

Report

(+)**PLUS**

FIRMA ZU VERKAUFEN

Firmenübernahmen liegen auch in Österreich auf Rekordkurs. Wie Eigentümer und Interessenten zueinander finden und warum Diskretion oberstes Gebot ist

22

FINANZEN

Ausblick in die Zukunft des Geldverkehrs

26

PODIUM

Nachlese zur Report-Diskussion
»Energieerzeugung in der Stadt«

36

COOL STUFF

Alles, was schön ist und Spaß macht

P. B. B. VERLAGSPOSTAMT 11
WIEN, VERTRIEBSKENNZAHL GZ 02Z094501
EINZELHEFTPREIS: EUR 4,-

ARA 360° KREISLAUF- WIRTSCHAFT FÜR ÖSTERREICH

STARTEN WIR
DIE ZUKUNFT JETZT.

Schließen wir gemeinsam den Verpackungskreislauf:
Hochwertige Sekundärrohstoffe für neue Produkte.
Nachhaltige Verpackungen durch ARA Circular Design.
Das ist 360° Kreislaufwirtschaft made in Austria.

DIE TREIBENDE KRAFT IM RECYCLING.

 ara.recycling www.ara.at

ARA 
Altstoff Recycling Austria



EIN WORT VOM

EDITOR



ALFONS FLATSCHER
Herausgeber

WISSEN
IST ERBLICH

> Die OECD stellt Österreich – wieder einmal – ein schlechtes Zeugnis aus: Bildung wird in Österreich vererbt wie in kaum einem anderen Land. Das ergibt die soeben veröffentlichte Studie zu »Chancengleichheit in der Bildung«. Kinder aus bildungsfernen Schichten bleiben bildungsfern. Der Zugang zur Hochschule bleibt verwehrt, der ist immer noch den Sprösslingen von Akademikern vorbehalten.

Weil Bildung Synonym für Aufstieg ist, bedeutet das: einmal arm, immer arm.

Nur eines von zehn Kindern, deren Eltern keinen Hochschulabschluss haben, schafft hierzulande ein Studium. Das muss nicht so sein, wie Neuseeland und Kanada zeigen. Jedes dritte Kind aus bildungsfernen Schichten schafft dort ein Studium. Erfolg ist also möglich, wenn man will, dass Talente sich entfalten und den sozialen Aufstieg schaffen.

Diesem Ziel könnte man sich verschreiben, anstatt mit hohem finanziellen Aufwand den Status quo fortzuschreiben.

Warum tun wir es nicht?

REPORT PLUS DAS UNABHÄNGIGE WIRTSCHAFTSMAGAZIN



4 KOPF DES MONATS. Forscherin Angelika Amon erhält den Breakthrough-Preis.



12 REPORT(+PLUS-UMFRAGE. Warum verliert Wien an Wirtschaftskraft?



14

FIRMA ZU VERKAUFEN

Firmenübernahmen liegen auf Rekordkurs. Wie Eigentümer und Interessenten zueinander finden.



26

ENERGIEERZEUGUNG IN DER STADT

Energie gemeinsam erzeugen und nutzen. Die Nachlese zur Report-Podiumsdiskussion.

10

E-Mail aus Übersee. Opiatkrise ungebremst.

20

Einklang mit der Natur. Der Nachhaltigkeitspreis des Forum Rohstoffe.

22

Banken der Zukunft. Apple, Facebook & Co erobern die Finanzwelt.

24

»Offen für Neues«. Sonja Sarközi im Interview.

32

Wärmeschatz für Wien. Das Forschungsprojekt GeoTief startet.

34

»Intelligent Enterprise«. Michael J. Saylor, MicroStrategy, im Interview.

36

Cool Stuff. Was schön ist und Spaß macht.

38

Satire. Kavaliersdelikt. Ein Geständnis von Rainer Sigl.

IMPRESSUM

Herausgeber/Chefredakteur: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] **Verlagsleitung:** Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] **Chef vom Dienst:** Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] **Redaktion:** Mag. Angela Heissenberger [heissenberger@report.at], Martin Szelgrad [szelgrad@report.at] **AutorInnen:** Valerie Hagmann, Mag. Karin Legat, Mag. Rainer Sigl **Layout:** Report Media LLC **Produktion:** Report Media LLC, Mag. Rainer Sigl **Druck:** Styria Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Lienfeldergasse 58/3, A-1160 Wien **Telefon:** (01) 902 99-0 **Fax:** (01) 902 99-37 **E-Mail:** office@report.at **Web:** www.report.at



KURZ
ZITIERT

»Die Wahrscheinlichkeit von Extremszenarien zum Brexit nimmt zu.«

Marc Brütisch, Chefökonom Swiss Life, befürchtet das Schlimmste.

»Um Erfolg zu haben, muss man schon auch einen Knall haben.«

Für Jürgen Tarbauer, Vorsitzender der Jungen Wirtschaft Wien, ist Unternehmertum eine Lebenseinstellung.

4

»Man schickt Leute in Pension, obwohl es ausreichend Arbeit gibt. Das ist schon ein Thema, über das Personalabteilungen nachdenken müssen.«

AMS-Vorstand Johannes Kopf appelliert an die Unternehmen, die Erfahrung älterer Arbeitskräfte zu nutzen.

»Die größten Ängste vor einer Pensionsreform liegen bei jenen, die es gar nicht betrifft – bei den Pensionisten.«

ÖVP-Abgeordneter Andreas Hanger ist manches unerklärlich.

»Digitale Abenteuer sind gefährlich, aber analoge Routine ist tödlich.«

Für Oliver Flaskämper, CEO von Bitcoin Deutschland, hat Change Management oberste Priorität.



Kopf des Monats

ZELLEN AUF DER SPUR

Die aus Österreich stammende Krebsforscherin Angelika Amon erhält den Breakthrough-Preis, die höchstdotierte Wissenschaftsauszeichnung der Welt.

VON ANGELA HEISSENBARGER

> »Da gibt es doch so viele Wissenschaftler, die den Preis auch verdient hätten«, sagte Angelika Amon, als sie von der Zuerkennung des Breakthrough-Preises in den Life Sciences erfuhr. Bekommen wird die Ehrung aber am 4. November sie selbst – für eine Österreicherin nicht gerade alltäglich, gelten doch die mit umgerechnet 2,6 Millionen Euro dotierten Auszeichnungen als »Nobelpreise des Silicon Valley«. Prämiert werden herausragende WissenschaftlerInnen in den Kategorien Biowissenschaften, Fundamentalphysik und Mathematik. Das Preisgeld stammt aus Spenden von Internetmillionären wie Mark Zuckerberg und Sergey Brin. Der »richtige« Nobelpreis nimmt sich mit 850.000 Euro aus finanzieller Sicht fast mickrig aus.

Die 51-Jährige studierte an der Universität Wien Biologie und schrieb als eine der ersten Studierenden ihre Master- und Doktorarbeit am 1988 eröffne-

ten Institut für Molekulare Pathologie (IMP). Ihr damaliger Institutsleiter, der Biochemiker Kim Nasmyth, wurde im Vorjahr mit dem Breakthrough-Preis ausgezeichnet. Seit 1999 arbeitet die Molekularbiologin am Howard Hughes Medical Institute des Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Cambridge, seit 2011 leitet sie dort den Lehrstuhl für Krebsforschung. Amon untersucht an Hefezellen das Phänomen der Aneuploidie – bei der Zellteilung auftretende Gendefekte, die zur Entstehung von Krebs führen. Die mehrfach ausgezeichnete Professorin hat mit ihrem 17-köpfigen Team bereits das nächste Ziel ins Auge gefasst: Das Ewing-Sarkom, ein bei Kindern auftretender Knochenkrebs, weist Doppelungen eines bestimmten Chromosomenpaars auf. Ihre Forschungsergebnisse sollen zur Entwicklung von therapeutischen Ansätzen und Medikamenten beitragen.

Fotos: MIT, TU Wien

Einparken mit zwölf Neuronen

Die TU Wien entwickelte einen neuen Ansatz für die Programmierung Künstlicher Intelligenz und nahm sich dafür natürliche Nervenbahnen zum Vorbild.

> Ein natürliches Gehirn funktioniert nicht nach Befehlen mit klaren logischen Anweisungen, sondern durch ein Netz von Zellen, die miteinander kommunizieren. Wissenschaftler der TU Wien erarbeiteten nun einen neuen Ansatz für die Programmierung solcher neuronalen Netze, der die zeitliche Entwicklung der Nervensignale völlig anders beschreibt als bisher.

Sie ließen sich dabei von einem besonders einfachen und gut erforschten Lebewesen, dem Fadenwurm *C. elegans*,

inspirieren. Mittels einer Simulation seines Gehirns am Computer und speziell angepassten Lernalgorithmen gelang es, bemerkenswerte Aufgaben zu lösen. Obwohl das Netzwerk des Wurms nur über zwölf Neuronen verfügt, kann man es beispielsweise trainieren, ein Auto in eine Parklücke zu manövrieren. Auch andere Anwendungen wie Objekt- oder Spracherkennung sind möglich.

»Neuronale Netze müssen zuerst trainiert werden«, erklärt Ramin Hasani vom In-



Ramin Hasani, TU Wien: »Der Output des neuronalen Netzes wird bei uns in das Lenken des Fahrzeugs umgesetzt.«

stitut für Computer Engineering der TU Wien. »Man liefert einen bestimmten Input

und passt die Verbindungen zwischen den Neuronen so an, dass am Ende möglichst zuverlässig der richtige Output geliefert wird.« Der Input kann etwa ein Bild sein und der Output der Name der Person, die darauf zu sehen ist. Während man bei komplexeren neuronalen Netzen nur das Ergebnis analysieren kann und die Abläufe im Inneren unüberschaubar sind, lässt das kleinere Netz der TU Wien Rückschlüsse zu, welche Nervenzellen welche Effekte hervorrufen. Autos werden vermutlich auch in Zukunft nicht von Würmern eingeparkt – mit der richtigen Architektur im Hintergrund kann Künstliche Intelligenz jedoch deutlich leistungsfähiger sein, als bisher angenommen.



