen wir uns eine Marktführerschaft weltweit zu – sei es mit unserem Consulting, Lösungs-Knowhow oder mit Technologie-lizenzen.

(+) PLUS: Was ist Ihr Rezept, als Forschungsunternehmen Aufmerksamkeit am Weltmarkt zu erlangen?

Leopold: Natürlich wartet niemand spe-

ziell auf den Anbieter aus Österreich. Für eine größere Aufmerksamkeit im Forschungsbereich sind auch die Faktoren Vertrieb und Marketing wichtig. Man muss nicht nur innerhalb, sondern auch außerhalb der Szene bekannt sein. Einem Unternehmen mit einer bekannten Marke wie Google wird sofort zugestanden, ein Auto bauen zu können – unabhängig davon, ob sie es tatsächlich tun. Es gibt in der Psychologie den sogenannten Halo-Effekt, in dem Menschen oder Dinge mit bestimmten Eigenschaften verknüpft werden. Im Ersten Weltkrieg wurde dies von einem amerikanischen Psychologen analysiert: Treten Soldaten sauber und gepflegt auf, vermitteln sie dem Gegner Stärke. Auch ein gut angezogener Kellner vermittelt Restaurantgästen, dass die Küche hervorragend ist. Diesen Effekt gibt es natürlich auch in der IT-Wirtschaft. Wenn wir in Österreich keinen Brand von Weltrang haben, vermittelt das den Eindruck, wir können wenig. Doch ist das Gegenteil der Fall. Es fehlt vielen nur das Selbstvertrauen.

(+) PLUS: Das ist das Problem vieler kleinerer Forschungsinstitute. Was macht das AIT besser?

Leopold: Im Kleinen, wenn persönliche Kontakte für eine Zusammenarbeit in einem Projekt ausreichen, mag eine Zusammenarbeit schon schnell einmal funktionieren. Bei komplexeren Themen, die mehr Menschen, mehr Zeit und mehrere Ebenen etwa in einem Industriebetrieb umfassen, braucht es schon potentere Partner mit einer gewissen Masse und Organisationsform. Hier kommen das AIT oder andere Kompetenzzentren ins Spiel. Wir können dies größer liefern.

Wir sind in unseren Bereichen absolute Weltspitze. Um unsere Vertriebsleistung zu verbessern und zu unterstützen, müssen wir trotzdem einen guten Markennamen aufbauen. Bis wir so bekannt wie Google oder Amazon sind, müssen wir verstärkt auf Unternehmen und mögliche Partner zugehen und sie einladen, mit uns ins Gespräch zu kommen. Wenn wir diese Chance bekommen und unsere Fähigkeiten und Know-how zeigen konnten, kommen in der Regel die Aufträge.

(+) PLUS: Gerade bei amerikanischen Forschungseinrichtungen zeigt sich, dass auch die Größe ein Faktor ist, wie erfolgreich ein Unternehmen am Markt ist.

Leopold: Hier befinden wir uns in einer Grundsatzdiskussion. Mehr Volumen ist nicht automatisch auch besser. Das ist auch Thema der Innovationsforschung, dass hier ab einer bestimmten Größe niemand vor Stillstand und einer negativen Entwicklung seiner Innovationskraft gefeit ist. »The Innovator's Dilemma« von Clayton Christensen beschreibt dies auch gut: Große Unternehmen sind aufgrund ihrer Organisation und der bestehenden Kundenbindungen oft nicht in der Lage, sich selbst neu zu erfinden.

(+) PLUS: Wie können sich nun Unternehmen mit mehreren Hundert Mitarbeitern dieser Gefahr des Stillstands, des Bewahrens von Bewährtem entziehen und agil bleiben? Sie haben ja selbst diese Unternehmensgröße.

Leopold: Egal, ob dies nun den Bereich Forschung oder Innovation betrifft – ich habe die Erfahrung gemacht, dass es rund sieben Jahre braucht, damit sich aus einem Team mit einer kritischen Masse von zehn bis 15 Mitarbeitern eine stimmige, funktionierende Einheit entwickelt, welche die Kraft hat, ein Unternehmen in eine neue Richtung zu führen. Je nach Technologieaufwand braucht es dann auch entsprechende Ingenieursarbeit und Ressourcen. Das Problem in vielen Forschungseinrichtungen und auch Kompetenzzentren sind aber die kürzeren Zeiträume von maximal fünf Jahren, die für Entwicklungen und Veränderungen zu Verfügung stehen. Man macht sich da etwas vor – steuert etwas an, ohne zu wissen, was es ist.

Auch muss nicht jeder Mitarbeiter alles erfüllen, was man idealerweise in der Forschung benötigt. Gleichzeitig exzellent in der wissenschaftlichen Arbeit, in der Technologieentwicklung, im operativen Vertrieb, beim Publizieren zu sein – das schafft kein einziger Mensch. Große Einrichtungen wie das MIT funktionieren deswegen gut, weil dort Wissenschaftler, Künstler, im positiven Sinne Verrückte ebenso wie langweilige Ingenieure ein geniales System bilden. Ähnlich interdisziplinär muss es in jeder Firma funktionieren – damit innen etwas entsteht und nach außen geleistet werden kann. Ich denke, das machen wir auch am AIT ganz gut. Den einzelnen Departments wird sehr viel Freiheit gegeben, sowohl für exzel- ►

43



Die Gesichter, die Sie kennen.

Die Menschen, die
Ihre Sprache sprechen.

Und jetzt die Kraft
einer globalen Marke.

Dimension Data – verwandelt Ambitionen in Erfolge

Wir lieben ambitionierte Ideen. Seit mehr als drei Jahrzehnten haben wir Wege gefunden, das Geschäft unserer Kunden zu verbessern – jeden Tag, und das weltweit. Von der Bereitstellung und dem Support der Technologie über die Begleitung in Richtung Cloud... **unsere MitarbeiterInnen liefern IKT Lösungen, die Ihre Ambitionen in Erfolge umsetzen.**

Wir sind bereit Sie
zu beschleunigen.

Mehr Informationen unter
www.dimensiondata.com

DAS AIT UND DAS THEMA SICHERHEIT

Das AIT Austrian Institute of Technology ist mit rund 1.260 Mitarbeitern an mehreren Standorten und mit zahlreichen Kooperationen Österreichs größte außeruniversitäre Research and Technology Organisation. Im Department »Digital Safety & Security« des AIT werden Informations- und Kommunikationstechnologien entwickelt, um kritische Infrastrukturen sicher und zuverlässig zu gestalten. Das betrifft Bereiche wie öffentliche Verwaltung, Stromversorgung, Gesundheit, Übertragungsnetze, Zahlungssysteme und Telekommunikation. Die Forschungsaktivitäten beziehen sich auf Themen wie Datenschutz, Erkennung und Abwehr von unberechtigtem Zugriff auf Systeme oder videobasierte Sicherungstechniken. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der persönlichen Sicherheit von Personen durch ordnungsgemäß funktionierende und zuverlässig verfügbare Systeme. Der Forschungsfokus basiert auf gängigen IKT-Trends: Internet der Dinge und Machine-to-Machine-(M2M)-Kommunikation, Smart Grids, Smart City, E-Mobility, E-Government, E-Health und etwa E-Environment.

www.ait.ac.at



44

► lente internationale Spitzenforschung als auch für Hightech-Technologieentwicklung. Dies ist stets ergebnisorientiert und immer auf den Nutzen der Gesellschaft, also bedarfsorientiert, ausgerichtet. Denn wir haben natürlich Indikatoren, die uns zeigen, wie gut wir arbeiten und Strategieprozesse an denen wir uns orientieren. Und es braucht ein Management, das im Zwiespalt zwischen Zielorientierung und Vision agiert – und das eine Mischung aus Chaos und Kreativität, Top-down und Bottom-up, Steuerung und Selbstbestimmung ermöglicht.

(+) PLUS: Ist das eine allgemein gültige Regel für eine erfolgreiche Unternehmensführung: loslassen zu können?

Leopold: Sicherlich. Es gibt in der Welt einige Negativbeispiele von Managern, die das überhaupt nicht können. Da trifft man auf teils absurde zentrale Steuerungen selbst von Milliardenunternehmen. Wäre Zentralismus ein Erfolgsmodell, hätten wir immer noch Monarchien als vorherrschendes Konzept der Staatsführung. Streng hierarchisch geführte Organisationen haben ein Problem: Sowohl die Vergabe als auch das Einholen von Befehlen ist beliebig fehleranfällig und wird aus einer Eigenlogik heraus oft missbraucht. Ein zentraler Herrscher hat in der Regel ein Fehlbild der Realität. Zum einen verhindern längere Befehlsketten effi-

ziente Lösungswege per se. Zum anderen ist die Kommunikation von unten nach oben von Angst geprägt. Ich sehe im Übrigen auch die Angst vor Fehlentscheidungen als große Herausforderungen bei den Unternehmen. Gerade in der Technologieentwicklung ist das ein Thema, da wir in diesem Bereich eine besondere Verantwortung haben.

(+) PLUS: Viele Techniker betrachten diese Ethikfrage anders: Wofür ein Produkt eingesetzt wird, wird rein als Verantwortung der Anwender gesehen.

Leopold: Die großen technologischen Veränderungen in unserer Gesellschaft – wie es das Internet war und gegenwärtig etwa autonomes Fahren ist – sind permanent Strömungen und Wandel unterworfen. In welcher Weise und zu welchem Zweck wir Technik letztendlich nutzen, liegt schon in der Verantwortung der Anwender. Die Gestalter dieser Technik sehe ich aber genauso in dieser Verantwortung. Die Techniker und die Physiker – wie schon Friedrich Dürrenmatt in seinem Stück »Die Physiker« die Verantwortung des Technikers einmahnt – können sich nicht der Diskussion entziehen, ob Technologie zum Wohl der Menschheit eingesetzt wird oder einen Schaden verursacht. Damit müssen wir uns auch in Österreich beschäftigen. Wenn wir Entwicklungen und Entscheidungen anderen überlassen, werden

wir immer nur reagieren können, werden wir von anderen getrieben.

Als Unternehmen im öffentlichen Auftrag fokussieren wir auf anwendungsorientierte Forschung nicht um der Technikentwicklung willen, sondern für tatsächlich kritische und ethisch geprüfte Anforderungen in der Wirtschaft und Gesellschaft. In dem österreichischen Förderprogramm für Sicherheitsforschung, KIRAS, beispielsweise werden mit Proof-of-Concepts auch Nicht-Technikern die vorstellbaren positiven und auch negativen Auswirkungen von Technik demonstriert. Durch die breite Diskussion über den Einsatz von Systemen werden auch Themen wie Usability, Ausbildungsfragen, Regulierung und auch Gesetzgebung betrachtet. Den oder die Wissenschaftlerin oder Technikerin, die alleine all diese Fragen beantworten kann, gibt es nicht.

Wir können bei den Entwicklungen, die unsere Welt heute massiv verändern, nur mitreden, wenn wir wissen, was wir tun. Hätten wir nur eine vage Vorstellung von autonom gesteuerten Fahrzeugen, droht eine polarisierte Diskussion. Die einen sind dann aus Prinzip dagegen, die anderen heißen jede Art von Technologie gut. Aber nur Technik abzulehnen, ist gleichzusetzen mit einer Nichtentscheidung – damit liefern wir uns Strömungen von außen aus, die wir nicht beeinflussen können.



 **open**
reflect **air**

Dämmen mit
99%
air

**Was wärmt und kühlt –
natürlich mit Luft?**

**Baumit open[®]
reflectair –
Die KlimaFassade**



Baumit open[®]reflectair – Die KlimaFassade setzt neue Maßstäbe in Sachen umweltschonendem Ressourcen-Einsatz – vom Rohstoff bis hin zur Produktion – mit Abwärmenutzung und Verwendung von 100 % Ökostrom. Ökologisch hergestellt, dämmt sie mit 99 % reiner Luft und bewirkt damit eine erhebliche CO₂-Ersparnis.

- Mit ökologischer Luftdämmplatte
- Atmungsaktiver Schutz vor Kälte und Hitze für mehr Behaglichkeit
- Niedrigster Primärenergieverbrauch bei der Herstellung



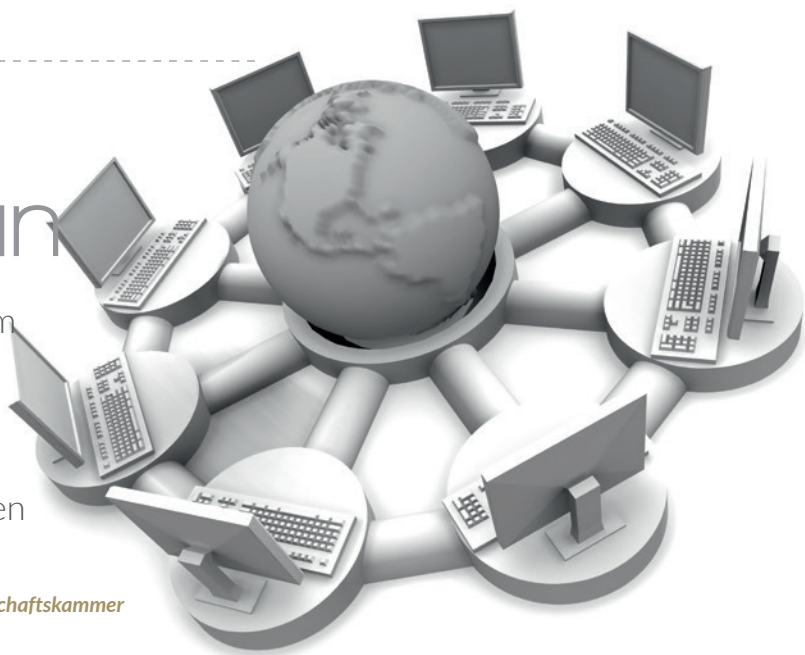
Ideen mit Zukunft.

baumit.com

Digitalisierung geht uns alle an

Die Arbeits- und Wirtschaftswelt ist in einem massiven Wandel. Eine der wesentlichsten neuen Entwicklungen ist die Digitalisierung. Sich davor zu fürchten, macht wenig Sinn, denn die Veränderung findet statt – ob wir wollen oder nicht. Es braucht neue Qualitäten bei Unternehmen und Beschäftigten.

EIN GASTKOMMENTAR VON SONJA ZWAZL, Präsidentin der Wirtschaftskammer Niederösterreich



»Vernetztes Denken ist angesagt. Hochqualifizierte Ausbildungen wie die Lehre werden sicherlich noch ein Stück an Attraktivität zulegen, Spezialistentum muss optimal miteinander verknüpft werden«, ist Sonja Zwazl überzeugt.



Unsere Welt wächst immer

mehr zusammen, die Globalisierung schreitet – ob wir es wollen oder nicht – ständig voran. Neue technische Errungenschaften eröffnen Möglichkeiten in einem bis dato noch ungeahntem Ausmaß. Die Arbeits- und Wirtschaftswelt der Zukunft ist massiv in Veränderung. Wie sich im Detail die zukünftigen Entwicklungen abspielen werden, ist noch nicht absehbar. Aber schon jetzt lässt sich ermessen, auf welche Trends sich unsere Wirtschaft rechtzeitig einstellen muss, um im inter-

“WIRTSCHAFT WAR UND IST IMMER VERÄNDERUNG.”

nationalen Wettbewerb weiter bestehen zu können. Die hervorstechendste neue Entwicklung ist die Digitalisierung, die auch auf den Wirtschaftsraum Niederösterreich massiv Einfluss nehmen wird. Die Digitalisierung geht uns alle an – vom EPU bis zum Leitbetrieb und in allen Branchen. Sie steht zwar noch am Anfang, trotzdem sind die ersten Auswirkungen bereits überall zu spüren.

>> Neue Skills gefragt <<

Als Wirtschaftskammer Niederösterreich beschäftigen wir uns intensiv mit diesem Thema. Sich vor Neuem zu fürchten, macht keinen Sinn, Veränderungen finden

statt, ob wir es wollen oder nicht. Und Wirtschaft war und ist immer Veränderung. Wie jede Neuerung birgt die Digitalisierung Risiken und Chancen in sich. Entscheidend ist, beide Seiten der Medaille frühzeitig zu erkennen und damit möglichst rasch Wegmarken für die Zukunft setzen zu können. So, wie die Digitalisierung neue Chancen und Möglichkeiten eröffnet, so werden auch neue Qualitäten bei Unternehmern und Beschäftigten verlangt sein. Vernetztes Denken ist angesagt. Hochqualifizierte Ausbildungen wie die Lehre werden sicherlich noch ein Stück an Attraktivität zulegen, Spezialistentum muss optimal miteinander verknüpft werden. Skills wie Flexibilität und die Bereitschaft lebenslang dazuzulernen, werden unerlässlich sein.

>> Zukunft braucht Herkunft <<

Bei all diesen Herausforderungen stellt sich die Frage, ob es überhaupt noch Sinn macht, in die Vergangenheit zu blicken, Jubiläen zu feiern? »Zukunft braucht Herkunft« haben wir dieses Jahr als Wirtschaftskammer Niederösterreich anlässlich unseres 70-jährigen Bestands als Motto erkoren. Wir wissen, dass die Zukunft noch herausfordernder wird, als es jetzt schon der Fall ist. Der Blick zurück – auf unsere Herkunft – sollte uns aber mit Zuversicht erfüllen, uns dabei helfen, die zukünftigen Herausforderungen besser bewältigen zu können. In diesem Sinne gratuliere ich dem Report-Verlag zum 20-jährigen Jubiläum und wünsche alles Gute für die weitere Zukunft.

Die Bauinnungen bedanken sich bei allen Einreichern zum

GRAND PRIX CORONATI 2016

Der Fairnesspreis des Baugewerbes

Seien auch Sie beim nächsten Mal dabei,
wenn es wieder heißt:
vorbildliche Bau- und
Planungs-Leistungen vor den Vorhang!



Video-Berichte zur Gala, zu allen Einreichungen sowie zu den 3 Finalisten
im Detail unter: www.bautv.or.at



IM ZEITRAFFER: 20 JAHRE IKT-MARKT IN ÖSTERREICH



Die Themen der Branche und die Berichterstattung des Report in den vergangenen zwei Jahrzehnten Telekom- und IT-Markt.

1996

FOLGEN DES BEITRITTS

In Österreich wird das zweite Jahr EU-Mitgliedschaft geschrieben und die liberale Wirtschaftspolitik rüttelt an heiligen Kühen – so auch am Post- und Telegraphen-Monopolisten, der aus der Bundesverwaltung gegliedert wird. Der Telekommunikationsmarkt wird dann zwei Jahre später vollständig liberalisiert. Die Folgen: unterhaltsamer Wettbewerb, sinkende Preise und eine auf Dauer konkurrenzfähige IKT-Landschaft. Haben wir uns dafür eigentlich genug bei Brüssel bedankt?

1999

WAP UND CONTENT

Neben beginnenden Handy-Preisstützungen durch die Mobilfunker wird als entscheidende Brancheninnovation das »Wireless Application Protocol« geortet. »WAP be-greift das Internet in all seiner Komplexität, filtert es und bricht es auf die harmlosen Displaymöglichkeiten heutiger Handsets herunter«, heißt es. Sogar Medien bemühen sich mit eigenen Angeboten um diese kundenbindende Mehrwert-Chance.

48

1997

AUFBÄUMEN UND KONKURRENZ

Der Monopolist versucht es noch einmal mit allen Mitteln: Eine letzte Tarifreform vor der Marktöffnung beschert der Bevölkerung unglaubliche 64 unterschiedliche Gebührenstufen in der Inlandstelefonie. Derweil bringt sich nach max. mobil des Konsortiums Ö-Call – dem unter anderen Siemens, Bawag, Raiffeisen Landesbank Steiermark und die Generali angehören – ein zweiter alternativer Mobilfunker in Stellung: Connect Austria rund um den Baustoffkonzern RHI. Verbund, ÖBB und Citykom gründen tele.ring, das zunächst als Fest-netz- und Internetanbieter auftritt.

2000

DOOMSDAY

Die Angst vor der Invasion durch den Y2K-Bug war groß. Computersysteme wurden weltweit nachgerüstet, um Datumsangaben auch nach dem 1. Jänner 2000 fehlerfrei zu verarbeiten. Passiert ist letztlich nichts. Dafür wachsen Call-Center wie die Schwammerln aus dem Boden. Und die Pager verschwinden doch wieder vom Massenmarkt. Aber deswegen wird keine Träne vergossen.

1998

BANK WWW, GUTEN TAG!

Geldgeschäfte via Datenhighway, die stecken noch in den Kinderschuhen. Doch auch 1998 weiß man: Kinder wachsen. Ein Prognose für das Jahr 2001 stellt der Branche bereits »9,5 Millionen Menschen in Europa, die Online-Banking nutzen« in Aussicht. Noch wird im Internet-Banking eine wichtige Vertriebs-schiene der Zukunft gesehen. Dass es letztlich das Filialgeschäft auflösen wird, glaubt niemand.

2001

GOLDGRÄBERSTIMMUNG ADÉ

Nach dem Implodieren der Dot.com-Blase, 9/11, dem Libro-Desaster und anderen Katastrophen wie beispiels-weise guten Beziehungen des Incumbents in Regulierungs-fragen, ist die Stimmung unter alternativen Telekombetrei-bern wie UTA, CyberTron, Inode und Tele2 schon wieder im Keller. Sogar Nokia strauchelt an den Börsen – aber solche Tanker sind bekanntlich unsinkbar.



2002

SPEED UP THE COUNTRY

Die leitungsgebundene Breitbandmasse in Österreich hat bereits eine Zahl von 250.000 Haushalten erreicht, noch tümpeln viele aber in schlammigen ISDN-Gewässern. Würden Sie, wenn Sie ein Glas Milch trinken wollen, eine ganze Kuh kaufen? Ein Vorläufer der Idee des Cloud Computing ist »Application Service Providing«, kurz ASP. Die Idee mit dem Glas Milch ist gut – nur groß Unternehmen ansprechen, das tut sie noch nicht.

2003

EIN NETZWERK, EINE LEITUNG

Hutchison Drei Austria geht an den Start. Die Nachwehen der UMTS-Lizenzversteigerung der Jahrtausendwende spürt die Branche immer noch und der technische Wandel zu All-IP beginnt langsam aber sicher auch an der Sprachtelefonie zu knabbern. Aber eines nach dem anderen: Zuerst heißt es erst einmal Voice-over-IP. Die führt aber zu Rieseneinsparungen bereits bei den Unternehmenskunden. Gelder fließen wiederum bei der Neuausschreibung des Behördenfunknetzes Adonis – später einer der größten aufgedeckten Korruptionsfälle Österreichs.

2005

E-GOVERNMENT-HYPE

Die modernen Bürgerportale in Österreich sorgen seit längerem für Spitzenplätze in den E-Government-Rankings in Europa. Die Telcos haben den mobilen Internetzugang als die lang gesuchte Killerapplikation gefunden. Und heimische Apple-Partner hoffen auf einen einsetzende Hype um den Musicplayer iPod, um ihre Apfelkisten an den Mann und die Frau zu bringen. T-Mobile nennt mobile Internetnutzung auch »web'n'walk« – und kauft tele.ring ein.

2004

REISE INS WOHNZIMMER

Multimedia heißt das Zauberwort. Alles wird kleiner, schneller, bunter. Die IKT-Industrie hat das Wohnzimmer als Einnahmequelle entdeckt. Eigentlich ist das Gebiet rund um Yucca-Palme, Esstisch und Couch schon erforscht, doch sind die gängigen Home-Entertainment-Center-Lösungen lange Zeit nicht einmal von Raketentechnikern programmierbar. Mit dem Kauf der UTA durch Tele2 entsteht der größte alternative Telekomanbieter Österreichs. Erstmals werden in einzelnen Monaten mehr Sprachminuten über Mobilfunk abgewickelt als über das Festnetz.



wir gratulieren dem
Report Verlag zu 20 Jahren
 erfolgreichem Journalismus und
 aktuellen Informationen!



Wir, das sind weltweit 180.000 Kolleginnen und Kollegen in über 40 Ländern. So bietet Capgemini beispielsweise in den derzeit wichtigsten Technologien – Cloud, Mobility, Big Data und Social Networks – einen umfassenden und komplexen Service für Ihr Unternehmen. Erfahren Sie mehr über uns und wie wir Sie unterstützen können: www.at.capgemini.com

DIE GESCHWINDIGKEIT IST DRAMATISCH GESTIEGEN

VON MARTIN SZELGRAD

Franz Grohs, 64, ist nach internationalen Positionen bei T-Systems als Managing Director für Österreich

zurückgekehrt. Mit dem Report spricht er über eine stark veränderte Technologiewelt und die große Herausforderung IT-Sicherheit.



(+) PLUS: Wie haben Sie die vergangenen 20 Jahre in Ihrer Branche erlebt? Was hat sich verändert?

Franz Grohs: Nachdem ich vor 19 Jahren praktisch die Vorgängerorganisation von T-Systems Austria aus der Taufe gehoben hatte, freut es mich nun, wieder die Geschäftsführung in Österreich zu übernehmen. Damals stießen Banken und Fahrzeughersteller ihre eigenen PC-Dienstleister ab, um sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Daraus entstanden spezialisierte EDV-Unternehmen. Von der Cloud war noch keine Rede, man sprach von »Distributed Data Processing«. Die große Wissenschaft war die Vernetzung der unterschiedlichen Systeme. Das Internet war gerade erst erfunden und Handys waren klobige Dinger. Disruptive Geschäftsmodelle durch die IT – die gab es noch nicht.

Gerade den Bereich von Cloud Computing haben wir in den vergangenen Jahren wesentlich weiterentwickelt. So können Unternehmen mit unserer dieses Frühjahr vorstellten Open Telekom Cloud einfach, flexibel und sicher auf IT-Ressourcen zugreifen.

(+) PLUS: Inwieweit hat sich die Geschwindigkeit der Veränderungen in der IT-Welt erhöht?

Grohs: Sie ist drastisch, fast schon dramatisch angestiegen. Die heutige Jugend wächst mit mobilen Endgeräten auf. Kleinkinder wundern sich, wenn sie nicht auf jedem Bildschirm oder sogar in ihrem Bilderbuch Inhalte »wischen« können. Diese Bereitschaft, Inhalte auf einem Miniaturschirm, dem kleinen Screen eines Handys, zu konsumieren, wird vieles verändern. Da bin ich sicherlich noch Teil einer anderen Generation. Wenn mit etwas wichtig erscheint, möchte ich es auch am Papier haben.

(+) PLUS: Sind mobile Lösungen fürs Smartphone auch bei Anwendungen für Unternehmen gefordert? Ist dies ein Thema fürs Business?

Grohs: Das ist sehr verschieden. Für Jün-

gere, die erst seit wenigen Jahren im Geschäftsleben stehen, ist das mittlerweile selbstverständlich. Bei Anbietern wie Amazon oder Zalando basiert das Geschäft vollständig online und mobil. Sie nutzen jede technische Möglichkeit, um ihr Geschäft zu optimieren. Am anderen Ende der Skala haben Sie immer noch Nutzer, die meist älter sind, die sich weigern, Onlinebanking zu verwenden oder etwas übers Internet zu bestellen. Diese unterschiedlichen Typen gibt es prinzipiell auch in Unternehmen.

(+) PLUS: Was hat Sie nun bewogen, wieder in die Geschäftsführung in Österreich zurückzukehren?

Grohs: Nun, ich fühle mich noch nicht so alt, um mich aufs Züchten von Champignons zu konzentrieren (*lacht*). Der Anlass war, dass mein Vorgänger Dirk Lukaschik eine wichtige Position bei T-Systems International einnehmen konnte. Mir liegt die Organisation in Österreich am Herzen und ich war auch in den letzten Jahren, in denen ich in der internationalen Geschäftsentwicklung bei T-Systems erfolgreich tätig war, immer mit dem Standort Wien eng verbunden.

Das Geschäft in Österreich wächst – wir haben uns umsatzmäßig in den letzten Jahren um rund zehn Prozent steigern können. T-Systems ist auch personell gewachsen. Gestalten ist etwas, das mir liegt und ich habe Gestaltungsfreiraum – vielleicht auch, weil ich selbst nicht mehr arbeiten müsste. Dadurch habe ich die persönliche Freiheit, jene Dinge zu tun, die ich für richtig erachte. Ich arbeite in Österreich mit einem tollen Team zusammen und wir haben eine überaus hohe Mitarbeiterzufriedenheit.

(+) PLUS: Sie haben in den vergangenen Jahren eine eigenständige IT-Security-Sparte innerhalb T-Systems aufgebaut. Was hat sich da in den vergangenen Jahren geändert?

Grohs: Es ist zu dramatischen Veränderungen gekommen. Durch den Online- und Netzbetrieb von vielen Geschäftsprozessen sind Angreifern Tür und Tor, wenn nicht so-



Franz Grohs:
»Ziel ist, die Zeitspanne vom Eindringen bis zum Entdecken des Angriffs zu reduzieren.«

gar Scheunentore, geöffnet. Auch die besten Firewalls bieten keinen hundertprozentigen Schutz. Vielmehr geht es darum, die Zeitspanne vom Eindringen bis zum Entdecken des Angriffs und Ergreifen von Abwehrmaßnahmen zu reduzieren. Denn: Im Schnitt vergehen in Unternehmen 200 Tage, bis ein Angriff bemerkt wird. In dieser Zeit können sich Eindringlinge unbemerkt in einem Netzwerk bewegen, sich dort orientieren und es manipulieren. Die Maßnahmen dagegen sind »Intrusion Detection«-Lösungen und der Bau von ringförmigen Sicherheitswällen in den Netzwerken, die auch gegen Angriffe von innen schützen, wenn nur ein Teil des Netzwerks kompromittiert ist.

Was sich nicht geändert hat, ist die allorts nötige Bewusstseinsbildung bei den Mitarbeitern beim Umgang mit sensiblen Daten und Passwörtern. ■



NAVAX liest seit 20 Jahren News vom Report

Wir gratulieren zu 20 Jahren Report Verlag und freuen uns über mehr als 20 Jahre IT-Lösungen von NAVAX.

ERP | CRM | Analyse & Reporting | Planung & Controlling
Collaboration & Mobility | Cloud Services | NAVAX Add Ons

navax.com

2006

WENIGER ANBIETER, MEHR MARKT

Mit dem Kauf des Businessproviders eTel durch die TA werden die Liberalisierungsbestrebungen wieder auf den Kopf gestellt. eTel war zuvor selbst jahrelang auf Einkaufstour im Providermarkt. Auf dem IT-Sektor öffnen sich die Hardwareanbieter den KMU und bieten Output-Management, Virtualisierungs- und Storage-Lösungen für die Kleinen an – wenn es sein muss, auch als Service.

2007

AUSGELAGERT, ABER DIFFERENZIERT

Informations- und Kommunikationstechnologie wächst auf allen Ebenen weiter zusammen. Nach dem Outsourcing der IT beginnen Unternehmen zunehmend auch einzelne Geschäftsprozesse wie etwa Lohnverrechnung und Buchhaltung an Professionisten auszulagern. Die Digitalisierung hat schon damals zugeschlagen, also sind diese Partner erst recht wieder die IT-Dienstleister.

2008

KANNIBALISIERUNG UND NEUER PLAYER

Die Festnetzbranche leidet unter Umsatzeinbrüchen, weltweit werden gut ein Drittel der Neuanschlüsse im Mobilfunk generiert. Festnetz zu betreiben, reicht nicht mehr, also hofft man: IPTV wird neue Umsätze liefern. Das Monopol auf Zukunftsvisionen im Handset-Bereich hat ab sofort Apple. Das iPhone erobert den österreichischen Markt und belustigt mit seinem Touchscreen-Konzept anfangs noch die Konkurrenz – der schnell das Lachen vergeht.



2009

WELTMARKT MOBILES ARBEITEN



Der wohl größte Coup eines österreichischen IKT-Anbieters gelingt Kapsch: Mit dem Kauf von Unternehmensteilen des insolventen Netzausrüsters Nortel katalysiert sich das Traditionsunternehmen zum Weltmarktführer in der Zugfunktechnologie GSM-R. Ob im Zug, im Kaffeehaus oder zu Hause: Mobiles Arbeiten ist aus den Unternehmensorganisationen nicht mehr wegzudenken.

2010

IN VIELFALT GEEINT

»Unified Communication« liefert in Unternehmen, wovon die alten PTA-Generäle bereits geträumt haben: Die Verschmelzung von unterschiedlichen Kanälen zu einer einfacheren Kommunikation der kurzen Wege. Unterm Strich spart das Zeit, Kosten und Nerven. Derweil unterliegt der Fachhandel in Österreich starkem Konkurrenzdruck. Die Elektrohandelskette Cosmos meldet Konkurs an.

2011

GESCHWINDIGKEIT NIMMT ZU, CLOUD ZIEHT AUF

Aus dem Internet wird Web 2.0, aus UMTS wird LTE, der Breitbandbedarf wächst unaufhörlich und die Grenzen zwischen Arbeitswelt und Privatbereich verschmelzen immer mehr. Der Hype um IT-Services aus der Wolke hat begonnen und wird Branche und Medien ein halbes Jahrzehnt fest im Griff haben. Immerhin: Services werden nach Bedarf abgerechnet und müssen nicht mehr als Soft- und Hardware installiert werden. Die Milch! Die Kuh!



2012

STEIN DER WEISEN

»Im heutigen Datenuniversum entsteht unglaublich viel Müll, es gibt aber auch viele Schätze«, sind die Experten und Berater beim Thema Big Data einer Meinung. Nun gilt es, »Trash« in »Treasure« zu verwandeln. Eine weitere Prognose: Der Trend »Bring Your Own Device« wird sich wohl überall durchsetzen. Oder tippen Sie noch auf Arbeitsgeräten, die ihrem Unternehmen gehören? Jedenfalls bekommt die Telekom mit América Móvil einen neuen Großaktionär, Hutchison übernimmt Orange, und Samsung löst Nokia nach 14 Jahren Marktführerschaft als größter Handyhersteller ab.



2013

MENSCH, MASCHINE UND NSA

Automatisierung und die Vernetzung von Dingen, Fahrzeugen und Geräten lassen die Kassen der Technologieanbieter klingeln und eröffnet völlig neue Flexibilität in der Produktion und Steuerung. Mit Industrie 4.0 wird erstmals eine industrielle Revolution ausgerufen, noch bevor sie stattgefunden hat. Dadurch erhalten die Telekomanbieter wieder eine Perspektive für Umsatzmöglichkeiten. Hohe Datenumsätze in der Überwachung und Spionage verzeichnen zudem die US-Geheimdienste, enthüllt Edward Snowden und entfacht eine Debatte zu Privacy und Bürgerrechten.

2014

ALLES BEWEGT SICH

Der Computerhändler DiTech übernimmt sich bei seiner Expansion und muss Insolvenz anmelden. Die IT der Zukunft ist hybrid, mobil und agil – alle Schlagworte der vergangenen Jahre kulminieren in einem Trend, der alles und nichts beschreibt: Transformation. Jedenfalls sind davon alle betroffen: Märkte, Unternehmen, User. Hie und da entsteht bereits auch neues Geschäft daraus.

2015

JAHR DER EMANZIPATION

Max Schrems wird zum Liebling der europäischen Datenschützer. Der Salzburger Jurist forciert das Kippen des Safe-Habour-Abkommens durch den europäischen Gerichtshof. Einen würdevollen Ersatz für einen nach europäischem Rechtsverständnis sicheren Umgang von US-Unternehmen mit personenbezogenen Daten gibt es zwar noch nicht. Einen Auftrieb für »unsere« Rechenzentrumsdienstleister in Europa liefert die Causa allemal. Schauplatzwechsel: Die smarten Virtual-Reality-Brillen werden Filme und Gaming noch nachhaltig verändern. Es bleibt spannend.



HÖHENFLIEGER IN EINE VERNETZTE WELT

Andreas Bierwirth, CEO von T-Mobile Austria, über den Wandel in der Mobilfunkbranche und warum wir heute lieber auf unseren Morgenkaffee als aufs Handy verzichten würden.

VON MARTIN SZELGRAD



Foto: T-Mobile-Merlene König

“

Vor 20 Jahren war SMS fast unbekannt und Internet am Handy Utopie. Heute sind wir ein Breitbandanbieter.

”



(+) PLUS: Wie haben sich Ihre Branche und Ihr Unternehmen in den letzten 20 Jahren verändert?

Andreas Bierwirth: Von einem Junggebliebenen zum anderen: herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum. Auch T-Mobile feiert dieses Jahr den 20. Geburtstag. Im Jahr 1996 starteten wir noch unter dem Namen max.mobil mit dem Slogan »Ein Netz hebt ab« das erste private Mobilfunknetz Österreichs. Damals war SMS noch fast unbekannt und Internet am Handy Utopie. Nach 20 Jahren sind wir also zu einem Breitbandanbieter geworden, der in jede noch so entlegene Ecke Österreichs damals noch unvorstellbare Datenmengen über die Luft transportiert.

(+) PLUS: In welcher beruflichen Position waren Sie vor 20 Jahren?

Bierwirth: Die Jahre 1995 bis 1997 waren in beruflicher Hinsicht sehr wichtig für mich, da ich meine beiden Standbeine aufbaute. 1995 startete meine Ausbildung zum Berufspiloten an der Verkehrsfliegerschule der Deutschen Lufthansa. Seit dieser Zeit bin ich regelmäßig in der Luft und gehe meiner Leidenschaft des Fliegens nach. Fast gleichzeitig begann meine Anstellung als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Marketing der Westfälischen Wilhelms Universität, wo ich zuvor mein Studium der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Finanzen und Bilanzen, Internationales Management und Marketing abschloss. 2002 promovierte ich mit dem Thema Führung von Unternehmensmarken.

(+) PLUS: Welchen Stellenwert haben die Mobilnetze heute in unserer Wirtschaft und der Gesellschaft? In welcher Weise wird sich dies noch ändern?

Bierwirth: Mobilfunk gehört zu unserem Leben wie der tägliche Morgenkaffee. Ich traue mich zu behaupten, dass neun von zehn Personen lieber ein Jahr auf den Koffeinkick in der Früh als auch nur einen Tag auf ihr Handy verzichten würden.

Auch wenn es zu dieser Selbstverständlichkeit gekommen ist, befinden wir uns immer noch mitten in der digitalen Transformation des Alltags, die alle unsere Lebensbe-

reiche erfassen wird. Diese Entwicklung ist stark vom Internet der Dinge geprägt. Bequemlichkeit und Sicherheit, wenn Sie beispielsweise Ihr Haus aus der Ferne bedienen können, Energieeffizienz und geringere Kosten, wenn Sie damit eine Logistikkette steuern, Sicherheit und Unterhaltung im Straßenverkehr, geringer Wartezeiten für Servicearbeiten. Ein großer Anwendungsbereich ist der Gesundheitssektor und die Medizin. Sie können damit vitale Daten überwachen und bei Notwendigkeit intervenieren, bevor es zu einem Problem kommt.

Eine Anwendung, die sich Nicolas Negroponte, Digitalisierungspionier und Gründer des MIT Media Labs schon vor 20 Jahre wünschte: Wenn Sie Ihre Brille verlegen, meldet sie sich bei Ihnen. Das ist heute machbar und ich warte auf das Startup, das damit etablierte Brillenhersteller durcheinanderbringt.