Live Video Image
Interne Kommunikation
Social Media Event



livewebtv.at

office@braintrust.at | 01/404 16 - 44

BUCHTIPP

LEBENSschau

➤ **Man stelle sich das** ganze Leben in 24 Stunden vor. Alle wichtigen Ereignisse, die sonst Jahr für Jahr ablaufen, geschehen plötzlich in dem überschaubaren Zeitrahmen eines einzigen Tages und werden somit aus einer neuen Perspektive erfassbar. Bildungskritiker Andreas Salcher nimmt uns in seinem Buch auf eine Reise ins Innere mit. Den einzelnen Lebensphasen teilt er Erfahrungen und Erkenntnisse zu – lehrreiche und schmerzhaft, schöne und unbeachtete. Sein Buch will er jedoch keinesfalls als Selbsthilferatgeber verstanden wissen. Schon eher als »Nachdenkbuch«, das gut auch häppchenweise konsumiert werden kann, um kurz innezuhalten und in sich zu gehen: Wo stehe ich, was bleibt von mir?

Der versierte Autor greift auf Viktor Frankl und Aristoteles zurück, erzählt kurzweilige Anekdoten aus seinem Leben und gibt Denkanstöße: »Kann man Dankbarkeit lernen?«

Salcher widmet dieses Buch »allen neugierigen und lernenden Menschen«. Es ist ein großes Plädoyer für Humanismus und Lebensfreude.

➤ **Andreas Salcher:** Das ganze Leben in einem Tag
Ecowin Verlag 2018
ISBN: 978-3-7110-0164-1



ecowin



Daniel Bsteh, Managing Director Mondelèz Österreich, und Marketing-Chef Philipp Wallisch (li) setzen auf nachhaltigen Kakao.

Natürlich und nachhaltig

Seit August nimmt Milka am Nachhaltigkeitsprogramm »Cocoa Life« teil. Langfristig will der Mutterkonzern Mondelèz den gesamten Kakao aus nachhaltigem Anbau beziehen.

➤ **Auf den neuen Schokoladentafeln prangt** das kleine Logo von Cocoa Life bereits. Bis Ende 2019 soll das gesamte Milka-Sortiment in Europa an dem Programm teilnehmen. Milka folgt damit anderen europäischen Marken des Mutterkonzerns Mondelèz International, darunter u.a. Suchard, Cadbury, Cote d'Or, Marabou oder Oreo, die für ihre Produktion schon länger Kakao aus nachhaltigem Anbau beziehen.

Das Ziel der Initiative besteht im Aufbau einer nachhaltigen Lieferkette sowie in der Verbesserung der Löhne und Lebensbedingungen der Menschen in Kakaoanbaugebieten. Mondelèz ist derzeit in sechs Ländern aktiv. Bis Ende 2017 unterstützte das Unternehmen 120.500 Bäuerinnen und Bauern in 1.085 Gemeinden und pflanzte mehr als eine Million Bäume, um der Abholzung der Regenwälder entgegenzuwirken. Das Programm folgt einem ganzheitlichen Ansatz, der auch die Stärkung der Rolle der Frau und die Bildung der Kinder einschließt. Dennoch sind die Familien nicht verpflichtet, den produzierten Kakao an Mondelèz zu verkaufen. »Wir nützen unsere Reichweite, um einen positiven Beitrag in den Kakaoanbaugemeinden zu leisten und um enge und langfristige Beziehungen zu Kakaobauern aufzubauen«, erklärt Daniel Bsteh, Managing Director von Mondelèz Österreich. »Unsere Konsumenten achten heutzutage mehr denn je darauf, was sie essen.« Die für Milka-Schokolade verwendete Milch stammt aus der Region, die Produkte enthalten keine künstlichen Aroma-, Farb- und Konservierungsstoffe.

Mit der Umstellung einher geht ein Verpackungsrelaunch: Eine größere Schrift und mehr Kontrast sorgen für eine bessere Lesbarkeit der Hinweise auf der Rückseite der Milka-Tafeln. Um gemäß der Werbebotschaft an die »zarte Seite« der Menschen zu erinnern, hat die Folie nun auch eine weichere Haptik.

EINKOMMEN

MEHR GELD UND BENEFITS

Um qualifizierte Bewerberinnen und Bewerber zu überzeugen, müssen Unternehmen häufig beim Gehalt nachlegen und attraktive Zusatzpakete anbieten. Wie die aktuelle Gehaltsübersicht 2019 des Personaldienstleisters Robert Half für das Finanz- und Rechnungswesen zeigt, locken bereits 34 % der Unternehmen mit höheren Gehältern, um neue MitarbeiterInnen für sich zu gewinnen. Die Gehaltsübersicht bildet Markt- und Gehaltstrends für insgesamt 16 Positionen in diesem Bereich ab. Sechs von zehn KandidatInnen konnten heuer mehr Geld erwarten, als ursprünglich vorgesehen. Darüber hinaus gewinnen individuell abgestimmte Benefits an Bedeutung. »Attraktive Angebote bestehen nicht nur aus marktüblichen



Sven Hennige, Senior-Chief bei Robert Half: »Weiterbildungen bekommen eine immer größere Bedeutung.«

Gehältern«, sagt Sven Hennige, Senior Managing Director Central Europe & France bei Robert Half. »Vielmehr sollten die Unternehmen interessante, individualisierte Zusatzleistungen anbieten, die den Wünschen des jeweiligen Bewerbers entsprechen. Eine immer größere Bedeutung bekommen dabei Weiterbildungen, etwa zur Digitalisierung des Zahlungsverkehrs.«

Selbstständig mit System

Franchising hat sich in Österreich als wichtiger Teil der Wirtschaftslandschaft etabliert – mit wachsenden Umsätzen, mehr Partnern und zusätzlichen Standorten.



Rund 40 Aussteller präsentieren ihre Geschäftskonzepte und geben Tipps für den Sprung in die Selbstständigkeit.

> Am 9. und 10. November findet in der MGC Messehalle nahe dem Wiener Gasometer die Österreichische Franchise Messe statt. Unter den vielen neuen Ausstellern, die ihre Systeme interessierten BesucherInnen präsentieren, fällt besonders der starke internationale Auftritt auf. Icons Worldwide aus Dubai wollen mit ihrem Coffeshop ebenso in Österreich Fuß fassen wie die slowenische Optidruck, der deutsche Eishersteller Chopp&Roll oder Floral Image aus Australien, die hochwertige Kunstblumen an Unternehmen liefern. Auch bereits etablierte Geschäftskonzepte wie Anker, Re/Max, Lucky Car, Mrs. Sporty, Das Futterhaus, Unimarkt oder Burgerista sind wieder mit an Bord. Im Consulter Corner beraten Banken, Rechtsanwaltskanzleien und die Wirtschaftskammer Wien in rechtlichen und finanziellen Fragen.

86 % der in Österreich bereits aktiven Systeme planen die Aufnahme neuer Partner. »Wir sehen die Messe als perfektes Rekrutierungstool für alle Franchise-Systeme auf Expansionskurs«, sagt Andreas Haider, Präsident des Österreichischen Franchise-Verbandes (ÖFV). In den vergangenen Jahren hat sich Franchising zu einem wichtigen Motor der heimischen Wirtschaft entwickelt. Seit 2015 ist die österreichische Franchise-Szene um 7 % gewachsen und umfasst inzwischen 440 Systeme und 10.400 Standorte. Mehr als drei Viertel der FranchisenehmerInnen starten aus einer unselbstständigen Beschäftigung ins Unternehmertum. 93 % würden diesen Schritt wieder wagen.



Das Internet der Dinge erobert die Baubranche

NB-IoT von T-Mobile sorgt bei ToolSense für Innovation bei überschaubaren Kosten.

Das Internet der Dinge (IoT) ist aktuell der größte Trend in der IT und kommt mit innovativen Lösungsansätzen auch verstärkt in der Baubranche zum Einsatz. Besonders die Funktechnologie NarrowBand IoT (NB-IoT) zählt zu den vielversprechendsten Innovationen für IoT. Mit dieser ist es möglich, Maschinen wie Bagger oder Pressluftschlämmer mit Sensoren auszustatten, die die Funktionsweise der Geräte permanent auf Unregelmäßigkeiten überwachen und Störungen auf einer Baustelle frühzeitig melden.

ToolSense bietet IoT out of the box

Genau mit dieser Thematik beschäftigt sich das österreichische Start-up ToolSense. Es bietet Herstellern eine Komplettlösung von Hardware und Software für die effiziente Nutzung von Maschinen und Werkzeugen. »Wir vernetzen energiekritische Maschinen, analysieren die bei der Nutzung entstehenden Sensordaten und geben diese an den jeweiligen Stakeholder weiter«, erklärt Alexander Manafi, Mitbegründer von ToolSense. Bauherren oder Maschinenbauerhersteller können so schnell auf Probleme reagieren, Wartungsarbeiten aktiv vornehmen und dadurch die Betriebskosten für den Anwender deutlich senken. Für die Datenübermittlung nutzt ToolSense NB-IoT von T-Mobile. Die Vorteile der Funktechnologie sind die geringen Hardware- und Betriebskosten, eine verbesserte Versorgung in Gebäuden und der geringe Stromverbrauch. T-Mobile ist in Österreich der erste Betreiber, der die NB-IoT-Technologie kommerziell ausgerollt hat.

Erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen fit für NB-IoT machen und kontaktieren Sie die Experten von T-Mobile unter digital@t-mobile.at oder finden alle relevanten Informationen zum Thema unter business.t-mobile.at/narrowband-iot



v. li.: H. Leitenmüller (Microsoft), C. Panigl (ACONet), M. Madlo (Interxion), W. Gruber, W. Müller (Stadt Wien).

> Seit rund zwei Jahrzehnten ist Interxion als Rechenzentrumsbetreiber in Wien aktiv. Mehr als 100 Millionen Euro investierte das Unternehmen allein in den letzten fünf Jahren in den Rechenzentrum-Campus. Nun steht eine weitere Ausbaustufe bevor: Derzeit entsteht ein Zubau mit zusätzlichen 3.000 m², der bis Mitte

Daten-Gateway für CEE

Interxion investiert weitere 40 Millionen Euro in den Ausbau des Wiener Rechenzentrum-Campus.

2019 in Betrieb geht.

Für die heimische Wirtschaft und den IT-Standort Österreich ist die Erweiterung des inzwischen 10.000 m² großen Areals von essenzieller Bedeutung. Hochleistungsfähige Rechenzentren sind elementare Bausteine für die digitale Infrastruktur und den Erfolg neuer Technologien wie Künstliche Intelligenz, das Internet der Dinge oder Big Data Analytics. Durch die Expansion wird nicht nur der nationale Bedarf an Vernetzung abgedeckt, sondern der Standort Wien als wichtiges Gateway für Mittel- und Osteuropa gestärkt.

»Die IT-Branche ist in einem dienstleis-

tungsorientierten Land wie Österreich einer der wichtigsten Wachstumsmotoren der heimischen Wirtschaft«, sagt Interxion-Chef Martin Madlo.

Ziel ist der Ausbau der digitalen Infrastruktur Österreichs im Sinne eines nachhaltigen, verantwortungsbewussten Wirtschaftswachstums, so Madlo: »Wir bieten Unterstützung für den gesamten österreichischen Mittelstand in Bezug auf Breitband, Cloud Services und Rechenzentrums-Dienstleistungen an.« Für Harald Leitenmüller, CTO bei Microsoft Österreich, liegt »der Schlüssel für die erfolgreiche Digitalisierung« im Cloud Computing.

Größtes Problem: Fachkräftemangel

Obwohl bei zwei Dritteln der österreichischen Familienbetriebe in den nächsten zehn Jahren die Unternehmensnachfolge ansteht, sehen dieses Thema nur 10 % als Herausforderung an.

> Digitalisierung oder Innovation mögen brisante Themen sein – Österreichs Familienunternehmen plagen ganz andere Sorgen. Als größte Herausforderung der nächsten fünf Jahre wurde in einer Umfrage von Joshua Consulting und Bankhaus Spängler mit Abstand am häufigsten der Fachkräftemangel (50 %) genannt. Mehr als die Hälfte hat schon jetzt zu wenig Fachkräfte im Haus; drei von vier Unternehmen halten es für eher oder sehr schwierig, geeignete

MitarbeiterInnen zu finden. Kleinbetriebe tun sich dabei überraschenderweise leichter.

Die Nachfolgefrage spielt eine eher untergeordnete Rolle. Drei Viertel der betroffenen Unternehmen haben bereits eine Lösung ins Auge gefasst. Trotzdem rät Werner G. Zenz, Vorstandssprecher des Bankhaus Carl Spängler, zur rechtzeitigen Planung der Übergabe: »Aus unserer Beratungstätigkeit heraus wissen wir, dass die Führungs- und Beteiligungsnachfolge ein grundlegender Eckpfeiler

ist, um ein Familienunternehmen über die Jahre hinweg erfolgreich zu führen.« Insbesondere das Festschreiben der Werte in einem Familienkodex habe sich bewährt. Unabhängig vom Führungsmodell und der Unternehmensgröße identifizierte die Studie drei Instrumente als Erfolgsfaktoren: das Bewahren eines Familienkodex, die Regelung der Nachfolge und die strategische Planung. 38 % der erfolgreichen Unternehmen haben alle drei Instrumente im Einsatz, 47 % mindestens zwei.

GRÖSSTE HERAUSFORDERUNGEN IN DEN NÄCHSTEN 5 JAHREN



WIEN



Dáhoam
Gemeindebau NEU
warm pro qm

7,50

Die Stadt Wien ermöglicht durch sozialen Wohnbau und viele weitere Maßnahmen auch zukünftig leistbaren Wohnraum.

Beispielsweise mit dem „Gemeindebau NEU“: er steht für eine hohe, leistbare und moderne Wohnqualität zu besonders günstigen Konditionen: Fixe Mietkosten, unbefristete Mietverträge, kein Lagezuschlag sowie kautions- und eigenmittelfrei. Bis zum Jahr 2020 sind in Wien rund 4.000 Gemeindewohnungen NEU auf Schiene, die für Werte stehen, die schon die ersten städtischen Wohnhausanlagen in Wien geprägt haben: gesellschaftlicher Zusammenhalt und eine gute soziale Durchmischung.

Die Übersicht der Projekte zum Gemeindebau NEU finden Sie unter www.wien.at/wohnen

**JETZT
WOHTICKET
HOLEN!**

Stadt  Wien

Email



Opiatkrise ungebremst

72.000 Amerikaner sind im Jahr 2017 an einer Drogenüberdosis gestorben. Die Opiat-Epidemie hat ihren Höhepunkt erreicht.

VON ALFONS FLATSCHER, NEW YORK

“

Ein Großteil der Süchtigen steht im normalen Arbeitsprozess. Sie sind nicht die verarmten Randgruppen.

”



10

> Der Mann war nicht ansprechbar und rang nach Atem, als die Polizisten Thomas Lagomarsino und Andy Lee in die Wohnung kamen. Er hatte sich eine Überdosis gesetzt. Das erkannten die Beamten, weil sie es schon so oft gesehen hatten. Sie verabreichten ihm Narcan, einen Nasenspray, speziell entwickelt für Opiat-Opfer. Als dann die Notärzte eintrafen, hatte der Mann das Bewusstsein wiedererlangt.

Narcan gehört mittlerweile zur Standardausrüstung der Polizei. Bewusstlose, um ihr Leben ringende Drogensüchtige sind ein allzu gewohntes Bild. Auch für die Polizei in East Liverpool, Ohio, die zu einem ungewöhnlichen Mittel griff. Im September 2016 entdeckten sie Rhonda Pasek und James Accord, bewusstlos durch Opiatkonsum, in ihrem Auto, auf dem Rücksitz befand sich ihr sichtlich geschocktes Enkelkind. Das war selbst den hartgesottenen Offizieren zu viel. Sie stellten die Fotos auf ihre Facebook-Seite, mit der Erklärung: »Wir wissen, dass viele wegen dieser Bilder entsetzt sein werden, das tut uns leid, aber es ist Zeit, dass die Öffentlichkeit erfährt, womit wir täglich zu tun haben.«

Die Bilder lösten eine Welle der Empörung aus und gaben der Epidemie ein Ge-

“ DROGEN UND OMA – DAS PASST NICHT ZUSAMMEN. ”

sicht: das einer bewusstlosen, weißen Großmutter. Oma und Drogen in einem Satz, das passt überhaupt nicht zusammen. Was folgte, waren Schuldzuweisungen an eine Frau, die jedes Verantwortungsbewusstsein verloren und ihren moralischen Kompass über Bord geworfen hatte. Aber auch East Liverpool wurde als Ort der Verzweiflung ausgemacht, in dem es kaum einen Haushalt gibt, der nicht in der einen oder anderen Form Sozialhilfe empfängt. Die Arbeitslosigkeit ist hoch, die Stimmung depressiv. Wo sonst könnte eine Oma zum Junkie werden?

Ein Wissenschaftsteam um Janet Currie der Princeton University hat genau diese Frage untersucht: Wurde die Opiat-Epidemie ausgelöst durch die Finanzkrise und ihre Folgen – Arbeitslosigkeit, Armut und Hoffnungslosigkeit?

Currie kommt dabei zu einem überraschenden Ergebnis. Es besteht kein Zusammenhang. Im Gegenteil: Ein Großteil der Süchtigen steht völlig normal im Arbeitsprozess. Sie sind nicht die verarmten Randgruppen, sondern haben etwas anderes gemein-

sam: Irgendwann in ihrem Leben hat ihnen ein Arzt Schmerzmittel verschrieben, ganz legal auf Rezept.

»Ein bestimmendes Merkmal der Epidemie des Drogenmissbrauchs ist, dass viele Überdosierungen und Tote direkt auf legale Opiate zurückgeführt werden können, von einem Arzt verordnet«, sagt Currie, Professorin der Wirtschaftswissenschaften und Direktorin des Zentrums für Gesundheit der Uni Princeton.

Wenn man der Epidemie Herr werden will, dann reicht der Kampf gegen die Arbeitslosigkeit nicht. Der sei zwar gut, aber aussichtsreicher wäre, sich die Verschreibepaxis der Ärzte anzuschauen, weil der Weg zum illegalen Fentanyl nicht beim Dealer, sondern bei den Göttern in Weiß beginne.

72.000 Mal kam jede Hilfe zu spät, 72.000 Menschen starben im Jahr 2017 in den USA an einer Überdosis. Am 24. Oktober 2018 hat Präsident Trump ein von beiden Parteien mit überwältigender Mehrheit unterstütztes Gesetz unterschreiben, das sechs Milliarden Dollar in den kommenden zwei Jahren für die Bekämpfung der Krise vorsieht und hart gegen Dealer vorgeht. Gleichzeitig wird auch massiv in Forschung investiert, um rezeptpflichtige, opiathaltige Schmerzmittel zu ersetzen.



TEAMS WORK.