(+) PLUS: Welche größten Herausforderungen sehen für Ihr Unternehmen für die Zukunft?

Bierwirth: Wir sind vom klassischen Mobilfunkanbieter zum Breitbandanbieter geworden. Minuten und SMS über klassischen Mobilfunk rücken immer mehr in den Hintergrund. Was zählt, sind Datenvolumina, Latenzen und Geschwindigkeiten. Und hier kommt M2M, die Kommunikation zwischen Maschinen, und das Internet der Dinge ins Spiel. Alles wird mit allem über Internet verbunden sein.

T-Mobile Österreich hat die wichtige Rolle, für die gesamte Deutsche Telekom M2M-SIM-Karten für den weltweiten Einsatz bereitstellen zu dürfen. Auch wenn M2M noch am Anfang steht, werden wir dieses Jahr schon eine Million dieser SIM in die ganze Welt schicken. Nächstes Jahr wird diese Zahl sich weiter immens steigern. Hierfür braucht es jedoch ein zuverlässiges, sicheres und besonders leistungsfähiges Netz. Unsere Mutter Deutsche Telekom arbeitet jetzt schon an der Nachfolgetechnologie von LTE, an 5G. Wir zählen zu einem der weltweit größten Telekommunikationskonzerne: Nur mit solch einer Konzernkraft ist es möglich, Milliarden in die Netze von heute und morgen zu investieren. ■

»MÜSSEN UNS IN DEN WERTSCHÖPFUNGSKETTEN NEU POSITIONIEREN«

Drei-CEO Jan Trionow mit einem Rückblick und Ausblick auf Wachstum im Mobilfunk: Die Sprachtelefonie ist abgehakt – jetzt beginnt die Phase der Maschinenkommunikation.

(+) PLUS: Herr Trionow, Drei war in den vergangenen Jahren mit der Konsolidierung seiner Infrastruktur nach dem Merger mit Orange beschäftigt. Wie geht es Drei heute?

Jan Trionow: Nach dem Marktwachstum in den früheren Jahren und der Integration befinden wir uns nun einer neuen spannenden Wachstumsphase als etablierter Player am Markt. Die Konsolidierung unserer IT-Systeme ist im Frühjahr abgeschlossen worden und damit beginnt eine neue Phase der Unternehmensentwicklung.

(+) PLUS: Der Mobilfunkmarkt in Österreich ist seit Jahren gesättigt. Wo ist noch Wachstum möglich?

Trionow: Wir befinden uns mitten in einer sich digitalisierenden Welt und Wirtschaft und müssen hier neue Marktsegmente erschließen. Klar ist: Der Kuchen wird insgesamt größer und auch die Mobilfunkunternehmen müssen sich in diesen neu entstehenden Wertschöpfungsketten positionieren. Wir sind gerade dabei, Strategien zu entwickeln, in welche Bereiche wir vorstoßen werden. Manche Gebiete, die wir als Telekommunikationsunternehmen traditionell besetzt haben, werden an Raum verlieren. Andere wiederum eröffnen komplett neue Möglichkeiten.

(+) PLUS: Bieten Sie bereits Lösungen fürs Gewerbe und die Industrie aus der Machine-to-machine-Kommunikation an?

Trionow: M2M ist heute schon ein wichtiger Teil unserer Palette. Wir haben zuletzt schöne Lösungen dazu auf dem M2M-Forum in Wien gezeigt – angefangen bei Flottenmanagement, verschiedensten Steuerungen von Maschinen bis hin zu Drohnen, Medizintechnik und ersten Ansätzen in Richtung Industrie 4.0, bei denen es um die Aussteuerung von Produktionskapazitäten mittels Real-Time-Buchungsplattformen für Maschinenkapazitäten geht. Dort arbe-



ten wir mit vielen Partnern zusammen. Ich sehe M2M als Pflänzchen, das immer stärker wächst.

(+) PLUS: Wo befanden Sie sich persönlich vor 20 Jahren? Wie waren die Herausforderungen in der Branche damals?

Trionow: Ich war Mobilfunknetz-Planer bei Mannesmann in Deutschland, in einer Einheit, die sich um die internationale Expansion des Telekommunikationsgeschäfts gekümmert hatte. Es ging um Bewerbungen für Mobilfunklizenzen, Mergers & Acquisitions und Start-up-Unterstützungen. Für mich war das eine spannende Rolle mitten in der Boom-Phase des Mobilfunks. Die Technologie stand damals an der Schwelle vom elitären Luxusprodukt zu einem Massenmarkt mit leistbaren Endgeräten für viele. Das Wachstum in den Jahren danach hat dann in den meisten Fällen alle Erwartungen übertroffen. Es ging den Unternehmen darum, möglichst schnell möglichst groß zu werden.

Unsere Branche hat damit bereits viele Phasen eines Industriezyklus durchlaufen – extremes Wachstum bis zur Marktsättigung, Effizienz- und Sparprogramme und letztlich auch Konsolidierung. Von den neu eingetretenen Unternehmen haben nicht alle überlebt. In Österreich sind von fünf Anbietern

drei übriggeblieben. Zum Glück sind wir als einer dieser drei hervorgegangen.

(+) PLUS: Werden die Mobilfunker künftig ihr Geschäft noch mit Sprachtelefonie machen? Die heranwachsende App-Generation kommuniziert auf vielfältige Weise – telefoniert aber immer seltener.

Trionow: Das wird sicherlich an Bedeutung verlieren. Wir werden in Zukunft Pakete anbieten, die vieles davon enthalten und auch Voice-Messaging wird noch eine Weile enthalten sein. Datendienste werden sicherlich eine zunehmend größere Rolle spielen. Zum einen betrifft dies den Internetzugang für die Nutzer, zum anderen wollen auch wir mit eigenen Datendiensten punkten können. Auch Lösungen im Internet der Dinge für den Geschäftskunden, für die Industrie und für den Haushalt sind Wachstumsfelder, für Datendienste. Das wird auch Einfluss auf das Umsatzportfolio haben.

In diesen 20 Jahren ist es nie langweilig geworden. In unserem Markt ist viel Innovation im Spiel, es gibt immer wieder neue Trends, mit denen man sich als Anbieter differenzieren kann. Von Produktseite her sind wir von einem reinen Telefonnetz zu einer der wesentlichen Säulen der Wirtschaft mit mobilem Breitband gewachsen. Da hat sich extrem viel getan. ■

SIE SIND SELBSTÄNDIG. **ABER NICHT ALLEIN.**



Das WKO-Servicepaket ist randvoll mit Know-how, Unterstützung und Beratung und bietet den direkten Draht zu Fachleuten, die Ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Von A wie Anlage bis Z wie Zoll: Nützen Sie dieses Kraftpaket! [Wwko.at/wien/service](http://wko.at/wien/service)

WKO WIEN
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN



Industrie 4.0 ist ein Schwerpunkt im bmvit.



Industrie 4.0 – wohin die Reise geht

Industrie 4.0 führt zu teils evolutionären, teils disruptiven Veränderungen, die das Erreichen des ehrgeizigen Ziels, Produktion in Österreich zu halten und zurückzuholen, realistisch machen.

EIN GASTKOMMENTAR VON ANDREAS REICHHARDT,
Leiter der Sektion III Innovation und Telekommunikation im bmvit.

56

Instandhaltung 4.0, Handwerk 4.0, Logistik 4.0, Einkauf 4.0: Diese immer häufiger verwendeten Bezeichnungen zeugen davon, dass entlang der gesamten industriellen Wertschöpfungskette radikale Veränderungen erwartet werden. Industrie 4.0 ist Ursprung dieser teils sehr spezialisierten Diskussionen und umfasst, gleichsam als Klammer, sämtliche Aspekte der industrialisierten, arbeitsteiligen Fertigung von Planung und Einkauf bis zu neuen Diensten, die über den gesamten Produktlebenszyklus angeboten werden. Haupttreiber der erwarteten, teils evolutionären, teils disruptiven Veränderungen ist die vollständige Digitalisierung und Vernetzung sämtlicher an der Produktion beteiligten Maschinen.

Nur derart fortschrittlichen Betrieben wird es möglich sein, Produkte mit hoher Qualität, rasch und genau den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden angepasst herzustellen – zu Preisen, die heute nur mit Massenfertigung erreicht werden können. Um all diese Erwartungen erfüllen zu können, müssen das Wissen der Facharbeiterinnen und Facharbeiter über die Produktionsprozesse, neue Technologien, die von der angewandten Wissenschaft erforscht und entwickelt werden, sowie regionale Produktion und Montage gleichwertig kombiniert werden.

Somit ist es auch möglich, das ambitionierte Ziel zu erreichen, Produktion in Österreich zu halten oder besser noch zurückzubringen. Dieses Ziel hat inzwischen auch die Europäische Union aufgegriffen – 20 % des BIP soll 2020 durch Produktion erwirtschaftet werden. Die Finanz- und Wirtschaftskrise des letzten Jahrzehnts hat ge-

zeigt, dass Volkswirtschaften mit einem höheren Produktionsanteil deutlich schwächer von den Folgen wie steigender Arbeitslosigkeit betroffen waren.

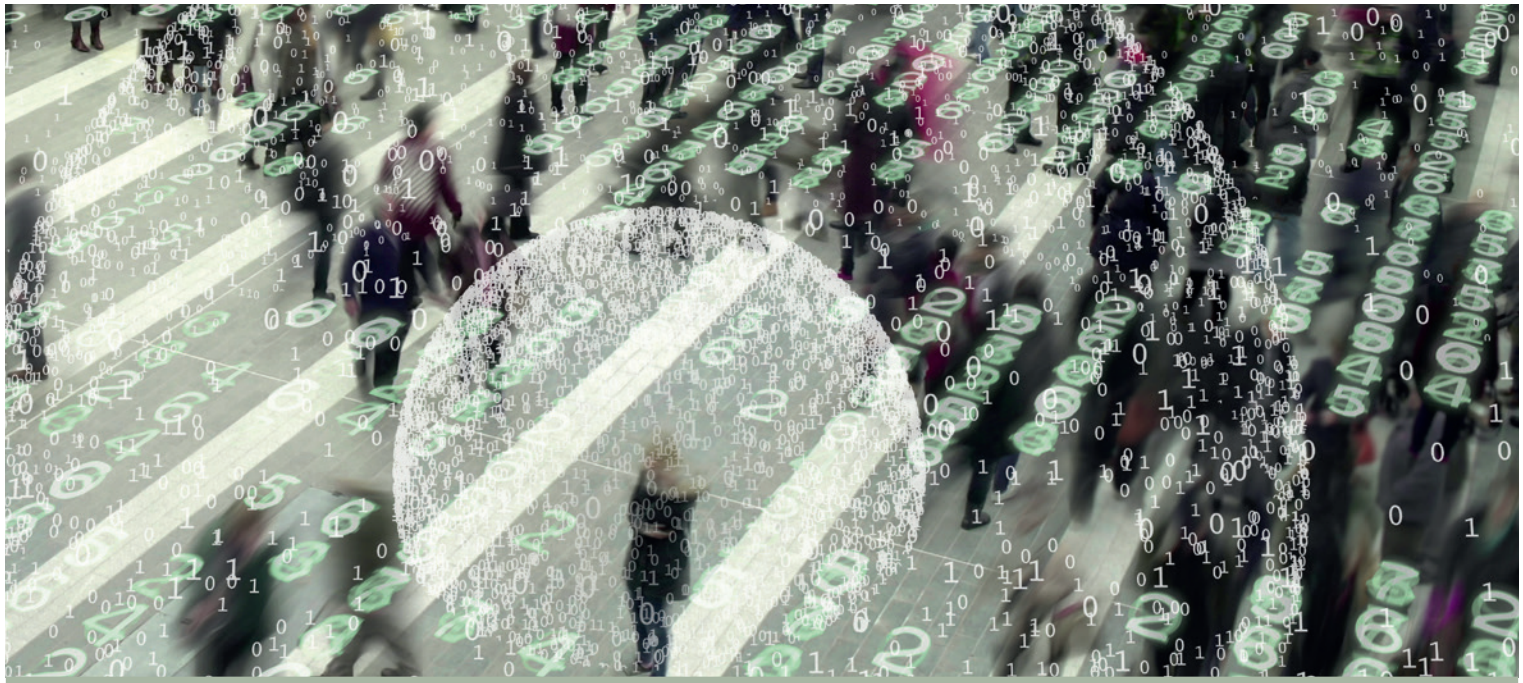
Im Jahr 2011 hat das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie (bmvit) mit der FTI-Initiative »Produktion der Zukunft« begonnen, gezielt Forschung im Bereich Produktion zu fördern. Die Nachfrage aus Wirtschaft und Wissenschaft, die seit Anbeginn auf einem hohen Niveau besteht, bestätigt die Wahl des Schwerpunktes. Lange vor der intensiv und weltweit geführten Diskussion zu Industrie 4.0 (»Smart Production«, »Usine du futur«, »Advanced Manufacturing«) wurden vom bmvit die Weichen für die technologische Weiterentwicklung der heimischen Produktion gestellt. Darüber hinaus fließt inzwischen jeder vierte Fördereuro, der über die FFG vergeben wird, in Produktionsforschung – Industrie 4.0 ist ein deklarerter Schwerpunkt.

Neben den bisher bereits bekannten Kooperationsprojekten hat das bmvit in den vergangenen drei Jahren auch neue Fördermöglichkeiten für Wissenschaft und Wirtschaft geschaffen. Zur Stärkung der wissenschaftlichen Basis und Ausbildung des wis-

senschaftlichen Nachwuchses wurden bisher sechs Stiftungsprofessuren mit thematischem Bezug zu Produktion bzw. Industrie 4.0 an heimische Universitäten vergeben. Besonderes Augenmerk wird auf den Transfer von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen in die Anwendung in Unternehmen gelegt. Pilotfabriken dienen dem praxisnahen Kennenlernen und Testen neuer Technologien und sollen heimischen Unternehmen helfen, diese als Innovationen in ihren Anlagen und Fabriken einzuführen und so für die Herausforderungen der Zukunft bestens gerüstet zu sein.

Wir haben erkannt, dass Industrie 4.0 Herausforderungen und Chancen auch abseits der technologischen Forschung und Entwicklung mit sich bringt. Keine Organisation ist alleine in der Lage, sämtliche Aspekte umfassend zu erfassen und die nötigen Schritte einzuleiten. Daher hat das bmvit vor mehr als zwei Jahren begonnen, einen umfassenden Diskurs unter Einbeziehung sämtlicher Stakeholder zu führen. Gemeinsam sollen in der »Plattform Industrie 4.0 Österreich« die richtigen Schritte für eine Produktion mit Zukunft gesetzt werden, um den Produktionsstandort Österreich zu sichern. ■





Innovationspartner BRZ:

Neue Wege in die Zukunft

Eine immer und überall vernetzte Welt ist Treiber der digitalen Transformation. IT-unterstützte Prozesse waren gestern, heute geht es in Richtung vollständige Automatisierung. Das führt zu neuen Geschäftsmodellen, zu mehr Transparenz und zu Handlungsdruck. Die zunehmende Digitalisierung fordert die öffentliche Verwaltung, und sie bietet zahlreiche Möglichkeiten und Chancen. Das BRZ ist dabei Impulsgeber und Innovationspartner.

Daten sinnvoll nutzen

Eine dieser Chancen ist Big Data. Der Siegeszug von Smartphones, das Internet of Things, Musik aus der Cloud oder die Nutzung sozialer Netzwerke – das alles generiert Daten und es werden exponentiell mehr. Auch in der Verwaltung fallen große Datenmengen an. Doch diese werden derzeit oft nicht ausreichend genutzt. Big-Data-Analysen bieten die Möglichkeit, strukturierte und unstrukturierte Daten aus verschiedenen Quellen sinnvoll auszuwerten. Das wird die Effizienz in der Verwaltung weiter steigern.

Big Data wird Small Data

Die Einsatzbereiche sind vielfältig: Die effiziente Steuerung des öffentlichen Verkehrs oder Smart Metering sind Anwendungsfelder, die die staatliche Infrastruktur unterstützen. Die potenziellen Auswirkungen neuer Gesetze können präzise und zeitnahe analysiert werden. Im Bereich »Wirtschaft und Arbeit« ermöglicht Big Data eine verbesserte Steuerung des Arbeitsmarktes, ebenso eine exaktere Erfolgsmessung der Forschungsförderung.

Predictive Analytics verhindert Betrug

Das sind längst nicht mehr bloß Zukunftsszenarien. Im neuen Competence Center für Predictive Analytics des Finanzministeriums

arbeitet man bereits an effektiveren Kontrollen in der Steuer- und Zollverwaltung und an der Betrugsbekämpfung. Data Scientists des BRZ unterstützen dabei mit ihrem Know-how. Auch die technische Grundlage kommt vom BRZ: Die Basiskomponente »Big Data« verbindet künftig verschiedene IT-Verfahren und Digital-Government-Anwendungen als Shared IT-Lösung für die gesamte Verwaltung. Damit stehen alle relevanten Daten an einem Ort gebündelt zur Verfügung. So werden Synergien genutzt und die Analyse der Daten erfolgt im Bruchteil einer Sekunde.

Verwaltungs-IT neu gedacht

Vorhandene Daten können auch vernetzt werden, um innovative Digital-Government-Services anzubieten. Bei der No-Stop-Shop-

Lösung »Antraglose Familienbeihilfe« erhalten Familien nach der Geburt eines Kindes automatisch die Familienbeihilfe, ohne weitere Formulare ausfüllen zu müssen. Die »Antraglose Arbeitnehmerveranlagung«, also automatische Steuergutschriften, wird nächstes Jahr Realität sein. Mit der elektronischen Gesundheitsakte ELGA können Patientinnen und Patienten ihre Gesundheitsdaten jederzeit unkompliziert verwalten.

Revolution: Digitale Transformation

All diese Beispiele reduzieren die Kosten der Verwaltung, steigern die Effizienz der Prozesse und entlasten das Personal. Die digitale Transformation verändert die Spielregeln im IT-Bereich und innovative IT-Lösungen das Nutzungsverhalten der Anwender. Die Digital Natives sind erwachsen geworden und erwarten sich von der Verwaltungs-IT benutzerfreundliche Digital Government Services, wie sie sie im Alltag bereits gewohnt sind.

www.brz.gv.at

»Die digitale Transformation verändert die Art, wie wir arbeiten und leben. Sie stellt uns alle vor große Herausforderungen, aber sie eröffnet auch große Chancen. Das BRZ ist dabei Impulsgeber und Innovationspartner der öffentlichen Verwaltung.«

BRZ-Geschäftsführer Markus Kaiser





Achim Kaspar leitet das Geschäft des Netzwerk- und IT-Herstellers Cisco in Österreich.



Niemand hat vor 20 Jahren geahnt, welche Bedeutung das Internet heute haben würde.

Dazumal hatte das Netz vergleichsweise noch sehr nostalgische Anmutungen. Es dauerte ewig, bis eine Website geladen war, das Internet hatte weltweit etwa zehn Millionen aktive User und nur 35 Millionen Menschen hatten E-Mail. Seit Mitte der 90er-Jahre änderte sich das Internet radikal: Das Netz durchdringt alle Bereiche und Unternehmen entdecken es für sich. Alle Kennzahlen steigen sprunghaft an: die Anzahl der Domains, der Teilnehmer, des Datenvolumen usw. Gemäß der Cisco Visual Networking Studie ist der gesamte IP Traffic von 1,9 Petabytes pro Monat im Jahr 1996 auf 72,521 Petabytes pro Monat im Jahr 2015 angestiegen. Der Datenverkehr vom Jahr 2015 bis zum Jahr 2020 wird um das Dreifache zunehmen. Die globale Internet-Community wird in den nächsten fünf Jahren auf 4,1 Milliarden Internetnutzer anwachsen. Dabei machen E-Mails nur mehr einen geringen Anteil des gesamten Datenverkehrs aus, Videos und Maschine-zu-Maschine (M2M)-Kommunikation treiben das Datenvolumen in die Höhe.

>> Wertschöpfungspotenzial noch ungenutzt <<

Die steigenden Anforderungen an das Internet waren für Cisco, das seit seiner Gründung untrennbar mit der Geschichte des Internets verbunden ist, immer der Treiber für Innovationen. Das Unternehmen hat sich in den vergangenen 20 Jahren

Alles wird digitalisiert, was sich digitalisieren lässt

Achim Kaspar, General Manager Cisco Austria, in einem Resümee über zwei Jahrzehnte IT, Veränderungen durch die Digitalisierung und Herausforderungen bei der Sicherheit von Netzen und Diensten.

EIN GASTKOMMENTAR VON ACHIM KASPAR, Cisco Austria

vom reinen Infrastrukturanbieter zu einem Technologie-Anbieter in den Bereichen Rechenzentren, Router und Switches, Collaboration, IT-Security und IoT-Lösungen entwickelt. Die zunehmende Digitalisierung wird die Auswirkungen auf das Internet um das Fünf- bis Zehnfache übersteigen. Alles wird digitalisiert, was digitalisiert werden kann – und die Basis dazu bildet ein stabiles, sicheres Netzwerk. Im Sog der Digitalisierung verändern sich Märkte schneller als je zuvor. In den nächsten Jahren werden sich etwa 40 Prozent der Unternehmen in einem völlig veränderten Wettbewerbsumfeld wiederfinden. Dabei werden heute 80 Prozent der Chancen für digitales Business nicht genutzt. Drei Viertel des weltweiten Wertschöpfungspotenzials werden in den nächsten zehn Jahren von sechs Branchen im privaten Sektor beigesteuert, das sind Produktion, Finanzen, Handel, Service Provider, Gesundheitswesen sowie Öl- und Gasindustrie. Consumer-Technologien wie Wearables werden einen großen digitalen Mehrwert bieten. Nutzerzentrierte digitale Lösungen am Arbeitsplatz wie Mobility und Video Collaboration helfen ebenfalls bei der

Optimierung von Prozessen für schnellere und effektivere Innovationen.

>> Sicherheit als Schlüsselfaktor <<

Mit der zunehmenden Digitalisierung ist auch die IT-Sicherheit in den Fokus gerückt. Die Integration von IT-Security in die gesamte digitale Strategie ist der Schlüsselfaktor für den Erfolg und die Entwicklung von

“ NACHFRAGE NACH IT-SPEZIALISTEN WIRD ANSTEIFEN. ”

Innovationen in Unternehmen. Hier ist ein Paradigmenwechsel notwendig: Nicht nur die Vorbeugung, sondern auch Strategien und Lösungen für die Zeit während und nach den Cyberangriffen sind nötig. Durch diese Entwicklung wird auch die Nachfrage nach IT-Spezialisten rasant ansteigen. Um dem entgegenzusteuern, hat Cisco heuer erstmals ein weltweites Programm für Cybersecurity-Stipendien im Gesamtwert von zehn Millionen Dollar ausgeschrieben. ■



Foto: Cisco, thinkstock



SAP HANA: Große Datenmengen im Griff

Die Anzahl an Daten, die sich in Unternehmen sammeln, steigt von Jahr zu Jahr exponentiell an. Durch die zunehmende Digitalisierung zahlreicher Bereiche, wie zum Beispiel der Kundenkommunikation, oder die Zunahme von Sensordaten aus dem Produktionsbereich sind Unternehmen kaum noch in der Lage, ihre Datenberge zu beherrschen, geschweige denn, diese für sich nutzbar zu machen.

Analysten, Marktbeobachter aber nicht zuletzt Unternehmen selbst sind sich mittlerweile einig, dass die Analyse von großen Datenmengen in Echtzeit ein wichtiger, wenn nicht gar entscheidender Faktor sein kann, um in einem Markt weiterhin erfolgreich zu sein, der sich durch Themen wie Internet der Dinge (IoT), Industrie 4.0 und nicht zuletzt die Digitale Transformation so schnell verändert wie noch nie. Es gilt daher, frühzeitig die relevanten Trends zu erkennen und daraus wichtige Weichenstellungen für die zukünftige Geschäftsentwicklung abzuleiten.

SAP HANA: Datenquellen ausfindig machen

Unternehmen sollten zuallererst herausfinden, wo das Gros ihrer Daten überhaupt liegt. Unabhängig von Branche oder Unternehmensgröße sammeln sich die meisten Daten in den SAP-Lösungen wie ERP oder CRM. Nicht zuletzt deshalb hat SAP mit HANA seit einigen Jahren auch ein Produkt im Portfolio, das die Analyse der Daten stark beschleunigt und vor allem vereinfacht.

Mit HANA können die in den SAP-Systemen vorhandenen strukturierten Daten mit neuen, überwiegend unstrukturierten Daten, wie zum Beispiel von Sensoren aus Produktionsanlagen, vernetzt und in Echtzeit ausgewertet werden, um zeitnah wichtige Entscheidungen zu treffen und auch Ideen für neue Geschäftsmodelle ableiten zu können. Dabei ist es wichtig, die Gesamtheit aller im Unternehmen verfügbaren Daten für die Analyse zu nutzen und nicht nur jenes Fragment der transaktionalen Daten, wie sie bislang in den SAP-Systemen erzeugt, verarbeitet und gespeichert werden.

SAP HANA nicht mehr nur den Großen vorbehalten

HANA war nach der Markteinführung aufgrund der Preisstruktur und des Managementaufwandes eher Unternehmen im Enterprise-Segment vorbehalten. Mittlerweile ist es auch möglich, ein private-cloud-basiertes Shared-HANA-Modell aus dem österreichischen Rechenzentrum zu nutzen, was die Investitionen deutlich überschaubarer macht. Das ermöglicht Unternehmen, auf schnelle und einfache Weise erste Gehversuche im Rahmen von Pilotprojekten mit SAP HANA zu machen, ohne vorab in kostspielige Infrastruktur investieren zu müssen.

T-Systems betreibt die größte Cloud-Hosting-Plattform für SAP-Landschaften weltweit

Seit 2004 liefert T-Systems Dynamic Services for SAP Solutions, seit 2013 Dynamic Services for SAP HANA. Durch die Vorteile und Einsparungen, die Unternehmen dank des flexiblen Kostenmodells aus der Cloud nutzen können, macht ein HANA-Pilotprojekt nun auch schon für kleine- oder mittelständische Unternehmen Sinn. Die Daten liegen in österreichischen Rechenzentren, die den nationalen Datenschutzgesetzen unterliegen und sich damit hinsichtlich Security von US-amerikanischen Anbietern wie Amazon, Microsoft oder Google unterscheiden.

Darüber hinaus bringt T-Systems durch den Betrieb von über 600 virtuellen Cloud-Systemen allein in Österreich umfangreiche Erfahrung bei Dynamic Hosting mit. Ein lokaler Ansprechpartner vor Ort, der bei Problemen oder auftretenden Fragen schnell und unkompliziert helfen kann, macht es Unternehmen möglich, die Potenziale von Big Data zu nutzen und sich trotzdem auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

Weitere Informationen:
sap.t-systems.at

Tele 1/06 **Zwischen Gag und Gold**
Die Netzwerkhersteller sehen Glasfaserleitungen bis in die Computer der Büros und Haushalte. Integratoren, Telcos und Systemhäuser winken ab: zu teuer, zu kompliziert, nutzlos.

Bau 11/06 **Der Wurstel im Prater**
Auftragsvergabe der Stadt Wien am Beispiel Wurstelprater: Vergabebegehrung umgangen, überhöhte Auftragssumme, fehlende Unterlagen.

Plus 8/07 **Zuwanderer auf dem Abstellgleis**
Händeringend suchen Unternehmen Facharbeiter, gleichzeitig bleiben hochqualifizierte Zuwanderer auf dem Abstellgleis. Eine hausgemachte Misere.

Tele 9/07 **Biss in den sauren Apfel**
Der Höhenflug Apples scheint nicht enden zu wollen. Nach dem iPod schickt sich nun das iPhone an, die Welt zu erobern. Nur die angeblichen Ideale Apples leiden darunter – und erweisen sich als Werbegag.

Bau 2/07 **Neue Zimmernummern**
Ab dem Sommer kommen in Wien reihenweise neue 4- und 5-Sterne-Hotels auf den Markt. Der wächst zwar kontinuierlich, ob er genug Gäste für alle Nobelherbergen hergibt, wird die Zukunft weisen.

Energie 2/08 **Einbunkern**
Die Abscheidung von CO₂ soll fossilen Kraftwerken eine Zukunft geben. Um die Technik reif zu machen, braucht es Zeit, viele Milliarden Forschungsgeld und Akzeptanz. Die Politik verweilt unterdessen bei der Ökostrom-Diskussion.

SCHLAG

Bau 9/09 **Hartes Baulos**
Zu teuer, zu lange Bauzeit, unvollendet. Skylink ist nicht das einzige Großprojekt, das unter Geburtswehen leidet.

Energie 6/10 **Smart Meter – die Revolution, die kommt bald**
Noch fehlt ein einheitlicher Industriestandard bei den intelligenten Stromzählern. Doch wenn er kommt, dann sollte die E-Wirtschaft bereit sein.

Bau 3/08**Grünes Fieber**

Mit dem Klimawandel rückt die Nachhaltigkeit von Baustoffen und Gebäuden zunehmend in den Fokus. Der Umgang damit fällt nicht leicht, weil die umfassende Nachhaltigkeit eben alles umfasst.

Plus 5/08**Der Neue**

Bei den ÖBB hat sich der Rauch verzogen. Mit Peter Klugar ist erstmals seit vielen Jahren wieder ein anerkannter Schienenexperte am Ruder.

Tele 6/08**Vorhang auf im Mäusekino**

Mit der nunmehr dritten neuen Technologie für mobiles Fernsehen, DVB-H, soll alles anders werden. Die Branche wagt den Sprung ins kalte Wasser und erhofft sich einen Killerservice.

Tele 3/09**Digitaler Bücherwurm**

Eine angekündigte Revolution, die zögerlich und furchtsam beginnt: Neue E-Book-Reader wollen das Buchgeschäft gründlich verändern.

Bau 3/09**Hilfe für den Bau**

Knapp zwei Milliarden Euro ist das Konjunkturpaket schwer, dazu kommen Maßnahmen der Länder und Gemeinden. Doch Österreichs Baumanager fordern, über Größeres nachzudenken – etwa den Bau neuer Kraftwerke.

Plus 4/09**Rotstift-Alarm**

Die Krise ist harsch – ein Gegenrezept ist Cost-Cutting. Was drastische Sparmaßnahmen bringen, wie Krisenmanagement aussehen kann. Und warum Gelassenheit manchmal die beste Strategie ist.

Tele 6/09**IP oder ISDN?**

Bei der Frage nach dem richtigen Untergrund für die Unternehmenstelefonie scheiden sich alte und neue Geister. Eine einfache Antwort gibt es nicht.

ZEILEN

2006 – 2010

Plus 11/09**Female Potentials**

Frauen sind gut fürs Geschäft, vor allem in Führungspositionen. Österreich verzichtet auf weibliches Potenzial und fällt im Gender Report hinter Dritte-Welt-Länder zurück.

Plus 10/10

High Noon für Mirko Kovats Vor kurzem präsentierte sich Mirko Kovats noch als Paradesanierer der Nation. Nun musste er selbst Insolvenz anmelden. Gläubiger und Banken filetieren sein A-Tec-Imperium und wollen Kovats bluten sehen.

www.wisag.at

- Integrierte WISAG Services
- Prozessoptimierung
- Qualitätscontrolling
- Outsourcing
- Betriebskostenoptimierung

WISAG Facility Management GmbH
Landstraßer Hauptstr. 99/3a
A-1030 Wien
Tel. +43 1 713692-0
www.wisag.at



TEIL 4



SO KANN ES IN DER FÜHRUNG **NICHT** WEITERGEHEN

Zur Verbesserung der Führungsqualitäten braucht es **LICHT, KRAFT und WEITE.**

>> Was bisher festgestellt und bearbeitet wurde <<

- > In den Kolumnen von Jänner bis April 2016 wurde eine mehrheitlich nur mittelmäßige Passung von Führungsqualitäten und Anforderungen im Inneren und mit dem Umfeld festgestellt,
- > die hohe Bedeutung der Güte der Passung zwischen den Führungsqualitäten und den jeweiligen Anforderungen herausgearbeitet,
- > die Notwendigkeit der Schaffung von Voraussetzungen für ein erfolgreiches Erfüllen der Anforderungen hervorgehoben und
- > ein situativer Ansatz für das Gestalten empfohlen.

>> Jetzt geht es um die Umsetzung der bisher gemachten Aussagen <<

Wenn es in den Unternehmen immer wieder erfolgreich weitergehen soll, dann sind in und von der Führung tiefgreifende Veränderungen¹ wirkungsvoll umzusetzen. Wir sollten uns dabei von dem Satz »Ein Weg entsteht, indem WIR ihn gehen!« leiten lassen. Aktive Veränderung beginnt immer beispielgebend bei der eigenen Person, die sich dann, wenn man es geschickt anstellt, mit immer mehr Personen (die Führungsqualitäten verbessernd) fortsetzt.

>> Ein Weg entsteht – indem WIR ihn gehen <<

Nicht klagen, dass es an den notwendigen Voraussetzungen fehlt, nicht zögerlich agieren, sondern sich ganz einfach auf den Weg machen. Dies sollte die mutige und zu neuen Taten inspirierende Devise sein. Die Führungskräfte haben sich selbst etwas zuzutrauen, damit ihnen auch andere etwas zutrauen. Die Verbesserung der Führungsqualitäten sollte von innen heraus kommen. Es sollte aber auch nicht gezögert werden, fremde Hilfe in Anspruch zu nehmen. Der Weg zur Verbesserung der Führungsqualitäten wird ein langer, anspruchsvoller, konfliktreicher, mühevoller, aber auch ein progressiv freudvoller sein, wenn sich die ersten Erfolge einstellen und progressiv positiv fortsetzen. Auch vorübergehende Einbrüche müssen verkraftet werden können.

>> Nicht vergessen: Führungskräfte sind zum Führen mit Erfolg verpflichtet! <<

Zur Begründung dieses generell formulierten Führungsauftrages wird die Beantwortung der Fragestellung »Was Top-Unternehmen anders machen« von Franz Bailom,

Kurt Matzler und Dieter Tschernjak² verwendet. Sie machen auf Basis einer umfassenden Erhebung die folgende Kernaussage: »Der Erfolg des Unternehmens entscheidet sich nicht so sehr am Markt, sondern im Inneren des Unternehmens.«

Die wichtigsten Eigenschaften für die Herausbildung eines erfolgreichen Unternehmens sind dabei

- > die Innovationsfähigkeit,
- > die Fokussierung auf die Kernkompetenzen und
- > die Marktorientierung.

Alle diese Gestaltungshebel liegen im Einflussbereich der Führung, welche die Prägung der Unternehmenskultur in der Hand hat.

In Top-Unternehmen ist die Begeisterung auch für Dritte, die dann Partner werden wollen, überzeugend erkennbar und Versprochenes wird, sowohl nach außen als auch im Inneren, in einem hohen Ausmaß gehalten und fallweise auch übertroffen.

Zur Annäherung an das Niveau der Führungsqualitäten in Top-Unternehmen bedarf es für das Attraktivwerden für Dritte unserer Sicht nach

- > der Ausleuchtung der Probleme, und insbesondere Chancen,
- > der Kraft zum Starten und Zustandebringen der notwendigen Veränderungen und
- > der Weite des Blicks für das Kleine und Große und das Heute und Morgen.

>> Wir brauchen Licht <<

Ja wir brauchen am Beginn des Weges zur Verbesserung der Führungssituation in Unternehmen eine Erhellung der Umstände, die zur verbesserungswürdigen Situation geführt haben. Zur Beantwortung der Frage, warum es zu der dominant mittelmäßigen Führungssituation gekommen ist, wird in dieser Kolumne das »Fallenkonzept« von Liisa Välikangas und Michael Gibbert verwendet.³ In Fallen gehen Führungskräfte kaum mit Absicht oder aus unglücklichen Umständen heraus, sondern sie gehen in diese durch Unachtsamkeit, mangelndes Wissen, zu schwache Umsetzungskraft, zu restriktive Sichtweisen, und so weiter. Die beiden Autoren unterscheiden zwischen der Performance-, der Verpflichtungs- und der Geschäftsmodellfalle.

Bei guter Performance droht die Erfolgsfalle zuzugehen, denn die Anstrengungen, stetig besser werden zu wollen, lassen nach. Bei einer schlechten Performance droht wiederum die Misserfolgssfalle zuzugehen, denn wir und auch die anderen trauen uns immer weniger zu. Die Verpflichtungssfalle geht zu,

WENN ES IN UNTERNEHMEN ERFOLGREICH WEITERGEHEN SOLL, DANN SIND VON UND IN DER FÜHRUNG TIEFGREIFENDE VERÄNDERUNGEN WIRKUNGSVOLL UMZUSETZEN.

wenn man sich der Vergangenheit (mangels Willenskraft zum Loslassen) mehr verbunden fühlt als der Zukunft und ehemals guten Opportunitäten, Strategien oder Plänen nachrennt, obwohl diese immer vager werden. Die Geschäftsmodellfalle geht zu, wenn schwache Signale einer sich abzeichnenden Marktveränderung ignoriert oder übersehen werden. Daher werden auch kaum Kompetenzen für die Nutzung von zukünftigen Chancen aufgebaut und für zukünftige Anforderungen, die an das Unternehmen gerichtet werden, wird keine Vorsorge getroffen. Es ist regelmäßig zu hinterfragen, warum bzw. ob die (erfolgreichen) Geschäftsmodelle von heute auch morgen noch zu Erfolgen führen werden.

Mit dem wissensmäßigen Erhellten des zugewiesenen Gestaltungsfeldes erhöht die Führungskraft die Chance, eine gelungene Gestaltung der Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens und der Stakeholder realisieren zu können.

>> Wir brauchen Kraft <<

Erworbenes Wissen ohne Kraft zur Umsetzung verkümmert. Hier soll Kraft als Fähigkeit gesehen werden, Gewolltes in der Realität umsetzen zu können. Die Differenz zwischen dem Gewollten und dem Umgesetzten kann als guter Indikator für die Güte der Passung von Führungsqualitäten und den jeweiligen Anforderungen angesehen werden

Die Ergebnisse einer vom Erstautor durchgeführten Erhebung weisen zweifelsfrei aus, dass die Konsequenz für die Umsetzung des Gewollten von besonderer Bedeutung ist.⁴ Auch Alexander Kern hat nachgewiesen, dass die Strategieimplementierung von besonderer Bedeutung für die Performance von Unternehmen ist und diese bedeutender als die Strategieformulierung angesehen werden kann.⁵ Wer wirklich etwas in den Führungsqualitäten und deren Passungen mit den Anforderungen verbessern will, der soll sich insbesondere mit der Um-

setzung des Gewollten beschäftigen. Nach dem Beschäftigen mit dem LICHT und der KRAFT wollen wir uns abschließend mit der WEITE beschäftigen.

>> Wir brauchen die Weite des Blicks <<

Wer nur einen engen Blick für das Gestaltete hat, für den werden die Opportunitäten für die Verbesserung der Führungsqualitäten nur sehr eingeschränkt erkennbar und nutzbar sein. Wer dem Unternehmen eine gute Zukunft gestalten will, der hat das Gewollte, gezogen von einem positiven Bild der Zukunft und einem weiten Blick, fakten- und fantasiebasiert kraftvoll umzusetzen.