Weil Erfolg nur im Miteinander entstehen kann. Die STRABAG-Gruppe ist mit einer Leistung von über € 14 Mrd. und jährlich mehr als 12.000 Projekten einer der führenden europäischen Technologiekonzerne für Baudienstleistungen. Unser Angebot deckt die gesamte Bauwertschöpfungskette ab – möglichst gemacht durch das Know-how und das Engagement unserer knapp 73.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die als ein großes Team auch komplexe Bauvorhaben durch perfekte Abläufe termin- und qualitätsgerecht sowie zum besten Preis realisieren. Wir glauben an die Kraft des Teams. Und daran, dass genau das den Unterschied für unsere Auftraggeberschaft ausmacht, um Außergewöhnliches entstehen zu lassen.

www.strabag.com



STRABAG
TEAMS WORK.

> DIE GROSSE
UMFRAGE

WIRTSCHAFTS- KRAFT

Die OECD hat die soziale Kluft zwischen armen und reichen Regionen in Industrieländern untersucht. Die Ergebnisse reihen sich in andere internationale Studien ein, die Österreich eine vergleichsweise schlechtere Entwicklung der Wirtschaftsleistung attestieren. Insbesondere Wien sticht negativ hervor. **Report(+)**PLUS hat drei ExpertInnen nach den Gründen und nötigen Reformen gefragt.

1 Wien hat laut OECD-Vergleich des regionalen Wohlstands seit 2008 deutlich an Wirtschaftskraft verloren. Ist das allein auf die Migration zurückzuführen?

> **Matthias Firgo**

Wissenschaftlicher Mitarbeiter des WIFO –
Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Die OECD zeigt für die Stadt ein seit 2008 rückläufiges »BIP je beschäftigter Person«. Wien kann mit seinen 90 % Dienstleistungsanteil nur bedingt von der hohen Exportnachfrage profitieren, die seit der Krise das heimische Wachstum trug. Dazu reduziert der starke Trend zur Teilzeit in Dienstleistungen die Produktivität gemessen als »BIP je beschäftigter Person«, selbst wenn das BIP je geleisteter Arbeitsstunde konstant bleibt – ein rein statistischer Effekt. Beim vielzitierten Rückfall der Metropolregion Wien (Stadt + Umland) im »BIP pro Kopf«-Ranking der OECD seit 2000 wird vor allem eines deutlich: Überholt haben großteils Regionen aus Ländern (v.a. USA, Deutschland), in denen das Wirtschaftswachstum seit 2000 deutlich höher war als in Österreich. Migration als Erklärungsansatz greift also deutlich zu kurz.

> **Gundi Wentner**

Partnerin bei Deloitte Österreich

Die jüngste OECD-Studie zeigt ein insgesamt positives Bild für Österreich in Bezug auf Wirtschaftskraft nach Regionen. Alle neun Bundesländer liegen im Einkommen im oberen Viertel. Österreich liegt auch in nahezu allen Well-being-Indikatoren über dem OECD-Median. Im BIP-pro-Kopf-Ranking der Großstädte hat Wien zwar im internationalen Vergleich verloren. Laut WIFO gibt es aber in diesem Ranking statistische Unschärfen. Auch haben schwächere Regionen mit Hilfe regionaler EU-Förderungen aufgeholt. Wien liegt allerdings bei Erwerbs- als auch Arbeitslosenquote im unteren Viertel. Gerade die Jugendarbeitslosigkeit ist fast doppelt so hoch wie im Bundesschnitt. Auch Frauen müssen häufig unterhalb ihres eigentlichen Ausbildungsniveaus arbeiten. Österreich hat große Defizite im Bildungssystem. Das ist in einer Großstadt besonders deutlich spürbar. Demgegenüber hat Migration viel weniger Gewicht. Wenn bei der Integration aber weiter gespart wird und man geflüchtete Menschen nicht in den Arbeitsmarkt aufnimmt, wird sich das natürlich auswirken.

> **Nikolaus Graf**

Leiter des Forschungsbereichs Wettbewerbsfähigkeit bei EcoAustria –
Institut für Wirtschaftsforschung



Österreich weist eine schwache Produktivitätsentwicklung auf. Dabei sticht Wien negativ hervor. Die Bevölkerung hat seit 2000 um 20 % zugenommen. Für urbane Räume ist dies noch keine Besonderheit: Hamburg, Berlin, Stuttgart, Köln sind um 6-12 % gewachsen, München um 20 %. Jedoch gelingt es dort, die Bevölkerungszunahme in eine positive wirtschaftliche Entwicklung umzuleiten. Keine der genannten Städte weist wie Wien 2000–2016 real ein sinkendes BIP pro Kopf auf. Migration erklärt dies nur teilweise. Hinzu kommen strukturelle Faktoren, der Beschäftigtenanstieg von weniger produktiven Dienstleistungen und Rückgänge in der Warenherstellung. Zudem unterstreichen die BIFIE Bildungstests Herausforderungen in diesem Bereich.

2 Täuscht die hohe Lebensqualität Österreichs über politische und wirtschaftliche Versäumnisse hinweg?

> Matthias Firgo

Österreich gehört nach wie vor zu den wohlhabendsten Ländern der Welt. Im internationalen Vergleich zeigt das Land bei den gängigen Wirtschafts- und Sozialindikatoren kaum echte Schwächen (liegt aber auch in kaum einem Bereich ganz an der Spitze). Arbeitslosigkeit, Armutsgefährdung und Kriminalität sind auch im europäischen Vergleich niedrig. Damit das langfristig so bleibt, muss einerseits das Bildungssystem besser auf die Arbeitsmarkterfordernisse des digitalen Wandels ausgerichtet werden. Andererseits gilt es, die Chancengleichheit künftiger Generationen zwischen den unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen zu erhöhen.



> Matthias Firgo

Das World Economic Forum hat kürzlich den Global Competitiveness Report 2018 veröffentlicht. Der Bericht sieht die größten Defizite im Bereich der Digitalisierung – sowohl in der Breitband-Infrastruktur als auch in den geringen Nutzungsraten von schnellem Breitband. Beide Elemente bilden zunehmend eine Grundvoraussetzung für hohe Wettbewerbsfähigkeit. Auch die hohen Steuern und Abgaben auf Arbeit, sowie die niedrige Arbeitskräftemobilität werden als erhebliche Wettbewerbsnachteile Österreichs genannt.



> Gundi Wentner

Ich finde eine hohe Lebensqualität und Reformen müssen kein Widerspruch sein, ganz im Gegenteil. Die hohe Lebensqualität in Österreich ist ein wichtiger Standortfaktor. Sie ist die Folge politischer Entscheidungen wie etwa in Bezug auf das Sozialsystem oder den Zugang zum Gesundheitssystem und einer gesunden Wirtschaft, die Arbeitsplätze schafft. Viel eher sollte man sich fragen: Wie kann die Lebensqualität künftig auf diesem hohen Niveau gehalten werden? Welche Maßnahmen sind dazu notwendig?

> Gundi Wentner

Wir haben klaren Nachholbedarf im Bildungsbereich. Aktuell hinkt unser Schulsystem im europäischen Vergleich nach. Auch im Bereich der Gleichstellung und in der Beteiligung von Frauen muss noch viel getan werden. Maßnahmen wie etwa ein umfassendes Ganztagesangebot wären sowohl für den Bildungsbereich als auch für die Frauenerwerbstätigkeit sehr wichtig. Der Umweltschutz sollte ebenfalls nicht aus den Augen verloren werden.



> Nikolaus Graf

Internationale Vergleiche heben die Lebensqualität in Österreich und in Wien hervor. Österreich liegt beim BIP pro Beschäftigten noch vor Deutschland oder dem Vereinigten Königreich, jedoch hinter den USA, Dänemark oder den Niederlanden. Viele höher entwickelte Volkswirtschaften haben niedrigere Produktivitätszuwächse. Dies wird als Konvergenz beschrieben. Schwächer entwickelte Produktionssysteme schließen auf: Aufholen fällt dabei oft leichter als voranschreiten. Österreich weist jedoch auch zu ähnlich entwickelten Ländern ein geringeres Produktivitätswachstum auf.

> Nikolaus Graf

Die aktuelle Konjunktur sollte Bemühungen um Struktur-reformen nicht bremsen. Relevant ist die Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen, die Senkung der Abgabenquote, die Effizienz von Verwaltung und Förderungen. Die Abgabensenkung und bessere Ergebnisse, etwa bei Bildung oder Gesundheit, sind durch Effizienzsteigerungen erreichbar. Flexiblere Arbeitszeitregelungen und Bürokratielasten stärken die Wettbewerbsfähigkeit. In Wien ist das Bildungssystem relevant. Mit der abklingenden Konjunktur schließt sich das Reformfenster. Eine zeitnahe Umsetzung der Reformpläne ist geboten.



FIRMA ZU VERKAUFEN

Der internationale M&A-Markt floriert. Firmenübernahmen liegen auch in Österreich auf Rekordkurs – immerhin steht bis 2024 bei jedem vierten KMU eine Betriebsnachfolge an. Wie Eigentümer und Interessen zueinander finden und warum Diskretion oberstes Gebot ist.

VON ANGELA HEISSENBARGER

> Mit einem starken ersten Halbjahr 2018 hält der Höhenflug des heimischen M&A-Marktes weiter an. Die Gesamtzahl der Deals blieb mit 178 auf dem hohen Niveau des Vorjahrs, das Volumen jedoch verdoppelte sich nahezu dank einiger Mega-Deals auf fünf Milliarden Euro. Für die Übernahme des Wieslburger Scheinwerferspezialisten ZKW zahlte der koreanische Elektronikriesen LG rund 1,4 Milliarden Euro. Die OMV erwarb 20 % an den Konzessionen für zwei Offshore-Ölfelder der Abu Dhabi National Oil Company um 1,2 Milliarden Euro. Immerhin 650 Millionen Euro blätterte Andritz für das US-Unternehmen Xerium Technologies hin. Im Vorjahr sorgten die Übernahme der BUWOG durch die deutsche Vonovia (5,6 Mrd. Euro) und der Kauf von UPC Austria durch T-Mobile (1,9 Mrd. Euro) für die größten Ausreißer.

Die meisten Transaktionen wurden auch

heuer im Industrie- und Immobilienbereich getätigt. Das Niedrigzinsumfeld und die Neuausrichtung von Geschäftsmodellen aufgrund des digitalen Wandels erwiesen sich als Markttreiber. »In beiden Bereichen picken sich Investoren gezielt einzelne Perlen als Übernahmeziele heraus und nehmen dafür auch viel Geld in die Hand«, analysiert Eva-Maria Berchtold, Partnerin und Leiterin des Bereichs Transaction Advisory Services bei EY Österreich. »Immer mehr Unternehmen stoßen Geschäftsfelder ab oder verstärken sich ganz gezielt mit Spezialisten, um ihr Know-how zu stärken und an Profil zu gewinnen.«

>> Neuermessung <<

Ganz oben auf der Einkaufsliste heimischer Investoren standen heuer abermals Unternehmen aus Deutschland. Rund 40 % der Transaktionen wurden in unserem Lieblingsnachbarland getätigt. Im Gegenzug wurden deutsche Unternehmen auf der Suche nach attraktiven Zukäufen häufig in Österreich fündig: 27 % der Deals gingen auf das Konto deutscher Investoren.

Vor allem Technologieunternehmen rücken zunehmend in den Fokus strategischer Investoren, die sich durch die Übernahme innovativer Unternehmen für Veränderungen rüsten. Finanzinvestoren sind hingegen rar gesät. »Es gibt in Österreich de facto keinen lebendigen Private-Equity-Markt«, bestätigt Robert Hufnagel, Leiter M&A Advisory bei EY Österreich: »Diese Lücke füllen mittlerweile Investoren aus Deutschland oder auch England, die den Markt laufend beobachten und sich immer wieder bei Transaktionen positionieren.«

Peter Huber, Leiter der CMS Corporate/M&A Group in Wien, sieht Europa vor dem Hintergrund des Handelskrieges zwischen den USA und China sowie den bevorstehenden US-Midterm-Wahlen und damit verbundenen politischen Richtungsänderungen im Vorteil: »Infolge der wachsenden Spannungen und des anhaltend soliden europäischen Wirtschaftswachstums bietet sich die Region als sicherer Hafen an.« Investoren, die bisher nur das Vereinigte Königreich als Ziel hatten, könnten stabilere Standorte in Europa nun bevorzugen.

Neben Zukauf von Know-how und Marktanteilen hat ein Eigentümerwechsel mitunter auch auf Verkäuferseite handfeste Gründe. Nach Schätzungen der KMU Forschung Austria stellt sich bis 2024 für rund 40.000 Klein- und Mittelbetriebe in Österreich – rund ein Viertel aller KMU – die Nachfolgefrage. In der Online-Nachfolgebörse der Wirtschaftskammer (www.nachfolgeboerse.at) sind rund 1.250 Unternehmen, die einen neuen Eigentümer suchen, gelistet.

>> Faule Geschäfte <<

Mit wem man sich auf eine Heirat einlässt, sollte gut überlegt sein. Dass Unternehmenskäufe auch nach intensiver Prüfung ein heikles Unterfangen sind, zeigt der – nicht nur in Juristenkreisen vieldiskutierte – Fall von Fresenius. Als der deutsche Gesundheitskonzern im April 2018 die Reißleine zog und die Übernahme des US-Unternehmens Akorn platzen ließ, war schon reichlich Sand im Getriebe. Fresenius hatte anonyme Hinweise erhalten, wonach der Generika-Hersteller der US-Arzneimittelbehörde wesentlich gefälschte Testergebnisse zukommen habe lassen.

Für die einfache Kommunikation mit der Cloud ...



... und die Steuerung komplexer Maschinen.

sps ipc drives



Halle 7,
Stand 406

Der Beckhoff IoT-Controller.

Mit den kompakten Embedded-PCs der CX-Serie und dem Softwaremodul TwinCAT IoT ermöglicht Beckhoff die Steuerung komplexer Maschinen mit gleichzeitiger Cloud und Big Data Connectivity. Dabei profitieren Anwender gleich doppelt vom Prinzip der offenen Steuerungstechnik: nach unten ins Feld durch variable Feldbusschnittstellen und Anbindung aller gängigen I/O-Signale; nach oben ins Internet of Things durch freie Wahl einer Private oder Public Cloud über die Standardprotokolle AMQP, MQTT und OPC UA.

www.beckhoff.at/IoT-Controller



Cultural Due Diligence

Wenn Investmentbanker bei einer Firmenfusion beraten, reden sie manchmal auch etwas euphemistisch von einem »Zusammenschluss« oder gar von einer »Ehe«. Doch nicht alles, was hinkt, ist ein Vergleich.

Ein Gastkommentar von Herbert Strobl

Abgesehen von der Analogie des zukünftigen gemeinsamen Lebensweges: Echte »Liebesheiraten« unter Unternehmen, die wegen ihrer exzellenten gegenseitigen Passung und auf gleicher Augenhöhe zusammenkommen, sind nicht unbedingt die Regel (dafür steht das »M«, nämlich für Merger oder Verschmelzung). Nachdem bei jedem Zusammenschluss das rein wirtschaftliche Interesse im Vordergrund steht, kommt es des Öfteren auch zu einer »Zwangsheirat« (das wäre dann wohl das »A« für Acquisitions, also eine mehr oder weniger unfreundliche Übernahme des zukünftigen »Partners«).

In jedem Fall muss die bevorstehende »Verhehlungsabsicht« einem Due-Diligence-Prozess unterzogen werden. Je nach konkreter M&A- und Machtkonstellation erfolgt dies ein- oder wechselseitig. Immer ist es zeit- und kostenintensiv, meist mit einer Heerschar von notwendigen Beratern. Mit der »gebotenen Sorgfalt« werden im Vorfeld alle finanziellen, steuerlichen, rechtlichen, umwelt- und marktrelevanten Daten auf Herz und Nieren geprüft – man will ja wissen, mit wem man sich künftig ins Bett legt.

Angesichts dessen ist es umso erstaunlicher, wie wenig Beachtung der kulturellen Passung der beiden Unternehmen in dieser Phase geschenkt wird. All die ausgefeilten M&A-Leitfäden stecken hier scheinbar den Kopf in den Sand und liefern ausgesprochen dürftige Hinweise. Vielleicht deshalb, weil sich das abstrakte Bündel Unternehmenskultur eben nicht so leicht in Zahlen gießen lässt? Gleichzeitig ist hinlänglich bekannt, dass sich vernachlässigte Soft Facts spätestens nach dem Standesamt als äußerst harte Fakten erweisen können – und das hat dann

auch gehörige Auswirkungen auf die Zahlen! Das gilt in einem noch viel stärkeren Ausmaß, wenn zusätzlich kulturelle Landesgrenzen überschritten werden. Die Ex-post-Analysen über das Scheitern der Fusion zwischen Daimler und Chrysler vor mehr als zehn Jahren sind Legion: Sowohl die Landeskulturen als auch die Unternehmenskulturen der Beteiligten erwiesen sich letztlich als unvereinbar. Manche Beobachter sprechen von einer Wertvernichtung von 40 Milliarden Euro. Eine außergewöhnliche Größenordnung. Empirische Studien belegen jedoch, dass zwei Drittel aller M&A-Transaktionen nicht die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen.

Was also tun? Jeder solide M&A-Prozess braucht zusätzlich auch eine ebenso sorgfältige »Cultural Due Diligence«. Dafür gibt es ein geeignetes Kulturanalyse-Instrumentarium, mit dem man sich selbst im Vorfeld die richtigen Fragen stellen kann, um nicht völlig überraschend mit Widerstand in der neuen Verbindung aufzuwachen. Die Absicht, diesen Widerstand dann einfach zu brechen, ist ähnlich erfolgreich, wie Plastilin in der Faust zusammendrücken zu wollen: Es wird sich immer ein Weg finden, dem zu entkommen. Bei einer Cultural Due Diligence geht es um das Erfassen von relevanten kulturellen Unterschieden. Deshalb ist Dreh- und Angelpunkt immer die solide Kenntnis der eigenen Unternehmenskultur, die dann auch konkret benennbar sein muss. Nur wenn Kultur gut kommunizierbar ist, ist sie auch veränderbar.

► **Der Autor:** Herbert Strobl ist Managementberater und Entwicklungsbegleiter mit den Schwerpunkten Führung, Veränderung und Unternehmenskultur. Er verfügt über 20 Jahre Führungserfahrung in internationalen Konzernen und arbeitet seit vielen Jahren als systemischer Unternehmensberater.

► Akorn pochte auf die Einhaltung der Übernahmevereinbarung und klagte. Vor wenigen Wochen gab das Gericht in Delaware den Deutschen Recht: Mit den Verstößen gegen die Datenintegrität seien die regulatorischen Vorgaben nicht mehr gegeben.

Der 4,4 Milliarden Euro schwere Deal wäre der zweitgrößte Zukauf in der Firmengeschichte gewesen. Die Akorn-Aktie brach nach dem Urteil auf 5,56 Dollar ein – weit entfernt von den 34 Dollar, die Fresenius einst pro Aktie geboten hatte.

Der Ruf des amerikanischen Unternehmens war schon zuvor wegen einer früheren



Andreas Bierwirth, T-Mobile: »Eine neue gemeinsame Marke unter dem Dach des T.«

Bilanzfälschung angekratzt. Den Vorwurf, die Warnsignale unterschätzt zu haben, wollte Fresenius-Chef Stephan Sturm gegenüber der *WirtschaftsWoche* aber nicht gelten lassen: »Wir haben Akorn so tiefgreifend geprüft, wie es rechtlich ging. Es war die intensivste Due Diligence, die ich bei Fresenius mitgemacht habe, und ich habe hier seit meinem Einstieg im Jahr 2005 schon einige große Übernahmen begleitet.« Zusätzlich holte der Konzern Zusicherungen ein, »für alles, was wir vor Vertragsabschluss nicht auf Herz und Nieren prüfen durften«. Wie sich später herausstellte, waren diese Zusicherungen aber falsch.