>> Wie passen LICHT, KRAFT und WEITE zusammen? <<

Spitzenleistungen machen das Unternehmen für aktuelle und potenzielle Stakeholder attraktiv. Mit solchen sollte es möglich sein, die mehrheitlich mittelmäßigen Passungen von Führungsqualitäten und Anforderungen in Richtung GUT zu verbessern und Voraussetzungen zu schaffen, damit sich aus einem punktuellen Vorgehen ein geordneter Fluss von Verbesserungsprojekten und erfolgreichen Umsetzungen entwickeln kann. Dann sind auch langfristig Spitzenleistungen möglich. ■

KOLUMNE IM JULI 2016: Abstieg passiert und Aufstieg ist mühsam

Quellenverzeichnis

1/ Vgl. unsere Kolumnen vom Jänner bis April 2016 im Report(+)Plus.

2/ Vgl. Bailom, F./Matzler, K./Tschernjak, D. (2006): Was Top-Unternehmen anders machen, Lindeverlag Wien, S. 50ff.

3/ Vgl. Välikangas L./Gibbert, M. (2005): Escaping Innovation Traps, in: MIT Sloan Management Review, Spring, S. 58-65.

4/ Risak, J. (2010): Überlegene Unternehmensqualität schaffen, Lindeverlag Wien, S. 77f.

5/ Kern, A. (2011): Strategy Implementation and Performance, Dissertation an der WU Wien, S. 135.



»WIR WOLLEN DEN UMSATZRÜCKGANG, DER DURCH DEN WETTBEWERB ENTSTANDEN IST, DURCH NEUE SERVICES WETTMACHEN.«



»IM WETTBEWERB SIEHT MAN, WIE GUT MAN WIRKLICH IST«

> (+) PLUS: Herr Knausz, seit ein- einhalb Jahren gibt es in Österreich in der getrennten Müllsamm- lung im Haushaltsbereich Wettbewerb unter mehreren Systemanbietern. Welche Auswir- kungen hat dies auf die Sammelquoten?

Werner Knausz: Mit 1. Jänner 2015 ist ein neues Marktsystem eingeführt worden, um den Wettbewerb im Haushaltsbereich zu fördern und für faire Bedingungen zwi- schen den Marktteilnehmern zu sorgen. Das ist unseres Erachtens nach auch gelungen. Trotz des Wettbewerbs konnten das Recy- clingaufkommen in Österreich hoch und die Trittbrettfahrerquoten auf einem sehr nied- rigen Niveau gehalten werden. Für die Kon- sumentinnen und Konsumenten hat sich am Sammelsystem nichts geändert. Bei allen großen Kategorien – Glas, Papier, Leichtver- packungen und Metallen – konnten die ho- hen Quoten der vergangenen Jahre erneut erreicht werden. Insgesamt wurden 2015 rund 1,06 Millionen Tonnen Verpackungen und Altpapier gesammelt. Dies entspricht in etwa dem Jahresergebnis 2014 und zeigt eine sehr konstante Entwicklung. Und es bestätigt, dass sich auch an der Bereitschaft der Kon- sumenten zur getrennten Sammlung nichts geändert hat.

(+) PLUS: Wie geht es einem ehemaligen Monopolisten wie der ARA in diesem Wett- bewerb?

Knausz: Wir haben ein sehr bewegtes und aufregendes Jahr hinter uns. Für die ARA ist Wettbewerb aber nichts Neues, da wir im Bereich der Sammlung von gewerb- lichen Verpackungen seit 17 Jahren Mitbe- werber am Markt haben. Es war von Anfang an klar, dass es bei einer Liberalisierung der Sammelsysteme im Haushaltsbereich zu Verschiebungen kommen wird. Die ARA hat, wie dies bei Wettbewerb naturgemäß so ist, in diesem Segment Marktanteile ver- loren. Doch haben wir uns sehr gut geschla- gen. Bei den Leichtverpackungen hatten wir im Haushaltsbereich im vergangenen Jahr immer noch einen Marktanteil von 80 %, bei Glas waren es sogar 91,2 %, bei Papier 89,5 % und bei Metall 86,8 %. Wir sehen das als sehr gute Entwicklung sowohl in Markt- anteilen als auch bei unseren Zuständig- keiten über die gesamten Sammelsysteme. Aktuell liegen wir immer noch bei über 80 % Marktanteil im Durchschnitt über alle Packstoffe.

Erst im Wettbewerb zeigt sich, wie gut man wirklich ist. Anfang 2015 ist es uns ein bisschen wie Spitzensportlern gegangen:

Werner Knausz, Vorstand der Altstoff Recycling Austria AG (ARA), über den liberalisierten Markt in der getrennten Verpackungssammlung: Österreich setzt auf ein erfolgreiches System, das in Europa einzigartig ist.

VON MARTIN SZELGRAD



Wir hatten brav trainiert, gut gearbeitet, waren uns allerdings nicht ganz sicher, ob wir hier auch im offenen Markt Spitzenpositionen erreichen können. Jetzt, nach ein- einhalb Jahren, können wir mit Sicherheit zu sagen: Wir bestehen im Wettbewerb.

(+) PLUS: Was war die größte Herausforderung in der Marktumstellung?

Knausz: Im Haushaltsbereich ist jetzt

Auch wir haben zum reibungslosen Funktionieren des neuen Marktes beigetragen, indem wir unsere IT-Systeme dem Wettbewerb geöffnet haben. Mit Condat.Invoice haben wir ein einfach zu bedienendes Computerprogramm für die Rechnungslegung entwickelt und stellen dieses allen Städten, Gemeinden und Abfallwirtschaftsverbänden kostenlos zur Verfügung. Statt plötzlich vier oder fünf verschiedene IT-Plattformen zu haben, können alle Leistungserbringer volkswirtschaftlich effizient eine gemeinsame, flächendeckende Verwaltungslösung nutzen. Damit sind wir klar in Richtung ARA 4.0 unterwegs.

(+) PLUS: Was ist am österreichischen Weg so besonders? Warum ist diese Marktöffnung so geglückt, wie Sie meinen?

Knausz: Die Lizenzmengen am Gesamtmarkt der Haushaltsverpackungen sind konstant und auch die stofflichen Qualitäten sind stabil geblieben – letztere konnten in Teilbereichen sogar gesteigert werden. Dies ist bei einer Marktöffnung nicht selbstverständlich. In Deutschland hatte man beispielsweise mit der Liberalisierung plötzlich fast die Hälfte der Unternehmen als Trittbrettfahrer. Nur jeder zweite Hersteller, Importeur oder Händler, der Verpackungen in den Verkehr brachte, hat seinen Beitrag für die Sammel- und Recyclingsysteme geleistet. Jene, die ordnungs-

melinfrastrukturen aufgebaut werden. Wir haben bereits 1,7 Millionen Kübel in Österreich und es würde keinen Sinn haben, eine zweite Rieseninfrastruktur aufzustellen. Die Folge wären letztlich halbvolle Kübel am Tag der Entleerung. Dann ist mit der im Vorjahr in Kraft getretenen Abgrenzungsverordnung nun wirklich klar getrennt, welche Verpackungen dem Haushaltsbereich und welche Mengen dem Gewerbe zugeordnet werden. Und drittens ist für weiterhin niedrige Trittbrettfahrerquoten die Möglichkeit der Prüfung durch die neu gegründete Verpackungskoordinierungsstelle ausschlaggebend. Österreich ist das einzige Land Europas, in dem die in den Markt gebrachten Mengen geprüft werden. Wenn Unternehmen, die Verpackungen in den Verkehr bringen, an einem fairen Wettbewerb zweifeln und zur Überzeugung gelangen, dass ihre Mitbewerber schummeln könnten, ist die Solidarität für ein gemeinsames Sammel- und Recyclingsystem enden wollend. Dem wird durch strenge Kontrollen von einer unabhängigen Stelle Abhilfe geleistet.

(+) PLUS: Wie sieht die Zukunft Ihres Geschäfts aus?

Knausz: Wir haben die vergangenen Jahre zur Vorbereitung auf die Marktveränderung und für eine strategische Neuausrichtung genutzt. Wir setzen mehr denn je auf qualitativ hochwertige Serviceleistungen. Allein in den vergangenen drei Jahren haben wir hunderttausend Beratungen von Kunden über die Veränderungen in der Verpackungspflicht durchgeführt. Des Weiteren haben wir durch Effizienzsteigerungen Kosteneinsparungen generiert. Dadurch konnten wir mehr als die Hälfte der Mehrkosten, die sich durch die Abgeltungsverordnung für unsere Kunden ergeben haben, kompensieren.

Und wir bieten unsere gesamte Leistungspalette in der Vertriebs- und Servicemarke ARApplus gebündelt an. ARApplus ist dabei der Partner für das gesamte Leistungsangebot der ARA Gruppe von der Beratung zur Etpflichtung von Verpackungen und Elektrogeräten im In- und Ausland über individuelle Entsorgungslösungen und der Unterstützung bei der Umsetzung des Energieeffizienzgesetzes bis hin zu IT-Dienstleistungen. Unser Ziel ist es, unseren Kunden durch unsere Serviceleistungen mehr Geld zu sparen, als diese kosten. Mit unserem Anspruch »Erkennen. Verstehen. Lösen« identifizieren wir die spezifischen Herausforderungen bei unseren Kunden, analysieren die Fakten, um Zusammenhänge zu verstehen, und finden schließlich die passenden Lösungen. ■

WIR RECHNEN AUCH 2016 MIT EINER PLANMÄSSIGEN ERGEBNISENTWICKLUNG – TROTZ DER WEITERHIN SEHR ANGESpanNTEN PREISE AUF DEN WELTWEITEN ROHSTOFFMÄRKTEN.

eine Aufteilung der gesammelten Mengen aliquot der Anteile aller Mitbewerber unter den Sammel- und Verwertungssystemen nötig. Bringt ein lokales Sammelunternehmen 1.000 Tonnen ein, so wurde bisher darüber einfach eine Rechnung an die ARA gestellt. Jetzt erhalten alle Systembetreiber abhängig von ihrer Marktgröße eine Rechnung – auch wenn sie vielleicht lediglich 1 % Marktanteil haben. Durch dieses neue Design mussten wir über 14.000 neue Kundenverträge abschließen. Wir haben hunderte neue Entsorger-, Sortierer-, Verwerter- und Gemeindeverträge für die Leistungserbringung abgeschlossen und setzen diese auch ordnungsgemäß um. Das hört sich jetzt an, als wäre dies ein Spaziergang gewesen – das war es nicht. Es war beinharte Knochenarbeit, die sich allerdings gelohnt hat: Der größte Teil unserer Kunden hat uns weiterhin das Vertrauen geschenkt.

gemäß ihre Mengen lizenzierten, zahlten für die schwarzen Schafe mit. In Österreich ist die Umstellung dagegen geglückt: Wir werden jene 10 % Trittbrettfahrer, die wir vor der Marktöffnung hatten, heuer sogar um rund einen halben Prozentpunkt reduzieren können. Das ist wichtig, denn Umweltschutz muss auch finanziert werden. Die Wirtschaftlichkeit der Verpackungssammlung muss sichergestellt sein.

Dazu können wir an dieser Stelle in großes Lob an das Umweltministerium aussprechen, das durch die Novelle 2013 des Abfallwirtschaftsgesetzes, die Novelle der Verpackungsverordnung 2014 und auch die beiden jüngsten Abgrenzungsverordnungen einen wirklich großen Wurf gemacht hat. Der neue Rechtsrahmen – das kann ich nicht oft genug betonen – beinhaltet einige wichtige Elemente, um die uns Europa beneidet. Dazu gehört erstens, dass keine weiteren Sam-

Die globale Finanzkrise 2008, die die Bauwirtschaft weltweit massiv beutelte, hinterließ in Österreich auch dank der Wohnbauförderung kaum Spuren.



Treiber des Wohnbaus ist die Wohnbauförderung.



20 Jahre Wohnbaupolitik

1996 gab es in Österreich fast eine Million Wohnungen weniger als heute. Die Wohnbauförderung war am Höhepunkt ihrer Dotierung mit damals rund 1,3 % des Brutto-Inlandsprodukts. Dies ermöglichte einen Neubauboom mit fast 70.000 Wohnungsbewilligungen. Die Wohnungsbestandpolitik hatte mit einem Reformpaket, zu dem auch das Richtwertgesetz zählte, gerade einen großen Wurf hinter sich. Was hat sich seither getan?

EIN GASTKOMMENTAR VON WOLFGANG AMANN, *Institut für Immobilien, Bauen und Wohnen*

> **Der Wohnungsneubau erlebt seither** einen langen Zyklus mit niedrigeren Werten Anfang der 2000er-Jahre, seither aber einem stetigen Anstieg auf ein heutiges Niveau, das mit den Boomjahren der 1990er-Jahre gleichzieht. Die globale Finanzkrise 2008, die die Bauwirtschaft weltweit massiv beutelte, hinterließ in Österreich – vor allem dank des Finanzierungssystems aus Wohnbauförderung, Bausparkassen und Wohnbaubanken – kaum Spuren. Entsprechend stabil und

hoch ist heute das Produktionsvolumen der Bauwirtschaft im Wohnungsneubau. Weit weniger spektakulär ist demgegenüber die Entwicklung in der Sanierung. Während in vielen europäischen Ländern seit Ende der 2000er-Jahre größere Umsätze mit der Sanierung als mit dem Neubau von Wohnungen erzielt werden, dümpelt dieser Bereich hierzulande vor sich hin und erreicht kaum den halben Produktionswert des Neubaus.

Der maßgebliche Treiber des Wohnungsneubaus ist heute wie auch vor 20 Jahren die

Wohnbauförderung. Allerdings erlebte sie turbulente Zeiten. Die Mittelaufbringung aus dem Finanzausgleich wurde zuerst eingefroren und 2008 schließlich die Zweckbindung aufgehoben. Im Vergleich zur Wirtschaftsleistung des Landes haben sich die wohnungspolitischen Ausgaben bis heute annähernd halbiert und machen nur noch etwa 0,7 % des Brutto-Inlandsprodukts aus. Die inhaltliche Ausrichtung der Wohnbauförderung verlagerte sich. Zeitweise wurden umweltpolitische Lenkungseffekte

IM VERGLEICH ZUR WIRTSCHAFTSLEISTUNG HABEN SICH DIE **WOHNUNGSPOLI- TISCHEN AUSGABEN** IN DEN LETZTEN 20 JAHREN HALBIERT.

gegenüber den ursprünglich dominierenden wirtschafts- und sozialpolitischen Zielen in den Vordergrund gerückt, mit dem Effekt, dass der österreichische Wohnungsneubau innerhalb kürzester Zeit auf Niedrigenergiestandard umgepolt werden konnte. Die Wohnbauförderung hat ihre Vorreiterrolle in diesem Bereich erfüllt. Der Ball bei der klimaschonenden Umstellung des Wohnbaus liegt heute wieder beim Baurecht. Die Wohnbauförderung kehrt zu ihrer Kernkompetenz zurück und stellt die Leistbarkeit des Wohnens wieder in den Vordergrund.

>> Reformen als Minimalkonsens <<

Die Erfolgsgeschichte der Wohnbauförderung kontrastiert mit der durchwachsenen Entwicklung im Bestandsrecht. Es gab zwar alle paar Jahre Wohnrechtsreformen. Diese waren allerdings mit wenigen Ausnahmen durch Minimalkonsens der Regierungsparteien geprägt. Systematisch weiterentwickelt wurde lediglich das Wohnungsgemeinnützigkeitengesetz, das heute die effektive und zukunftsorientierte Bewirtschaftung der großen Wohnungsbestände der gemeinnützigen Wohnungswirtschaft ermöglicht. Für alle anderen Bestandssektoren dominiert Misstrauen zwischen den Interessenvertretungen und gegenüber allem, was nach Markt riecht. Große Ankündigungen haben sich in Reförmchen verlaufen, zuletzt etwa zur Kostentragung von Heizungsreparaturen. Das Aufgreifen von Zukunftsthemen sieht anders aus.

>> Aktuelle Herausforderung <<

Das aktuell massive Bevölkerungswachstum in Wien und den anderen Ballungsräumen erfordert ein Neubausvolumen auf anhaltend hohem Niveau mit einem Fokus auf leistbaren Angeboten. Dafür ist die Wohnbauförderung der Länder angesprochen. Aber auch freifinanziert ist vieles möglich.

Bei der Umstellung des Gebäudesektors auf Null-Emission wurde in jüngerer Vergangenheit vieles verschlafen. Hier treffen sich globale ökologische Notwendigkeiten mit enormen wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten.

Dafür, aber auch für die Entwicklung der Immobilienwirtschaft zu einer innovativen und leistungsorientierten Dienstleistungsbranche ist eine Neuaufstellung des Wohnrechts erforderlich, die gleichermaßen Marktmechanismen und der Sozialpflichtigkeit von Wohnimmobilien offen gegenüber steht. ■

67

Die neue Preis-/ Leistungsklasse für PLC & Motion Control.

Embedded-PC-Serie CX5100:
Kompakt-Steuerungen mit Intel®-Atom™ -
Mehrkern-Prozessoren.



www.beckhoff.at/CX51xx

Mit der Embedded-PC-Serie CX5100 etabliert Beckhoff eine neue kostengünstige Steuerungskategorie für den universellen Einsatz in der Automatisierung. Die drei lüfterlosen, hutschienenmontierbaren CPU-Versionen bieten dem Anwender die hohe Rechen- und Grafikleistung der Intel®-Atom™-Mehrkern-Generation bei niedrigem Leistungsverbrauch. Die Grundausstattung enthält eine I/O-Schnittstelle für Busklemmen oder EtherCAT-Klemmen, zwei 1.000-MBit/s-Ethernet-Schnittstellen, eine DVI-I-Schnittstelle, vier USB-2.0-Ports sowie eine Multioptionsschnittstelle, die mit verschiedensten Feldbussen bestückbar ist.

IPC			
I/O			
Motion			
Automation	CX5120: Intel®-Atom™ - CPU, 1,46 GHz, single-core	CX5130: Intel®-Atom™ - CPU, 1,75 GHz, dual-core	CX5140: Intel®-Atom™ - CPU, 1,91 GHz, quad-core

Hans-Werner Frömmel, Bundesin-nunungsmeister Bau, spricht im Interview über das neue Berufsbild des Baumeisters und die wichtigsten Paradigmenwechsel in den letzten zwei Jahrzehnten. Außerdem erklärt er, warum er sich von der Kritik des Vizekanzlers an der Sozialpartnerschaft nicht angesprochen fühlt und warum die Stimmung unter den heimischen Bauunternehmungen eigentlich ganz gut ist.



»MÜSSEN VIEL FLEXIBLER

VON BERND AFFENZELLER

UND WENDIGER SEIN«

> (+) PLUS: Der Report Verlag feiert heuer seinen 20. Geburtstag. Kann man den Beruf des Baumeisters 1996 mit dem Baumeister von heute noch vergleichen?

Hans-Werner Frömmel: Es gibt natürlich neue Bauweisen, Baumethoden sowie erhöhte Anforderungen die Energieeffizienz und Ökologie betreffend. Die größte Veränderung betrifft aber sicher die Flexibilität und Mobilität der Unternehmen. Die Zeiten, in denen der Baumeister seine Geschäfte unmittelbar rund um seinen Standort gemacht hat, sind heute zumindest für mittlere Betriebe definitiv vorbei. Man muss sich heute die Arbeit in einem Umkreis von 100 bis 200 Kilometern suchen und kann nicht mehr darauf warten, dass die Arbeit zu einem kommt. Der Baumeister heute muss viel flexibler und wendiger sein als früher.

(+) PLUS: Wie groß war der Widerstand, sich diesen Anforderungen auch zu stellen?

Frömmel: Das kann ich nicht in Prozenten sagen. Bei dem einen ist es früher gegangen, bei anderen hat es länger gedauert. Ich erinnere mich an einem Fall, wo ich einen Auftrag in Graz hatte, der sich etwas verzögert hat und dann terminlich mit anderen Aufträgen kollidierte. Also hab ich einen befreundeten Bauunternehmer in der Obersteiermark kontaktiert, ob er den Auftrag nicht übernehmen möchte. Das war ein solider Auftrag zu einem guten Preis, an dem wir beide verdienen hätten können. Aber die 30 bis 40 Minuten Anfahrt waren ihm zu lange. Und das, obwohl seine Auslastung damals nicht die beste war. Heute weiß ich, dass er sogar in Wien baut. Also auch er hat sich gewandelt (*lacht*).

Was sich auch gewandelt hat, ist die sogenannte Stammklientel. Früher erhielt man viele Aufträge, weil die Auftraggeber einfach ein gewisses Vertrauen hatten. Heute läuft alles über Ausschreibungen und das persönliche Vertrauen spielt eine untergeordnete

Rolle. Da zählte dann nur der Preis. Deshalb bin ich sehr froh, dass wir durch die jüngst verabschiedete Novelle des Vergaberechts zumindest im öffentlichen Bereich diesen Billigstbietern und Preistreibern einen Riegel vorschieben konnten. Das hat allen geschadet, auch den Auftraggebern, die oft eine schlechtere Qualität erhalten haben.

(+) PLUS: Inwieweit ist die Arbeit des Baumeisters komplexer und anspruchsvoller geworden?

Frömmel: Die Arbeit ist durch den technischen Fortschritt deutlich komplexer und anspruchsvoller geworden. Aber leider haben wir trotzdem immer noch ein Imageproblem. Der Maurer heute ist ja längst nicht mehr der Maurer von früher, der Ziegel schlichtet und Zementsackerl schleppt. Heute muss der Maurer nicht nur ein guter Handwerker sein, sondern fast schon ein kleiner Bautechniker. Er muss Pläne lesen können, mit allen möglichen technischen

«Vor 20 Jahren haben die KV-Verhandlungen an einen Kampf in der Arena erinnert. Da sind wir uns gegenübergesessen und dann sind die Fetzen geflogen», plaudert Hans-Werner Frömmel aus der Schule.



Hilfsgeräten umgehen können und sich im Zeitmanagement auskennen. Damit hat sich das Berufsbild des Maurers, aber auch in weiterer Folge des Poliers und des Bautechnikers komplett geändert.

(+) PLUS: Was waren die wichtigsten Meilensteine bzw. Paradigmenwechseln der Branche?

Frömmel: Da muss man auf jeden Fall die Energieeffizienz nennen. Da hat sich enorm viel getan. Dazu kommen die Themen Ökologie und Nachhaltigkeit. Es haben zwar alle erkannt, dass es an diesen Themen kein Vorbeikommen gibt, aber natürlich haben nicht alle gleich von Anfang darauf gesetzt. Das ist ähnlich wie jetzt beim Thema Building Information Modeling (3D-Modell-basierter Prozess für Planung, Entwurf, Ausführung und Verwaltung von Bauwerken; Anm.d.Red.). Das wird auch unvermeidlich kommen und die Bauindustrie ist da auch schon sehr weit. Im Gewerbebereich gibt es ein paar Vorreiter, aber auch viele, die noch abwarten.

(+) PLUS: Aktuell wird viel über die Sozialpartnerschaft diskutiert. Während in anderen Branchen viel gestritten wird, zeigen sich die Bausozialpartner meistens recht harmonisch. Können Sie die Kritik von Vizekanzler Mitterlehner trotzdem verstehen?

Frömmel: Ich fühle mich als Bau-Sozialpartner in dieser Causa gar nicht angesprochen. Im Gegenteil: So wie wir die Sozialpartnerschaft leben, ist das vorbildhaft. Das

wird auch der Vizekanzler so sehen, der ja vor allem die Art des Mit- oder Gegeneinanders kritisiert hat. Das war in der Bauwirtschaft früher ja nicht anders. Vor 20 Jahren haben die KV-Verhandlungen an einen Kampf in der Arena erinnert. Da sind wir uns gegenübergesessen und dann sind die Fetzen geflogen. Da hat sich viel geändert. Mit dem Bundesvorsitzenden der Gewerkschaft Bau-Holz, Josef Muchitsch, verbinden mich nicht nur eine lange gemeinsame Geschichte, sondern auch viel Verständnis für die Bedürfnisse und Möglichkeiten der anderen Seite. Es ist ja auch kein Zufall, dass wir Initiativen wie etwa »Faire Vergaben« gemeinsam ins Leben gerufen haben. Unsere KV-Verhandlungen sind auch keine Show. Da wird in Vorgesprächen ausgelotet, was möglich ist. Die eigentlichen KV-Verhandlungen für zwei Jahre haben dann beim letzten Mal gerade einmal zweieinhalb Stunden gedauert.

(+) PLUS: Nach der Regierungsumbildung war viel von einer neuen Gesprächskultur und einem neuen Regierungsstil zu hören. Spüren Ihre Mitgliedsunternehmen eine gewisse Aufbruchsstimmung im Land? Steigt die Investitionsbereitschaft wieder?

Frömmel: Dafür ist es noch zu früh. Ich glaube aber, dass der neue Kanzler gegenüber dem Vorgänger mehr Wirtschaftskompetenz mitbringt und das durch seine vorangegangene Tätigkeit auch schon bewiesen hat. Das Wichtigste wird aber jetzt sein, die dringend nötigen Reformen anzugehen.

“ Die Arbeit des Baumeisters ist durch den technischen Fortschritt deutlich komplexer und anspruchsvoller geworden. ”

Das werde ich auch in unserem Bereich demnächst mit der Gewerkschaft angehen. Dass das Bauen so teuer ist, liegt ja nicht daran, dass der Maurer so teuer ist, sondern weil die Rahmenbedingungen teuer sind. Aus meiner eigenen persönlichen Erfahrung kann ich Ihnen erzählen, dass bei kleinen Bauvorhaben von der Planung bis zur Umsetzung oft sechs Jahre vergehen. In Oberösterreich habe ich gemeinsam mit zwei weiteren Investoren etwa vor zwölf Jahren einen Grund gekauft und erst im letzten Jahr konnten wir die definitive Baubewilligung erlangen. Das kostet Geld.

Der Aufwand für ein Bauvorhaben steigt immer weiter. Der nächste Schritt, um das Bauen leistbarer zu machen, muss sein, die Anzahl der nötigen Gutachten zu reduzie-

ren. Ich hab erst kürzlich für ein benötigtes Schallschutzgutachten drei Gutachter gebraucht, weil der Beamten die ersten Gutachten nicht ausreichten.

(+) PLUS: Wie würden Sie aktuell die Stimmung bei Ihren Mitgliedsunternehmen beschreiben?

Frömmel: Die Stimmung ist im Moment nicht so schlecht. Arbeit ist vorhanden, Sorge bereitet die Margensituation, weil vieles heute unterpreisig angeboten wird. Da gibt es jetzt Hoffnung, dass durch Regelungen wie die Schwellenwertverordnung oder das neue Bundesvergabegesetz der Wettbewerb fairer wird und damit auch wieder auskömmliche Preise erzielt werden können.

Deshalb ist es auch so wichtig, dass mit dem neuen Lohn- und Sozialdumpingkämpfungsgesetz auch der private Auftraggeber haftet, wenn er ein ausländisches Unternehmen beschäftigt.

(+) PLUS: Effizienzsteigerung, BIM, Digitalisierung, Lohn- und Sozialdumping, Pleitewellen – die Branche sieht sich mit vielen ernstesten Themen konfrontiert. Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen?

Frömmel: Vor allem gegen die Pleitewellen muss ich mich wehren. Denn das Problem ist, dass unter Baupleiten alles fällt – da zählen auch die Trockenbauer und Estrichverleger dazu. Auch Bauträger, die manchmal bewusst Betrugskonstruktionen sind und nur Anzahlungen einkassieren und sich

dann absetzen, zählen dazu. Es fällt aber zurück auf die Bauwirtschaft und damit auch die Baumeister. Das ist schon ein enormer Imageverlust. Durch solche Vorkommnisse gerät eine ganze Branche völlig zu Unrecht ins schiefe Licht.

(+) PLUS: Dann ziehe ich die Pleitewellen zurück. Wo sehen Sie sonst die größten Herausforderungen für die Branche?

Frömmel: Ganz wesentlich wird die Umstellung in Richtung Digitalisierung und Flexibilisierung. Vor allem im organisatorischen und technischen Ausbau gibt es noch viele notwendige Anpassungen. Eine weitere große Herausforderung betrifft den Nachwuchs. Daran arbeiten wir schon sehr hart, da muss aber noch mehr geschehen. ■

20 Jahre Bauwirtschaft

VON BERND AFFENZELLER

Spektakuläre Pleiten, ungewöhnliche Allianzen, politische Sündenfälle und der eine oder andere Paradigmenwechsel. Es war einiges los in den letzten 20 Jahren. Ein Streifzug durch zwei Jahrzehnte Bauwirtschaft in Österreich.

> Die nackten Zahlen der heimischen Bauwirtschaft können sich durchaus sehen lassen: Mit rund 33.000 Unternehmen schafft sie Arbeit für mehr als 280.000 Menschen und erlöst pro Jahr laut Statistik Austria über 40 Milliarden Euro Umsatz. Damit ist die Baubranche eine der wichtigsten Säulen der österreichischen Wirtschaft.

Diese Säule ist in den letzten 20 Jahren aber immer wieder gehörig ins Wanken gekommen. Der EU-Beitritt Österreichs war auch für die Bauwirtschaft ein großer Schritt. Für viele Unternehmen ist er sogar etwas zu groß ausgefallen. Die neue Konkurrenzsituation in Verbindung mit einer rückläufigen Baunachfrage in der zweiten Hälfte der 90er-Jahre war etlichen Unternehmen dann doch zu viel. Es folgten große Fusionen und einige Pleiten. Dazu gab es die in der Branche fast unvermeidlichen Skandale und Skandalchen. Die Shootingstars von gestern sahen sich plötzlich der Justiz gegenüber, vermeintliche Kavaliersdelikte wie die monetäre Argumentation bei Auftragsvergaben waren plötzlich gar nicht mehr so harmlos und auch über explodierende Baukosten wollte plötzlich keiner mehr hinwegsehen.

Mit dem Anfang des neuen Jahrtausends ging es auch für die Bauwirtschaft aufwärts. Zahlreiche Unternehmen lebten mal mehr, mal weniger erfolgreich ihre Ostfantasien aus. Einen tiefen Einschnitt brachten die für die Branche desaströsen Finanzausgleichsverhandlungen Ende 2007. Mit der Aufhebung der Zweckbindung kam die Abwärts spirale beim Wohnungsneubau so richtig in Fahrt. In den Landesbudgets gab es schließlich genug Löcher zu stopfen. Nur allzu ger-

Foto: thinkstock

“

DIE ALPINE-PLEITE
SCHLUG EIN WIE
EINE BOMBE.

”

ne bedienten sich die Landeskaiser in den Geldtöpfen, die plötzlich kein Mascherl mehr hatten. Die Folge: Wurden im Jahr 2006 noch 47.400 neue Wohneinheiten in Österreich bewilligt, waren es laut Wifo im Jahr 2010 nur noch 39.100 Einheiten. Das entspricht einem Rückgang von fast 18 Prozent in nur vier Jahren. Und 2011 ging es weiter abwärts, um rund sechs Prozent auf 37.000 Einheiten. Ähnliches gilt übrigens auch für die Sanierung der 2002 »veränderten« Bundesstraßen. Für die Finanzierung der übertragenen Straßen gewährte der Bund bis 2007 einen Zuschuss von rund 530 Millionen Euro pro Jahr. Auch hier wurde die Zweckbindung aufgehoben und die Zuschüsse in Ertragsanteile umgewandelt – mit dem Ergebnis, dass heute ein Drittel aller Landesstraßen laut einer aktuellen Studie in einem schlechten bis sehr schlechten Zustand sind.

>> Krise? Ohne uns... <<

Eine interessante Eigenheit der Baubranche brachte die Wirtschafts- und Finanzkrise ans Tageslicht. Einmal mehr bestätigte sich der Ruf des „Nachläufers“. Während spätestens ab 2009 fast über alle Branchen hinweg der große Katzenjammer ausbrach, arbeitete die Bauwirtschaft brav ihre Aufträge ab und erfreute sich an kurzfri- ▶

Was war und was kommen wird

Für AluKönigStahl, ein Familienunternehmen, das sich zusammen mit seinen Metallbaupartnern und Lizenzpartnern, Schüco International KG und Jansen AG, der Weiterentwicklung von transparenten Bauteilen verschrieben hat, waren die letzten zwei Jahrzehnte herausfordernd und spannend – so wie auch die nächsten zu erwarten sind.

EIN GASTKOMMENTAR VON EWALD MÜLLER, GESCHÄFTSFÜHRER ALU KÖNIG STAHL.



> War diese Periode geprägt

durch die Erweiterung der Aktivitäten Richtung SEE und unterstützt durch rasante Weiterentwicklungen im Produktbereich Aluminiumfassaden, -fenster und -türen, konzentrierte man sich in der jüngeren Vergangenheit auf die Nachhaltigkeit, Nutzerorientiertheit und Wirtschaftlichkeit der Systemlösungen. Hier wurden Möglichkeiten geschaffen, um der Architektur Formen und Lösungen anzubieten, die auch den technischen Anforderungen der heutigen Zeit gerecht werden.

Heute ist die Fassade und der transparente Bauteil aus dem Hause AluKönigStahl ein hochtechnisches Gewerk, welches im Zusammenwirken mit der Gebäudetechnik immens zur Wirtschaftlichkeit einer Immobilie beiträgt.

Schüco und Jansen Systemlösungen von AluKönigStahl werden stark durch optimale Maschinenlösungen und Softwarelösungen unterstützt und versetzen daher den Metallbau in die Position, als Schlüsselgewerk anerkannt zu werden, was in der Vergangenheit leider nicht immer so war.

Die künftigen Herausforderungen werden die Digitalisierung im Baugewerk ebenso sein wie die integrierte Planung aller Gewerke. BIM wird nicht nur ein Schlagwort bleiben – wir sind gemeinsam mit unseren Metallbaupartnern schon heute dafür gerüstet.

Gebäude und die entsprechenden Bauprodukte werden im Hinblick auf ihren gesamten Lebenszyklus betrachtet, um die wertvollen Rohstoffe nach Gebrauch durch einen optimalen Wertstoffkreislauf zu erhalten und wiederzuverwerten. Der Werkstoff Aluminium trägt dem in hohem Maß Rechnung und wird daher im Gebäudebereich weiter an Bedeutung gewinnen. Dies ist bereits durch viele Studien untermauert.

Südosteuropa wird sich gut weiterentwickeln und der österreichische Fassaden- und Fensterbau wird ob seiner Qualität in Europa noch stärker an Bedeutung gewinnen.

hart

herzlich



Wopfinger
Transportbeton



Betonkompetenz
auf höchstem Niveau.



► stig geschnürten Konjunkturpaketen. Der allgemeinen Tristesse konnte man so gar nichts abgewinnen. Sätze wie »Wenn Krise ist, gehen wir einfach nicht hin« war von nicht wenigen Unternehmenskapitänen, die teilweise heute noch im Amt sind, zu hören.

Aber die Krise war hinterhältig und es kam, was kommen musste und nur die hartnäckigsten Realitätsverweigerer nicht wahrhaben wollten. Nachdem viele Aufträge abgearbeitet und die Konjunkturpakete ausgeführt waren, traf die Krise mit zwei Jahren Verspätung die Branche mit voller Wucht. Einige Teilbereiche der Bauwirtschaft wie etwa die Baumaschinenhersteller verloren 50 Prozent ihres Umsatzes, anderen ging es nicht viel besser. Vom Vorkrisenniveau sind die meisten Unternehmen auch heute noch ein gutes Stück entfernt.

Aber selbst in dieser Phase gab es immer noch Unternehmen, die sehenden Auges ins Verderben liefen und einen Expansionskurs wider jeglicher wirtschaftlichen Vernunft fuhren. Auch wenn die Preis- und Unter-



Die Krise traf die Bauwirtschaft verspätet, dafür aber mit voller Wucht.

nehmenspolitik der Alpine in der Branche kein Geheimnis war und schon länger über Schwierigkeiten gemunkelt wurde, schlug die Drei-Milliarden-Euro-Pleite im Jahr 2013 ein wie Bombe. Die von vielen erhoffte und erwartete Marktkonsolidierung fand

dennoch nicht statt. Die Kapazitäten der Alpine wurden von den Mitbewerbern übernommen, denn das Österreich-Geschäft der Alpine war ja halbwegs gesund, die blutige Nase holte man sich vor allem auf den ausländischen Märkten.



Zwei Jahrzehnte aus Sicht der Stein- und keramischen Industrie

Die Hersteller mineralischer Baustoffe, repräsentiert im Fachverband Steine-Keramik, sind in den vergangenen 20 Jahren durch bewegte Zeiten gegangen. Wie die Rahmenbedingungen damals waren und was sich im Vergleich zu heute geändert hat, erklärt der Obmann des Fachverbandes Steine-Keramik in einem Gastkommentar.

VON MANFRED ASAMER

► Es war vor 20 Jahren, als Österreich »Ja« gesagt hat – ein Ja zur Europäischen Union. Am 1. Jänner 1995 wurde der offizielle Beitritt vollzogen. Seit 1995 hat sich die EU sehr verändert. Die Europäische Union des Jahres 2016 lässt sich nur mehr schwer mit jener Gemeinschaft vergleichen, in die Österreich vor 20 Jahren nach langen, zähen Verhandlungen aufgenommen wurde. Schengen, Euro, Bankenkrise oder Bürokratie sind nur einige Schlagworte, die für das Image der Union heute stehen.

Für die Stein- und keramische Industrie war der EU-Beitritt nicht nur ein positives Ereignis. Den Vorteilen des freien Marktes, wie Wegfall der Zölle und Einfuhrbeschränkungen, standen neue technische Regelwerke für Bauprodukte unter dem CE-Zeichen und die gegengleiche Öffnung des heimi-

schen Marktes gegenüber. Für Bauprodukte aus dem EU-Ausland wurde es einfacher, sich am österreichischen Markt zu etablieren. Der Druck für die einheimischen Hersteller nahm und nimmt stetig zu.

mit Expansion in neue Märkte, vor allem in jene der MOEL-Staaten, wo sie maßgeblich für den Ausbau der Infrastruktur verantwortlich waren.

Spätestens mit der Wirtschaftskrise 2008/2009 endete dieser Trend.

Als Folge der Krise setzte in der Stein- und keramischen Industrie in Österreich ein Konzentrations- und Spezialisierungsprozess ein.

>> Gebaut wurde auch in der Krise <<

Nach der Jahrtausendwende herrschte Aufbruchsstimmung: »Go east!« war das Motto. Diesem Ruf folgten viele Unternehmen aus Österreich

Einschneidende Rückgänge bei Gesamtbauvolumen und Absätzen waren die Folge. Das Niveau vor der Krise wurde nie wieder erreicht, Immobilienpreise stiegen auf neue Rekordhöhen und

“
GANZ PLÖTZLICH
WAR ALLES NACH-
HALTIG.