>> Juristische Spielwiese <<

In der Praxis erweist sich die Abwicklung einer Unternehmensübernahme für Juristen als abwechslungsreiche Spielwiese, die mit allen Facetten der Rechtskunst aufwartet. Ein relativ neues Phänomen ist die Investorenvereinbarung, die inzwischen nicht nur bei großen Kapitalmarkttransaktionen auftritt, sondern auch bei außerbörslichen Investitionen wie etwa im Start-up-Bereich. »Investorenvereinbarungen lassen sich kaum eindeutig einem Vertragstyp zuweisen, sondern kombinieren unterschiedliche Elemente«, erläuterte Heinrich Foglar-Deinhardstein, Partner der Kanzlei Cerha



Eva-Maria Berchtold, EY. »Investoren picken sich gezielt einzelne Perlen heraus und nehmen dafür viel Geld in die Hand.«

Hempel Spiegelfeld Hlawati, beim 7. Wiener Unternehmensrechtstag, der heuer ganz im Zeichen von »Mergers & Acquisitions« stand.

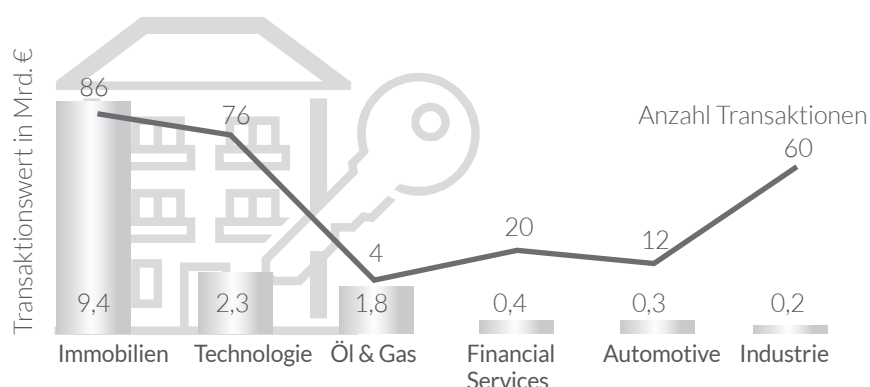
Besonders gefordert sind die Organe der beteiligten Gesellschaften bei der Vorbereitung, Durchführung und nachfolgenden Integration der Unternehmen, zumal zunehmend Schadenersatzansprüche geltend gemacht werden, so Rechtsanwalt Stephan Frotz: »Gemeinsam ist allen Phasen des Transaktionsprozesses, dass die Wahrnehmung der organschaftlichen Aufgaben transparent und dokumentiert stattfinden sollte.«

Im Zuge der Datenschutz-Grundverordnung dürfen Daten von Kunden und Mitarbeitern jedoch nur bei »berechtigtem Interesse« des Käufers offengelegt werden. »Kritisch wird es etwa, wenn der Käufer bei einer Due Diligence Informationen über Gehälter oder Krankenstände einfordert«, erklärt Acel Anderl, Managing Partner bei Dorda. »Generell ist eine gesteigerte Sensibilität der Betroffenen festzustellen. Das zeigt auch die Anzeigenflut, der die Datenschutzbehörde nachgehen muss.« Eine Einholung der Einwilligung aller Betroffenen ist auch

bei Kundendaten in der Regel kaum praktikabel, weshalb das Bankgeheimnis streng gewahrt bleiben muss. Auskünfte erfolgen ausschließlich an Berater, die aufgrund des Berufsrechts zur Verschwiegenheit verpflichtet sind und Interessenten nur anonymisiert berichten dürfen.

Diskretion empfiehlt sich ohnehin, um die Geschäftsbeziehungen nicht zu beeinträchtigen, noch bevor überhaupt ein Käufer in Sicht ist, weist Michael Rohrmair, Beacon Invest, auf die Gefahr von kursierenden Gerüchten hin: »Kunden springen ab oder ▶

IMMOBILIENSEKTOR MIT REKORD-M&A-AKTIVITÄT



Quelle: EY M&A-Index Österreich | Marktanalyse für 2017

17

GLOSSAR

WAS BEI UNTERNEHMENS- (VER)KÄUFEN ZU BEACHTEN IST

1. Bewertung: Verkäufer, insbesondere Unternehmensgründer, haben oft eine subjektiv gefärbte Sicht, wenn es um den Wert ihres Unternehmens geht. Eine realistische, marktkonforme Bewertung sollte mithilfe eines Experten erfolgen, diese liefert die Basis für die Preisgestaltung und die folgenden Verkaufsverhandlungen.

2. Kommunikation: Verkäufer, die Interessenten wie Angestellte behandeln, oder Käufer, die auf unwesentlichen Punkten im Vertrag beharren, können zu Dissonanzen führen, die einen Deal noch kurz vor dem Abschluss verhindern. Bevor unausgesprochene Konflikte eskalieren, sollte ein unparteiischer Vermittler lenkend eingreifen.



3. Strukturierung: Im Zuge einer Transaktion sind viele Fragen zu klären. Ein klarer Zeitplan gibt vor, wann was vereinbart wird, ab wann man über den Preis spricht und welche Vereinbarungen, z.B. zur Verschwiegenheit, es gibt. Damit der Verkauf nicht an Kleinigkeiten, wie etwa der Wahl des Dienstwagens, scheitert, sind Empathie und individuelle Lösungsansätze gefragt.

4. Emotionen: Bei der Trennung vom eigenen Unternehmen steht seitens des Verkäufers oftmals viel

Emotionalität im Weg. Mehr Sachlichkeit und harte Fakten helfen, einen ruhigeren Ton in die Verhandlungen zu bringen. Signalisiert die Käuferseite gleichzeitig Verständnis für die Gefühlsregungen, ist schon viel gewonnen.

«
Mehr Sachlichkeit
und Fakten statt
Emotionen.
»

5. Unterlagen: Kaufinteressenten verlangen den Einblick in sämtliche gültige Verträge und Vereinbarungen. In kleineren Unternehmen ist die Dokumentation manchmal recht lückenhaft. Vereinbarungen wurden mitunter nicht schriftlich, sondern nur per Handschlag fixiert; Verträge sind nicht mehr auffindbar. Marktanalysen, Kennzahlen der einzelnen Unternehmensbereiche oder Beschreibungen der Kernmitarbeiter existieren nicht. Um Investoren eine realistische Einschätzung zu ermöglichen und das Unternehmen bestmöglich zu präsentieren, müssen fehlende Dokumente noch vor dem Beginn des Verkaufsprozesses ergänzt werden.

bestellen statt der Jahresmenge vielleicht nur für die nächsten drei, vier Monate. Lieferanten gewähren nicht mehr 120 Tage Zahlungsziel, sondern wollen ihr Geld sofort, um möglichen Problemen mit dem Nachfolger auszuweichen.«



Peter Huber, CMS: Investoren könnten statt UK »stabiler Standorte in Europa bevorzugen«.

>> Zusammenwachsen <<

Noch weitaus schwieriger als rechtliche Feinheiten erweist sich oftmals das Zusammenwachsen der beiden Unternehmen, das beginnend bei IT- und Buchhaltungssystemen bis hin zu unterschiedlichen Unternehmenskulturen weniger harmonisch ablaufen kann, als vom Management erhofft. Trotzdem wird gerade diesem Abschnitt einer Transaktion vergleichsweise wenig Beachtung geschenkt. Ist der Deal endlich unter Dach und Fach, fängt die Integrationsarbeit jedoch erst richtig an. Im Idealfall weckt eine Übernahme bei den Mitarbeitern beider Unternehmen die Lebensgeister und bringt eine fruchtbare Aufbruchstimmung in Gang.

Auch im Hause des Mobilfunkanbieters T-Mobile tut sich einiges. Die Übernahme von UPC Austria bringt nicht nur die bisher fehlende Festnetzkomponente und digitales Fernsehen in den Konzern. 2019 will der nunmehr entstandene Komplettanbieter »ein neues Kapitel der Digitalisierung in Österreich aufschlagen«. Der Großteil der UPC-Mitarbeiter wird in das großzügig dimensionierte T-Center übersiedeln; ein Personalabbau ist vorerst nicht geplant. Wie T-Mobile-Chef Andreas Bierwirth ankündigte, soll die Fusion auch optisch durch eine neue gemeinsame Marke »unter dem Dach des T« sichtbar sein. Die Marken T-Mobile und UPC werden im Frühjahr des kommenden Jahres von der Bildfläche verschwinden.

Mit drastischen Markenwechseln gibt es in der Unternehmensgeschichte jedoch bereits eine leidvolle Erfahrung. Als »Max Mobil« 2002 zu T-Mobile mutierte, liefen die Kunden zunächst scharenweise davon. ■

»Nicht die Pfe

Der Verkauf eines Unternehmen ist eine heikle Angelegenheit, weiß Michael Rohrmair, Managing Partner von Beacon Invest. Mitunter kann der Porsche des Chefs die Verhandlungen platzen lassen.



(+) PLUS: Was sind die Gründe für den gegenwärtigen M&A-Boom?

Michael Rohrmair: Viele gute Unternehmen stehen derzeit zum Verkauf. Das liegt an fehlenden Nachfolgern, aber auch an einem gewissen Trend zur Selbstverwirklichung. Es gibt eine Reihe von etablierten, profitablen Unternehmen, deren Eigentümer – Mitte bis Ende 40 – sagen: Ich möchte in meinem Leben noch etwas anderes machen. Gleichzeitig boomt die Nachfrage. Große Unternehmen wollen sich entweder Know-how von kleineren Firmen oder einfach Marktanteile zukaufen.

(+) PLUS: Welche Rolle nehmen Sie bei der Vermittlung ein?

Rohrmair: Mehrheitlich kommen Eigentümer auf uns zu, die ihr Unternehmen oder Beteiligungen verkaufen wollen. Wir suchen aber auch aktiv für große Unternehmen, die eine Firma in einer bestimmten Sparte oder Region kaufen wollen, und sprechen mögliche Betriebe an. Unser dritter Bereich ist die Kaufbegleitung für Unternehmen, die schon zwei, drei Firmen im Fokus haben: Wir strukturieren den gesamten Prozess und stehen bei der Kaufentscheidung und den Vertragsverhandlungen beratend zur Seite.

(+) PLUS: Wie bringen Sie Übergeber und Interessenten zueinander?

Rohrmair: Zuerst erstellen wir ein anonymisiertes Kurzprofil, das Angaben über den Umsatz, die Branche, die Region und das Investitionsvolumen enthält. Wenn ein Investor aufgrund dieser Parameter Interesse zeigt, erhält er ein rund 40-seitiges Investmentmemorandum, das alles Wesentliche über das Unternehmen enthält. Diese In-

formationen unterliegen einer Geheimhaltungsvereinbarung.

(+) PLUS: Haben kleinere Betriebe diese Zahlen überhaupt bei der Hand?

Rohrmair: Das ist genau das Problem. Ein Investor will wissen, welche Produktgruppe welchen Prozentanteil am Umsatz hat. Oft antworten die Eigentümer aus dem Bauch heraus richtig, nur muss das auch mit Zahlen belegt sein. Wir wissen, worauf die Investoren achten und unterstützen beim Zusammensuchen der entsprechenden Daten. Für ein gut dokumentiertes Unternehmen kann ein höherer Preis erzielt werden – jeder geht davon aus, dass diese Firma ordentlich geführt ist. Bei schlampigen Unterlagen wird jeder Käufer skeptisch sein.

(+) PLUS: Nach welchen Kriterien erfolgt die Bewertung eines Unternehmens?

Rohrmair: Wir legen entsprechende Absichtserklärungen sowie einen Zeitplan für den Verkaufsprozess fest. Dann beginnt die Due Diligence, die Sorgfaltsprüfung nach rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Belangen. Mögliche Stolpersteine werden im Detail geprüft, z.B. ob es offene Rechtsstreitigkeiten gibt oder alle Anlagegenehmigungen vorhanden sind. Gibt es Probleme, sollten sie offengelegt werden. Ver-

“ FÜR EIN GUT DOKUMENTIERTES UNTERNEHMEN KANN EIN HÖHERER PREIS ERZIELT WERDEN. JEDER GEHT DAVON AUS, DASS DIESE FIRMA ORDENTLICH GEFÜHRT IST. ”

rde scheu machen«

schweigen ist keine gute Idee, denn treten die Probleme in der Due Dilligence zutage, wird sich jeder Käufer denken: Was wird mir hier noch verschwiegen?

(+) PLUS: Firmengründer hängen oft mit viel Herzblut am Unternehmen. Macht das die Sache schwieriger?

»Wir versuchen, den höchstmöglichen Wert zu erzielen. Manchmal müssen wir allerdings die Preisvorstellungen ins rechte Licht rücken.«

Rohrmair: Unserer Erfahrung nach trennen sich jüngere Eigentümer leichter. Wenn jemand den Verkauf anstrebt, bevor er es aufgrund des Alters »muss«, sieht er es oft unbefangener. Bei einem Eigentümer, der das Unternehmen 43 Jahre lang aufgebaut hat, müssen wir die Preisvorstellungen manchmal erst ins rechte Licht rücken. Sonst verkauft er es nicht, weil es zu teuer ist, oder er gibt es zu billig her – auch das kommt vor. Wir hatten aber auch schon 45-Jährige, die glaubten, ihre Firma sei das Dreifache wert. Wir drücken keinen Preis, sondern versuchen, den höchstmöglichen Wert zu erzielen. Dem muss allerdings eine realistische Einschätzung zugrunde liegen. Wir haben auch schon Mandate abgelehnt, weil sich der Verkäufer nicht mit sachlichen Argumenten überzeugen ließ.

(+) PLUS: Kommen die Käufer vorwiegend aus dem Ausland?

Rohrmair: Wir gleichen zuerst das Firmenprofil mit unserem internationalen Investorenclub ab und sprechen passende Mitglieder direkt an. Erst dann startet der klassische M&A-Prozess über Datenbanken mit Firmen in ganz Europa, die wir nach verschiedenen Prioritäten clustern. Von 200 bis 300 Unternehmen, die wir kontaktieren, bleiben oft nur ein paar Interessenten übrig. Die Suche ist sehr zeitaufwendig. Unser Know-how und unser Auftreten als Beacon Invest haben natürlich mehr Gewicht, als wenn der Eigentümer einer kleinen Firma dort anfragt.

(+) PLUS: Wann sollten die Mitarbeite-

rinnen und Mitarbeiter informiert werden?

Rohrmair: Bei einem kleineren Betrieb empfiehlt es sich, den Verkauf aufgrund der Wettbewerbssituation länger diskret zu behandeln. Man sollte nicht die Pferde scheu machen. Die Gefahr, dass wichtige Mitarbeiter vorzeitig gehen, ist doch gegeben. Wenn die Übernahme schon sehr konkret ist, muss man natürlich besprechen, wie die beiden Unternehmen zusammengeführt werden können. Gerüchte sind immer schlechter als eine unangenehme Wahrheit.

(+) PLUS: Wie lange dauert der Verkaufsprozess?

Rohrmair: Die Vorlaufzeit beträgt in der Regel ein Jahr. Wir führen immer kostenlose Erstgespräche und schauen sehr genau, ob es überhaupt der richtige Zeitpunkt für einen Verkauf ist.

Oft macht es Sinn, zuvor eine Holding zu gründen. Ein Kunde brachte auf unser

Anraten einen Teil des Vermögens in eine Stiftung ein. Der Verkaufsprozess dauerte wegen der Formalitäten zwar zwei Jahre, er ersparte sich dadurch aber fast eine Million Euro.

(+) PLUS: Woran scheitern Übernahmen?

Rohrmair: Je kleiner die Firma, desto eher sind emotionale Gründe ausschlaggebend. Mein Lieblingsbeispiel ist das Firmenauto: Der Inhaber eines kleinen Familienbetriebes, ein leidenschaftlicher Porsche-Fahrer, verkaufte an ein großes Unternehmen mit strenger Car-Policy. Statt seinem Porsche sollte er als nunmehriger Geschäftsführer einen 5er-BMW fahren – das war für ihn ein echtes Problem, das den Deal fast zum Scheitern brachte. Wir konnten hier noch vermittelnd eingreifen und ihn mit dem Zugeständnis einer Sonderausstattung zufriedenstellen. ■



IM EINKLANG MIT DER NATUR

DIE GEWINNUNG MINERALISCHER ROHSTOFFE STELLT IMMER EINEN EINGRIFF IN DIE NATUR DAR. WIE DIE ARTENVIELFALT DENNOCH GEWAHRT BLEIBEN KANN, ZEIGEN DIE VOM FORUM MINERALISCHE ROHSTOFFE FÜR IHR ENGAGEMENT MIT DEM NACHHALTIGKEITS- PREIS AUSGEZEICHNETEN UNTERNEHMEN.

20

Mineralische Rohstoffe sind eine wichtige Grundlage unseres Wohlstands. Häuser und Straßen, elektronische Geräte, Medikamente und viele andere Güter des täglichen Lebens wären ohne sie nicht herstellbar. Zudem ist die Gewinnung und Verarbeitung von Rohstoffen ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Der weltweite Bedarf an mineralischen Rohstoffen wächst unaufhörlich und wirft die Frage auf, wie Versorgung, Nutzung und Umwelt in Zukunft effizienter gestaltet werden können.

Ob Sand, Kies, Naturstein, Industrieminerale oder Erze – jeder mineralische Rohstoff, der aus der Erdkruste gewonnen wird, stellt einen Eingriff in die Natur dar. Die biologische Artenvielfalt, das genetische Artenpotenzial und die verschiedenen Ökosysteme reagieren darauf höchst unterschiedlich. Dennoch besteht zwischen Rohstoffgewinnung und Biodiversität kein Widerspruch.

>> Wertvoller Lebensraum <<

In Österreich werden in rund 350 Steinbrüchen und 950 Sand- und Kiesgruben mineralische Rohstoffe gewonnen. Um Kosten und Belastungen für Umwelt und Anrainer zu minimieren, werden Transportwege so gering wie möglich gehalten. Nach Ausschöpfen der Lagerstätten wird die in Anspruch genommene Fläche der Natur wieder zurückgegeben.

Gerade Steinbrüche, Sand- und Kiesgruben weisen eine überdurchschnitt-

lich hohe Biodiversität auf. Die offenen Flächen bieten ideale Lebensbedingungen für Tier- und Pflanzenarten, die aufgrund exzessiver Landwirtschaft und der fortschreitenden Versiegelung der Landschaft kaum noch vorkommen.

Was manche Menschen etwas abfällig als »Gstett« bezeichnen, ist als Trockenrasenfläche für den Triel oder die Zauneidechse ein wertvoller Lebensraum, ebenso die steile Felswand im Steinbruch für den Uhu, Sand- und Lehmwände als Bruthöhlen für Uferschwalben und Bienenfresser sowie kleine Tümpel für diverse Amphibien.