”

>> **Gemeinsam an einem Strang** <<

An den Folgen der Krise hat die Bauwirtschaft bis heute zu knabbern, sie hat aber auch die große Zeit der Bau-Sozialpartner eingeläutet. Mit zahlreichen gemeinsamen Initiativen versuchte man der schlechten konjunkturellen Lage gegenzusteuern. In Zeiten, in denen sich die Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertreter anderer Branchen erst recht gegenseitig die Schädel einschlugen, setzten sich die

Bau-Sozialpartner gemeinsam an einen Tisch, um die besten Ergebnisse für die gesamte Branche und nicht nur die eigene Klientel zu finden. Die gemeinsame Nachhaltigkeitsinitiative »Umwelt + Bauen« wurde gegründet und Kampagnen wie »Bau auf A« und »Faire Vergaben« gestartet. Damit schufen die Bau-Sozialpartner die inhaltlichen Grundlagen für die jüngst beschlossene Wohnbauoffensive, die Novelle des Bundesvergabegesetzes und das Lohn- und Sozialdumping-Bekämpfungsgesetz.

Apropos Nachhaltigkeit: Auch in Sachen Ökologie hat sich in der Bauwirtschaft einiges getan. Ab Mitte der Nuller-Jahre begann plötzlich ein Wort durch die Branche zu geistern, an dem es schon bald kein Vorbeikommen mehr geben sollte. Was früher gut oder effizient, vielleicht sogar zukunftsorientiert war, war jetzt nachhaltig. Nach anfänglichem ▶

verteuerten das Bauen drastisch und die zunehmende Verschuldung der Gemeinden ließ Märkte auf kommunaler Ebene wegbrechen. Dank der Wohnbauförderung ist das Baugeschehen in Österreich aber auch während der Krise nicht zum Erliegen gekommen, wie dies in vielen anderen Ländern Europas der Fall war.

Als Folge der Krise setzte in der Stein- und keramischen Industrie ein Konzentrations- und Spezialisierungsprozess ein, der in Österreich mit dem Wandel der Märkte einherging. Die Branche hat diese schwierige Zeit hervorragend gemeistert und sich auf die neuen Rahmenbedingungen durch Flexibilität und Innovation eingestellt. Aufgrund dieser Fähigkeiten ist die Branche auch heute gut gerüstet für die gegenwärtigen und zukünftigen Herausforderungen: Leistbares Wohnen und kostengünstiges Bauen sind die Megathemen für die gesamte Baubranche. Zuzug und Flüchtlingskrise sorgen dafür, dass diese Themen für unbestimmte Zeit tonangebend sein werden. Andere Bauweisen drängen ins Hochbaugeschehen, vermehrt auch im mehrgeschoßigen Wohnbau

sowie im Schul- und Gewerbebau. Die Branche ist daher weiterhin gefordert, ihre Konkurrenzfähigkeit auszubauen und Marktanteile zu verteidigen. Die Tendenzen zur Vorfertigung, zur Modulbauweise und zu Gesamtsystemen werden sich fortsetzen und verstärken.

>> **Zuversichtlich in die Zukunft** <<

Trends zum integrierten Planen oder Building Information Modeling (BIM) machen individuelle Betreuung von Kunden und Planern immer wichtiger, um diese mit maßgeschneiderten Systemlösungen zu versorgen. Spezialisierung und Abheben von der Konkurrenz wird gefragt sein, denn Standardprodukte werden zunehmend aus Niedriglohnländern importiert.

Sich stetig ändernde Rahmenbedingungen verlangen der Branche viel ab. Eine starke Interessensvertretung, welche die Branche zum richtigen Zeitpunkt entsprechend positioniert, ist unumgänglich. Standortschädigenden Entwicklungen gilt es gegenzuwirken. Ich bin überzeugt, dass wir gemeinsam diese Herausforderungen meistern werden und blicke mit Zuversicht in die Zukunft.

73

Premiumfarben
von Sto -
die erste Wahl
für höchste
Ansprüche!



Gemacht für schwierigste
Herausforderungen:
**StoColor Titanium und
StoColor Supermatt**

StoColor Titanium - die Königin der Innenfarben vereint maximale Belastbarkeit, stumpfmatte Oberflächen und stärkstes Deckvermögen. StoColor Supermatt - Kieselsofalfarben markieren einen Meilenstein in der Entwicklung moderner Wohnraumfarben. Selbst Decken und Wände mit Streiflicht und hoher Beanspruchung lassen sich mit StoColor Supermatt mühelos streichen.



sto



GDI 2050 gratuliert zu 20 Jahren Report Verlag!

EIN PERSÖNLICHER GASTKOMMENTAR VON FRANZ ROLAND JANY,
GESCHÄFTSFÜHRER DER GEBÄUDEHÜLLE+DÄMMSTOFF INDUSTRIE 2050.



> 20 Jahre, so agil, dynamisch und innovativ wie am ersten Tag! Happy Birthday, Report Verlag, und weiterhin gutes Gelingen für deine weitere Zukunft. Von GDI 2050 ein ganz großes Kompliment und ein »Hut ab« vor Alfons Flatscher und seinem erstklassigen Team. Ich erinnere mich noch an den Anfang: Alfons, immer dem Puls der Zeit um eine Nasenlänge voraus, mit dem untrüglichen Gespür, das unmöglich Scheinende doch zu realisieren. Denn die Idee schien gewagt. Ein neues Magazin im engen Segment Bau und Immobilien soll es sein, aber nicht nur, andere Segmente sollen folgen, Energie, Telekommunikation! Das heißt, viel Arbeit, viele Hindernisse und große Widerstände sind zu meistern. Neuer Verlag, neues Magazin, neuer Name »Report«, neues (z.T. altes) Team, ... alles unendlich anstrengend, mühsam, kräftezehrend. Aber schließlich ist

es so weit, der Rollout kann beginnen, die Freude ist riesig! Doch plötzlich reklamiert ein großer renommierter Verlag den Namen »Report« für sich. Aus der Traum vom neuen Magazin? War alles vergebens? Nein, nein, nein! Weit gefehlt! Wer Alfons kennt, weiß: Solche Herausforderungen nähren seine Energie, Entschlossenheit und Motivation. »Goliath«, der übermächtige Verlag, findet schließlich in Alfons Flatscher seinen »David«. Die Bau- und Immobilienwirtschaft erhält ein neues innovatives Magazin, den *Bau & Immobilien Report*, die anderen Magazine folgen. Und die GDI 2050 erhält einen fairen und fachlich höchst kompetenten medialen Partner, der mit seinen Magazinen, Veranstaltungen und Beiträgen die GDI 2050-er Ziele seit 20 Jahren unterstützt. Der Report Verlag und seine Mitarbeiter haben durch ihre fundierte Arbeit auch einen wichtigen Beitrag dazu geleistet, dass das Know-how der österreichischen Bauwirtschaft, im Speziellen das energieeffiziente und nachhaltige Bauen, heute dort ist, wo sie hingehört: nämlich zur Weltspitze! Zum Abschluss nochmals: Herzliche Gratulation zum 20er – und geh deinen Weg, wie du ihn immer gegangen bist: exzellent, einzigartig und unaufhaltsam! Deine dir immer verbundenen GDI 2050er.

74

► Zögern entdeckte schließlich die gesamte Branche ihre Liebe zum stark inflationär gebrauchten Schlagwort. Aspekte wie Energieeffizienz, Ressourcenschonung oder Lebenszykluskosten sind heute fester Bestandteil jedes Bauvorhabens. Neubauten, die nicht über irgendein Nachhaltigkeitszertifikat verfügen, gibt es kaum noch.

>> Alles digital <<

In letzter Zeit hat die Branche schließlich ihre Liebe zur IT entdeckt. Mit der ihr eigenen Verzögerung springt auch die Bauwirtschaft auf den Industrie-4.0-Zug auf. Verbesserungspotenzial gibt es auch genug. Kritiker bemängeln, dass während in Bran-

chen wie der Anlagen- und Autoindustrie in wenigen Jahrzehnten die Produktivität verdoppelt wurde, in der Bauwirtschaft in den letzten 50 Jahren keine wesentlichen Fortschritte erkennbar sind. Als Ausrede muss dafür oft der Prototypengedanke herhalten. Es stimmt zwar, dass die meisten Bauwerke

“
ES IST DIE GROSSE
ZEIT DER BAU-SO-
ZIALPARTNER.
”

Einzelstücke sind, dennoch ließen sich viele Prozesse durch die Digitalisierung verbessern. Während sich bei den Big Playern der Branche schon einiges tut, ziehen die Kleinen erst langsam nach.

Als eine Art Aushängeschild der Digitalisierung in der Bauwirtschaft dient das so genannte Building Information Modeling (BIM). Nichts weniger als einen völligen Paradigmenwechsel soll BIM herbeiführen und ein Allheilmittel für optimierte Planung, Ausführung und Betrieb sein. Mit BIM werden alle Gewerke frühzeitig in die Planung eingebunden und sämtliche relevanten Gebäudedaten digital erfasst, kombiniert und vernetzt. Das verlängert zwar die Planungsphase, soll den Bauprozess aber deutlich kürzer und den Betrieb deutlich effektiver machen. Doch während BIM in den USA, Großbritannien oder den skandina-



BIM soll in der Bauwirtschaft einen kompletten Paradigmenwechsel herbeiführen.

vischen Ländern schon weit verbreitet ist und vor allem öffentliche Ausschreibungen den Einsatz von BIM zwingend vorschreiben, ist man hierzulande noch abwartend. Dass BIM auch in Österreich flächendeckend zum Einsatz kommen wird, davon sind aber alle überzeugt, die Frage ist nur wann.

Einen kleinen Paradigmenwechsel gab es auch beim Selbstverständnis vieler Bauzulieferer. Denn die verstehen sich immer weniger als Produktlieferanten, sondern vielmehr als Lösungsanbieter. Das hat zum einen ganz praktische Gründe, schließlich lassen sich zusätzliche Dienstleistungen auch entsprechend einpreisen und können so den weit verbreiteten Margendruck etwas lindern. Es entspricht aber auch der neuen Kultur, die nicht zuletzt durch BIM Einzugs in die Bauwirtschaft halten soll: Bauen soll ein gemeinschaftlicher Prozess mit gleichberechtigten Partnern von der Planung über den Bau bis zum Betrieb sein. Man darf gespannt sein.



Wirtschaftsuniversität Wien - Bauteil W2, 1020 Wien, Fassaden GU



Werkbundsiedlung, 1130 Wien, Sanierung mit besonders hohem denkmalpflegerischen und städtebaulich-historischen Anspruch



Mag. Manfred Gradl, Ing. Andreas Traunfellner,
Dipl.-Ing. Wilhelm Sedlak, Dkfm. Ingrid Sedlak,
Dipl.-Ing. Elmar Hagmann



Seestadt Aspern, 1220 Wien, Wohnbau

BAUEN SIE AUF DIE BESTEN.

Generalunternehmer. Neubau.
Sanierung. Ökologisches Bauen.

www.sedlak.co.at



motiviert. innovativ. konsequent.

»AUCH FÜR RICHTIGE KANN MAN ABGE

IM GESPRÄCH MIT REPORT(+)PLUS SPRICHT DER LANGJÄHRIGE S-IMMO-VORSTAND ERNST VEJDOVSKY ÜBER PARADIGMENWECHSEL IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT, WARUM DIE LAGE EINES OBJEKTS HEUTE NICHT MEHR ALLES IST, DIE ENORM GESTIEGENE BEDEUTUNG DES KAPITALMARKTS UND WELCHE »BRANCHENGESETZE« AUCH IN ZUKUNFT BESTAND HABEN WERDEN.

VON BERND AFFENZELLER

76

> (+) PLUS: Der Report Verlag feiert heuer seinen 20. Geburtstag. Wie hat sich der österreichische Immobilienmarkt damals, kurz nach dem EU-Beitritt präsentiert?

Ernst Vejdovsky: 1996 war ein sehr tiefer Punkt im Zyklus erreicht. Es gab Anfang der 90er-Jahre eine Euphorie aufgrund einer geplanten Weltausstellung, die die Preise enorm in die Höhe getrieben hat. Für diese Preisrallye gab es zwar überhaupt keinen rationalen Grund, aber Psychologie spielt offensichtlich eine sehr große Rolle. Nach der Absage der Weltausstellung gab es dann deutliche Rückgänge. In den Jahren '96 und '97 war man ziemlich am Tiefpunkt angelangt. Wer damals eingekauft hat, konnte nicht viel falsch machen.

(+) PLUS: Wie hat sich der Immobilienmarkt in diesen beiden Dekaden entwickelt? Was waren die wichtigsten Meilensteine?

Ernst Vejdovsky: Vor 20 Jahren wurden die ersten Gedanken in Richtung Internationalisierung gewälzt. Der Eiserne Vorhang ist zwar schon 1989 gefallen, man war aber in der Branche immer noch vorsichtig. Das ist auch absolut nachvollziehbar, denn ein Immobilieninvestment ist sehr kapitalintensiv. Das ist mit einem Dienstleistungs- oder Handelsbetrieb nicht vergleichbar. Die Immobilienbranche zählte da sicher nicht zu den Frontruntern der Ostexpansion.

Die S Immo etwa hat 1999 das erste Ost-Investment gestartet, eine Büroentwicklung in Prag. Danach nahm die Internationalisierung aber so richtig Fahrt auf. Es folgten

2001 Investments in Ungarn, 2003 in der Slowakei und, für uns besonders wichtig, 2005 in Deutschland. Damit haben wir den Grundstein unserer Diversifizierungsstrategie gelegt, nicht alles auf den Osten zu setzen.

(+) PLUS: Inwieweit hat sich das Geschäft selbst in den 20 Jahren verändert?

Ernst Vejdovsky: Da gibt es eine ganz wesentliche Änderung. In den 90er-Jahren war die Beschäftigung mit Kapitalmarktthemen völlig untergeordnet. Es gab auch keine aufwendige oder strenge Regulierungen. Da hat sich einiges geändert. Teilweise positiv, teilweise aber auch völlig überzogen, wie das mit Regularien eben so der Fall ist. Heute muss man bei jedem einzelnen Wort dreimal überlegen, um keine Compliance- oder Kapitalmarkttrichtlinien zu verletzen.

Es gibt aber noch eine weitere Entwicklung, die sehr positiv ist. In den 90er-Jahren wurde das Thema Korruption nicht sonderlich gehandelt. Im Gegenteil, man konnte Bestechungsgelder als Betriebsausgaben sogar steuerlich absetzen. Da hat sich zum Glück einiges geändert, nicht nur in Österreich, sondern auch auf europäischer Ebene.

(+) PLUS: Lange Zeit hieß es in der Immobilienwirtschaft nur »Lage, Lage, Lage«. Haben sich die Entscheidungsgrundlagen für oder gegen ein Projekt verändert?

Ernst Vejdovsky: Es kam wie gesagt mit der Sicht auf den Kapitalmarkt eine ganz wesentliche Entscheidungsgrundlage hinzu. Es gibt nach wie vor die fundamentale Seite, nach der ich ein Projekt beurteile. Aber heute

muss man in gewissen Umfang darauf Rücksicht nehmen, was der Kapitalmarkt will. Das bedeutet: Wenn ich eine gute Entscheidung treffe, die fundamental richtig ist, aber von Analysten und Investoren als nicht gut beurteilt wird, wird man am Kapitalmarkt sofort abgestraft und der Aktienkurs sinkt. Deshalb muss man, wenn man überleben will, Kompromisse eingehen.

(+) PLUS: Wie ist es der S Immo in den letzten zwei Dekaden ggangen?

Ernst Vejdovsky: Wir waren schon immer ein konservatives Unternehmen. Historisch betrachtet kommen wir aus der Sparkasse. Die sind im Normalfall nicht die Übermütigen (*lacht*). Deshalb setzen wir die Schritte bewusst auch später als andere Unternehmen. Wir sehen uns an, was die Kollegen machen, und wenn sich die eine blutige Nase holen, gehen wir einen anderen Weg. Das hat Vor- und Nachteile. Wir waren etwa nie in Russland, das ist jetzt natürlich ein Vorteil.

Auch der Aktienkurs hat sich sehr positiv entwickelt. Unser Kurs hat in den letzten Jahren sowohl den ATX als auch die Peer-Gruppe, den IATX, regelmäßig deutlich outperformt. Das ist auch das Ergebnis einer langfristig angelegten Strategie. Wir hatten nie das Problem häufig wechselnder Aktionäre.

(+) PLUS: Wir wollen natürlich nicht nur zurück, sondern auch nach vorne blicken. Wie wird sich die Branche verändern, was wird gleich bleiben?

Ernst Vejdovsky: Was auf jeden Fall gleich bleiben wird, sind die Zyklen. Die wird es in

ENTSCHEIDUNGEN STRAFT WERDEN <<

der Immobilienbranche immer geben. Nach jedem Hoch geht es auch wieder runter. Die hatten in den letzten 80 Jahren immer eine Frequenz von etwa zehn Jahren. Wer glaubt, Immobilien wachsen in den Himmel, wird eines Besseren belehrt werden.

(+) PLUS: Sehen Sie einen ähnlichen Paradigmenwechsel, wie es etwa das Nachhaltigkeitsthema war, auf die Branche zukommen?

Vejdovszky: Einige Trends sind schon deutlich absehbar, etwa die Urbanisierung. Das bedeutet eine steigende Nachfrage nach Wohnraum in den Städten. Damit wird der Wohnraum teurer. Und das wiederum bedeutet, dass die durchschnittlichen Wohnungsgrößen abnehmen werden.

Ähnliche Tendenzen sehe ich auch im Gewerbebereich. Früher hatte man pro Mitarbeiter Büroflächen zwischen 20 und 25 Quadratmetern, wenn man heute nach London schaut, ist man bei zehn Quadratmetern. Dafür muss ich kein Hellseher sein, um zu erkennen, dass dieser Trend auch nach Österreich kommen wird. Es braucht nicht jeder ein eigenes Zimmer, wenn man nur zwei Tage pro Woche im Büro ist.

(+) PLUS: In welche Richtung wird die S Immo gehen?

Vejdovszky: Man muss solche Trends antizipieren. Das bedeutet, wenn wir heute ein Wohnprojekt realisieren, wird es darin nur noch wenige 120-Quadratmeter-Wohnungen geben, sondern eher kleinere Einheiten. Und wenn wir ein Büroprojekt planen, wird das Thema Open Space sein.

Änderungen sind auch im Handel absehbar. Durch die Online-Konkurrenz geht auch da der Trend in Richtung kleinere Flächen. Und das Einkaufserlebnis steht immer mehr im Vordergrund.

Auch wenn wir diese Trends natürlich antizipieren wollen, werden wir auch weiterhin kein Frontrunner sein. Da müssten wir uns unserer Sache schon sehr sicher sein. ■

ERNST VEJDOVSZKY ÜBER GRAVIERENDE ÄNDERUNGEN IN DER BRANCHE:

»In den 90er-Jahren wurde das Thema Korruption nicht sonderlich gehandelt. Im Gegenteil, man konnte Bestechungsgelder als Betriebsausgaben sogar steuerlich absetzen.«



Kaum Impulse durch die Wohnbauförderung

Das Bevölkerungswachstum in den Ballungszentren erhöht den Druck am Wohnungsmarkt. Was es braucht, sind vor allem preisgünstige Wohnungen. Von der Wohnbauförderung sind aktuelle kaum Impulse zu erwarten, die Hoffnungen ruhen auf der neuen Wohnbauinvestitionsbank. Außerdem gilt es, das Bauen einfacher und billiger zu gestalten. Die Vorschläge liegen auf dem Tisch.

78

EIN GASTKOMMENTAR VON KARL WURM, OBMANN DES VERBANDS GEMEINNÜTZIGER BAUVEREINIGUNGEN GBV.



85 % der Österreicher messen den Gemeinnützigen Bauträgern eine hohe Bedeutung bei. >>>



Die Herausforderungen von heute sind auch jene von morgen – so viel steht fest. Fest steht auch, dass sie sich – wohl oder übel – im verstärk-

ten Ausmaß stellen werden. Jedenfalls für den Wohnbau. Dort ist der Problemstau ein anschwellender. Aus Umfragen wissen wir, die Kostenentwicklung beim Wohnen gilt als »Sorge Nr. 1«. Es fehlt an preisgünstigen Wohnungen. Das starke Bevölkerungswachstum in den Ballungsräumen erhöht den Druck am Wohnungsmarkt.

>> Hoffen auf die WBIB <<

Von der Wohnbauförderung wird da auf absehbare Zeit kein nachhaltiges Gegensteuern zu erwarten sein. Grund: Der Staat steht auf der »Schuldenbremse« und damit die öffentliche Wohnbaufinanzierung unter Finanzierungsvorbehalt. Daher gilt es die Wohnbauinvestitionsbank (WBIB) rasch flott zu machen und die Rahmenbedingungen so auszugestalten, dass der beabsichtigte Impuls für die zusätzlichen 30.000 Wohnungen wirksam werden kann.

Dafür braucht es Grundstücke. Und die werden für den leistbaren Wohnbau immer mehr zur Mangelware. Ohne wirksame baulandmobilisierende Maßnahmen wird die dringend notwendige Ankurbelung des kostengünstigen Wohnungsneubaus bereits in den Startlöchern stecken bleiben. Vorschläge dazu liegen ebenso seit längerem auf dem Tisch wie Empfehlungen für einfacheres und

billigeres Bauen. Nur wenn es gelingt, das Normendickicht zu lichten und den Kostenauftrieb bei den Bauqualitäten wirksam einzubremsen, lässt sich leistbares Wohnen für breite Bevölkerungsschichten gewährleisten.

>> Hohe Bedeutung für die Wohnversorgung <<

Wir Gemeinnützige können uns zugutehalten, als erste auf diese Trends aufmerksam

“ GRUNDSTÜCKE SIND ABSOLUTE MANGELWARE. ”

gemacht und Konzepte vorgelegt zu haben. Dies aus unserem Selbstverständnis heraus als jene Branche, die hauptverantwortlich dafür zeichnet, der wohnungssuchenden Bevölkerung ein leistbares Zuhause anbieten zu können. Dieser Stellenwert wird auch von den Österreichern wertgeschätzt. 85% messen dem gemeinnützigen Wohnbau in einer repräsentativen Gallup-Umfrage hohe Bedeutung für die Wohnversorgung bei und mehr als 60 % erwarten, dass seine Rolle künftig noch steigen wird. Ein schönes Zeugnis, aber auch eine große Herausforderung.

Billig ist nicht zeitgemäß

Vor 20 Jahren war Baunit noch im zarten Volksschulalter. Heute gehen wir auf den 30er zu.

EIN GASTKOMMENTAR VON ROBERT SCHMID, GESCHÄFTSFÜHRER BAUNIT



Das wird einem erst bewusst, wenn man Geburtstage feiern muss! So durfte ich heuer schon die Geburtstage der Baunits in Rumänien und Bulgarien sowie die Geburtstage der Austrotherms in Ungarn und Serbien feiern. Viele Kinder – viele Feste! Die Baustoffwelt vor 20 Jahren hat sich aber zur heutigen Baustoffwelt sehr, sehr stark verändert. Damals waren Produktionskapazitäten (also Menge) im Fokus, heute sind es Problemlösungen (wie z.B. Energie und CO₂ sparen), Qualität und die Suche nach Mehrwerten, die unsere Baunit-Produkte den Nutzern bieten können und müssen. Unsere Häuser sind heute nicht mehr nur »ein Dach über dem Kopf«, sondern Orte, an denen wir viel Zeit verbringen und wo wir uns gesund fühlen wollen. Da ist leicht,

schnell und billig überhaupt nicht mehr zeitgemäß und das verstehen auch immer mehr Bauherren. Dieser Trend bietet uns für die nächsten Jahre eine große Chance, wieder zu wachsen und unserem Motto »Ideen mit Zukunft« gerecht zu werden. Die (Innen-)Wände von Häusern werden sich zu unserer dritten Haut entwickeln. Das sprichwörtliche Aufladen von Wänden bietet große Chancen und Möglichkeiten. Trotzdem wird gleichzeitig die energetisch-thermische Ertüchtigung der Gebäude ein ganz wichtiges Thema bleiben müssen, da es nun eben Klimaschutzziele und (irgendwann einmal) sicher auch höhere Energiekosten oder sogar wieder einen kalten Winter geben wird. Veränderungen sind primär eine Chance und nicht ein Problem. Das Mediengeschäft ändert sich aber noch viel gewaltiger, schneller und unvorhersehbarer! Das Report-Team ist mit diesen Veränderungen in den letzten 20 Jahren sehr gut umgegangen. Wir gratulieren dazu und wünschen ähnliches Geschick für die nächsten Jahrzehnte.

> Der Report ist 20 und somit nicht viel jünger als Baunit. Er hat aber in dieser Zeit wahrscheinlich fast genauso viel erlebt. Eines ist jedoch sicher: Er war und ist ein erfolgreiches Unternehmen. Damals, vor 20 Jahren, war auch die Zeit zahlreicher Gründungen von Auslands-töchtern unserer Unternehmensgruppe.

Foto: Baunit/Jana Mezzigon

Leyrer + Graf



3950 Gmünd, Conrathstraße 6 • Tel.: 02852 / 501-0 • info@leyrer-graf.at

- Hochbau
- Tiefbau
- Holztechnik
- Elektrotechnik
- Fertigbeton
- Generalunternehmer



Auf uns können Sie bauen

www.leyrer-graf.at



Sofortprogramm in System- und Leichtbauweise.



Es braucht eine gemeinsame Kraftanstrengung

Um der steigenden Nachfrage nach leistbarem Wohnraum Herr zu werden, hat die Stadt ein Wohnbaupaket geschnürt, das die Neubauleistung um 30 Prozent anheben soll. Dabei setzt Wien auch auf unorthodoxe Methoden.

EIN GASTKOMMENTAR VON MICHAEL LUDWIG, *Wohnbaustadtrat Wien*



Das Bevölkerungswachstum birgt für die Stadt Wien eine Reihe von Herausforderungen.

Insbesondere die städtische Infrastruktur – von den Öffis und den Verkehrslösungen über die Gesundheitsversorgung, das Schul- und Kindergartenangebot bis hin zu Energieversorgung, Wasser und Abwasser sowie Arbeitsmarkt und Sozialleistungen – muss entsprechend ausgebaut werden. Im Wohnbau liegt die Neubauleistung in den letzten Jahren bereits mit jährlich rund 10.000 Einheiten, davon 7.000 gefördert, auf Rekordniveau.

Mit einer weiteren Bodenmobilisierung und insbesondere durch die zügigere Abwicklung von Widmungs- und Bauprozessen sowie Verfahrensvereinfachungen wollen wir Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen erreichen. Das führt zu mehr Flexibilität und es können schneller mehr preiswerte Wohnungen errichtet werden.

>> Neues Wohnbaupaket <<<

Das Wohnbaupaket umfasst ein ganzes Maßnahmenbündel zur Optimierung, Beschleunigung und Steigerung der Effizienz in den Planungs- und Entwicklungsschritten. Insbesondere auch die dienststellenübergreifenden Abläufe sollen noch stärker vernetzt und aufeinander abgestimmt werden. Damit werden Verfahren beschleunigt und die Projektrealisierung von der Konzeption bis zur Schlüsselübergabe deutlich verkürzt. Beim aktuell laufenden Bauträgerwettbewerb für

die Standorte Obere Augartenstraße und Mühlgrundweg wird erstmals das Verfahren zur Festlegung der Flächenwidmungs- und Bebauungsbestimmungen mit jenem des Bauträgerwettbewerbes zusammengeführt. Durch die verstärkte Inanspruchnahme des Modells der Wiener Wohnbauinitiative sowie der vom Bund über die Wohnbauinvestitionsbank (WBIB) bereitgestellten Mittel sollten zudem zusätzliche Wohneinheiten zu erschwinglichen Konditionen errichtet werden können. Zudem ist die gezielte Beschleunigung des infrastrukturellen Ausbaus in direkter Abstimmung mit dem Wohnungsneubau von zentraler Bedeutung.

>>> Steigerung des Neubauvolumens um 30 Prozent <<<

Mit der erfolgreichen Umsetzung dieses Wohnbaupaketes werden wir ab 2017 – abgestimmt auf die tatsächliche Bevölkerungsentwicklung – eine deutliche Steigerung des Neubauvolumens um gut 30 Prozent erreichen. Insgesamt 13.000 Wohneinheiten, davon rund 9.000 aus dem geförderten Bereich, sollten dann in die Realisierung gehen. Außerdem werden wir die Anzahl der neuen Gemeindewohnungen bis zum Jahr 2020 auf 4.000 verdoppeln.

Teil des neuen Wohnbaupaketes ist aber auch ein innovatives Sofortprogramm in System- und Leichtbauweise mit rund 1.000 Wohneinheiten. Vorteile des Sofortprogramms: Auch Grundstücke, die nur tempo-

rär zur Verfügung stehen, wie etwa Flächen mit Bausperre, Verkehrsbänder oder Betriebsgebiete, können genutzt werden. Darüber hinaus können die qualitativ hochwertigen Bausysteme aus Holz oder Leichtbeton rascher errichtet werden. Die Nachhaltigkeit ist gewährleistet, denn nach Ablauf der Nutzung nach fünf oder zehn Jahren werden sie je nach Gebrauchszustand andernorts erneut aufgebaut oder recycelt. Zwei Pilotprojekte mit insgesamt rund 330 Wohneinheiten stehen vor der Umsetzung, im heurigen Sommer wird der Call für das Sofortprogramm erfolgen.

Die Herausforderungen, die das Wachstum Wiens mit sich bringt, sind durch gemeinsame Kraftanstrengungen zu bewältigen. Wir schaffen damit erschwinglichen Wohnraum für die Wienerinnen und Wiener. Dabei hat auch die Fortführung des erfolgreichen Wiener Wegs der sozialen Durchmischung Vorrang.

Die Entwicklungen und Herausforderungen beim (Wohn-)Baugeschehen in Bezug auf gesellschaftliche, ökologische, ökonomische Veränderungen ebenso wie auf die damit einhergehenden Anpassungen an die Rechtsvorschriften werden seit bereits 20 Jahren von Report-Verlag auf den Prüfstand gestellt. Engagiert, fachlich fundiert und ausgewogen. Ich gratuliere allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich zum Jubiläum und wünsche für die kommenden zwei Jahrzehnte ein herzliches »Glück auf«!



Wir müssen unsere Zielgruppen sensibilisieren.



Mineralwolledämmung für mehr Sicherheit und Wohnqualität

Die Arbeitsgemeinschaft Fachvereinigung Mineralwolleindustrie (FMI) will die technischen und wirtschaftlichen Grundlagen für den ökologischen und ökonomischen Einsatz von Mineralwolleprodukten vorantreiben und den Konsumenten und Professionisten die Vorteile aufzeigen.

EIN GASTKOMMENTAR VON UDO KLAMMINGER, MBA, Vorstandsvorsitzender der FMI Austria, Fachvereinigung Mineralwolleindustrie und Geschäftsführer der Knauf Insulation GmbH, Österreich



Die Arbeitsgemeinschaft Fachvereinigung Mineralwolleindustrie (FMI)

wurde vor zehn Jahren von den Fachverbänden der Stein- und keramischen Industrie, der Glasindustrie und dem Bundesgremium des Holz- und Baustoffhandels gegründet. Ziel und Zweck dieser Gemeinschaft war es, u.a. die gemeinsame Weiterentwicklung der technischen und wirtschaftlichen Grundlagen für den ökologischen und ökonomischen Einsatz von Mineralwolleprodukten und -systemen voranzutreiben. Schon damals stand dabei der geförderte Einsatz geprüfter Produkte und bewährter Systeme im Neu- und Altbaubereich unter dem Gesichtspunkt der Energieeffizienz vorgegeben durch die Kyoto-Ziele im Vordergrund.

>> Nicht zulasten des Wohnkomforts <<

Mittlerweile ist ab 2020 EU-weit das »nearly zero energy«-Haus als Baustandard vorgegeben – ein Ziel, das qualitätsvolle Dämmung unumgänglich macht. Die geforderten Null-CO₂-Emissionen dürfen aus Sicht der FMI nicht zulasten des Wohnkomforts gehen. Durch eine intelligente Architektur und professionelle Planung der Gebäude- und Haustechnik in Verbindung mit einer Dämmung aus Mineralwolle wird sowohl eine hohe Wohnqualität als auch die gewünschte Sicherheit für die Bewohner auf nachhaltige Weise garantiert.

Speziell in den Bereichen Wärmedämmung sowie Schall- und Brandschutz hat hier eine Dämmung aus Mineralwolle klare Vorteile gegenüber alternativen Dämmstoffen.

>> Selbstbewusste Kunden <<

Die größte Veränderung der letzten 20 Jahre liegt sicherlich im neuen starken Selbstbewusstsein der Konsumenten, getrieben durch den permanenten Informationszugang und das kritische Hinterfragen der Sinnhaftigkeit von Maßnahmen und Investitionen. Neben den Aspekten wie Preis und Service spielt die ökologische Qualität und die Umweltverträglichkeit unter Einbeziehung der gesamten Produktionskette vom Rohstoff bis zur Lieferung an die Baustelle bei der Entscheidung für oder gegen das eine oder andere Produkt eine entscheidende Rolle.

>> Vorteile aufzeigen <<

Gemeinsam wollen die Verbandsglieder Saint-Gobain Isover Austria GmbH, Rockwool Handelsgesellschaft m.b.H., Urs

Dämmsysteme Austria GmbH und Knauf Insulation GmbH als Arbeitsgemeinschaft FMI-Austria in Zukunft noch stärker die Vorteile der Mineralwolle bei den Professionisten aufzeigen, aber speziell auch bei den privaten Häuslbauern und Sanierern. Dazu sind Maßnahmen in Vorbereitung,

“DER PREIS IST NICHT MEHR DAS EINZIGE ARGUMENT.”

die öffentlichkeitswirksam den Dämmstoff Mineralwolle ins Rampenlicht rücken. Gemeinsam sehen wir uns in der Lage, auch den Privaten als Zielgruppe anzusprechen und für eine nachhaltige Dämmlösung aus Glas- oder Steinwolle zu sensibilisieren. ■

Speziell in den Bereichen Wärmedämmung sowie Schall- und Brandschutz hat eine Dämmung aus Mineralwolle klare Vorteile.



Im Interview mit **Report(+)**PLUS spricht der Doyen der gewerblichen Bau-trägerschaft, Winfried Kallinger, über radikale Veränderungen im Wiener Wohnbau, an denen er nicht ganz unschuldig ist, erklärt, warum das Thema »leistbares Wohnen« weniger eine Frage der Wohnpolitik als der Arbeitsmarktpolitik ist und präsentiert praktikable Lösungen für die Zukunft.

VON BERND AFFENZELLER

»ICH BIN EIN STOCKKONSERVATIVER

REBELLELL <<

82

> (+) PLUS: Wie hat sich die Bau- und Immobilienbranche aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren verändert? Was waren die großen Paradigmenwechsel?

Winfried Kallinger: Ziemlich genau vor 20 Jahren gab es eine ziemliche radikale Veränderung im Wiener Wohnbau, deren Folgen man noch gar nicht richtig abschätzen konnte. Durch die Einführung der Bau-trägerwettbewerbe wurde 1995 die parteipolitische Verteilung von Fördermitteln aufgebrochen. Ein Jahr später, also vor genau 20 Jahren, wurden die ersten Projekte umgesetzt. Das war eine grundsätzliche Neuorientierung des geförderten Wohnbaus. Ziel der Wettbewerbe war, dass man Architekten und Bau-träger auf Augenhöhe in einem Team zusammenführen soll und die besten gemeinsamen Konzepte sollten gewinnen.

(+) PLUS: Wie wurden die Bau-trägerwettbewerbe damals von der Branche angenommen?

Kallinger: Natürlich gab es Kritik. Diejenigen, die bis dahin im praktisch geschützten Bereich tätig waren, hatten natürlich gar kein Interesse an diesem neuen Instrument. Es war dann auch sehr erschreckend für die Branche, dass wir, der Emporkömmling, den ersten Wettbewerb gewonnen haben.

(+) PLUS: Haben Sie sich auch ein wenig als Rebell in der Szene gesehen?

Kallinger: Vielleicht nicht Rebell, aber ich habe die Notwendigkeit erkannt, dass sich etwas ändern muss. Ich war sicher nicht der

Einzigste, aber wahrscheinlich der Lauteste, der nach derselben Augenhöhe von Architekten und Bau-trägern gerufen hat. So gesehen war ich schon ein Rebell.

(+) PLUS: Sind Sie dieser Rebell geblieben?

Kallinger: In gewisser Weise schon. Es liegt in meiner Natur, gegen den Strom zu schwimmen – allerdings nicht aus Prinzip. Ich bin eher ein stockkonservativer Rebell.

(+) PLUS: Wie bewertet der Rebell die aktuelle Wiener Stadtplanungspolitik, speziell in Hinblick auf die großen Stadtentwicklungsgebiete?

Kallinger: Ehrlich gesagt, wundert es mich, dass Wien das alles schafft. Wien ist zwar keine kleine Stadt, aber was da im Moment alles an Strukturveränderungen in Angriff genommen wird, ist schon beachtlich. Es gibt in Mitteleuropa keine andere Stadt, die in einem Schwung so große Veränderungen angeht. Insofern stehe ich den Zielsetzungen der Stadtplaner sehr positiv gegenüber. Der dialogische Zugang unter der rot-grünen Stadtregierung ist sehr gut, auch wenn er manchmal Dinge erschwert. Wir als Bau-träger müssen uns als Partner der Stadtentwicklung fühlen. Das ist unsere einzige Aufgabe. Wir sind dann sinnvoll, wenn wir uns in einen stadtpolitischen Entwicklungsprozess einklinken.

(+) PLUS: Gerade die Seestadt Aspern muss sich viel Kritik gefallen lassen. Zu Recht?

Kallinger: Es ist schwer, jetzt schon ein Urteil abzugeben. Ich persönlich finde die Seestadt ja zu wenig dicht, zu unurban. Am Ende werden dort 30.000 Menschen leben, daraus ergibt sich dann auch die Belegung. Das kann man heute noch gar nicht abschätzen, ob das so funktionieren wird, wie man sich das vorstellt. Aber das Potenzial ist sicher vorhanden.

(+) PLUS: Vor kurzem wurde eine Studie präsentiert, wonach Wohnen in den letzten fünf Jahren um 15 Prozent teurer geworden ist. Entfernen wir uns immer mehr von der Leistbarkeit?

Kallinger: Diese 15 Prozent klingen im ersten Moment natürlich dramatisch. Aber umgerechnet ist das eine jährliche Steigerung von drei Prozent, also etwas höher als die Inflation. Da muss man die Kirche im Dorf lassen. Es geht ja nicht nur um die Steigerung der Wohnkosten, sondern vor allem darum, dass die Einkommen nicht mit der Kostenentwicklung Schritt halten. Das Ganze ist also weniger eine Frage der Wohnpolitik als der Arbeitsmarktpolitik. Seitens der Wohnpolitik geht man den Weg, die Wohnungsflächen zu verkleinern. Das ist zwar grundsätzlich okay, birgt aber schon die Gefahr, dass wir ein Eineinhalb-Zimmer-Proletariat erzeugen. In Verbindung mit den heute üblichen starren Bauweisen ist das dann auch nicht mehr änderbar.

(+) PLUS: Ihr Slim-Building-Konzept will mit diesen starren Bauweisen aufräumen. Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen?

»DIE BAU- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT HAT KEINEN DRAMATISCHEN HANG ZU INNOVATION«, WEISS WINFRIED KALLINGER.



DIE ZWEITE AUSGABE DES BAU & IMMOBILIEN REPORT ZIERTE DAS KONTERFEI VON WINFRIED KALLINGER. THEMA DER TITELGESCHICHTE: DER PIONIER UNTER DEN WIENER BAUTRÄGERN.

Kallinger: Sehr gut. 400 Wohnungen haben wir bereits realisiert, weitere 400 sind in Umsetzung. Wir können mit unserem Konzept in der Entwicklungs- und Bauphase auf Veränderungen reagieren und auch im Lebenszyklus des Gebäudes leichter Anpassungen vornehmen. Die Baustruktur muss die Möglichkeit schaffen, auf Nachfrageänderungen oder Strukturänderungen in der Gesellschaft durch Adaptierungen zu reagieren.

(+) PLUS: Kritiker bemängeln immer wieder, dass die Bauwirtschaft von den Produktivitätssteigerungen anderer Branchen völlig unberührt geblieben ist und immer noch so gearbeitet wird wie vor 50 Jahren.

Kallinger: So hart würde ich das nicht formulieren, aber im Kern ist die Kritik natürlich richtig. Die Bau- und Immobilienwirtschaft hat keinen dramatischen Hang zu Innovation. Wenn etwas funktioniert, hält man daran fest. Da braucht es schon dramatische Einflüsse von außen, wie etwa vor 20 Jahren die Bauträgerwettbewerbe, damit sich etwas ändert.

Die Baukosten sind in den letzten Jahren zwar schon gestiegen, aber nicht in dem Ausmaß, in dem sie hätten steigen können, wenn man die höheren Standards miteinberechnet. Das ist natürlich auf Produktivitätssteigerungen zurückzuführen, auf einen

höheren maschinellen Einsatz und die stärkere Verwendung von Fertigteilen. Da gibt es aber sicher auch noch Luft nach oben.

(+) PLUS: In welche Richtung könnte es dabei vor allem gehen?

Kallinger: Vorgefertigte Elemente, standardisierte Bauweisen, Rasterarchitektur, systemisch Denken – da gibt es viele Möglichkeiten. Man muss auch eine Wand nicht künstlich schief machen, wenn es gerade auch geht. Aber natürlich darf man in der Gestaltung nicht in Richtung Primitivismus gehen.

(+) PLUS: Ist die Bereitschaft für diesen Wandel aus Ihrer Sicht spürbar?

Kallinger: Wir führen diesen Wandel in unserem Bereich mit unserem Slim Building Konzept radikal durch. Wenn wir Architekten einladen, ein Konzept für ein Bauvorhaben zu präsentieren, dann ist eine der Vorgaben, dass sie keine Fassade präsentieren dürfen, sondern nur die Struktur. Erst wenn die Struktur, die von einem funktionalen Raster ausgeht, klar ist, dann kümmern wir uns um die Architektur. Und dieser Raster, in dem ein Gebäude funktionieren muss, lässt sich natürlich auch auf andere Projekte umlegen. Mit diesem Wiederholungseffekt kann man ökonomisch bauen. Auch die Gründerzeitarchitektur ist Rasterarchitektur. So hässlich ist das nicht.

(+) PLUS: Was sind aktuell die größten Herausforderungen für die Branche?

Kallinger: Wir müssen auch aufgrund der gesellschaftspolitischen Herausforderungen unserer Zeit sicher flexiblere und variable Wohnformen finden und entwickeln. Da wird es auch technologische Veränderungen geben müssen. Bauen, das auf 100 oder 200 Jahre ausgelegt ist, ist heute glaube ich nicht mehr zielführend.

Auch das energetische Denken muss sich verändern. Weg von Passiv hin zu Aktiv. Es wird nicht mehr darum gehen, die Hülle extrem dicht zu machen, sondern vielmehr darum, wie ich etwa aus der Ressource Sonne Energie gewinnen kann. Wir arbeiten aktuell an einem Forschungsprojekt zum Thema Erdwärme und Erdkühle in Verbindung mit Bauteilaktivierung. Das wirkt sich natürlich auch auf die Grundrisse und die Gebäudekonzeption aus. Und natürlich wird es Konzepte brauchen, um das Wohnen leistbar zu halten.

(+) PLUS: Wie könnten diese Konzepte aussehen?

Kallinger: Fragen Sie mich etwas Leichteres. Ich habe kein Patentrezept. Es wird aber sicher eine praxisgerechtere Bauphilosophie brauchen, technologisch und planerisch. Dabei darf es aber nicht zu einer Verarmung der Architektur kommen. ■

Vernetzung ist das oberste Credo

Der Güterverkehr der ÖBB ist heute bereits in 18 Ländern aktiv. Neben der Öffnung der Systeme im Zuge dieser Internationalisierung gewinnt auch die Verlinkung der verschiedensten Verkehrsträger an Bedeutung.

EIN GASTKOMMENTAR VON FERDINAND SCHMIDT, *Vorstandsdirektor der Rail Cargo Group*



Digitale Kompetenz macht zukunftsfähig.



> Die Transport- und Logistikbranche hat in den letzten Jahrzehnten einen starken Wandel vollzogen. Die Vernetzung der Märkte nimmt zu – vor allem durch neue Technologien und die rasch wachsende Digitalisierung inklusive der sozialen Medien. Dieses Phänomen ist kein komplett neues und betrifft auch den europäischen Schienengüterverkehr. Während vor 50 Jahren der Eisenbahnsektor vor allem national orientiert war, sehen immer mehr Anbieter die Chance in Wachstumsregionen außerhalb des Heimatmarktes. Eine rein nationale Sicht im Transport- und Logistikbereich ist daher durch die stark verbundenen Güterströme nicht mehr sinnvoll. So ist auch der Güterverkehr der ÖBB bereits in 18 Ländern Europas, zwischen Nordsee, Mittelmeer und Schwarzem Meer, aktiv.

>> Internationale Marktchancen <<

Für uns als Rail Cargo Group wird es künftig unabdingbar sein, unsere Systeme zu öffnen und weiterzuentwickeln. Wesentlich für uns ist es, internationale Marktchancen zu suchen, zu finden und vor allem auch zu nutzen. Unsere »Heimmärkte Österreich und Ungarn« sind wesentliche, aber nicht unsere einzigen Absatzgebiete. Der Aktionsradius vergrößert sich. Auch die Verlinkung der verschiedensten Verkehrsträger hat und wird weiter an Bedeutung gewinnen. Noch entscheidender wird hier die Kombination mit anderen Verkehrsträgern wie der Schiene sein. Container werden an den europäischen Häfen umgeschlagen und dann im Hinterlandverkehr an die jeweiligen Destinationen

weitertransportiert. Hier arbeiten wir heute schon eng mit Reedereien, Hafenbetreibern und Spediteuren zusammen, dabei muss die Verkehrskette optimal vernetzt und eingespielt sein.

>> Digitaler Umbruch <<

Auch die Kombination von Digitalisierung und Internationalisierung wird weiter in den Mittelpunkt rücken. Der digitale Umbruch in allen Lebensbereichen verändert zudem unsere Arbeiten. Um trotz wachsender Konkurrenz am Markt bestehen zu können, müssen wir mit digitalen Entwicklungen Schritt halten. Digitale Kompetenz macht uns zukunftsfähig. Hier sind wir besonders gefordert und unterstützen mit digitalen Projekten, wie beispielsweise im Bereich der Buchung und Auftragsabwicklung oder zusätzlicher Technik am Wagenequipment, die schneller werdenden Warenflüsse.

>> Austausch mit allen Stakeholdern <<

Die Zusammenarbeit wird künftig noch weiter ausgebaut und intensiviert – auch hier ist das oberste Credo: Vernetzung. Umso wichtiger ist für uns als Rail Cargo Group der Austausch – mit Kunden, Partnern, Lieferanten, Medien, Interessensvertretern und vielen mehr. Denn der Markt und die Kundenanforderungen werden immer schneller. Es reicht nicht mehr, nur auf Situationen und Trends zu reagieren. Proaktives Handeln in einem großen dynamischen System und die aktive Mitgestaltung dieser Trends sind der Schlüssel zum Erfolg. Und wir wollen ganz vorne mit dabei sein. ■

The background image shows two people, a man and a woman, both wearing safety glasses and light blue shirts, looking intently at a laptop. The man is pointing at the screen. Overlaid on the scene are various digital graphics: a blue circuit board pattern, a map of Austria, and streams of binary code (0s and 1s) in blue and white. The Siemens logo is in the top left corner.

SIEMENS

Gemeinsam bringen wir Österreich voran.

Wir elektrifizieren, automatisieren und digitalisieren:
mit unseren Kunden verwirklichen wir, worauf es ankommt.

Wir stehen in vielen Bereichen unseres Lebens vor einem grundlegenden Wandel: Unsere Energie? Wird immer grüner. Unsere Industrie? Wird immer digitaler. Unsere Mobilität? Nimmt neue Formen an. Und unsere Städte? Beginnen sogar zu denken! Österreichs Wirtschaft und Gesellschaft stehen durch diesen Paradigmenwechsel vor einer enormen Herausforderung: es geht um nichts Geringeres als die Wettbewerbsfähigkeit und Leistungsfähigkeit unseres Landes.

Wir von Siemens stellen uns diesen Herausforderungen. Gemeinsam mit unseren Kunden bringen wir erneuerbare Energien in Österreichs Stromnetze, finden neue innovative Lösungen für Österreichs öffentlichen Verkehr und treiben die Digitalisierung von Österreichs Industrie voran. Darüber hinaus entwickeln wir gemeinsam mit Forschungspartnern in einem europaweit einzigartigen Projekt die Seestadt Aspern zu einer Smart City – einer denkenden, grünen Stadt der Zukunft.

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



20

Jahre Report Verlag

20 Jahre österreichische Wirtschaftsgeschichte

1996 hat der Report Verlag mit dem Bau & Immobilien Report sein erstes Magazin gegründet. Was waren die größten Veränderungen in den zwei Dekaden, wo standen die Unternehmen damals, wo heute und wie lauten die zentralen Herausforderungen für die Zukunft? Branchenvertreter im O-Ton.





Transformation der physischen Logistikkette

Horst Bratfisch, IT-Leitung Anwendungsentwicklung Österreichische Post AG

»Die digitale Substitution sorgt dafür, dass die Briefmengen weltweit stetig abnehmen. Gleichzeitig steigert eCommerce die Mengen im Paketmarkt deutlich. Diesen Trends begegnet die Post mit individuellen Kundenlösungen und verstärkten digitalen Services. Die Herausforderung dabei ist die Transformation der physischen Logistikkette in hybride und auch digitale Angebote. Dabei spielen Geschwindigkeit und Innovationskraft eine entscheidende Rolle. Der verstärkte Einsatz von cloudbasierten Diensten, vorausschauenden Analysemethoden sowie innovativen mobilen Lösungen hilft uns dabei, rasch und am letzten Stand der Technik die digitale Transformation zu gestalten.«



Wertschöpfung durch Digitalisierung

Helmut Fallmann, Mitglied des Vorstandes der Fabasoft AG

»Fabasoft hat beinahe drei Jahrzehnte Erfahrung mit E-Government-Lösungen und sich in diesem Bereich im deutschsprachigen Raum als Marktführer auf Basis von einmaligen Software-Lizenzgebühren etabliert. Dieses Geschäftsmodell haben wir mit überdurchschnittlichen Investitionen in Forschung und Entwicklung weiterentwickelt. Heute versteht sich Fabasoft als Softwaremanufaktur, die ihren Kunden als strategischer Produktpartner eine reibungslose digitale Transformation auf Basis von wiederkehrenden Nutzungsentgelten ermöglicht. Eine wesentliche Rolle spielen dabei die Cloud-Produkttechnologie sowie revolutionäre semantische Such- und Big-Data-Lösungen, die wir im Bereich Enterprise Search und Wissensmanagement zur Verfügung stellen. Die Herausforderung für die Zukunft liegt darin, diese erfolgreichen Technologien immer wieder anzupassen, sodass die neuen Wertschöpfungsketten der Wirtschaft, die durch die Digitalisierung entstehen, unterstützt werden können. Dabei möchten wir als überzeugte Europäer unseren Kunden auch höchste Ansprüche an Datenschutz und Service Levels garantieren.«

87



Auf dem Weg zum stromautarken Burgenland

Michael Gerbavits, Vorstandsvorsitzender Energie Burgenland

»Als wir 1997 mit der Errichtung des Windparks in Zurndorf den ersten Schritt im Bereich der Windenergieerzeugung gesetzt haben, begann für die Energie Burgenland die Erfolgsgeschichte der Windenergie. Wir haben gezeigt, wie die Nutzung von Windenergie in einer gesamten Region funktionieren kann. Wir sind, wo der Wind weht und haben uns zum Ökoenergievorreiter entwickelt. Ende 2013 gelang es uns, das gesamte Burgenland durch erneuerbare Energie rechnerisch stromautark zu machen. Wir produzieren derzeit in 16 Windparks mit 224 Windenergieanlagen und einer Leistung von insgesamt 507 MW jährlich rd. 1 Mrd. kWh Ökostrom. Damit leisten wir einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz und zur Ökostromversorgung Österreichs.«



Wandel der IT zum Business Enabler

Johann Martin Schachner, Country Manager Atos Österreich

»Die Digitalisierung sämtlicher Lebensbereiche und Wirtschaftszweige ist in den vergangenen Jahren rasant vorangeschritten. So hat auch die IT-Branche einen bemerkenswerten Wandel hin zum Business Enabler erlebt. Mit dem Internet of Things (IoT), der Interaktion zwischen Mensch, Maschine, IT-System und Umwelt, wird sich diese Entwicklung noch verstärken. Künftig wird es immer stärker darum gehen, Industriestandards mit On-Premises-Services zu verbinden.«





„ Deutlich verschärfter Wettbewerb

Stefan Graf, CEO Leyrer + Graf Baugesellschaft m.b.H.

»Die Branche selbst war immer schon sehr hart umkämpft, mit vielen Playern am Markt und einem starken Preiskampf, welcher sich in den letzten Jahren aufgrund der volkswirtschaftlichen und politischen Umstände verschärft hat. Auf die sich bietenden Rahmenbedingungen wie z.B. den steigenden Regulierungswahn der gesetzgebenden Ebenen, die fehlende Entscheidungsfähigkeit der Politik, in der Folge ein stagnierender bis schrumpfender Markt, aber auch die Chancen wie die Digitalisierung, gilt es sich entsprechend vorzubereiten und dafür die Weichen für die Zukunft zu stellen. Leyrer + Graf hat in den letzten 20 Jahren ein starkes Wachstum auf einem soliden Fundament verzeichnet. Wir konnten unseren Leistungsumfang deutlich ausbauen, dabei unser technisches Know-how stärken und uns gleichzeitig geografisch erweitern. Dies spiegelt sich auch in den Zahlen wider: 1996 mit 660 Mitarbeitern und 30 Mio. Euro und 2016 mit 1.700 Mitarbeitern und € 235 Mio. Euro Umsatz. Wir blicken also auf sehr erfolgreiche 20 Jahre zurück.«

Vom Zellenbüro zum reversiblen Arbeitsraum

Karl Friedl, Geschäftsführender Gesellschafter M.O.O.CON und Sprecher der IG Lebenszyklus Hochbau.

»Gratulation zum 20-jährigen Jubiläum! Nur kurz vor eurer Geburtsstunde haben wir unsere Tätigkeit als Unternehmens- und Objektbetreiber begonnen. Gearbeitet wurde damals noch ohne PC, Mobiltelefon oder Email, meistens im Zellenbüro. Für die mobilen Digital Natives von heute kaum noch vorstellbar! Neben der erfolgreichen Umsetzung des ersten Kombibüros für die Österreichischen Lotterien waren weitere wichtige Meilensteine für uns das Konzept der reversiblen Arbeitsräume, die stärkere Orientierung hin zum Betrieb und zur Nachhaltigkeit von Gebäuden, die Professionalisierung des Projektmanagements sowie die Lebenszyklusorientierung in Bauprojekten. Was uns jetzt und in Zukunft noch stark beschäftigen wird, ist die Planung von Arbeitswelten vor dem Hintergrund der Wissensarbeit und Digitalisierung. Dafür brauchen wir den interdisziplinären Blick aus der Organisationsplanung, Personalberatung, Architektur und IT sowie dem FM.«



Mehr Transparenz in der öffentlichen Verwaltung

Markus Kaiser, Geschäftsführer BRZ

»Die digitale Transformation wird, so wie in der Privatwirtschaft, auch in der öffentlichen Verwaltung zu mehr Transparenz und Handlungsdruck führen. Neue Technologien helfen bei der Betrugsbekämpfung ebenso wie bei der vollständigen Automatisierung von Prozessen zum Beispiel bei der Beantragung und Genehmigung der Familienbeihilfe. Über die elektronische Gesundheitsakte können Patienten ortsunabhängig auf sämtliche Gesundheitsdaten zugreifen und deren Verwendung bestimmen. Alle drei Beispiele erhöhen die Einnahmen oder reduzieren die Kosten und setzen auch Personalkapazität frei. Dadurch kommt Druck ins System. Es wird zu signifikanten Einsparungen in den öffentlichen Haushalten führen. Für die Bürgerinnen und Bürger ist das eine Win-win-Situation.«

Völlig neue Geschäftsmodelle

Oliver Krizek, Eigentümer und Geschäftsführer der NAVAX Unternehmensgruppe

»Unsere Herausforderung der nächsten drei bis fünf Jahre ist das Thema Cloud. Für uns sind es, neben der technischen Herausforderung der Software, im Wesentlichen die neuen Einkommensmodelle, die durch das Thema Cloud entstehen. Cloud-Verrechnungsmodelle ersetzen bekannte Kaufgegen Mietmodelle, die neue Einkommensmodelle und damit Liquiditätsveränderungen bei IT Unternehmen nach sich ziehen werden. Der Markt an IT Beratungs- und Service-Unternehmen wird damit noch weiter konzentriert werden. Wir haben hier schon frühzeitig reagiert und begonnen, unsere Leistungen und Produkte über Cloud anzubieten. Step by Step können unsere Kunden und Interessenten entscheiden, wie sie in Zukunft ihre IT-Werkzeuge einsetzen und bedienen wollen. Dazu sind wir gefordert, nicht nur neueste Software zur Verfügung zu stellen, sondern auch zunehmend für unsere Kunden neue Geschäftsmodelle zu entwerfen und Innovationsleistung anzubieten.«



Im Zeichen der Expansion

Bernhard Mucherl, Geschäftsführer Murexin GmbH

»Vor rund 20 Jahren hatte sich die noch damalige Murexin AG gut in den Mutterkonzern, die Schmid Industrieholding, eingelebt und mit der Firma Furtenbach fusioniert. Damit war der Grundstein für die heutige Struktur und die Produktparten der Murexin GmbH gelegt. Unser Geschäftsfeld Export steckte damals noch in den Kinderschuhen und das Augenmerk lag auf dem Aufbau der Exportmärkte in Osteuropa. Heute ist der Murexin Konzern in Mittel- und Osteuropa mit acht Tochtergesellschaften gut etabliert, der durchschnittliche Jahresumsatz der 90er konnte mehr als verdoppelt werden. Stolz sind wir auf unsere Innovationskraft – rund ein Drittel unseres Umsatzes erwirtschaften wir mit Produkten, die wir in den letzten fünf Jahren entwickelt haben. Auch in Zukunft werden wir ausgehend von einem starken Headquarter in Österreich die überregionale Expansion weiter gezielt vorantreiben, wobei der Schwerpunkt auf den westeuropäischen Märkten liegen wird.«



Intelligent und vernetzt, aber einfach und intuitiv

Karl Hawlik, Geschäftsführer OKI Österreich

»Unternehmen arbeiten heute ganz anders als vor 20 Jahren. Einerseits ist es normal, ein Farb-Multifunktionsgerät zu haben und Dinge selbst zu produzieren, die früher in die Druckerei mussten. Andererseits laufen viele Prozesse elektronisch ab. Dazwischen mangelt es noch am optimalen Zusammenspiel der beiden Welten. Unsere Geräte werden immer intelligenter und vernetzter, müssen aber gleichzeitig einfach und intuitiv zu bedienen sein. Das ist eine Herausforderung, die unsere Entwicklungsabteilung schon in Angriff genommen hat. Auch im kreativen und grafischen Bereich arbeiten wir laufend an Innovationen, wie zuletzt dem NeonColor Drucker.«



“ Megatrends
Mobilität und
Cloud

Dorothee Ritz,
General Managerin
Microsoft Österreich

»Wir leben in einer Zeit des spürbaren Wandels, der auch vor uns selbst nicht Halt macht: So hat sich Microsoft vom Lizenzverkäufer zum Dienstleister mit Abomodell für Plattformen und Services entwickelt. Die Megatrends Mobilität und Cloud haben uns bereits stark beeinflusst und werden in den nächsten Jahren noch stärker wirken. Ausschlaggebend dafür ist, dass wir erstmals über Technologie verfügen, die uns ständig begleitet. Damit kann jedes Gerät jederzeit das richtige Gerät sein und jede Zeit kann dank der Microsoft Cloud zur richtigen Zeit werden. Vor 20 Jahren war es unser Ziel, in jeden Haushalt einen Computer zu bringen. Heute wollen wir eine »Mobile First, Cloud First«-Welt für alle schaffen.«

Taktgeber Cloud

Damianos Soumelidis,
Geschäftsführer Nagarro
Österreich

»Mit einem Wort? Dramatisch! Vor 20 Jahren haben wir auch Software genutzt, aber weder in diesem Ausmaß noch mit dem heute üblichen Anspruch – nämlich flexibel, schnell, günstig und extrem userorientiert. Die Cloud ist dafür ein wichtiger Taktgeber. Herausfordern werden uns künftig das Tempo und der enorme Umfang, in dem Software die Welt erobert. Weil wir in den Industrieländern gar nicht die Entwicklungskapazitäten haben, geschieht das offshore. Länder wie Indien und Pakistan bringen jährlich hunderttausende wirklich gut ausgebildete Leute auf den Markt. IoT und Industrie 4.0 sind Entwicklungen, die uns strukturell, politisch und gesellschaftlich fordern werden.«



“ Stehen vor einer
Mobilitätswende

Leonhard Schitter,
Vorstandssprecher der
Salzburg AG

»Der Fokus der Salzburg AG liegt auf Innovation und zukünftigen Herausforderungen, die Energiewende zu managen ist dabei zentral. Wir stehen vor einer Mobilitätswende: 2020 wollen 73 Prozent der Österreicher mit alternativen Antrieben unterwegs sein und das ist sicher elektrisch. Die Salzburg AG sieht sich als Kompetenzzentrum für E-Mobilität: Wir bieten das Carsharing-Produkt EMIL, Elektro- und Erdgas-mobilität. Und wir leisten Full-Service von Beratung über Förderungen für Privat- und Gewerbekunden bis hin zur Errichtung von Ladeinfrastrukturen. Derzeit betreiben wir ca. 60 öffentliche Ladestationen im Bundesland Salzburg. Der Strom für den Betrieb stammt nachweislich aus erneuerbaren Energiequellen.«



Schwerpunkt von der Hard- auf die Software

Manfred Köteles, Geschäftsführer Bacher Systems

»Die bedeutendste Veränderung sehen wir in der Entwicklung der erforderlichen Kompetenzen. Die an IT-Projekten beteiligten Menschen erfüllen heute weit mehr komplexe Anforderungen als noch vor der Jahrtausendwende. Der Schwerpunkt lag vor 20 Jahren noch auf der Hardware und dem Betriebssystem. Bereits seit einigen Jahren geht es verstärkt darum, die oft zahlreichen Software-Komponenten richtig zusammenwirken zu lassen; denn sie machen das Wesen eines IT-Service aus. Das funktionierende Gesamte – aus dem Hardware-Unterbau und den vielen beteiligten Software-Elementen – steht im Vordergrund. Dafür die erforderliche Kompetenz der Mitarbeiter auf Top-Niveau zu halten, wird die größte Herausforderung sein.«



Trends erkennen und selbst setzen

Christian Weinhapl, Geschäftsführer Wienerberger Ziegelindustrie

»Immer vielfältigere Ansprüche an Produkte, Systeme und Dienstleistungen, steigender Dokumentationsaufwand bei gleichzeitigem Kostendruck aus dem Thema ›leistbares Bauen‹, zunehmender Wettbewerbsdruck, fortschreitende Digitalisierung, weltweite Vernetzung und immer höhere und schnellere Verfügbarkeit von Information und Waren kennzeichneten die Entwicklung der letzten 20 Jahre. Diese dynamischen Veränderungen und die Fähigkeit der schnellen Anpassung werden uns auch weiterhin begleiten. Für Wienerberger ist aber eines seit jeher festes Credo: Um im Wettbewerb bestehen zu können, braucht es intensive Marktbearbeitung, beste Kundenbeziehungen, höchste Service- und Produktqualität, stetige Weiterentwicklung und Innovation. Zukünftig wird es immer entscheidender sein, Trends zu erkennen bzw. selber Trends zu setzen, Talente optimal einzusetzen und Kompetenzen zu festigen und auszubauen. Und es braucht geeignete politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, um diesen Weg überhaupt gehen zu können und um Erfolg langfristig sicherzustellen.«

Maßgeschneiderte Lösungen für die Zukunft

Wolfgang Hesoun, Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG Österreich

»Der Wandel der Energiemärkte, das Aufkommen unkonventioneller Energieträger, zunehmend dezentrale Energieerzeugung, neue Formen der Energieumwandlung, Speichertechnologien und die durchgängige Digitalisierung bedeuten massive Herausforderungen, bringen aber auch große Chancen mit sich. Experten gehen davon aus, dass die Nachfrage nach elektrischer Energie doppelt so schnell wächst wie die Weltbevölkerung. Bis 2030 wird sie um rund 60 Prozent steigen. Angesichts knapper Ressourcen werden wir für Energieumwandlung, Übertragung und im Verbrauch immer mehr maßgeschneiderte und hocheffiziente Lösungen brauchen. Das ist unverzichtbar für unsere Zukunft.«





“ Paradigmenwechsel in der Sprachkommunikation

Josef Jarosch,
Geschäftsführer Unify Österreich

»Vor 20 Jahren fand Sprachkommunikation in eigenen abgeschotteten, hochverfügbaren und proprietären Netzen statt, Vertraulichkeit und Sicherheit standen immer im Vordergrund. Heute können wir eine umfangreiche Kollaborationslösung ganz einfach im gewohnten Browser oder als App auf dem allgegenwärtigen Smartphone zur Verfügung stellen. Die sichere Bereitstellung und Vertraulichkeit ist wichtiger denn je – mit unseren Lösungen kann der Kunde für sich selbst entscheiden, ob er seine Kommunikationsdaten in der privaten Cloud bei sich im Rechenzentrum nutzen möchte oder diese einfach und unkompliziert aus unserem europäischen Rechenzentrum in Anspruch nimmt.«

Enorme Fortschritte in der Dämmung

Gerald Prinzhorn,
Geschäftsführer Austrotherm GmbH

»Vor 20 Jahren war alles ganz anders. Dämmung spielte keine große Rolle. Wenn man überhaupt gedämmt hat, dann mit mickrigen fünf Zentimeter dicken Dämmplatten. Heute werden Häuser gebaut, die kaum mehr Heizenergie benötigen. Niedrigstenergie-, Passiv- und Plusenergiehäuser sind ausgereifte Konzepte. Wir können es schaffen, bei der Heizung unabhängig von unsicheren fossilen Energiequellen zu werden und noch dazu massiv Energiekosten zu sparen. Wesentlich dazu beigetragen haben qualitative Dämmstoffe, welche in den letzten Jahren auch weiterentwickelt wurden. Auch Austrotherm hat dazu viel beigetragen.«



“ Konzentration auf Kernkompetenzen

Bernd Feketeföldi,
kaufmännischer Geschäftsführer von MEWA

»In den vergangenen zwanzig Jahren ist die Nachfrage nach den Leistungen des Textilservices kontinuierlich angestiegen. Besonders erfolgreich entwickelt sich in Österreich der Bereich Berufskleidung. Der Grund: sicher, weil wir es den Unternehmen und Institutionen leichter machen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren. Außerdem sinkt bei den Arbeitnehmern zunehmend die Bereitschaft, Arbeitsbekleidung zu Hause zu waschen. Die derzeitigen Megatrends Nachhaltigkeit und Sicherheit fördern die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen zusätzlich. Zu den großen Herausforderungen der Zukunft gehören für unsere Branche, kundenbezogenen Zusatzleistungen weiter zu intensivieren und unsere Produktivität bei gleichbleibend hoher Qualität zu erhöhen.«

Neue Technologien frühzeitig erkennen

Jürgen Horak, Director Solutions, Dimension Data Austria

»In den letzten Jahren sind wir zunehmend mit dem raschen Voranschreiten der Digitalisierung beschäftigt. Um die damit verbundenen Herausforderungen bestmöglich zu bewältigen, haben wir uns als Unternehmen stark weiterentwickelt. Mit unserer Transformation zu einem globalen Unternehmen können wir unsere Services grenzüberschreitend anbieten und auf weltweite Ressourcen zurückgreifen. In einer digital vernetzten Welt ist es für IKT-Dienstleister wichtig, die Augen und Ohren nah am Markt zu haben, um für unsere Kunden neue Technologien frühzeitig zu erkennen und umsetzen zu können. Dieses Ziel verfolgen wir auch weiterhin. Die Offenheit für neue technische Entwicklungen ist für Unternehmen die Voraussetzung, wettbewerbsfähig zu bleiben. Wer auch künftig erfolgreich sein möchte, kann sich dieser Herausforderung nicht verschließen.«



Wohnraumschaffung als Gemeinschaftsprojekt

Gerald Beck,
Sprecher der Geschäftsführung
Raiffeisen evolution

»Der Immobilienmarkt hat sich seit der Finanzkrise im Jahre 2008 sehr verändert. Einerseits sind die Geschäfte in den CEE-Ländern stark zurückgegangen, andererseits haben Immobilien als Anlageform einen starken Aufschwung erfahren. Aufgrund der demografischen Entwicklung ist die Schaffung von Wohnraum in den Großstädten eine wesentliche Herausforderung für die Zukunft. Diese muss ein Gemeinschaftsprojekt der jeweiligen Kommune mit Projektentwicklern, Bauträgern und Stadtentwicklern sein. Der Zugang zu leistbarem Wohnraum sollte allen möglich sein – die Fördertöpfe sollten besser dotiert werden. Es muss ein gleiches Verständnis geben, alle müssen mit im selben Boot sein. Auch das Thema Nachhaltigkeit wird einen immer höheren Stellenwert bekommen. Wir wollen Gebäude errichten, die auch noch in 100 Jahren nutzbar sind.«



Ohne Styropor kein leistbares Wohnen

Clemens Demacsek,
Geschäftsführer der Güteschutzgemeinschaft Polystyrol-Hartschaum GPH

»Für die Mitgliedsbetriebe der GPH vollzog sich in den letzten 20 Jahren ein Paradigmenwechsel. Styropor mutierte vom innovativen Hero mit hohem Nutzen (leichte Verarbeitbarkeit, hohe Belastbarkeit, preisgünstig und damit rasch amortisiert) in den vergangenen fünf Jahren zum Prügelknaben. Alles – vom Schimmelpilz im Wohnraum bis zum Algenbefall an der Fassade – scheint Styropor verursacht zu haben. Begleitet wurde diese Entwicklung von Berg- und Talfahrten der Energiepreise. Das mündet heute in einer Sanierungsrate, die deutlich unter 1 % anstatt bei 3 % des Altbaubestandes liegt. Die größte Herausforderung wird es sein, den Bürgern klar zu machen, dass die Energiewende und leistbares Wohnen ohne Styropor nicht annähernd erreicht werden können.«



“ Preise stagnieren, Kosten steigen

Wolfgang Moser,
kaufmännischer Geschäftsführer Wopfinger Transportbeton

»Transportbeton ist heute und auch künftig in Bezug auf massives sowie energieeffizientes und nachhaltiges Bauen nicht aus dem Baualltag wegzudenken. Die Transportbetonpreise treten seit 20 Jahren auf der Stelle. Die Kostensteigerungen der Produktionsfaktoren konnten nur mittels Produktivitätssteigerungen aufgefangen werden, eine gewisse Marktkonzentration ergab sich als logische Konsequenz. War in den letzten Jahren die Steigerung der Produktqualität ein wesentlicher Innovationstreiber, so liegen die Herausforderungen der Zukunft in der Verbesserung der Logistik sowie der Anwendung neuer Rohstoffkonzepte. Aufgrund der immer schwerer zugänglichen natürlichen Ressourcen und der politischen Vorgaben (Nachhaltigkeit, Ressourceneffizienz) wird künftig der Ersatz natürlich gewonnener Rohstoffe durch Recyclingmaterial im Zentrum der technologischen Weiterentwicklung stehen.«

Menschliche und umweltbewusste Lebensraumgestaltung

Walter Wiedenbauer,
Geschäftsführer Sto Ges.m.b.H.

»Sto hat in den letzten 20 Jahren mehrfach durch überlegte, aber mutige Schritte zukünftige Entwicklungen vorweggenommen. Unser Leitbild war schon immer die menschliche und umweltbewusste Lebensraumgestaltung. Heute sind Nachhaltigkeit, Klimaschutz und CSR in aller Munde, aber damals waren wir damit in der gesamten Branche Vorreiter. Auch beim Thema Innovation haben wir früh erkannt, dass Produktanforderungen immer europäischer und internationaler werden. In Zukunft werden die Ansprüche an das Wohnen noch mehr steigen. Die Menschen kaufen verantwortungsbewusster und interessieren sich für Baustoffe. Energieeffizienz und Umweltbewusstsein sind die Stichworte – hier reagieren wir schon heute durch intensivere Beratung.«



“ Frühzeitig begonnen, Alternativen zu entwickeln

Josef Hackl,
Geschäftsführer Vertrieb Synthesa

»Auch die Synthesa-Gruppe blickt auf zwei ereignisreiche Jahrzehnte zurück. Es waren die Jahre des Booms bei der thermischen Sanierung. Der Markt an Wärmedämmsystemen kam in den 90er-Jahren und danach zur Vollblüte. Synthesa ist mit der Marke Capatect ganz vorne mit dabei! Der Hype hat sich inzwischen abgeschwächt, der Dämmstoffmarkt ist heute so hart umkämpft wie noch nie und EPS ist in die Kritik geraten. Wir haben auf diese Entwicklung reagiert und damit begonnen, Alternativen zu entwickeln. Heute sind wir mit unserer ökologischen Fassadendämmung aus Hanf Innovations- und Technologieführer auf diesem Gebiet.

Auch im Bereich Baufarben und Lacke konnten wir uns zum mit Abstand größten Anbieter entwickeln. Das Thema »umweltbewusst bauen« steht heute im Fokus vieler Kunden. In diesem Sinne wünschen wir dem Report-Team weitere 20 erfolgreiche Jahre mit vielen interessanten Themen.«

Software ist die Zukunft

Peter Lieber, Präsident des Verbands Österreichischer Software Industrie (VÖSI)

»Während die vergangenen Jahrzehnte in der IT sehr stark von Hardwareentwicklungen geprägt waren, stehen die nächsten sicher im Zeichen der Software und der digitalen Plattformen. Deshalb freue ich mich sowohl als Software-Unternehmer als auch als VÖSI-Präsident auf die kommenden Herausforderungen. Es muss in Österreich aber noch viel klarer werden, dass wir die Phase des digitalen Wandels nur dann für uns nutzen können, wenn wir sie mit ganzem Einsatz und ab sofort aktiv mitgestalten. Nur mit Mut und unternehmerischer Risikobereitschaft werden wir das hierzulande reichlich vorhandene Potenzial auch wirtschaftlich und gesellschaftlich nutzen können. Ich setze darauf, dass der Report Verlag diesen anspruchsvollen Wandel auch in den nächsten 20 Jahren begleiten wird!«



Personaldienstleistungen gewinnen an Bedeutung

Klaus Lercher, CEO Trenkwalder Personaldienste

»Die Entwicklung der Zeitarbeitsbranche ist stark abhängig von der Konjunktur. Aber auch Themen wie Regulierung, Fachkräftemangel, Billigarbeitskräfte sowie ständig steigende Lohnnebenkosten sind die derzeitigen und zukünftigen Herausforderungen für den Personaldienstleistungsbereich. Meiner Einschätzung nach ist es dennoch so, dass Personaldienstleistungen, sowohl auf europäischer Ebene als auch für den Wirtschaftsstandort Österreich, weiter an Bedeutung gewinnen. Natürlich müssen wir uns schon heute mit den Trends der nächsten Jahre beschäftigen. Um den Herausforderungen zu begegnen, gilt es Dienstleistungen und Services weiter auszubauen und in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter zu investieren.«



BIM kommt nicht über Nacht

Alfred Hagenauer, Geschäftsführer A-Null Bausoftware

»Unsere Archicad-Software hat schon vor 20 Jahren vorweggenommen, was heute unter dem Namen BIM in aller Munde ist. Das war bei Archicad als virtuelles Gebäudemodell immer schon die Vision und das Kernthema, aber aufgrund der Leistungsfähigkeit der damaligen Hardware nicht vollständig umsetzbar. Heute gibt es beim Thema BIM und virtuelles Gebäudemodell in Österreich einige Pioniere, aber auch noch sehr viel Potenzial nach oben. Man darf auch nicht erwarten, dass dieser Schritt über Nacht passiert. Mit dem Feedback der Vorreiter können die Entwickler das Produkt auch laufend an die praktischen Herausforderungen anpassen. Dann werden auch jene zugreifen, die jetzt noch skeptisch sind. Denn dass es an BIM kein Vorbeikommen gibt, ist unbestritten.«

Neue Anforderungen in einer globalisierten Welt

Wolfgang Hermann,
Geschäftsführer AGES

»Die AGES, die Österreichische Agentur für Gesundheit und Ernährungssicherheit GmbH, spielt eine wesentliche Rolle in den Bereichen Lebensmittelsicherheit, Tiergesundheit, öffentliche Gesundheit, Arzneimittel sowie in der Landwirtschaft. In einer globalisierten Welt ändern sich die Anforderungen sowohl für den hoheitlichen Bereich als auch für die Wirtschaftsbeteiligten. Neue Gefahren wie Krankheitserreger und Probleme und Herausforderungen wie internationale Handelsströme oder TTIP treten auf. Die Aufgabe der AGES ist es, mögliche Risiken für die österreichische Bevölkerung, die Wirtschaft und Landwirte so gering wie möglich zu halten. Dazu nutzen wir modernste Analytik, betreiben angewandte Forschung, bewerten und kommunizieren Risiken. Dieser ständige Wandel bedeutet für uns aber auch, bewährte Systeme mit Innovationen zu vereinen und neue, flexible Formen von Kooperationen einzugehen.«



Energieeffizienz und Komfort sind kein Widerspruch

Michael Walter,
Geschäftsführer Velux

»Zunächst: alles Gute zum runden Geburtstag und weiterhin viel Erfolg! Der Start des Verlags war verbunden mit hoher Nachfrage nach Innovation und dem Ausbau von Wohnraum unter dem Dach.

Um das Informationsangebot rund um Licht und Luft für Dachräume sicherzustellen, bildete der Aufbau eines schlagkräftigen Marketingteams – geprägt durch rasante Digitalisierung und entsprechend intensive Online-Aktivitäten – die Basis für den Erfolg der nächsten zehn Jahre. Den Trend zu mehr Komfort hat Velux durch den Launch von Velux Integra, ein fernbedienbares Dachfenster mit Regensensor, begrüßt. Mit der Errichtung des CO₂-neutralen Sunlighthouse haben wir gezeigt, dass Energieeffizienz und Komfort durch Tageslicht und Frischluft kein Widerspruch sind. Die Krisenjahre meisterte Österreichs Baubranche aufgrund verschiedenster Fördermaßnahmen. Allerdings ist die Renovierung in den letzten Jahren rückläufig. Wichtig sind daher die Aktivierung der Schaffung von Wohnraum sowie die Sanierung des Altbestands.«



Bewusstsein hat sich stark gewandelt

Roland Heibel,
Geschäftsführer Steinbacher Dämmstoffe

»Vor 20 Jahren steckte Wärmedämmung noch in den Kinderschuhen – seither hat sich das allgemeine Energie- und Umweltbewusstsein, unter anderem aufgrund der vereinbarten Kyoto-Ziele, enorm gestärkt. Die Emissionen der Autos wurden markant reduziert, E-Mobilität gewinnt immer mehr an Bedeutung und für viele Unternehmen ist es heutzutage selbstverständlich, den ökologischen Fußabdruck so klein wie möglich zu halten und nachhaltig ihren CO₂-Verbrauch zu verringern. Fakt ist aber auch, dass vor 20 Jahren beispielsweise ein Brexit noch kein Thema war. Deshalb brauchen wir jetzt umso mehr positive Stimmung, damit Nachhaltigkeit weiterhin als wesentlicher Faktor gelebt und intensiviert wird.«



„Auftraggeber tragen Mitverantwortung

Elmar Hagmann,
Geschäftsführer Wilhelm
SEDLAK Ges.m.b.H.

»Die Weiterentwicklungen im Baubereich sind überwiegend in Produktivitätssteigerungen und Produktentwicklungen zu sehen – die größten Veränderungen, die die Positionen der Bauunternehmen neu definieren, werden im Zusammenhang mit BIM (Building Information Modeling) auf uns zukommen. Eine weitere Herausforderung stellt das Thema Sozialdumping und Sozialbetrug dar. Dieses kann unserer Meinung nach nur durch eine Mitverantwortung der Auftraggeber, Erhöhung der Qualität und damit einer Abkehr vom absoluten Billigstbieterprinzip erfolgen. Die Sedlak Gruppe hat sich in den vergangenen 20 Jahren sehr gut entwickelt: Das Bauträgersgeschäft wurde ausgeweitet und die internen Prozesse der Projektentwicklung ständig verbessert. Wir errichten Neubauten gleichermaßen ambitioniert wie wir Wohn- und Bürohäuser sanieren. Durch die Verjüngung der Geschäftsführung ist eine kontinuierliche Betriebsführung sichergestellt.«



In 20 Jahren mehr Veränderungen als in den 200 Jahren davor

Manfred Katzenschlager, ehemaliger Geschäftsführer der Geschäftsstelle Bau und neuer Geschäftsführer Bundessparte Tourismus und Freizeitwirtschaft



»20 Jahre Bau- und Immobilienreport sind auch 20 Jahre dokumentierte Baugeschichte durch Fachjournalismus auf höchstem Niveau. In diesen zwei Jahrzehnten hat sich die Bau- und Gebäudetechnik wahrscheinlich stärker verändert als in den zwei Jahrhunderten zuvor. Vor 20 Jahren versuchten sich die ersten Pioniere im Passivhausbereich, jetzt hält Building Information Modeling Einzug in das Bauwesen. Gleichzeitig erfasst das Thema Digitalisierung sämtliche Bereiche des Tourismus. Eine

funktionierende Bauinfrastruktur ist auch eine der wichtigsten Voraussetzungen für Tourismus und Freizeitwirtschaft – von der Verkehrsinfrastruktur über Hotel-, Gastronomie-, Wintersporteinrichtungen bis hin zur Instandhaltung der historischen Gebäude. Geht es dem Tourismus gut, geht es auch der Bauwirtschaft gut und vice versa. Ich gratuliere dem Bau- und Immobilien Report zu den erfolgreichen 20 Jahren und bedanke mich sehr herzlich für die spannende Zusammenarbeit sowie die erfolgreichen gemeinsamen Projekte.«

97

Starke Umbrüche in allen Branchen

Bernd Bugelnig, Vorstandsvorsitzender Capgemini

»Unsere Branche wurde immer schon von technologischen Veränderungen und regulatorischen Rahmenbedingungen beeinflusst. Damals wie heute war es erforderlich, notwendige Veränderungen nicht in Einzelaktionen oder in einem Stückwerk vorzunehmen, sondern von Anfang bis zum Ende ganzheitlich durchzudenken. Durch die technologischen Erneuerungen ergeben sich Möglichkeiten, innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln, die auf kurz oder lang zu durchaus starken Umbrüchen in etlichen Branchen führen werden. Etablierte Unternehmen müssen extrem wachsam sein und aufpassen. In alteingesessenen Organisationen ist der Innovationsgedanke nicht immer so inhärent vorhanden – dadurch ergibt sich ein gewisses Risiko, an agilere Unternehmen Marktanteile zu verlieren. Daher ist es immens wichtig, externe Innovationstreiber frühzeitig zu erkennen und deren Bedeutung für das eigene Unternehmen zu bewerten. Wenn es dann zu Umsetzungsprojekten kommt, ist es wichtig, die damit verbundenen Veränderungsprozesse mit einer soliden Governance auszustatten – sie brauchen Struktur und die entsprechenden Steuerungsprozesse. Die größten Chancen auf Erfolg haben die Projekte, wenn sie vom Management von oben nach unten auf Basis eines durchgängigen Change Managements unterstützt werden.«



Was Kunden wünschen



Neue Technologien haben die Kommunikation mit Kunden, aber auch Service, Marketing und Vertrieb verändert. Auch die Kunden selbst sind anspruchsvoller und weniger treu als früher.

VON ANGELA HEISSENBERGER

98



Konsumentinnen und Konsumenten werden tatsächlich immer unverschämter. Sie wollen Produkte schneller, am besten sofort, in noch besserer Qualität, mit einem hohen Maß an Service und zu einem günstigen Preis – und moderne Kommunikationstechnologien unterstützen sie auch noch dabei.

Über soziale Medien schließen sich Nutzer in Gruppen zusammen, um Preisvorteile zu erlangen oder Veränderungen im Verhalten von Herstellern und Händlern zu erreichen. Sie teilen und verbreiten über viele Kanäle Informationen und wissen über Produkte, Service, Preise und mögliche Alternativen der Mitbewerber besser Bescheid als so mancher Anbieter.

>> Das Zeitalter der Kunden <<

Die US-Marktforschung Forrester Research kündigt »The age of the customer« an: Möglichst genaue Kenntnisse über die Nutzer und deren Beziehungen werden demnach der Schlüssel zu Wettbewerbsvorteilen sein. Abgestimmt auf diese Informationen müssen den Kunden möglichst positive Erfahrungen und ein hoher Mehrwert geboten werden, um sie zufriedenzustellen. Ob sie dem Unternehmen oder der Marke weiterhin loyal gegenüberstehen, ist allerdings auch dann nicht sicher: Einen neuen Kunden dauerhaft zu gewinnen, ist siebenmal teurer als einen Kunden zu halten, lautet eine Marketingweisheit. 71 % der Neukunden sind Einmalkäufer. Ein Drittel der Stammkäufer wandert bereits nach einem Jahr ab. Und nur 17 % aller Innovationen sind innerhalb von zwölf Monaten wirklich erfolgreich.



CONSUMER NEUROSCIENCE

> Neuromarketing verbindet Erkenntnisse aus Marketing, Werbung und Konsumentenpsychologie mit Wissen und Methoden aus der Biologie und Neurowissenschaft. Methoden, die direkt am Konsumenten ansetzen (z.B. funktionelle Magnetresonanztomografie, EEG, Hautleitwiderstand, Schreckreflexmodulation oder Eye-Tracking) geben Einblick in die »Black Box« Gehirn bzw. lassen aufgrund messbarer physiologischer Reaktionen Rückschlüsse auf die Wirksamkeit von Marketingreizen zu.

In den letzten Jahren haben diese Marktforschungstechniken stark an Bedeutung gewonnen. Die Emotionen der Konsumenten und ihre Entscheidungen besser zu verstehen, ist für Unternehmen essentiell, um auf Kundenwünsche frühzeitig, rasch und treffsicher reagieren zu können.

Das Kundenverhalten wird vorwiegend von emotionalen und kaum von analytisch-berechnenden Faktoren gesteuert. »Menschen denken weit weniger, als sie denken, dass sie denken«, bestätigt Motivforscherin Helene Karmasin. Konsumenten seien dann bereit, für ein Produkt mehr zu zahlen, als sie eigentlich müssten, wenn die Emotion zuerst angesprochen wird und sie gar nicht erst zu überlegen beginnen.

Subtile Markensignale lösen Verhaltensprogramme aus, ohne dass sich der Kunde darüber bewusst ist. Gehirnforscher identifizierten vier implizite Codes als Steuerungsmechanismen: sensorische Erlebnisse durch Farben und Formen, erzählte Geschichten, einprägsame Protagonisten und die Sprache als Bedeutungsträger. Einer der ersten Kontaktpunkte mit dem Produkt ist die Verpackung, die bereits eine Vielzahl von materiellen und sozialen Botschaften sendet. »Kunden kaufen Packungen, nicht Produkte«, erklärt Karmasin. Mit der Verpackung werde nicht der reine Nutzen des Produkts, sondern auch das mit dem Produkt verbundene Erlebnis an die Konsumenten kommuniziert.



**MOBILE COMMERCE WIRD
IMMER BELIEBTER. PROFITIEREN
KÖNNEN NUR UNTERNEHMEN,
DIE IHREN ONLINE-AUFTRITT
OPTIMIEREN.**



33% DER KONSUMENTEN

sind »digital-mobil«. Marken, die überdurchschnittlich viele Nutzer dieser Zielgruppe erreichen, gewinnen signifikant Marktanteile.

100

Um mit der Digitalisierung Schritt halten zu können, ist integrative Markenführung die wesentliche Herausforderung für Hersteller. In puncto digitaler Vernetzung gibt es noch Nachholbedarf. »Alle Marken sind heute digital unterwegs, trotzdem haben 90 % der Unternehmen keine ganzheitlich vernetzte Digitalisierungsstrategie«, zitierte Peter Haller, Geschäftsführer der Serviceplan-Gruppe, im Rahmen der diesjährigen Marken-Roadshow aus einer im Auftrag des Markenverbandes erstellten McKinsey-Studie. Die Digitalisierung allein sei nicht die Lösung, so Haller, sondern die Vernetzung von On- und Offline-Maßnahmen. Viele Unternehmen hätten aber auf digitale Trends zu spät oder nur partiell reagiert, extern delegiert, diese vor allem aber nicht ganzheitlich integriert.

Im Fokus der Marktforschung stehen eindeutig die digital-mobilen Konsumentinnen und Konsumenten. Deren Anteil liegt momentan noch bei 33 %, diese Zielgruppe weist aber das größte Wachstumspotenzial

EVA STÜBER, IFH KÖLN: »KUNDEN WECHSELN GERNE ZWISCHEN DEN KANÄLEN.«

auf. Marken, die eine überdurchschnittlich hohe Anzahl mobil-digitaler Nutzer erreichen, gewinnen signifikant Marktanteile, während digitale Wenig- oder Nichtnutzer (derzeit 42 %) verlieren und Standardnutzer (25 %) stagnieren. Alle drei Zielgruppen seien weiterhin »multimedial am besten zu erreichen«, so Barbara Evans, Geschäftsführerin von Facit Research. Unternehmen sollten ihre Medienplanung crossmedial maximieren und die digitalen Tools auch auf den PoS (Point of Sale) übertragen.

Big Data erweist sich diesbezüglich als Hemmschuh: Viele Unternehmen verfügen über eine enorme Datenfülle über Zielgruppen, Mitbewerber, Handel, Marketing und Vertrieb, deren Auswertung dauert aber in der Regel zu lange, um in die aktuelle Planung einbezogen zu werden. Gleichzeitig ist eine zunehmende Ablehnung der Kunden zu bemerken, Informationen über sich preiszugeben und von Unternehmen zu erhalten – oftmals als Reaktion, wenn Kunden über mehrere Kanäle mit Nachrichten überhäuft werden. Das Interesse an Kundenbindungsprogrammen ist generell rückläufig.



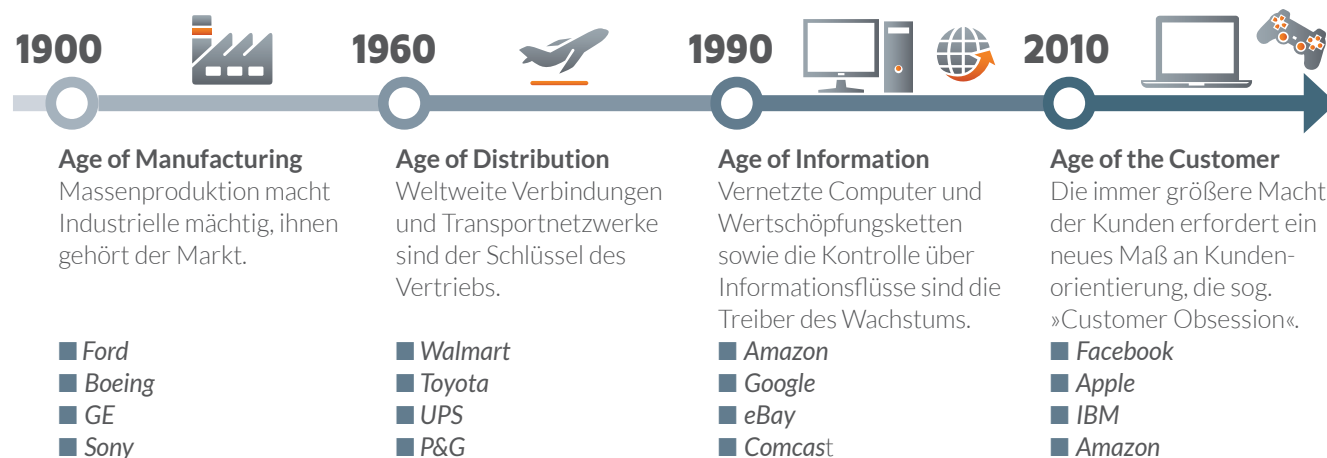
>> Dernackte Preis <<

Die gute Nachricht: Der Preis allein ist für die Kaufentscheidung nicht ausschlaggebend, obwohl sich das Discount-Konzept inzwischen durch alle Branchen zieht. »Discount ist längst zu einem Konsumstil geworden«, resümiert etwa das Zukunftsinstitut im »Retail Report 2016«: »Schnäppchenjäger sind künftig auch auf der Suche nach qualitativ hochwertigen Produkten, die dem Zeitgeist entsprechen.« Das Billig-Konzept hat seine Grenzen – die Lebensmitteldiskonter Lidl oder Hofer führen deshalb zu Weihnachten und Ostern Gourmetlinien im Sortiment, Textilketten wie H&M oder Zara fahren eine zweite Schiene mit hochwertigeren Stores und von Modedesignern eigens kreierten Kollektionen. Für diesen »kleinen« Luxus geben Kunden gerne einmal etwas mehr Geld aus.

Selbst in Einkaufszentren sind reine Billigshops gar nicht mehr so gerne gesehen. Sie belegen zwar große Flächen und bringen Frequenz, die Shopping Malls verlieren durch das Schmuttelimage aber an Glanz und Flair. Immergleiche, beliebig austauschbare Shops reihen sich aneinander. »Discount verlagert sich in den kommenden Jahren weiter ins Internet. Dort regiert der Preiskampf«, schließt das Zukunftsinstitut aus der wachsenden Zahl von Vergleichsportalen und Discount-Plattformen, die ausschließlich Sonderangebote promoten. Hier regiert noch der »nackte« Preis ohne Schnickschnack; für sämtliche Zusatzleistungen, Service und oft auch Lieferung muss extra bezahlt werden.

Der stationäre Handel wittert in der Schaffung einer angenehmen Shoppingatmosphäre zu Recht seine Chance. Laut einer Erhebung des Analyseinstituts ServiceValue

WILLKOMMEN IM ZEITALTER DER KUNDEN



Quelle: Forrester Research, Inc.

ist der wichtigste Grund für Kundentreue und Weiterempfehlung die Atmosphäre im Geschäft. Erst danach folgen Übersichtlichkeit und Sauberkeit. Künftig gilt es, dort zu sein, wo der Kunde ist. Das Zukunftsinstitut spricht diesbezüglich von einem »Wandel vom Point of Sale zum Point of Situation«: Der Handel müsse Standorte und Verkaufsflächen mobil, flexibel und situationsorientiert gestalten – inklusive der Option zum Online-Shopping, auch via Handy.

»Mobile Commerce nimmt eine immer wichtigere Position im Internethandel ein, nur wer jetzt seinen Online-Auftritt optimal ausrichtet, kann am mobilen Bestellwachstum rasch profitieren«, meint Christian Renk, Geschäftsführer von Klarna Austria, einem führendem Zahlungsdienstleister für E-Commerce. In Deutschland haben sich die Umsätze im Online-Handel mittels Smartphone im Vorjahr fast verdoppelt. Technische Aspekte wie die Darstellung am Bildschirm, Nutzernavigation oder Ladegeschwindigkeit, aber auch Sicherheit spielen dabei eine große Rolle. »Die mobilen Shopper ticken anders und das verlangt ein neues Denken«, so Renk. »Einkaufen mit dem Smartphone muss rasch und einfach funktionieren, die Produkte müssen optimal präsentiert werden.«

>> Unzufrieden mit Amazon <<

Tatsächlich muss man kein reiner Onlinehändler sein, um E-Commerce kundenorientiert zu betreiben. In einer Erhebung des Handelsforschungsinstituts ECC am IFH Köln fanden sich unter den Top 10 ausschließlich Multi-Channel-Händler, also Unternehmen mit Filialnetz und Online-



HELENE KARMASIN, BEHAVIOURAL INSIGHTS: »DIE VERPACKUNG SPIELT EINE SCHLÜSSELROLLE.«

Shop. Unter die Lupe genommen wurden die Faktoren Usability, Sortiment, Preis-Leistungs-Verhältnis, Service, Bezahlung und Checkout sowie Versand und Lieferung. Esprit erreichte als einziger Online-Shop mehr als 80 Punkte, gefolgt von dm-drogerie markt und Weltbild. Die umsatzstarken Versandkonzerne Amazon, Zalando, Neckermann und Quelle landeten bei der Kundenzufriedenheit überraschend abgeschlagen auf den hinteren Plätzen.

»Reine Onlinehändler haben keine Chance in der Zukunft«, rechnet Studienleiterin Eva Stüber mit einer Marktkonsolidierung: »Kunden wechseln gerne zwischen den Kanälen.« Der Handel brauche sowohl Online-Auftritte als auch Geschäfte. Nur Big Player wie Amazon, Zalando & Co würden diese Entwicklung überleben. Mehr als 80 % der knapp 1.800 befragten Kunden hatten bereits bei Amazon gekauft, mehr als die Hälfte bezeichneten sich als Stammkunden. Trotz dieser Popularität lässt die Zufriedenheit der Kunden zu wünschen übrig, bei Amazon seien »die Erwartungen aber auch wesentlich höher«. Dieses Ergebnis zeige, dass Service und Erreichbarkeit durchaus geschätzt

werden, so Stüber. Genau diese Kriterien würden durch stationäre Geschäfte gestärkt.

Bedarfsorientierte Lieferoptionen werden künftig zum Wettbewerbsvorteil. Das Wachstum im E-Commerce stellt somit auch an die Logistikbranche hohe Anforderungen. »Seit 2010 haben wir eine Dauerrevolution in der Logistik«, sagt Peter Umundum, Vorstand für Paket & Logistik der Österreichischen Post. 2015 verzeichnete man mit 80 Millionen Paketen eine Verdoppelung bei der Zustellung. »Der Empfänger möchte seine Ware sofort haben, am besten noch kostenlos«, erklärt Umundum. Innovative Lösungen wie die Versandboxen in den Filialen sollen das Problem der »letzten Meile« beheben. Im Vorjahr wurden 1,5 Millionen Briefe und Pakete auf diesem Weg zugestellt, heuer sollen es 3,4 Millionen Sendungen werden. Bereits im Testlauf befindet sich eine Empfangsbox für die Wohnungstüre.

Nicht bloß Multi-, sondern Omni-Channel-Handel – also der Vertrieb über alle erdenklichen Kanäle – ist angesagt, um den Mitbewerbern nur ja keinen möglichen Zugang zu Kunden kampfflos zu überlassen. Dem umfangreichen Mehraufwand für Aufbau und Pflege der Kundenbeziehungen stehen aber oft nicht die erhofften Umsatzsteigerungen gegenüber. Und nicht selten wetteifern die verschiedenen Vertriebskanäle eines Unternehmens untereinander härter um die bessere Performance als gegen die Konkurrenz. Auf geht's in den »War for Customers«!

SCHLAGZEILEN

2011-2016

Bau
2/11

Eine Branche erfindet sich neu
Die Krise hat zu einem Umdenken in der Schaltungsbranche geführt. Der Dienstleistungsgedanke tritt in den Vordergrund.

Bau
3/11

Alles nachhaltig
Neue Farbenlehre in der Immobilienbranche: Nach dem Green Building kommt das Blue Building.

Plus
2/11

Wankende Weltmacht USA

Noch lange nicht k.o., aber schon etwas groggy: Taugen die USA noch als Role Model? Oder machen die Staaten gar das, was sie am besten können – sich wieder einmal neu erfinden?

Plus
2/12

Magere Zeiten

Bis 2016 will die Regierung 28 Milliarden Euro einsparen. Budgetexperten sind skeptisch, ob die erwarteten Effekte nicht zu optimistisch berechnet wurden.

Plus
6/11

Einmal Krise und retour

Die Folgen des Bankencrashes sind bis heute spürbar. Nur die Bonuszahlungen der Bankmanager bewegen sich bereits wieder in früheren Sphären.

Bau
10/14

Auf Schiene

Das Bestbieterprinzip verzögert sich zwar noch etwas, aber es kommt. Aktuell wird an fairen, transparenten Kriterien gearbeitet, die auch für Rechtssicherheit sorgen sollen.

Plus
2/15

Wende mit Gas?

Erdgas wird eine positive Zukunft vorausgesagt.

Plus
3/15

Café-Banking

Junge Kunden kennen Banken meist nur noch von außen. Innovative Konzepte sollen das Filialsterben aufhalten.

Bau
8/15

Eine bedrohte Art

Seit 2008 hat die Anzahl der Lehrlinge in der Bauwirtschaft um 20 Prozent abgenommen.

Bau
3/16

Das ewig zahnlose Monster

Ziemlich genau vor zehn Jahren wurde in Österreich der Energieausweis eingeführt, um für mehr Transparenz zu sorgen. Ein Forschungsprojekt fühlte dem Instrumentarium nun auf den Zahn. Das Fazit ist ernüchternd.

**Plus
4/11****Scurrile Postmarkt-Liberalisierung**
*Warum die Privaten kein Bein auf den Boden bekommen und wie sich die Post die Konkurrenz vom Leibe hält.***Energie 4/11****Grüne Batterien als Chance***Österreichischen Pumpspeicherkraftwerken könnte in der angekündigten europäischen Energiewende eine Schlüsselposition zukommen.***Tele 5/12****2012 – das mobile Jahr?***Was bringt der Trend zu Mobile Computing? Werden einfach die Verkaufszahlen mobiler Geräte steigen oder sehen wir eine neue Generation von Anwendungen für Unternehmen?***Tele
5/11****Cloud Computing**
*Ein Konzept verändert die IT-Branche. Und alle wollen dabei sein.***Plus
11/12****Flucht aus der Krise***Die hohe Arbeitslosigkeit in ihren Heimatländern treibt zunehmend Spanier, Portugiesen und Griechen nach Deutschland und Österreich.***Energie
4/12****Stromaufwärts auf der Straße***Elektromobilität ist Hoffnungsträger für eine saubere und ressourcensparende Zukunft. Der Wandel ist längst nicht mehr nur Vision.***Plus
5/13****Neues Biedermeier***Studierende und Absolventen ziehen Work-Life-Balance einer Top-Karriere vor. Jobs im öffentlichen Dienst oder in der Forschung werden bevorzugt. Ein Mangel an Führungskräften ist vorprogrammiert.***Plus
10/12****Die Mühen der Ebene II***Präsident Obama bleibt und trifft auf Probleme, gegen die er schon in der ersten Amtszeit nichts ausrichten konnte.***Top
12/14****Der entzauberte Mythos***Das rasante Wachstum in China, Indien, Russland und Brasilien gilt als Erfolgsstory des letzten Jahrzehnts. Der Boom kühlt merklich ab, die Probleme und Versäumnisse dieser Länder kommen zum Vorschein. Geht der BRIC-Lokomotive die Luft aus?***Bau
7/13****Höchste Zeit***Das 1,5 Milliarden Euro schwere Konjunkturpaket der Regierung soll vor allem der angeschlagenen Bauwirtschaft zugute kommen. Kritiker bemängeln den falschen Zeitpunkt und falsche Ansätze.***Tele
5/15****Büro aus der Wolke***2020 wird mehr als die Hälfte aller Jobs im Office von crossfunktionalen Teams erledigt. Die Infrastruktur ist schon vorhanden: Cloud Computing.***Bau
10/13****In Richtung
Negativrekord***Aktuell hat sich der Wiener Büromarkt stabilisiert, neue Projekte kommen aber kaum hinzu. Experten erwarten in den nächsten Jahren ein historisch niedriges Flächenangebot.***Plus
4/15****Getrübtes Klima***Österreich fällt als Innovationsstandort in internationalen Rankings zurück und verliert beim Leitthema Industrie 4.0 den Anschluss.***Tele 6/13****Nächste Stufe:
Print 3.0***Die neue Druckergeneration bietet den schnellsten Tintenstrahldrucker der Welt, neue Finanzierungsformen und All-in-Services.***Energie 7/13****Zu smart für diese Welt***Eine deutsche Studie sieht im Smart-Meter-Rollout eine massive Mehrbelastung der Kunden – und empfiehlt treuherzig die Vermarktung der anfallenden Kundendaten.***Tele 5/13****Digitale Datenflut***Täglich werden 2,5 Exabyte an Daten erstellt – 2012 waren es unvorstellbare 2,8 Zetabyte. Diese Datenflut stellt Unternehmen vor gewaltige Herausforderungen.*

MEILENSTEINE UND BERICHTE: MARKT UND DAMALIGE MEINUNGEN AUS DER ENERGIEWIRTSCHAFT

Die elektrisierenden Themen der Branche, Kommentare und Berichterstattung des Report in den vergangenen Jahren – in einem pulsierenden Energiemarkt in Österreich.

1996

START DER ÖFFNUNG

Das erste Liberalisierungspaket bringt eine teilweise Strommarktöffnung für große Kunden in mehreren Stufen. Österreich prescht mit dem Öffnen des Netzzugangs sogar vor. Haushalten und Kleinkunden bleibt das Recht auf freie Lieferantenwahl vorerst aber verwehrt.

104

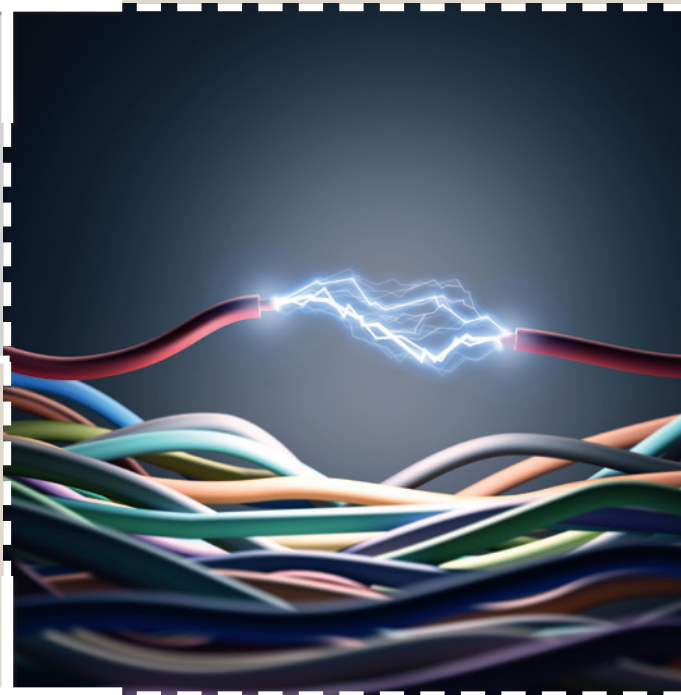
2000

REVOLUTION GEFORDERT

Allgemein wird erwartet, dass mit der Voll liberalisierung des Strommarktes Marktverschiebungen gewaltiger Dimensionen eintreten werden. Es ist die Zeit der purzelnden Preise bei Industriekunden, Nachlässe von 30 bis 40 Prozent gelten als üblich.

Doch nicht bloß Gewerbekunden profitierten vom ersten Liberalisierungslüfterl. Diverse Consulter treten auf den Plan, um der politisch erstarrten und satten heimischen Stromwirtschaft auf die Sprünge zu helfen. Sie fordern eine »Kulturrevolution« Richtung Dienstleistung, der sich die Versorger nun unterziehen sollen. Sie raten zu professionellem Beschaffungs- und Kostenmanagement, zur Bildung von Allianzen, gezielter

Marken-, Vertriebs-, und Produktionspolitik. Die Energieversorger buchen verunsichert Nachhilfe und versuchen, ihre Produkte nach dem Beispiel der Telekommunikation »hip« zu gestalten. Eine österreichische Stromlösung soll mittels Zusammenschlüssen am Markt die Macht der EVU gegenüber ausländischen Konkurrenten absichern. Sie wird über viele Jahre verhandelt, aber nicht umgesetzt.



1/2000

KOMMENTAR IM »ENERGIE REPORT«

»Wolfgang Schüssel hat seine Partei im Griff. Außer, wenn es um die Zukunft der österreichischen Energiewirtschaft geht. Da streiten die Landes-EVU jahrelang um Fusion oder Nicht-Fusion – mit kaum noch nachvollziehbaren Argumenten. Statt der fälligen Ordnungsrufe bekommen sie Schützenhilfe von ihren Eigentümervertretern, den Landeshauptleuten. Die Bundesregierung wolle die Fusion, sagt Wirtschaftsminister Bartenstein. Einige der Landeshauptlinge wollen sie nicht. Was Wolfgang Schüssel, Bundeskanzler und Obmann der ÖVP, die in sieben von neun Bundesländern regiert, will, ist die Frage. Hat er seine Partei im Griff, sollte ein Machtwort im Sinne des Regierungswillens kein Problem sein. Gefragt wäre es längst. Denn Etwilches steht energiepolitisch an in den kommenden Jahren, allem voran die Gasmarktöffnung. Von einer großen österreichischen Gaslösung wird allethalben gemunkelt, zu sehen ist aber nichts. Natürlich sind die Manager von Ruhrgas Austria, Bayernwerk und EnBW Austria keine Menschenfresser. Sie wissen nur, was sie zu tun haben: ihre Unternehmen zum Erfolg führen und deren Zukunft sichern. Und sie wissen eines: Wenn sie das auch nur kurz aus dem Blick lassen, sind sie ihre Jobs los.«

2/2000

»LIBERALISIERUNG GEHT ZU RASCH«

Der damals leitende Sekretär der Metallergewerkschaft Manfred Anderle im Gespräch mit dem Report: »Wir haben in den letzten Jahren im Bereich der Energieversorger 25 Prozent der Arbeitsplätze verloren, ein Ende ist nicht in Sicht. Der natürliche Abgang ist momentan erschöpft, trotzdem versuchen die Unternehmen, weitere Jobs abzubauen. Das Hauptproblem im Sektor der Energieversorgung ist natürlich die Uneinigkeit unter den Unternehmen. Politik und Vorstände sind nicht in der Lage, den kleinen österreichischen Markt so zu fusionieren, dass man einen einheitlichen österreichischen Energiekonzern erhalten kann. Jeder glaubt, er sei der Bessere und könne den anderen schlucken oder übervorteilen. Deshalb ist die Energie Austria gescheitert. Die Frage ist, wie es weitergehen wird. Wir sehen ein entscheidendes Problem nach dem Scheitern der Fusion: Unsere Unternehmungen werden zu Übernahmekandidaten. Die ausländischen Unternehmen steigen in den interessanten österreichischen Markt ein. Dann geht die Personalreduktion noch drastischer vor sich, weil die dann das eine oder andere Unternehmen zusperrten. Heißt das, die Liberalisierung geht für die Gewerkschaft zu rasch? Ja. Aber es wäre sinnlos, in Österreich langsamer vorzugehen. Denn der Takt in dieser Frage wird in Brüssel vorgegeben.«

2/2000

ÖSTERREICH NEU VERNETZEN

»Während im Westen die ETSO um einen einheitlichen Stromtransit-Tarif hadert und sich im Osten die CENTREL-Staaten auf den formellen Eintritt ins europäische Netz freuen, wird auch in Österreich am Stromnetz der Zukunft geknüpft. Ausbauprojekte im Umfang von immerhin vier Milliarden Schilling stehen allein in der Regelzone Ostösterreich an.

Vor allem zwei Vorhaben gelten als notwendig, um den österreichischen 380-kV-Leitungsring fertig zu stellen. Da ist einmal die Verbindung vom oberösterreichischen St. Peter zum Umspannwerk Tauern. Gravierende Hindernisse, etwa in Form von Volksaufständen, gab es bisher nicht. Anders beim zweiten Projekt, der 380-kV-Leitung vom Umspannwerk Südburgenland ins steirische Kainachtal. Bereits seit 15 Jahren ist die starkstromwegerechtliche Vorprüfung im Gang. In den Jahren 1986 bis 1988 führte das Wirtschaftsministerium mehrere Trassengenehmigungsverfahren durch, einen rechtsgültigen Bescheid gibt es bis heute nicht. Vor vier Jahren bescheinigte ein Gutachten des Instituts für Sozialmedizin der Uni Wien auch die gesundheitliche Unbedenklichkeit des Projekts. Bisheriges Resultat der Bemühungen aus Sicht des Verbundes: Nüsse. Bis heute wurde kein einziger Baum gefällt, kein Leitungsmast errichtet.«

105

2001

FORSCHRITT IN DER LIBERALISIERUNG

Die Regulierungsbehörde E-Control nimmt ihre Arbeit auf. Sie überwacht die Funktion des Marktes sowie Wettbewerbs- und Netzbereiche der Unternehmen der E-Wirtschaft. Die vollständige Liberalisierung des österreichischen Elektrizitätsmarktes ermöglicht jetzt allen Stromkunden die freie Wahl ihres Lieferanten. Mit dem zweiten Liberalisierungspaket wird auch die Entflechtung der Erzeugungs- und Kundenseite vom Netzteil bei den Energieversorgungsunternehmen vorangetrieben.

2/2001

»KEIN WINDRADEL AUF DEM RATHAUSPLATZ«

Wiens damaliger Finanzstadtrat Sepp Rieder: »Ich bin ein Befürworter der österreichischen Lösung. Die Ressourcen des Verbund mit dem Kundenstock der Wienstrom etwa zu verbinden, hätte Charme und gäbe ein geschlossenes Bild, was die Konkurrenzfähigkeit betrifft. Ich bedaure es, wenn die reelle Chance zu einer geschlossenen österreichischen Lösung vertan wird. Der Verbund zeichnet sich durch attraktive Angebote an Energie aus, Wasserspeicher und Laufkraftwerke etwa.



Er verfügt aber über keinen Kundenstock. Burgenland hat etwa fast nur ein Netz, Wien beides. Diese Elemente könnten sich gut ergänzen. Es ist immer attraktiv, eine gemeinsame Lösung zu erreichen.« Sepp Rieder zum Thema Ökostrom: »Persönlich habe ich sehr hohe Sympathien für Kleinwasserkraftwerke. Sie haben in vielen Teilen Österreichs nicht nur eine historische Bedeutung, sondern auch eine ökonomische und ökologische. Für die Großstadt Wien passen sie aber nicht. Doch funktioniert Ökostrom nur mit bewusst gesetzten Förderungsmaßnahmen. Sollen wir uns ein Windradel auf den Rathausplatz stellen, als Ganzjahres-Christbaum? Wir leben in der Großstadt, in dicht verbautem Gebiet. Ich möchte es aber nicht schlechtmachen. Auch hier würden österreichweite Strukturen vieles erleichtern – nicht aber, wenn jeder in seinem Claim sitzt und diesen verteidigt.«

5/2004

UMSTRITTENE RESERVEN

Angesichts der ungewöhnlich hohen Preise – Opec-Öl notiert mit 32,50 US-Dollar pro Barrel – macht sich bei manchen Beobachtern einmal mehr Untergangsstimmung breit. Endgültig gekommen sei es nun, das Ende des billigen Öls. Oswald Brockerhoff, damaliger Chef von Shell Österreich, betont: »Alle wissen, es gibt auf absehbare Zeit Öl genug, auch wenn natürlich niemand sagen kann, wieviel tatsächlich vorhanden ist.« Für die nächsten Jahre rechnet Shell mit einem durchschnittlichen Preisniveau, das sich nicht wesentlich von den 32 Dollar unterscheidet. Keine Rede könne von 100 Dollar pro Barrel sein, realistisch seien 23 bis 27 Dollar. »Was im Falle von Naturkatastrophen oder Kriegen geschieht, können wir natürlich nicht sagen.«

106



11/2007

POLITIK OHNE ENERGIE

Russland wird den Energiehunger Europas nicht stillen können. Die Alternativen dazu sind politisch sensibel, wirtschaftlich riskant und würden nach starker Politik verlangen. Europas Performance ist jedoch dürftig, so die Experten Karin Kneissl und Gerhard Mangott bei einem EAA-Energie-Talk. »Das politische Projekt Nabucco ist tot, das wirtschaftliche Projekt wäre machbar, wenn die Gazprom mitmacht«, meint der Uni-Professor und Russland-Experte Gerhard Mangott im Rahmen einer Podiumsdiskussion. Seiner Ansicht nach führe die Nabucco-Pipeline nicht weg von russischem Gas, sondern hin zu iranischem Erdgas. »Wir sollten alles tun, um Blockaden zu vermeiden«, warnt Mangott vor einer weiteren Isolation des Iran. Iranisches Erdgas sei eine Alternative für Europa. »Wir sollten dort intensiv investieren«, meint er.



6/2009

ENERGIEWIRTSCHAFT BRAUCHT PARTNER

»Auch wenn es noch einige Jahre dauern wird, bis sich Elektromobilität zu einem Massenmarkt entwickelt, sollten Energieunternehmen bereits jetzt die Partner an sich binden, mit denen sie in Zukunft nachhaltig den Markt gestalten können«, meint Martin Handschuh von A.T. Kearney. Das Beratungsunternehmen hat Auswirkungen und Chancen der Elektromobilität für die Energiewirtschaft untersucht. Ab 2011, wenn die ersten Elektroautos in Europa in größerer Breite vermarktet und durch Subventionen verstärkt in den Markt gebracht werden, könnte der Mehrabsatz durch den steigenden Strombedarf und kerngeschäftsnahen Angebote wie den Ausbau der Ladeinfrastruktur im Jahr 2020 Umsatzpotenziale von etwa fünf Milliarden Euro ermöglichen. Durch die Ausdehnung der Geschäftsaktivitäten über das klassische Kerngeschäft hinaus, beispielsweise auf Batterieleasing, könnten Energieversorger weitere Umsatzpotenziale von etwa zwölf Milliarden Euro erschließen. »In einem mittleren Szenario gehen wir davon aus, dass bis 2020 rund 10 Prozent der neu verkauften Fahrzeuge Elektroautos und Plug-In-Hybride sein werden. Bis dahin werden rund acht Millionen Elektrofahrzeuge und Plug-In-Hybride auf Europas Straßen unterwegs sein«, sagt Co-Autor Stephan Krubasik.

1/2010

STROM MIT HIRN

Noch sind gar nicht alle Möglichkeiten der Smart Grids abzuschätzen, heißt es im Report(+)Plus im Jahr 2010. Wohlklingende Zukunftsmusik ist beispielsweise die Integration von Elektrofahrzeugen in die »behirnten« Netze: »Da jedes Auto durchschnittlich 23 Stunden pro Tag unbenutzt steht, könnten die Batterien als variabler Stromspeicher genutzt werden. Das macht freilich erst dann Sinn, wenn wirklich hunderttausende Elektrofahrzeuge die neue Ära des Individualverkehrs einläuten. Ein mögliches Szenario wäre dann, dass ein Autobesitzer sich vertraglich bereit erklärt, dass seine Fahrzeugbatterie während der Nachtstunden nach Bedarf ge- und entladen werden darf. Dafür erhält er einen günstigen Stromtarif. Im Gegenzug verpflichtet sich der Energieversorger, dass die Autobatterie nicht unter ein vereinbartes Limit entladen wird. So bliebe im Notfall die kurzfristige Mobilität gewährleistet. Ungeklärt ist noch, ob die Endverbraucher dabei mitspielen, wenn das intelligente Stromnetz darüber entscheidet, wann ihre Wärmepumpen oder Haushaltsgeräte laufen. Hier müssen Anreize über neue Tarifmodelle und Mehrwertdienste geschaffen werden. Als Vorbild kann dabei die Entwicklung des liberalisierten Mobilfunkmarktes dienen. Wenn dereinst, so will es eine Variante der Visionen, jeder digitale Stromzähler mit eigener IP-Adresse an das Internet angeschlossen ist, gilt es auch Fragen der Datensicherheit zu klären.«

Wieviel Energie steckt im Wind?

1996

34 Windräder in Österreich
12 MW Leistung
0,04 % des Stromverbrauchs*

2016

1.200 Windräder in Österreich
2.650 MW Leistung
9,5 % des Stromverbrauchs*

2030

2.300 Windräder in Österreich
6.650 MW Leistung
24 % des Stromverbrauchs*



* Prognosewert, wenn die gesamte Windkraft-Erzeugungskapazität am Netz und ein Jahr in Betrieb ist.

DIE ENERGIEWENDE IST NOCH NICHT GESCHAFFT!

Noch immer kommt unser Strom zu 30 % aus Kohle- und Atomkraftwerken. Die Windenergie kann bis 2030 einen Großteil dieses Stromes liefern. Der Ausbau der Windenergie ist ein wesentlicher Beitrag zum Klimaschutz. Darüber hinaus schafft sie Arbeitsplätze und heimische Wertschöpfung.

www.windfakten.at





ankurbeln

Wie die Konjunkturlokomotive wieder in Gang gesetzt werden kann, um neue Arbeitsplätze zu schaffen, und warum ein kleiner Würstelbudenbesitzer heute wesentlich mehr zum Wohlfahrtsstaat beiträgt als multinationale Konzerne, **ERKLÄRT CHRISTOPH**

MATZNETTER, PRÄSIDENT DES SOZIALDEMOKRATISCHEN WIRTSCHAFTSVERBANDS ÖSTERREICH (SWV) UND VIZEPRÄSIDENT DER WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH (WKÖ).

> Auch wenn das österreichische Wirtschaftswachstum dem europäischen Schnitt noch hinterhinkt, so versprechen die Prognosen Positives. Laut WIFO und IHS wird der private Konsum dank der Steuerreform weiter ansteigen, die Investitionen werden sich langsam erholen und auch die Exporte werden ab 2017 deutlich wachsen. Das bedeutet, dass die Bundesregierung den richtigen Kurs eingeschlagen hat. Die größte Wachstumsbremse ist am Ende des Tages jedoch die schlechte Laune.

Vier von zehn Unternehmen haben im vergangenen Jahr geplante Investitionen nicht durchführen können, weil sie an der Finanzierung ihrer Investitionsvorhaben gescheitert sind – das sorgt für Frustration. Wir müssen daher ein Umfeld schaffen, in dem Betriebe problemlos in neue Technologien und Innovationen, in die Ausbildung ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investieren und hoch qualitative Güter und Arbeitsplätze schaffen können.

>> Neue Formen der Finanzierung <<

Solange aber die Steuer- und Abgabenquote weiter im europäischen Spitzenfeld liegt, während die Lohnquote stetig sinkt und Arbeitslosigkeit steigt, tun sich Unternehmen schwer, gute Jobs zu schaffen, von denen die Menschen in diesem Land auch wirklich leben können. Dabei würde mehr Einkommen zu mehr Kaufkraft und Ankurbelung der Wirtschaft führen, aber Betriebe ächzen unter den hohen Lohnnebenkosten. Eine vorzeitige Absetzung für Abnutzung oder eine degressive Abschreibungsmöglichkeit würde die Investitionslust gerade im Bereich der KMU wieder deutlich steigern.

Eine wirksame und aufkommensneutrale Steuerentlastung wäre zum Beispiel



Wir müssen ein Umfeld für nachhaltige Investitionen schaffen.



die Verbreiterung der Bemessungsgrundlage anstelle der lohnabhängigen Sozialabgaben in Form einer Wertschöpfungsabgabe. Sie würde die Dienstgeberbeiträge um ein Drittel senken und damit die Kosten auf Arbeit verringern. Außerdem schafft sie Steuergerechtigkeit zwischen lohnintensiven und kapitalintensiven Branchen, denn es ist absurd, dass der Würstelbudenbesitzer in Wien wesentlich mehr zum Wohlfahrtsstaat beiträgt als multinationale Konzerne, die hierzulande keine Steuern bezahlen.

Und nachdem die Finanzierung der Sozialleistungen zukünftig nicht allein vom Faktor Arbeit getragen werden kann, da Maschinen bekanntlich keine Sozialabgaben zahlen, müssen wir darüber reden, wie wir die

Finanzierungsform ändern wollen. Die Digitalisierung und die damit verbundenen monetären Auswirkungen auf den Wohlfahrtsstaat werden daher eine der größten Herausforderungen für die Zukunft sein.

>> Deregulierung und Entbürokratisierung <<

Auch die Frage der fairen Verteilung von Arbeitszeit wird angesichts der horrenden Überstunden, die jährlich geleistet werden, auf das Tapet kommen. Man wird sich überlegen müssen, welche Formen der Arbeitszeitflexibilisierung bzw. Arbeitszeitverkürzung im Einklang zwischen den Bedürfnissen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und der Wirtschaft stehen.

Das vom Bundeskanzler Christian Kern geplante Wirtschaftspaket wird auch vielversprechende Änderungen im Bereich Deregulierung und Entbürokratisierung bringen. Denn zu viel Regulierung ist auf jeden Fall ein Problem. Daher müssen wir uns von gewissen Dogmen trennen, trotzdem aber gut überlegen, wie weit man Gewerbeliberalisierungen zulassen will. Hier wird es unbürokratische und praxisnahe Regelungen geben müssen, die das wirtschaftliche Nebeneinanderleben zwischen neuen und traditionellen Gewerbeformen ermöglichen, aber auch das Leben von Start-ups, Neuen Selbstständigen und Freiberuflerinnen und Freiberuflern fördern.

Entscheidend für eine positive Stimmung in diesem Land ist daher der Mut zur Veränderung. Das bedeutet auch, die Fenster zu öffnen und frischen Wind für neue Ideen hereinzulassen, um an zukunftssträchtigen Maßnahmen für die Wirtschaft arbeiten zu können. Gemeinsam wird uns das gelingen. Dann geht es auch mit der Konjunktur und mit der Stimmung wieder bergauf. ■

5/2012

BRÜCKENBAUER, »ENERGIE REPORT«

Energie ist ein Zukunftsthema, die Beratung dazu boomt. Energieberater bilden dabei die Brücke zwischen den Gewerken Bau und Haustechnik. Trotzdem klingt der Begriff Energieberatung für viele immer noch nach Esoterik. Im informierten Umfeld weiß aber inzwischen jeder, dass hinter Energieberatung unter anderem Thermografie, Bauplanoptimierung, Luftdichtheitsmessung, Wärmebrückenberechnung, Stromeinsparkonzepte und damit die Wertsteigerung der Immobilie sowie höherer Wohnkomfort stehen. Im Gebäudewesen bildet Energieberatung ein zentrales Klimaschutzthema, denn »ein Drittel der Emissionen wird dem Gebäudesektor zugerechnet. Die beiden anderen Drittel betreffen Verkehr und Industrie. Im Gebäudesektor kann einiges bewirkt werden. Es handelt sich zwar um einen trägen Hebel, der aber lange und sehr nachhaltig wirkt«, zeigt Christian Hanus, Lehrgangleiter der Ausbildung zum Akademischen Energieberater an der Donau-Universität Krems, auf. Dabei gilt es, Gebäude differenziert

zu betrachten. Allein durch die Modernisierung des Wohn- und Büroraumes – durch Erneuerung, Tausch bzw. Ergänzung von Dämmung, Fenstern und Heizung –, sind bis zu 70 % der Raumwärmekosten einzusparen. Im Businessbereich sind unter anderem Wärmerückgewinnung, thermische Sanierungen sowie Druckluftsysteme und Beleuchtung als Bereiche mit hohem Einsparungspotenzial zu nennen. Die Revitalisierung der Haustechnik schafft weitere zehn bis 15 % Kostenreduktion.



Schindler myPORT

Ein Aufzug, der leer fährt, verbraucht Energie und hat keinen Nutzen. Traffic-Management-Systeme wie das PORT-System von Schindler, welches der österreichische Marktführer unter anderem in den Twin-Towers am Wienerberg, im Millennium Tower, bei Mondi in Wien Mitte, dem TGM oder der Rudolfsstiftung eingebaut hat, helfen dabei.



Eine Produkterweiterung der Schindler PORT-Technologie ist »Schindler myPORT.« Mit dieser Smartphone-basierten App kann man sich problemlos durch sämtliche Sicherheitsschranken eines modernen Gebäudes bewegen. Und das auf einem Level höchster Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit.

Sobald ein myPORT-Benutzer das Foyer betritt, wird er vom PORT-System erkannt und erhält einen Code auf seinem Smartphone. Nach Eingabe seines Pincodes oder einer biometrischen Erkennung kann der Besucher die Sicherheitsschranke passieren. Sicherheit auf dem Level von E-Banking ermöglicht die einwandfreie Identifizierung der Besucher bei sämtlichen Sicherheitsschranken im Gebäude.

Türen werden automatisch aufgesperrt und zieloptimierte Aufzüge bereitgestellt. Dabei erlebt der Besucher absolute Bewegungsfreiheit.

Aber auch Besucher, die myPORT nicht installiert haben, profitieren von dieser Lösung: Gastgeber können Einladungen anfordern, die als Textmessage mit Link an die Besucher verschickt werden. Der Besucher klickt auf den zugesendeten Link und erhält ein spezielles Video, das an

der Pforte eingelesen wird. Diese farbverschlüsselten Videos können nicht kopiert werden. Gleichzeitig erhält der Gastgeber eine Textnachricht über die Ankunft des Besuchers und mit welchem Aufzug dieser eintreffen wird.

myPORT stellt die Erweiterung des bisherigen Transports dar, weil hier der vollständige Verkehrsfluss betrachtet wird. Nicht nur der Lift alleine steht nunmehr im Fokus, sondern der Bewegungsvorgang vom Betreten des Gebäudes bis zum Arbeitsplatz. Darüber hinaus spielt auch die Sicherheit eine wesentliche Rolle, denn die Aufzugssysteme übernehmen immer mehr die Funktionen einer Zutrittskontrolle. Der 88 Meter hohe Park Tower im schweizerischen Zug ist eine aktuelle Referenz aus dem privaten Wohnbau, wo myPORT nicht nur für vertikale Mobilität, sondern auch für höchste Sicherheit sorgt.

Aufzugshersteller sind somit zu Bewegungs- und Transportspezialisten geworden. Der Horizont endet nicht beim Fahrstuhl, sondern betrachtet das gesamte Gebäude vom Eingang beziehungsweise der Garage bis zum Wohnzimmer.



»Wir brauchen eine Gesamtstrategie für unsere Energiezukunft«

ABB-Vorstandsvorsitzender Franz Chaluppecky sieht bei Energiethemen die Politik gefordert und den Markt mehr denn je im Umbruch – auch punkto Elektromobilität wäre in Österreich noch mehr möglich.

VON MARTIN SZELGRAD



(+) PLUS: Herr Chaluppecky, in welcher Position waren Sie bei ABB vor 20 Jahren?

Chaluppecky: Bis Anfang der Neunzigerjahre war ich bei der Vorgängerorganisation BBC in der Projektentwicklung international in Burundi, in den Emiraten und Nordafrika beschäftigt. 1996 kam ich nach Österreich zurück und begann, Karriere zu machen. Meine erste Geschäftsführerposition war die Leitung des Profitcenters Gebäudetechnik mit rund 400 Mitarbeitern – ein Bereich, den es in dieser Form heute bei ABB in Österreich nicht mehr gibt. 1997 wechselte ich in die Geschäftsführung der damals größten ABB-Österreich-Tochter Energie AG – damals bestand der Konzern aus vielen Einzelfirmen. Um 2000 wurden alle Töchter zusammengeführt und ich wechselte in den Vorstand.

(+) PLUS: Wie sahen die Rahmenbedingungen für die Energiewirtschaft aus? Welche Stimmung herrschte damals unter den Unternehmen?

Chaluppecky: Der Eindruck, wie es einem geht, ist ja immer sehr subjektiv. Vor 20 Jahren diskutierten wir Themen, die sich in der damaligen Empfindung sehr große Herausforderungen für den Markt darstellten – beispielsweise Genehmigungsverfahren für Leitungsbauprojekte, die sich 15 Jahre und länger hinzogen. Wenn man das mit den Veränderungen in der E-Wirtschaft heute vergleicht, sind die Herausforderungen wesentlich größer geworden. Damals war die E-Wirtschaft ein gefestigter Block mit Kraftwerk, Hochspannungsleitung, Verteil- und Niederspannungsnetz und einer vertikalen Verteilrichtung

“ Es ist sicherlich auch mehr Wettbewerb unter den Erneuerbaren gefordert. Sich nur ins gemachte Bett zu legen und mit den Förderungen seine Zinsen zu verdienen – das ist nicht innovativ. ”

vom Erzeuger zum Verbraucher. Heute müssen die Energieversorger ihre Businesspläne und Geschäftsmodelle grundlegend umdenken.

(+) PLUS: Welche Wachstumsfelder sehen Sie für ABB heute?

Chalupecky: Wir haben einen starken Schwerpunkt auf Lösungen für die Industrie. ABB investiert und setzt große Hoffnungen in die Bereiche Industrie 4.0, Automatisierung und Robotik sowie Digitalisierung auch in der Energiewirtschaft. Die größten Stromverbraucher weltweit sind Motoren – durch Frequenzumrichter und verbesserte Steuerungen kann hier hinsichtlich Energieeffizienz viel getan werden. Die Industrie- und Energiewelt wird sich auf Basis von Technologie noch stark verändern und wir möchten diesen Wandel aktiv mitgestalten.

(+) PLUS: ABB setzt unter anderem auf das Thema Elektromobilität. Was tut sich dazu derzeit am Markt?

Chalupecky: Die Technologie ist da, Standards und Normen sind geschaffen und die Produkte vorhanden. Länder wie Österreich, die ihren Strom mehrheitlich aus erneuerbarer Energie produzieren, könnten schon sinnvoll auf Elektromobilität setzen. Ich glaube nicht, dass die Voraussetzungen anderswo wesentlich besser sind. Trotzdem sehen wir zum Beispiel in skandinavischen Ländern mehr Bewegung. ABB hat derzeit ein Pilotprojekt mit Elektrobusen gemeinsam mit Volvo laufen, bei dem große elektrische Leistungen bei Schnellladestationen umgesetzt werden. Ein anderer Pilot ist TOSA in Genf, das auf rein elektrisch betriebene Gelenkbusse setzt. In Österreich haben wir als klarer Marktführer bereits 2015 die hundertste Schnellladestation verkauft. Mit unseren netzwerkfähigen Multistandard-Schnellladestationen tragen wir wesentlich zum Auf- und Ausbau bedürfnisorientierter Ladeinfrastruktur bei.

(+) PLUS: Welchen politischen Meinungsumschwung wünschen Sie sich bei diesem Thema in Österreich wünschen?

Chalupecky: Mit fehlt eigentlich die Vision und Gesamtstrategie für alle Energiethematiken – von Elektromobilität bis zur Energieversorgung. Was soll langfristig gefördert werden? Welche Wirtschaftlichkeit erwarten wir uns in der Energieaufbringung? Es braucht definitiv einen Businessplan für Österreich, aus dem Maßnahmen abgeleitet werden. Wenn CO₂ ein Ziel ist, dann müssen wir auch ein zukunftsfähiges Konzept für den Verkehr erstellen. Mit einer Neugestaltung in Richtung Elektromobilität ist dies möglich. Wir brauchen jetzt aber endlich ein klares Ja dazu. Im Moment gibt es in Österreich nur ein Stückwerk an Wünschen und Umsetzungen. Ich glaube aber, dass die Menschen von unseren Politikern generell unterschätzt werden und viel cleverer sind. Das Thema Elektromobilität beispielsweise kann ihnen schon zugemutet werden.

Natürlich braucht es in der Politik dazu auch Courage, denn so etwas ist mit viel Überzeugungsarbeit verbunden. Man muss sich schon hinstellen und Ideen argumentieren, die vielleicht nicht bei allen populär sind. Doch muss auch in Unternehmen ständig Überzeugungsarbeit geleistet werden. Wenn ich es jedem recht machen wollte, würden wir kein einziges unserer Ziele erreichen.

(+) PLUS: Warum sollte sich die Politik nicht einfach zurücklehnen und der Industrie die Durchsetzung der besten Lösungen und Systeme überlassen?

Chalupecky: Forschung und Entwicklung sowie die wirtschaftlichen Umsetzungen sind stets auch eng mit den richtigen Rahmenbedingungen verknüpft. Falls beispielsweise Elektromobilität tatsächlich gewollt ist und Rahmenbedingungen politisch geschaffen werden – etwa das Fahren mit Elektroautos auf der Busspur, Befreiung von Parkgebühren, Steuererleichterungen, wie

sie zuletzt erfreulicherweise auch passiert sind –, dann geschieht die Entwicklung der Industrie dazu ganz automatisch. Wenn aber ein Produkt mit allem Aufwand entwickelt und produziert wird, dann aber bei Rahmenbedingungen, die Sie nicht beeinflussen können, nicht genutzt werden kann, dann sprechen wir von einer klassischen Fehlinvestition. Die Wirtschaft braucht sichere Bedingungen, um ihr Geschäftsrisiko einigermaßen eingrenzen zu können. Die Betriebe nehmen dafür ja Geld in die Hand.

Ich glaube nicht, dass man wesentlichen strategischen Neuausrichtungen eines Marktes die totale Freiheit lassen sollte. Schon gar nicht bei Infrastrukturfragen. Prinzipiell sollte man aber vielleicht überlegen, die Fördermodelle stärker in Richtung Innovation zu gestalten: Gefördert werden jene, die bei der Umsetzung ihrer Technologie und Anlagen mit den geringsten Zuschüssen auskommen. Hier ist sicherlich auch mehr Wettbewerb unter den Erneuerbaren gefordert. Sich nur ins gemachte Bett zu legen und mit den Förderungen seine Zinsen zu verdienen – das ist nicht innovativ.

(+) PLUS: Elektromobilität und Infrastruktur: Welches Konzept wäre aus Ihrer Sicht für Wien sinnvoll?

Chalupecky: In Wien war man für den öffentlichen Ausbau von notwendiger bedarfsorientierter Ladeinfrastruktur bis vor kurzem noch nicht bereit. Es dürfte in der jetzigen Phase noch Diskussionen hinsichtlich Zuständigkeiten geben. Auch in welche technische Richtung und über welche Infrastruktur das Thema Elektromobilität getrieben wird, scheint noch nicht bekannt.

Die beste Vorgehensweise für die Errichtung von Ladeinfrastruktur in Wien wäre sicherlich ein Mischkonzept und damit eine sinnvollen Kombination der unterschiedlichen Ladetechnologien, bei dem bedarfsorientiert die jeweiligen Stärken im Rahmen eines integrierten Ladeinfrastrukturkonzepts Beachtung finden sollten. Wir sollten also auf eine gute Mischung von Langsam- und Schnellladestationen setzen, wie es andere Länder auch tun. Dazu müssen nun öffentliche Flächen für die Ladebereiche geschaffen werden, was aber keinen großen Wandel bedeutet. Wir haben ja heute schon Tankstellen, denen Fläche gewidmet worden. Diese klassischen Anlaufstellen oder zum Beispiel auch Supermarktparkplätze sind ideale Orte für Schnellladestationen. Wo solche zweckmäßigen Kombinationen nicht möglich sind, muss aber dann eben auch öffentlich Fläche dafür zur Verfügung gestellt werden. ■

MOBILITÄT FINDET STADT

VON MARTIN SZELGRAD

Angelika Rauch

ist Geschäftsführerin von tbw research und auf Forschungs- und Förderprojekte in den Bereichen Mobilität und Energie spezialisiert.

Jürgen Halasz

ist Leiter der Abteilung für energieeffiziente Lösungen und Elektromobilität bei Wien Energie und Vorstand des Bundesverbands Elektromobilität Österreich.

112



Philip Pascal Kalomiris

ist E-Mobilitätsexperte bei Raiffeisen-Leasing, einem Anbieter von Kfz-Leasing und Fuhrparkmanagement sowie dem Leasing von Mobilien und Immobilien.



Steffan Kerbl

ist Leiter der Testabteilung beim ÖAMTC, dem größten Mobilitätsclub in Österreich.





Klimaschonend, abgasfrei und mobil im urbanen Bereich: Mobilität in unterschiedlichen Formen prägt das Bild der modernen Stadt. Wie aber entwickeln sich Ladeinfrastrukturen und Geschäftsmodelle dazu? Müssen wir unser Mobilitätsverhalten ändern? Bei einem Publikumsgespräch des Report diskutierten am 8. Juni 2016 im Wien Energie-Kundendienstzentrum in der Spittelau ExpertInnen aus Energiewirtschaft, Finanzierung, Service und Technik. Partner des Talks waren Wien Energie und Raiffeisen Leasing.

113



(+) PLUS: Die Diskussion zum Thema Elektromobilität hat neue Formen angenommen – von der Zukunftsvision zur konkreten Entwicklung, die auf die Straße gebracht wird. Ist Elektromobilität etwas, das auch die Städte verändern wird?

Jürgen Halasz, Wien Energie: Veränderungen wird es nicht nur durch Elektromobilität, sondern durch einen Mix an unter-

schiedlichen Mobilitätsformen geben. Ich selbst bin ein Carsharer der ersten Stunde. Ich beobachte selbst bei meinen Söhnen, dass man nicht immer alles besitzen muss, um es zu nutzen. Gerade Sharing-Angebote wachsen derzeit sehr stark und werden auch das Stadtbild ändern. Damit werden öffentliche Flächen nicht mehr nur als Parkflächen, sondern wieder mehr für die Menschen genutzt.

Natürlich benötigt gerade Elektromobilität jetzt den Ausbau von Infrastruktur, und ebenso wie Car-sharing beginnt auch alternative Fahrzeugtechnik erst dann zu boomen, wenn sie aus den Parkgaragen herauskommt und im öffentlichen Raum sichtbar wird. Noch gibt es relativ wenige E-Cars oder Car-Sharing-Fahrzeuge auf den Straßen – aber ihre Zahl wird in den kommenden Monaten und Jahren massiv steigen. Auch autonomes Fahren wird ein Thema, worüber sicherlich noch viel diskutiert werden wird. Es wäre aber schon eine sinnvolle Entwicklung, wenn Fahrzeuge keine Abgase mehr in der Stadt emittieren.

Jakob Sterlich

leitet den Bereich Business Development & International Sales bei dem E-Mobilitäts-Payment- und Plattformanbieter has.to.be.

(+) PLUS: Welche Ziele setzt sich die Stadt Wien beim Ausbau von Ladeinfrastruktur?

► tur? Welche Rolle wird Wien Energie hier in Zukunft spielen?

Halasz: Als Unternehmen der Stadt Wien könnten wir natürlich in einen Ausbau eingebunden werden. Wir beschäftigen uns mit diesem Thema bereits seit fünf Jahren und werden auf alle Fälle unseren Teil leisten, wenn wir dazu eingeladen werden.

Derzeit betreibt Wien Energie Ladesäulen in Garagen. Nichtsdestotrotz ist es sinnvoll – hier spreche ich auch in meiner Rolle als Sprecher des Bundesverbandes Elektromobilität Österreich –, Lademöglichkeiten im öffentlichen Raum zu haben. Ich denke da in einem nächsten Schritt nicht nur an Ladesäulen für E-Taxis, sondern auch an Angebote für Carsharingdienste wie car2go oder DriveNow oder generell Unternehmen mit eigenen Stellflächen.

(+) PLUS: Gibt es einheitliche Abrechnungsplattformen und Bezahlssysteme für das Laden von Elektroautos?

Halasz: Nein, das gibt es derzeit noch nicht. Es gibt aber bereits mehrere Projekte, die diese Interoperabilität und eine einheitliche Abrechnung zum Ziel haben. Im Bundesverband Elektromobilität Österreich wurde die Vernetzungsplattform ÖHUB aus der Taufe gehoben. Sie bindet lokale Energieversorger und Ladenetzbetreiber in allen Bundesländern an und wird ein einheitliches Zugangsmedium auch international bieten. Hier gibt es noch verschiedene Technologien und Systeme – sie alle unter einen Hut zu bringen, ist organisatorisch und auch technisch eine große Herausforderung. Es ist aber längst notwendig geworden, da mit den Reichweiten heutige Elektroautos große Strecken gefahren werden können.

(+) PLUS: Herr Kalomiris, wie sieht das Geschäft von Raiffeisen-Leasing bei Mobilitätsprojekten aus?

Philip Pascal Kalomiris, Raiffeisen-Leasing: Unser Engagement bei Elektromobilität geht zurück ins Jahr 2008. Damals haben wir mit unserem Partner vkw illwerke die erste Modellregion für Elektromobilität gegründet. Dabei wurden 400 Fahrzeuge in den Verkehr gebracht – in einer Zeit, in der die Autos noch 60.000 Euro brutto gekostet haben.

Seitdem sind viele Modellregionen, Leuchtturmprojekte und Elektromobilitätsinitiativen verschiedenster Art dazugekommen. Es geht hier um ein Gesamtprojektvolumen von 80 Millionen Euro und ein Fördervolumen von 27 Millionen Euro. In diesen Projekten kombinieren wir Finanzierungslösungen mit Förderberatung und Förderabwicklung. Gerade Unternehmen

schätzen dieses gesammelte Wissen und Know-how.

(+) PLUS: Rechnen sich E-Cars nun für Unternehmen?

Kalomiris: Ja. Jedoch stehen im Kaufentscheidungsprozess der meisten Unternehmen die ökonomischen über den ökologischen Faktoren. Beim reinen Anschaffungswert ist das E-Fahrzeug noch um einige tausend Euro teurer als herkömmliche Fahrzeuge. Aber: In den Mobilitätskosten sind nicht nur die Anschaffung, sondern auch die laufenden Kosten wie Wartung, Versicherung, Tanken und vieles mehr enthalten. Hier punktet das E-Fahrzeug. Wenn wir adäquate Fahrzeuge vergleichen, amortisieren sich die höheren Anschaffungskosten meist bei einer Laufzeit von 36 bis 60 Monaten. Möchte man die Kostenwahrheit erfahren, müssen die Fahrzeuge auf Basis ihrer

Gesamtkosten betrachtet werden – im Fachjargon nennt man das »Total Cost of Ownership«, kurz »TCO«. Mithilfe des TCO-Vergleichs halten E-Cars jeder Rechnung stand.

(+) PLUS: Wird der Bereich Elektromobilität weiter wachsen?

Kalomiris: Selbstverständlich – und die Statistik zeigt es. Durch die neuen steuerlichen Anreize, die seit 1. Jänner 2016 gelten, könnte E-Mobilität in Österreich tatsächlich vor einem Durchbruch stehen. Im Vorjahr waren 5.032 E-Fahrzeuge angemeldet. Gemäß der aktuell vorliegenden Zahlen der Statistik Austria wurden im letzten Jahr 1.677 rein elektrische Fahrzeuge neu zugelassen. Vielversprechend ist die Entwicklung der Neuzulassungen im ersten Quartal 2016: Von Jänner bis März stieg die Zahl der neuzugelassenen Elektroautos auf 992 gegenüber 398 im Vorjahreszeitraum.



WENN WIR ADÄQUATE FAHRZEUGE VERGLEICHEN, AMORTISIEREN SICH DIE HÖHEREN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEI EINER LAUFZEIT VON 36 BIS 60 MONATEN.

Angelika Rauch, tbw research: Wir sind seit vielen Jahren in der Mobilitätsforschung tätig und für uns ist Elektromobilität ein wesentlicher Hebel und einer von mehreren Teilen verkehrspolitischer Veränderungen. Sie kann viele Probleme, die wir haben, aber nicht im Alleingang lösen. Die Herausforderungen der Parkraumbewirtschaftung bleiben gleich, ebenso wird es auch mit alternativen Fahrzeugantrieben Staus geben. Deswegen braucht es Mobilitätslösungen, die Elektromobilität als Teilaspekt haben – diese aber mit dem Angebot des öffentlichen Verkehrs ver-

Meinungen. Die Besucher beteiligten sich rege an der teils emotional geführten Diskussion. Es zeigte sich: Man ist klar »für« oder »gegen« Elektromobilität.



binden. Wichtig ist mir auch, dass wir nicht an der Bevölkerung vorbeientwickeln. Wir müssen einfache und günstige Lösungen anbieten, damit Menschen mobil sein können und einfach von A nach B kommen.

(+) PLUS: Wie offen sind die Unternehmen der Elektromobilität? Auf welche Ansprüche treffen Sie in Ihrer Arbeit?

Rauch: Das ist sehr unterschiedlich. Das Modell der Elektromobilität kann nicht pauschal für alle gelten und umgesetzt werden. So könnten etwa Gastronomieunternehmen und Lieferservices sehr gut Elektroflotten einsetzen. Gemeinsam mit Lieferservice.at wurden 1.200 Unternehmen mit einer auch in Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit attraktiven E-Mobilitäts-Lösung angeschrieben – trotz unseres Services und Bereitstellung unseres Know-hows sind wir kaum auf Interesse gestoßen. Die Realität ist, dass sich die Betriebe bei ihren geringen Margen große Investitionen in einen Bereich, der sich für sie ohnehin kaum rechnet, nicht leisten wollen. Da sehe ich die Politik gefragt, gezielt auf die unterschiedlichen Branchen einzugehen.

(+) PLUS: has.to.be gehört zu den Senkrechtstartern der heimischen Wirtschaft in diesem Bereich – womit beschäftigen Sie sich im Detail, Herr Sterlich?

Jakob Sterlich, has.to.be: Seit unserer Gründung in 2013 beschäftigen wir uns mit flexiblen Verwaltungs- und Abrechnungslösungen für Ladeinfrastrukturen. Damals wurde der Strom an den Ladesäulen der meisten Anbieter entweder kostenlos zur Verfügung gestellt oder es mussten teure Kreditkartenterminals mit eingebaut werden. Unser Software be.Energised ermöglicht es jedem, Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge zu verwalten, zu überwachen und abzurechnen.

Das Produkt ist kosteneffizient, innovativ und wird ständig gemeinsam mit unseren Kunden weiterentwickelt.

Wir hatten das Glück, von Anfang an einen großen deutschen Autohersteller zu unseren Kunden zu zählen und hatten damit nie diese schwierigen Anfangsjahre nach Firmengründung, wie es bei vielen anderen Startups der Fall ist. Mittlerweile haben wir mehrere Hersteller, darunter auch VW und Porsche, als auch einige Energieversorger, wie zum Beispiel die Energie Steiermark, TI-WAG oder Alpiq, als Kunden. Wir sind mittlerweile in Deutschland, Schweiz, Schweden, England, Italien, Spanien und Ungarn präsent. Unser Wachstumsfokus liegt aber klar auf der DACH-Region.

(+) PLUS: Wie sieht nun das Angebot der unterschiedlichen Ladeinfrastrukturen tatsächlich aus?

Sterlich: Es gibt rund 15 verschiedene Abrechnungssysteme europaweit, doch ist die Herausforderung bei den Ladetankstellen die Vielfalt an Zugangssystemen, Ladekarten und Preisgestaltungen. Dazu müssen wir nicht über internationale Grenzen hinausblicken, sondern es reicht, wenn man von Wien in die Steiermark fährt. Diesem Problem haben wir uns angenommen und bei der Entwicklung der offenen Plattform unser Hauptaugenmerk auf den diskriminierungsfreien Zugang zu Ladestationen gelegt. Damit wollen wir besonders dem Endkunden, aber natürlich auch den Betreibern, unseren eigentlichen Kunden, einen großen Mehrwert liefern.

(+) PLUS: Herr Kerbl, ist der ÖAMTC für oder gegen Elektromobilität? Wie stehen Sie zu diesem Thema?

Steffan Kerbl, ÖAMTC: Wir können sogar nicht erlauben, gegen etwas zu sein. Sobald eine Technologie auf der Straße ist, sind wir im Sinne unserer Serviceorientierung verpflichtet, uns in allen Facetten damit zu beschäftigen. Trotzdem rollen wir keinen bestimmten Trends den roten Teppich aus und würden auch nicht alles gutheißen – wir stehen ja auch den Herstellern von Kraftstoffmotoren kritisch gegenüber. Ich beobachte aber: Wenn sich Unternehmen mit Alternativen ihrer Fahrzeugflotten ►

► und Nutzfahrzeuge beschäftigen, dann müssen diese alle Eventualitäten abdecken können.

(+) PLUS: Geht für Sie die Mobilitätsdebatte in die richtige Richtung?

Kerbl: Wir wissen, wie teuer es ist, neue Technologien auf die Straße zu bringen. Etwas ungeschickt ist, dass man in Österreich als auch international zweigleisig fährt – die gute neue Elektromobilität versus die alten Stinker. Uns hätte es besser gefallen, wenn man alle Fahrzeuge über Hybridisierung sukzessive zu Elektroautos umgestaltet hätte. Man hätte hier auch schon eine viel größere Zahl an umgerüsteten Fahrzeugen auf der Straße, die mit beidem ausgestattet sind – Batterie und Verbrennungsmotor. Das hätten auch mehr Menschen akzeptiert. Toyota hat dies als einziger Konzern für nahezu seine gesamte Modellpalette durchgezogen. Wenn Sie da den Flottenverbrauch des Konzerns heute hernehmen, steht dieser Hersteller wesentlich besser da als viele andere.

Die fehlende Infrastruktur erschwert es, Elektromobilität breit zu vermarkten. Über Plug-in-Hybride würde der derzeit herrschende starke Druck beim Aufbau von Ladeinfrastruktur genommen werden – auch wenn diese schrittweise Umstellung vielleicht weniger romantisch ist als der sofortige Wegfall des Auspuffs. Da könnte beispielsweise in Zukunft auch die Brennstoffzelle eine gute Alternative für größere Reichweiten bieten. Eines aber ist klar: Der elektrische Antriebsstrang wird kommen. Er ist einem Benzin- und Dieselmotor haushoch überlegen. Abgasgesetze in der EU und die selbstgemachten Emissionsskandale der Fahrzeugindustrie bringen zusätzlich einen Schub für das Wachstum alternativer Antriebe auf den Straßen.

(+) PLUS: Sind Sie ein Romantiker, Herr Halasz? Werden wir mit Elektroautos unser Mobilitätsverhalten ändern müssen?

Jürgen Halasz: Natürlich bin ich das (*lacht*). Ich glaube, dass wir mit allem, was wir heute haben jeden Mobilitätsbedarf abdecken können. Wenn ich täglich mehr als 120 Kilometer fahre, muss man sich das passende Elektroauto dazu schon leisten können – es ist aber möglich. Wenn man dagegen unter dieser Reichweite bleibt, so wie die Mehrheit der Autofahrer in Österreich, ist das mit jedem Elektroauto zu schaffen. Sie können einfach über Nacht in der Garage oder an einem eigenen Stellplatz aufgeladen werden. Eine zweite Technologie mit einem Backup-Motor ist da sicherlich nicht notwendig. Das würde nur den Verbrennungs-



Projekte. Mobilitätskonzepte, teils mit ÖBB und der Stadt Wien umgesetzt, fördern intermodale Pendlerwege.



DAS VIDEO
ZUM EVENT





motor künstlich am Leben halten – das finde ich nicht so schlau.

(+) PLUS: Ist der Strom aus der Steckdose für ein Elektromobil tatsächlich so umweltfreundlich, wie es sich die E-Mobilisten wünschen?

Halasz: Wir haben in Österreich das Glück eines breiten Mix an erneuerbaren Energien: Groß- und Kleinwasserkraft, Photovoltaik und Windkraft. Es wird derzeit mehr Ökostromerzeugung ausgebaut, als man in die Tanks füllen kann. Ich gehe davon aus, dass das weitere Wachstum in der Erzeugung auch einen künftig größeren Bedarf decken wird.

(+) PLUS: Für welches Nutzungsverhalten eignen sich Elektroautos? Gibt es einen bestimmten Typus an Unternehmen, die auf dieses Thema setzen?

Philip Pascal Kalomiris: Ich sehe kein klar definiertes Nutzungsverhalten, also ob sich jemand besonders gut oder besonders schlecht für Elektromobilität eignen würde. Es kommt auf das individuelle Fahrprofil an. Dem Reichweithema kann man sich, auch wenn es oft emotional debattiert wird, absolut rational widmen. Unternehmen sollten je nach Profil und Nutzung die passenden Fahrzeuge wählen – vom Verbrennungsmotor über Hybridlösungen auch mit Range Extender bis zu reinen E-Cars.

Angelika Rauch: Ich sehe die Emotionalität noch im Vordergrund. Man muss hier

noch viel Bewusstseinsbildung betreiben und Ängste mindern. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass auch bei Durchrechnungsmodellen, die rein wirtschaftlich für die Wahl eines E-Cars sprechen würden, die Menschen durchwegs emotional entscheiden – sehr oft gegen die Elektromobilität.

(+) PLUS: Gibt es Erfolgsbeispiele für Mobilitätsprojekte in Österreich, die über den Tellerrand hinaus geplant und umgesetzt werden?

Rauch: Ein erfolgreiches Projekt ist eMORAIL, in dem gemeinsam mit der ÖBB ein System für Pendler entwickelt wurde, das den öffentlichen Verkehr mit Elektromobilität verknüpft. Nutzer setzen dabei auf ein zur Verfügung gestelltes Elektromobil mit einer Ladestelle zuhause. Man fährt damit in der Früh zum Bahnhof und steigt in den Zug um. Während das Fahrzeug untertags am Bahnhof parkt, kann es von anderen mitgenutzt werden. Damit ist die Wirtschaftlichkeit hergestellt. Aktuell entwickeln wir auch in einem Forschungsprojekt mit Finnland ebensolche Pendlermodelle für die erste und letzte Meile.

Auch das Forschungsprojekt »smile-einfach mobil« von den Wiener Stadtwerken, ÖBB und einigen weiteren Partnern ist ein solcher Leuchtturm. Hier werden unterschiedliche Mobilitätsanbieter auf einer Plattform zusammengefasst. Nutzer können über eine App ihren optimalen Weg nach Schnelligkeit, Kosten oder CO₂-Bilanz gereiht finden. Die Zukunft ist, auf verschiedene Mobilitätsformen zu setzen – was im Moment gerade für mich als Nutzerin passt. ■

Der Report Verlag bietet seinen Kunden ein breites Produkt Portfolio sowie maßgeschneiderte Angebote im Bereich Print, Online, Veranstaltungen und Sonderwerbformen. Zur Verstärkung des Verkaufsteams in Wien suchen wir zum ehestmöglichen Eintritt eine/n

Anzeigen- und MedienberaterIn (TZ/VZ)

25-38,5 Stunden pro Woche

Ihre Aufgaben:

- ✗ Präsentation, Beratung und Verkauf von Einschaltungen sowie innerbetriebliche Koordination der Aufträge
- ✗ Betreuung bestehender Kunden und Gewinnung von Neukunden
- ✗ Durchführung von Kundenpräsentationen Pflege der CRM-Datenbank
- ✗ Unterstützung und Mitgestaltung bei der Umsetzung von neuen Projekten

Ihre Qualifikation:

- ✗ Kaufmännische Ausbildung
- ✗ idealerweise Berufserfahrung im Verkauf und Know-how in den Bereichen Werbung und Medien
- ✗ Kommunikative, kreative und eigenmotivierte Persönlichkeit mit Akquisitionsgeschick,
- ✗ Hausverstand, hohes Einfühlungsvermögen und Freude am persönlichen Kundenkontakt

Unser Angebot:

- ✗ Abwechslungsreiches und herausforderndes Aufgabengebiet in einem kleinen dynamischen Team in angenehmer Atmosphäre Standort mit guter Verkehrsanbindung
- ✗ Bewerbern mit Berufserfahrung bieten wir ein Monatsbruttogehalt ab € 1.700,- (KV-Vollzeitbasis), darüber hinaus ist das Gehalt, abhängig von Erfahrung und Eignung, verhandelbar

*Wenn Sie diese Position anspricht, dann schicken Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres Starttermins ausschließlich per E-Mail an **plutzer@report.at***

www.report.at

SCHON GEHÖRT?

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



» DAS SOLLTE AUCH IM INTERESSE

“ Alexander Peschl, Siemens: Entwicklung des Energiemarkts hängt davon ab, wie die Regierungen die Cop21-Vereinbarung umsetzen werden. ”



EINES BÜRGERMEISTERS SEIN «

118

ALEXANDER PESCHL IST MANAGER FÜR BUSINESS DEVELOPMENT BEI SIEMENS UND VERANTWORTET DIE SPARTE WINDKRAFT IN ÖSTERREICH UND CEE.

(+) PLUS: Herr Peschl, wie geht es dem Windkraftmarkt?
Alexander Peschl: Beim Thema Windpower muss man die Marktsituation in den Ländern individuell betrachten. Welche Fördermechanismen gibt es? Sprechen Gesetze und Verordnungen für den Ausbau? Möchte man auch politisch Windkraft im Land haben? In Österreich waren diese Rahmenbedingungen in den vergangenen Jahren gut, es wurde erfreulicherweise viel installiert. Wir liegen heute bei knapp 2.500 Megawatt installierter Leistung. Das ist für die Größe dieses Landes schon ganz ordentlich. Dennoch herrscht momentan eine Flaute, da durch den Reformstau des Ökostromgesetzes Investitionen zurückgehalten werden. Bewilligte Projekte liegen in den Schubladen, man wartet auf bessere Rahmenbedingungen.

(+) PLUS: Wagen Sie eine Prognose, wie sich der Strompreis weiter ändern wird?

Peschl: Das ist kaum möglich. Die Energiewende wird, so wie sie propagiert wird, auch weiterhin gestützt werden müssen. Von freier Marktwirtschaft wird man hier auch in Zukunft noch weit entfernt sein, weil die Staaten ja auch indirekt die Stromerzeugung durch Kohle stützen. Hier wird sich zeigen,

wie die Regierungen die Pariser Cop21-Vereinbarung schlussendlich umsetzen werden. Es ist auch spannend, was sich dazu noch in Deutschland tun wird.

(+) PLUS: Einige Betreiber holen beim Bau von Windkraftanlagen von Anfang an die Bevölkerung an Bord – bis zu Vollfinanzierung. Wird dies generell in der Energiewirtschaft Schule machen?

Peschl: Ja, ich sehe das absolut notwendig. Manche Betreiber tun dies sehr geschickt. Sie erreichen so eine breite Basis für einen Konsens, ein Buy-in der Bevölkerung. Die umweltfreundliche Gestaltung von Infrastruktur sollte auch im Interesse jedes Gemeindevorstands sein. Gerade beim Thema Erneuerbare sollten sich die Gemeinden nicht zurücklehnen und die Meinungsbildung den Energieversorgern überlassen. Es gibt etliche Gemeinden in Österreich, welche die Gestaltung ihrer Energieversorgung mitbestimmen und auch zur Tat schreiten – zum Beispiel mit der Errichtung einer Biomasseanlage.

(+) PLUS: Sehen Sie einen Trend, dass sich die Menschen bewusst Gedanken zur Herkunft von Energie machen?

Peschl: Absolut. Man sieht dies auch am Wunsch vieler nach eigenen Solaranlagen. Viel Geld erspart man sich bei den derzeitigen Energiepreisen ja nicht – die Motivation dürfte vielmehr darin liegen, unabhängiger zu sein und Energie einigermaßen umweltverträglich zu nutzen.

(+) PLUS: Es ist paradox, dass der Wunsch nach Erneuerbaren und einer unabhängigen Energieversorgung nun auf einer stärkeren Verflechtung des Marktes fußt.

Peschl: Nun, den großen Energiespeicher, der eine Versorgung lokal absichert, wird es auch in absehbarer Zeit nicht geben. Wenn Haushalte nach der Photovoltaikanlage am Dach nun auch an eine Batterie im Keller denken, werden sie zwar eine Spur autarker, es löst aber nicht das Problem im Ganzen. Die Riesebatterie, die einen 100-MW-Windpark abpuffert und dessen Ertrag auf ein paar Tage zwischenspeichert, gibt es noch nicht. Alternative Technologien würden sehr wohl bereits existieren. So bin ich nach wie vor ein Verfechter von Power-to-Gas-Verfahren. Sie sind aber nur wirtschaftlich, wenn man nicht die Rückverstromung, sondern andere Wege in Betracht zieht. Das könnte in der Nähe einer Stadt die Erzeugung von Warmwasser für ein Fernwärmenetz sein.

Das Gespräch in voller Länge lesen Sie in der aktuellen Ausgabe des Energie Report sowie auf www.report.at

Der »eAward« für die **besten Projekte** mit **IT-Bezug**.



GEWINNER GESUCHT

Nehmen Sie an dieser
Plattform und Publicity-
Möglichkeit teil!

Der Award für Projekte
mit IT-Bezug wird in
unterschiedlichen
Kategorien ausgeschrieben.

Teilnahmeschluss ist der
31. Oktober 2016.
Die Einreichung ist kostenlos.

Mehr unter
award.report.at

OKI

nagarro
ENTERPRISE AGILE

Report Verlag
Magazine | Bücher | Publishing | New Media



Mobilität von morgen

Die Zukunft der
Mobilität liegt
in der intelligenten

Steuerung des Verkehrs – öffentlich wie privat, motorisiert wie nicht motorisiert. Autonome Systeme kommunizieren miteinander, Kreuzungen und Hinweisschilder interagieren mit den Fahrzeugen. Zu erleben waren erste Schritte der Mobilität von morgen auf der Intertraffic Anfang April in Amsterdam.

120

> Ein Leben ohne Verkehrsinfrastruktur ist heute nicht mehr vorstellbar. Das bedeutet gewaltige Anforderungen an das Verkehrsmanagement, werden doch 2050 rund 9,5 Milliarden Menschen auf der Erde leben, davon gut 6,5 Milliarden in urbanen Zentren – etwa doppelt so viel wie heute. Die Intertraffic bot einen Einblick in die Verkehrswelt der Zukunft. »An die 800 Unternehmen aus 47 Ländern präsentierten ihre Innovationen den 30.104 Besuchern aus 134 Ländern«, blickt Joyce de Winter, Produktmanager der Intertraffic RAI Amsterdam, auf den Mega-Event zurück. Geboten wurde eine gewaltige Themenpalette – von öffentlicher Beleuchtung, Bahn- und Tunneltechnik, Connected Car, reflektierenden Materialien, Speedblocker,

Park&Ride, Ramp-Dosiersysteme, Smartcard-Technologie bis zu Schranken, Säulen und Ampeln, um nur einige zu nennen.

>> Kluge Ampel <<

Siemens war mit seiner SiTraffic-Schiene ein Big Player auf der Intertraffic. SiTraffic sX bildet eine neue Steuergerätegeneration für Lichtsignalanlagen und Detektoren. Ein Highlight: SiTraffic One, die sparsamste Am-

Mithilfe von SiTraffic smartGuard können Stadtverantwortliche über eine Private Cloud per PC, Tablet oder Smartphone auf ein zentrales Verkehrssteuerungssystem zugreifen und ihre verkehrstechnischen Anlagen komfortabel und effizient steuern.

pel der Welt. Durch digitale LED-Treibermodule, modernste Leuchtdioden und den Verzicht auf analoge Lastwiderstände reduziert sie den Stromverbrauch eines Ampelsignals auf ein bis zwei Watt. Die Energieeffizienz der Standard-230 V-LED-Technologie wird um rund 85 Prozent verbessert. An einer durchschnittlichen Kreuzung können so jährlich rund 1.600 kWh eingespart werden, das entspricht in etwa dem Jahresverbrauch eines 1-Personen-Haushaltes.

Durch ein mehrschichtiges Überwachungskonzept erreicht SiTraffic One den höchsten Sicherheitsstan-

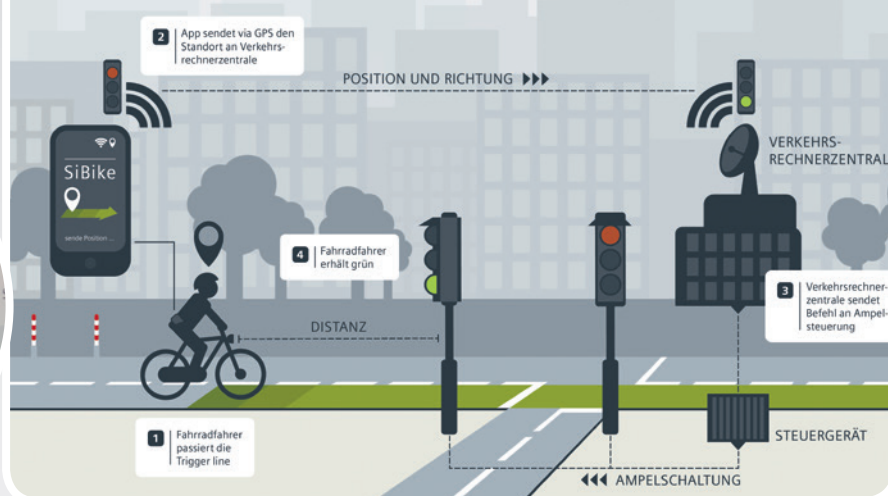


Foto: thinkstock, Siemens



en

Grüne Welle für Radfahrer



Energieeffizienz ist für Städte und Kommunen ein wichtiges Thema. SiTraffic One von Siemens reduziert den Stromverbrauch eines Ampelsignals auf ein bis zwei Watt.

Standard im Straßenverkehr. Die Ampel entkoppelt die Stromversorgung der Signalgeber vom Hauptnetz. Damit ist die Verfügbarkeit rund um die Uhr gesichert.

Nähert sich ein Fahrradfahrer mit der SiBike-App einer Kreuzung, schaltet die Ampel binnen weniger Sekunden automatisch auf Grün bzw. eine bestehende Grünphase wird verlängert.

minimiert Emissionen. Eine ähnliche Lösung präsentierte auf der Intertraffic Kapsch TrafficCom mit der Plattform EVK-3300, als Teil der End-to-end-V2X-Lösung.

stieg vom Auto auf das Fahrrad. Damit bietet das Unternehmen eine Maßnahme zur Intensivierung des Radverkehrs in Mitteleuropa. Die Zeiten sind vorbei, als Schneisen durch die Städte geschlagen wurden. Der Trend geht deutlich zu öffentlichen Verkehrsmitteln und Rad. Auch heimische Gemeinden haben Interesse – soll doch der Anteil des Radverkehrs laut »Masterplan Radfahren« bis 2025 österreichweit von derzeit sieben auf 13 Prozent erhöht werden. Das Konzept Vorfahrt für das Rad wird bereits in einigen nordischen Ländern umgesetzt. Die Ampelintervalle sind dabei auf eine Reisegeschwindigkeit von 20 km/h programmiert. Rad-Priorisierung gibt es natürlich auch in Übersee. In Kalifornien werden etwa immer mehr Kreuzungen mit Sensorik fahrradfreundlicher gemacht. Dazu war Iteris mit seinen Smart Cycle-Kameras und Bilderkennung in Amsterdam.

121

Je komplexer das Verkehrsgeschehen an städtischen Straßenkreuzungen, desto intelligenter müssen die Steuerungslösungen sein.

>> Öffi vor <<

Ein weiteres Thema bei Siemens war die neue Generation der Priorisierung von Einsatzfahrzeugen und öffentlichen Verkehrsmitteln. Früher bestand eine lokale Funkverbindung zwischen Fahrzeug und Kreuzung. Die Meldepunkte standen als feste Baken entlang der Straße. Die Lösung von heute: das satellitengestützte SiTraffic Stream. Kleine On-Board-Units werden dabei im Fahrzeug mitgeführt, die ein GPS- und ein Mobilfunkmodul beinhalten, die Position des Fahrzeugs feststellen, diese in Millisekunden der Verkehrsleitzentrale mitteilen, wodurch eine Ampelumschaltung ausgelöst wird. Wer eine kleinere, kostengünstigere Lösung sucht, ist bei SiTraffic smartGuard richtig, der webbasierten Verkehrsleitzentrale, die vom PC, Tablet oder Smartphone aus gesteuert werden kann. Eine weitere Verkehrsmanagement-Lösung: SiTraffic ESCoS Vehicle-to-X. Diese Technologie verbindet Fahrzeuge und Infrastruktursysteme, liefert präzise Kennzahlen der Verkehrssituation, optimiert Verkehrsströme, reduziert Staus, Unfälle und

>> Rad vor <<

SiBike ist das Siemens-Pendant für Radfahrer. Installiert auf dem Smartphone des Radlers bestimmt es via GPS die Position. Bewegt sich der Radfahrer konstant mit 20 km/h auf Radwegen fort, werden die Ampeln so geschaltet, dass möglichst wenig Aufenthalt nötig sind. Über die »grüne Welle« wird der Radfahrer per Smartphone-App informiert. Gearbeitet wird derzeit am ersten Prototyp der SiBike-App. Ab Sommer 2016 soll sie als Pilotprojekt in Bamberg getestet werden. In Kooperation mit der Universität Bamberg will Siemens ermitteln, wie das Konzept in der Praxis umgesetzt werden kann. Von der grünen Welle erwartet sich Siemens ein positives Signal für den Um-

Verkehrsmanagement umfasst auch den Bereich Sicherheit. Dazu war auf der Intertraffic u.a. das Markierungssystem Preco Cryl Kaltplastik von Triflex zu sehen. Für die Markierung von Radwegen wurde Preco Cryl Reibplastik gezeigt, das durch seine rutschhemmende Oberfläche überzeugt.



Cool Streets

WAS S
IST UND
SPASS M



➤ Rollerblade

VON ACHT ROLLEN ZU ZWEI RÄDERN

Mit jeweils vier Rollen an den Füßen durch die Stadt – das Inline-Skaten war DIE Fortbewegungs- und Sportart der 1990er. Die Firma Rollerblade verhalf den Skates zum Durchbruch. Zuvor hatten die rollenden Schuhe einzig zum Training von Eishockey-Spielern in den Sommermonaten hergehalten. Ab Mitte der 90er skateten Groß und Klein, Jung und Alt, Dick und Dünn. Und das – entsprechend dem in dieser Zeit üblichen Style – in grell-bun-quietschigen Farben.

Heute ist man wieder mehr mit dem Rad unterwegs. Vor allem in der Generation der Bobos und Hipster gilt: Ohne Drahtesel geht gar nichts. Denn das Fahrrad ist nicht nur ein flottes Fortbewegungsmittel und macht gesund, sondern ist auch umweltfreundlich. Noch dazu ist es einfach hip.



Was war neu vor 20 Jahren?

Ein kleiner Rückblick auf die Gadgets und Trends, die uns 1996 begeistert haben. Nur so viel sei gesagt: Die Handys waren nicht mehr ganz so groß wie Ziegelsteine, Digitalkameras waren ganz neu, das iPad gab's schon mal in anderer Form und wir bewegten uns vorwärts mit acht Rollen an den Füßen.



► *Kodak DC20 & Impossible I-1 analog instant camera & Lomo'Instant Camera von Lomography*

VOM ANALOG ZU DIGITAL UND ZURÜCK

Eine Digicam mit 0,2 Megapixel und 1 Megabyte internem Speicher? Klingt lächerlich, war vor 20 Jahren allerdings ultramodern. Im Jahr 1996 brachte Kodak mit der DC 20 die erste ultrakompakte Digitalkamera mit einem halbwegs erschwinglichen Preis auf den Markt. Zum ersten Mal gab es eine Kamera für die breite Masse mit der man Fotos auch selbst am PC bearbeiten konnte. Mittlerweile ist in jedem Handy – sei es noch so »unsmart« – eine bessere Kamera verbaut.

Während Speicherplatz heutzutage kein Hindernis mehr darstellt und gestochen scharfe Fotografie schon mit jedem Smartphone geht, gibt es jetzt, 20 Jahre später, einen Trend der Rückbesinnung: Analog ist hip! Das zeigt schon der Erfolg der Kameras von Lomography, die analoge Fotos im Retro-Schick fabrizieren. Der Rettung der Sofortbildfotografie hat sich die Firma Impossible Projects verschrieben. Daher gibt es jetzt eine Polaroid-Kamera, die via iOS-App und per Bluetooth mit Smartphone verbunden werden kann. So kann man sich bei Belichtung und Fotobearbeitung am Smartphone austoben, hat den Schnappschuss aber trotzdem analog.



APPLE NEWTON MESSAGE PAD & IPAD

Wer dachte, dass es Tablets erst seit wenigen Jahren gibt, irrt sich. Der Urahn des Apple iPads erblickte bereits vor mehr 20 Jahren das Licht der Welt. Das Newton MessengerPad, damals noch von der Firma Macintosh, konnte schon so einiges. Mit dem Eingabestift Stylus wurden auf das schwarz-weiße berührungsempfindliche LC-Display Notizen gekritzelt, die per Handschrifterkennung im Gerät gespeichert wurden. Doch die Gerätekategorie des PDA (»Personal Digital Assistant«) schien keiner zu brauchen, aufgrund des Misserfolgs brach Apple den Verkauf des Newton noch vor dem Millennium ab.

Heute scheint die Zeit reif genug zu sein. Das Tablet ist – natürlich mit ausgereifter Technologie und smarten Funktionen – ein Verkaufserfolg. Das aktuellste iPad, das Pro, kommt da schon eher wie ein vollwertiger Computer daher.



► *Siemens Power S4 – Samsung S7*

JE KLEINER DESTO FEINER – ODER ZÄHLT DIE GRÖSSE DOCH?

Die Handys der 1990er-Jahre glichen Ziegelsteinen und ihre Funktion war auf die Telefonie beschränkt. Etwas später kam dann auch die SMS-Kommunikation dazu. Zu Recht bewirbt da Siemens 1996 das Power S4 als »mobiles Leichtgewicht mit Power«. Nur 17,6 Zentimeter hoch und 236 Gramm schwer, brachte dieses Handy es auf eine Standby-Zeit von 50 Stunden. Zum Ende der 90er hin wurden die Handymodelle immer kleiner und es gab immer mehr Funktionen. Zunächst Snake und Klingeltöne zum Wechseln, dann wurden die Geräte immer smarter und gingen online. In Farben, Formen und Styling gab es für die Handy-Hersteller keine Grenzen.

Im Gegensatz dazu geht der Trend bei Handys und Smartphones heute wieder zu ganz simplem Design und schlichten Farben. Auch die Größe scheint wieder zu zählen. So ist das aktuellste Samsung Smartphone Galaxy S7 mit 14,2 Zentimetern Höhe von den alten Idealmaßen gar nicht so weit entfernt. Allerdings gibt es ein großes Touch-Display und im Inneren stecken auch viel smartere Funktionen.



► *Nintendo 64 & Playstation & The Legend of Zelda*

KAMPF DER KONSOLEN & LEGENDÄRES JUBILÄUM

1996 war auch ein Jahr, das auf dem Videospiegelmarkt seine Spuren hinterlassen hat. Nintendo brachte seine N64 auf den Markt und wollte damit der schon länger erhältlichen Playstation 1 Konkurrenz machen. Das gelang nur in Ansätzen, war aber bereits ein Vorgeschmack auf den späteren »Konsolenkrieg« zwischen Sonys Playstation und Microsofts Xbox. Immer spannendere Spiele, immer besseres Gameplay und immer innovativere Technologie hieß es von da an. Die Gaming-Fans, die nun regelmäßig mit verbesserten Konsolen und exklusiven Spielen rechnen konnten, hat's natürlich gefreut. 20 Jahre Innovationen später gibt's die Playstation bald mit Virtual Reality-Brille und der Nintendo-Konsole Wii U mit bewegungssensitivem Controller mit Touchscreen, der auch als eigenes Gamepad verwendet werden kann, soll bald die neue Generation, die Nintendo NX, nachfolgen.

Auch eines der beliebtesten Spiele aller Zeiten feiert heuer Jubiläum: Die Spielereihe »The Legend of Zelda« für Nintendo gibt es bereits seit 30 Jahren. Der Protagonist Link ist im aktuellen »Breath of the Wild« mittlerweile keine verpixelter kleiner Junge mehr, sondern ein hübscher Spiele-Held, der sich frei durch atemberaubende Landschaften bewegt, gegen fantastische Kreaturen kämpft und geheimnisumwobene Aufgaben lösen muss.





DESIGNHOTEL NAVIS

WO SICH ÄSTHETEN UND GOURMETS ZU HAUSE FÜHLEN

VON BERND AFFENZELLER, OPATIJA

WER SCHÖNE ARCHITEKTUR UND GUTES ESSEN ZU SCHÄTZEN WEISS, FINDET AM GEOGRAFISCH NÖRDLICHSTEN PUNKT DES MITTELMEERES, DER PRELUKBUCHT AN DER RIVIERA VON OPATIJA, NEUERDINGS BEIDES. DAS 5-STERNE-HOTEL NAVIS LOCKT MIT SPEKTAKULÄREM DESIGN UND NICHT MINDER BE-EINDRUCKENDER KÜCHE.

> Nördlich von Opatija, knapp hinter dem malerischen Fischerdörfchen Volosko, hat im Mai letzten Jahres das Designhotel Navis seine Pforten geöffnet. Um es zu finden, muss man allerdings genau hinsehen, denn von der Straße aus lässt sich nicht im Ansatz erah-

nen, welch einzigartiges Schmuckstück hier auf Fans stylischer Hotels wartet. Lediglich ein Parkplatz und ein kleines kubusartiges Gebäude mit der dezenten Aufschrift »Hotel Navis« erwarten den überraschten Besucher. Einen Schritt durch die Glastür später weiß man allerdings, dass man hier an einer

ganz besonderen Adresse gelandet ist. Denn der Kubus ist nur der oberste Stock des Navis, das Hotel befindet sich direkt darunter. Idis Turato, einer der führenden Architekten Kroatiens, hat das Navis unterhalb der Straße direkt in den Fels gehauen. Die Art, wie das futuristisch anmutende Hotel an dem schmalen Küstenstreifen über dem Meer klebt, ist spektakulär. In seiner ganzen Pracht kann man das Navis deshalb auch eigentlich nur vom Meer, das man über einen kleinen hauseigenen Kieselstrand erreicht, aus betrachten.

>> Unglaublich schön <<

Ähnlich durchgestylt wie das äußere Erscheinungsbild des Hauses sind die wie Wa-



1



2

1 Auf der Terrasse genießt man nicht nur wirklich gutes Essen, sondern auch einen grandiosen Blick über die Kvarner Bucht.

2 Sämtliche Zimmer sind zum Meer hin ausgerichtet und verfügen über einen eigenen Balkon und raumhohe Glasfronten.

3 Kleiner Auszug aus der Speisekarte: Tartar aus adriatischem Thunfisch, Kvarner Scampi Tartar und marinierte Scampi mit Honig und Zitrussemulsion (links) oder Seeteufel mit Kurkuma-Sauce, lauwarmer Oktopus mit Ackerbohnen und dehydrierter Polenta.



3



3

ben ineinander verschachtelten 40 Zimmer und vier Suiten.

Die für den Architekten nicht einfache Lage des Hauses bietet den Gästen Einzigartiges: Denn ausnahmslos jedes Zimmer ist zum Meer ausgerichtet und verfügt über einen eigenen Balkon, von dem aus man einen grandiosen Blick über die Kvarner Bucht mit der Hafenstadt Rijeka und den Inseln Krk und Cres hat.

Dazu kommen raumhohe Glasfronten, die schon vom Bett aus das Gefühl vermitteln, über dem Meer zu schweben. Wie im gesamten Haus wurde dabei das Interieur mit den stilvollen Betten, Stühlen und Lampen von kroatischen Designern speziell entwickelt und größtenteils individuell gefertigt.

>> Unglaublich gut <<

Über einen kleinen Spa-Bereich erreicht man die hübsche Sonnenterrasse mit ihren zahlreichen Liegen und gemütlichen Sitzpolstern. Direkt daneben findet man mit dem Restaurant einen weiteren Star des Hauses. Was dort serviert wird, steht dem Design qualitativ in nichts nach. Besonders empfehlenswert ist das fünfgängige Degustationsmenü, das mit Carpaccio-Variationen, Trüffel-Pasta, römischen Gnocchi mit Langustenschwanz, zweierlei Thunfisch-Steak und einer optisch wie geschmacklich tollen Schoko-Pyramide wahrlich keine Wünsche offen lässt. Echte Konkurrenz für das Abendessen im Navis gibt's eigentlich nur durch das Frühstück. Das punktet neben dem klassischen Büffet mit ei-

ner äußerst umfangreichen Speisekarte, darunter Klassiker wie Rührei oder Spiegelei, aber auch Ausgefallenerem wie Austern, Omelette mit Garnelen, hausgemachten Grillwürsten oder pochiertem Ei mit Trüffel. ■

KONTAKT

► Hotel Navis

Ivana Matetića Ronjgova 10
HR-51410 Opatija
Tel: +385 51 444 600
hotel@hotel-navis.hr

www.hotel-navis.hr



HOTEL BALANCE

FÜR RUHESUCHENDE UND GOLFFREUNDE

VON BERND AFFENZELLER

DAS HOTEL BALANCE IN PÖRTSCHACH ERSTRAHLT IN VÖLLIG NEUEM GLANZ UND BIETET DEN GÄSTEN NACH EINEM AUFWENDIGEN UMBAU EINE NEUE WELLNESS-OASE, TOLLE NEUE SUITEN UND EINE GROSSZÜGIGE GARTENANLAGE. HAUBENKÖCHIN ANDREA GROSSMANN SORGT ZUDEM DAFÜR, DASS AUCH FEINSCHMECKER AUF IHRE KOSTEN KOMMEN. SPORTLICHE TOBEN SICH AUF EINEM DER ELF GOLFPFLÄTZE DER UMGEBUNG AUS.

> Das exklusive **Superior SPA & GOLF Hotel Balance** in Pörtschach am Wörthersee wurde im Herbst und Winter nach den Plänen der Betreiberfamilie Grossmann umgebaut. Entstanden sind bei dem Umbau eine 2000 m² große Wellness-Oase mit vielen Neuheiten,

acht zusätzliche Suiten mit freistehenden Wannen und Seeblick, eine liebevoll gestaltete Gartenanlage mit Liegen und Sitzgelegenheiten sowie neu gestaltete Bar- und Restaurantbereiche, eine Kochschule und ein exquisiter Weinkeller. Absolut grandios: der 23 Meter In- und Outdoorpool mit Seeblick.

Vor allem der Wellness- und Spa-Bereich steht nun ganz im Zeichen der Elemente. Highlights wie eine Römische Steinsauna, ein Mineralerde-Dampfbad und ein Feuer-Ruheraum mit offenem Kamin machen das Entspannen nach einem aktiven Golfstag zum reinsten Vergnügen. Nicht weniger als elf Golfplätze liegen in unmittelbarer Umgebung des Hotels.

>> Ganz im Element sein <<

Das außergewöhnliche 4-Elemente-Konzept des Hotels garantiert, dass sich jeder Gast ganz nach seinen individuellen Vorlieben wohlfühlen kann. Die vier Elemente spiegeln sich nicht nur in der auf die Elemente abgestimmten Hoteleinrichtung wider, auch die Menüs der Haubenköchin Andrea Grossmann sowie die Dekoration in den Restaurants und das Wellnessprogramm werden darauf ausgerichtet.

>> Urlaubsliebe geht durch den Magen <<

Im Hotel Balance gibt es nun ein gemütliches Plätzchen für jeden Gusto und jede Tageszeit. Die Abendbar »4 E's« mit stilvoller Chillout-Lounge lädt auf einen gemütlichen Drink ein, der Hunger zwischendurch wird in einem kleinen Bistro gestillt. Wer am Nachmittag in gediegenem Ambiente einen Kaffee genießen möchte, besucht am besten die nostalgische Kaffeetafel, ganz stilecht wie zu Großmutter's Zeiten und einzigartig in der Hotellerie.

Die Muse der schönen Künste macht natürlich auch vor der Küche nicht Halt. Andrea Grossmann und das Balance-Team lassen sich von ihr inspirieren, wenn sie ihre raffinierten himmlischen Speisen auf den Teller zaubern. Ab sofort kann man der Maestra auch beim Kochen über die Schulter schauen, um mehr über ihre spannenden Kreationen zu erfahren. In ihrer neuen Kochschule bietet sie zudem Kurse über gesunde Ernährung bei Reflux-Beschwerden oder Metabolic-Balance an. ■

KONTAKT

> Balance **Superior, das 4 Elemente SPA & GOLF Hotel am Wörthersee**

Familie Grossmann
Winklerner Straße 68
A - 9210 Pörtschach
Tel: +43/(0)4272-2479
E-Mail: office@balancehotel.at

www.balancehotel.at

SENF DEFEREGGER

Der Tiroler



<http://senf.defereggental.at>

*Senf ist nicht das Hauptgericht,
aber jene Zugabe, die aus einem guten Essen
eine wahre Gaumenfreude machen kann.*

Bernd Troger



130

Früher™

Vor uns liegt die ungewisse Zukunft – hinter uns eine glorreiche Vergangenheit.

> 20 Jahre Report Verlag, das ist schon ein Anlass, nostalgisch zu werden. Und ja, auch wenn in der wunderbaren Welt der Wirtschaft stetig nach vorne geblickt wird, ist es doch auch einmal an der Zeit, sich umzudrehen und innezuhalten, und siehe da: Früher war alles besser. Ich mein, wissen Sie's noch? Als wir höchstens zwei-, dreimal am Tag durch unser Drehscheibentelefon beim Meditieren über unseren Aufgabenbereich gestört wurden? Ja, damals, bevor uns Handy, SMS, Chat, Videokonferenzen und Satans grausamste Erfindung, das unheilige Email, mit Arbeitsaufforderungen, Besprechungserinnerungen, Doodles, Nachfragen, PR-Aussendungen, Newslettern und gampigen Anfragen russischer Katalogbräute überhäuft haben – und das schon vorm zweiten Kaffee!

Und es gab ein Privatleben, das noch den Namen verdiente! Ja, wenn man zum Beispiel unbedingt Fußball schauen musste, konnte man daheim immer was von wichtigen Überstunden erzählen und im Büro auch am Samstag am tragbaren Röhrenfernseher... – versuchen Sie das mal heute, wo Sie sogar am Häusl mit Arbeits-Emails behelligt werden und bei jedem Kindergeburtstag nebenbei Arbeitstelefonate anklopfen! Und, war man damals weniger produktiv? Hm? Ja, okay, war man, aber das war auch wurscht, weil da hatte man wenigstens die Aussicht auf eine rechtschaffene Frühpensionierung mit 54 Jahren!

Und dieser dauernde Zwang zur Selbstoptimierung heutzutage! Wo einen die Praktikanten schon komisch anschauen, wenn man nicht am firmeneigenen Iron Man teilnehmen will und statt Tofu-Sojabohnen-Ciabatta eine Leberkässemmel isst – früher haben wir im Büro geraucht, zum zweiten Frühstück in der Kantine Bier getrunken und zum Sport sind wir ins Wettbüro am Eck gewandert! Aber wenn man den jungen Akademikerpraktikanten das erzählt, schauen die gleich ganz komisch und posten kichernd irgendwas auf Twitter, also wirklich, früher, da hatten die Jungen auch einfach mehr Respekt. Es ist so!

Gut, ich mein, ja, es war nicht alles super. Nicht alles. Geb ich zu. Die Behördenwege. Dieses Herumtelefonieren mit Kunden. Geschäftsanfragen per Brief! Die mickrige Auswahl in den Geschäften! Und mein erstes Handy, also ich hab das ja nach wie vor in Gebrauch, damit die schwere Balkontür nicht immer zufällt. Aber wenn ich mir dann Fotos anschau von früher, eingeklebt, im Album, dann muss ich schon wehmütig feststellen, dass früher halt schon einfach fast alles besser war. Schauen Sie sich das hier mal an: ich! Ich mein, der Vergleich zu jetzt beweist doch schon alles, oder? Die vierzig Kilo mehr auf den Rippen heute – Frustspeck! Die Glatze – vom Haareausreißen! Und erst das Cholesterin!

Ich sag Ihnen: Das kommt nur von diesem verdammten Tofu. Wenn das so weitergeht, sehe ich für die nächsten 20 Jahre schwarz.

“FRÜHER WAR EINFACH ALLES BESSER.”

“

Es ist einmal an der Zeit, innezuhalten und sich umzublicken.

”

UNSERE WELT DREHT SICH UM **GOLF**



Erleben Sie das **Dolomitengolf Resort** mit den beiden **On-Course-Golfhotels** in traumhafter Lage, vor atemberaubender Alpenkulisse.

◀ MEHR ERFAHREN

BAU!MASSIV!

– PLANUNGS.TOOL –

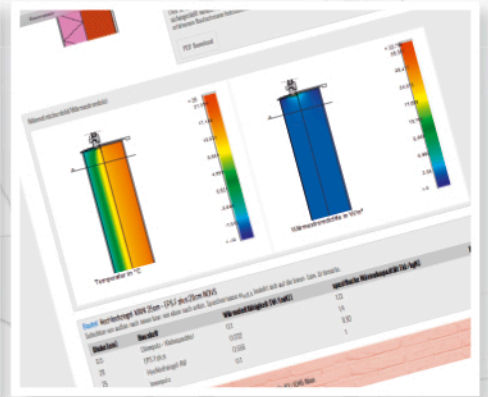
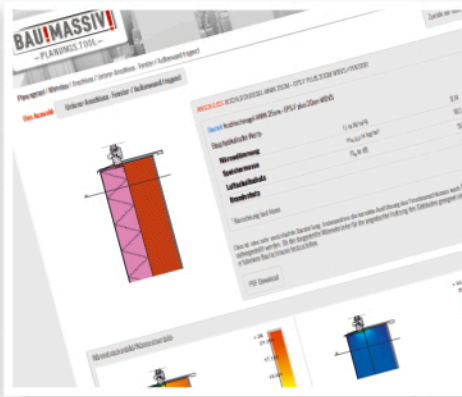
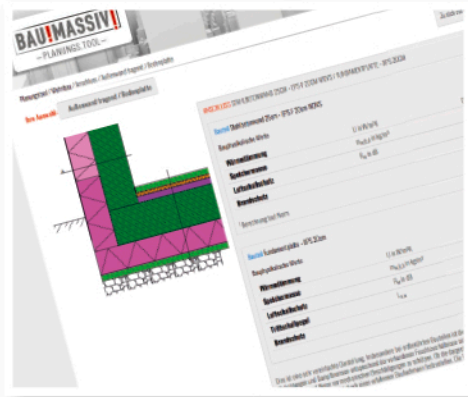
**JETZT MIT
WÄRMEBRÜCKEN-
BERECHNUNG**



CHECKBOX



- Übersichtliche Details von Wand- und Deckenaufbauten
- Anschlussdetails
- Bauphysikalische Kennwerte
- Als pdf downloadbar
- Wärmehückenberechnung (Wohn- und Industriebau)



So lässt es sich leben.

BAU!MASSIV! PLANUNGS.TOOL.

ONLINE ZUM OPTIMALEN BAUSYSTEM. Von Experten entwickelt und stets am neuesten Stand:
Mit dem Planungstool von BAU!MASSIV! einfach und schnell das optimale Bausystem
online suchen und finden. **DENN MASSIV BAUEN LIEGT IM TREND.**



www.baumassiv.at/planungstool