Bei einigen dieser Arten hat sich der Bestand in den vergangenen Jahrzehnten deutlich reduziert. Die Kreuzkröte, die vegetationsarme Flächen mit ausreichenden Versteckmöglichkeiten bevorzugt, kann sich fast nur noch an die lockeren und sandigen Böden von Kiesgruben halten. Auch Tiere, die auf der »Roten Liste« der gefährdeten Arten stehen und in der freien Natur kaum noch anzutreffen sind, haben dort einen neuen (Über-)Lebensraum gefunden.

>> Vorbildliche Projekte <<

Alle drei Jahre lädt das Forum Rohstoffe seine Mitgliedsunternehmen ein, ihre Aktivitäten einer breiteren Öffentlichkeit zu präsentieren. Die Vielfalt der eingereichten Projekte der vergangenen Jahre zeigt, dass der verantwortungsvolle Umgang mit der Umwelt nicht zwingend an kostspielige Maßnahmen gebunden ist.

Die Nachhaltigkeitspreise für das Jahr 2015 gingen an Unternehmen in Niederösterreich und der Steiermark. In der Kategorie Wirtschaft gewann die Hengl Mineral GmbH. Das in Limberg ansässige Unternehmen hatte aufgrund wiederkehrender erheblicher Überschwemmungen in der Region gemeinsam mit der Marktgemeinde Sitzendorf an der Schmieda die Idee entwickelt, an einer Engstelle im Betriebsareal einen Damm zu errichten und den Steinbruch als Retentionsbecken zu

Die Gewinner des Nachhaltigkeitspreises 2015



Retentionsbecken als neuer Lebensraum

Steinbrüche, Sand- und Kiesgruben bieten ideale Lebensbedingungen für gefährdete Tier- und Pflanzenarten.



NACHHALTIGKEITS- PREIS 2018

■ **ZIEL:** Um das Bewusstsein für den verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt zu schärfen, zeichnet das Forum Rohstoffe alle drei Jahre in den Kategorien Wirtschaft, Umwelt und Soziales Unternehmen aus, die durch innovative Projekte in diesen Bereichen modernen Unternehmergeist und Engagement zeigen.

■ **KRITERIEN:** Die Ideen und Projekte können in Planung, Umsetzung oder seit maximal zwei Jahren abgeschlossen sein. Umfang und Größe des Projekts sowie des Unternehmens sind nicht entscheidend. Beurteilt werden der relative Nutzen (für die Natur, die Wirtschaft, die Mitarbeiter etc.), die kommunikative Komponente des Projekts (Einbindung von Schulen, Medien, Behörden, Gesellschaft etc.) und der verantwortungsvolle Umgang mit der Umwelt.

■ **VERGABE:** Alle eingereichten Projekte werden durch eine unabhängige Expertenjury geprüft. Der Nachhaltigkeitspreis 2018 wird am 7. Mai 2019 im Palais Niederösterreich in Wien verliehen. Die österreichischen Preisträger nehmen auch am »Sustainable Development Award 2019« teil, der am 20. November 2019 vom Europäischen Gesteinsverbands UEPG vergeben wird.

■ **INFO:** www.ForumRohstoffe.at und facebook.com/forumrohstoffe



Der Triel bevorzugt trockene, steinige Böden.



nutzen. Nach nunmehriger Fertigstellung ist ein hundertjähriger Hochwasserschutz gewährleistet. Gleichzeitig entstand für die Anrainer ein neuer Freizeitbereich am Grundteich mit Grillplätzen und Bademöglichkeiten.

Preisträger in der Kategorie Soziales war Saint-Gobain Rigips Austria mit dem Projekt »Safety First«. Gesundheit und Arbeitssicherheit haben in dem Baustoffunternehmen höchste Priorität. »Null Unfälle« lautet das langfristige Ziel – entsprechend viel Aufmerksamkeit wird in Ursachenforschung, Prävention und Fortbildung investiert. Laufend werden alle Arbeitssituationen untersucht; Zertifizierungsmaßnahmen, der Managementansatz SMAT sowie Trainings im Zeichen von EHS (Environment, Health, Safety) sind die Basis, damit alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Abend so gesund nach Hause gehen, wie sie am Morgen gekommen sind.

Die Auszeichnung in der Kategorie Umwelt, gemeinsam vergeben mit BirdLife Österreich, erhielt Wopfinger Transportbeton. Das Unternehmen entwickelte für den Standort Untersiebenbrunn ein umfassendes Konzept, das Maßnahmen für den Natur- und Artenschutz nicht erst nach Abbauende, sondern sofort realisiert. So sollen die Auswirkungen des in den letzten Jahren stark intensivierten Betriebsstandortes

weitgehend reduziert werden. Die vom Land Niederösterreich als Schutzgut ausgewiesenen Vogelarten Triel und Brachpieper wurden eigene artgerechte Flächen gestaltet. Ein Renaturierungskonzept für die beiden Nassbaggerungsflächen als zukünftige Landschaftsteiche sollen folgen. Dieses Projekt konnte auch die Jury beim Sustainable Development Award des Europäischen Gesteinsverbands UEPG 2016 in Brüssel überzeugen. Wopfinger konnte sich in der Kategorie »Environmental Best Practice« gegen 13 exzellente Einreicher behaupten.

Im Mai 2019 geht der Nachhaltigkeitspreis des Forum Rohstoffe in die nächste Runde. Und wer weiß – vielleicht wieder mit Vorbildwirkung für ganz Europa. ■





Die Zukunft des Geldverkehrs

Internet-Riesen wie Apple, Google, Amazon oder Facebook drängen in die Finanzbranche. Die Bank von morgen könnte eine Online-Plattform sein, die alle finanziellen Aspekte des Lebens organisiert.

VON ANGELA HEISENBERGER

> Rechnungen über Facebook bezahlen oder eine Reiseversicherung abschließen? Warum nicht, finden 41 % der Österreicherinnen und Österreicher. Laut einer Studie der Unternehmensberatung A.T. Kearney, für die 20.000 KonsumentInnen in Europa und den USA – darunter 500 in Österreich – befragt wurden, sind überraschend viele Menschen bereit,

ihre Finanzdaten mit Dritten zu teilen. Seit Anfang des Jahres eröffnet die »PSD2 Open Bank-Richtlinie« der Finanzbranche neue Geschäftsfelder. »Open Banking« lautet der Fachbegriff für die Öffnung von Finanzdaten für Drittanbieter. Das kann die Hausbank sein, der E-Mail-Provider oder eben Facebook, das für den Kunden die Wahl des günstigsten Stromtarifs übernimmt.

Stimmen Service und Mehrwert, zeigen sich die Österreicher besonders freigiebig: Jeder dritte Befragte würde Gas-, Strom- und Mobilfunkrechnungen auf diesem Weg optimieren. 41 % würden sogar ihre Steuern oder Sozialleistungen automatisch verwalten lassen – vorausgesetzt, ihre Daten sind sicher. Tatsächlich hat jedoch nur ein Viertel der österreichischen Studienteilnehmer so viel Vertrauen in den Datenschutz. 18 % würden Open Banking dennoch aus Bequemlichkeit zustimmen.

>> Eine Frage des Vertrauens <<

Genau hier könnten traditionelle Hausbanken der neuen Konkurrenz aus dem Internet die Stirn bieten, zumal 78 % der österreichischen Konsumenten ihrer Primärbank am meisten vertrauen und einem Wechsel überwiegend abgeneigt sind.

Amazon, Google & Co, die sich als neue Finanzdienstleister auf dem Markt etablieren möchten, landeten in der Umfrage noch weit abgeschlagen. Das könnte sich jedoch mit der Ausweitung der Angebotspalette jedoch bald ändern. Bekanntlich gelang es Paypal in nur

Fotos: shutterstock, Blue, Code international AG/Tanzler, A.T. Kearney



fügt bereits seit 2011 über eine europäische Banklizenz. Auch Apple und Facebook haben eine ebensolche beantragt. Apple schwebt mit Apple Pay nichts Geringeres vor, als das »Fundament für eine ganze Finanzplattform« zu schaffen. An der Facebook-Bank »Facebank« wird vorerst in den USA eifrig geschraubt. Facebook sammelt bekanntlich riesige Datenmengen über das Verhalten und die Vorlieben seiner Nutzer. Die Möglichkeit, über individuell abgestimmte Angebote direkt bei Herstellern und Händlern zu bestellen und zu bezahlen, offenbart ein enormes Handelsvolumen.

Amazon nutzt bereits seinen Schatz an Kundendaten und bietet in Kooperation mit Visa eine Kreditkarte an. Über Amazon Cash können Kunden auch Bargeld auf ihr Amazon-Konto laden. Der Bezahlservice steht auch anderen Händlern zur Verfügung. Für die junge Käuferschicht soll gemeinsam mit US-Großbanken eine Art Girokonto folgen. »Längerfristig macht derjenige das Rennen, der es schafft, positive Kundenerfahrung,



Daniela Chikova, A.T. Kearney: »41 % der Österreicher würden ihre Daten mit einem Drittanbieter teilen.«

von Barcodes und QR-Codes in Verbindung mit einem Girokonto. Der Barcode am Handy-Display wird einfach an der Registrierkasse gescannt und der Betrag vom verknüpften Girokonto abgebucht«, erklärt Christian Pirkner, CEO der Blue Code International AG. Der Nachteil: Blue Code funktioniert nur bei

“ Für Digital Natives wäre eine Apple- oder Facebook-Bank eher die Bank ihres Vertrauens. ”

23

20 Jahren, sich als verlässlicher Player bei den Kunden zu etablieren.

Die »Big Four« des Internets – Amazon, Apple, Google und Facebook – streben danach, möglichst viele Menschen an ihr Ökosystem zu binden. Finanzen sind ein wichtiger Teil der digitalen Welt. Google ver-



Christian Pirkner, Blue Code International: »Den Zahlungsverkehr von politischen Beziehungen unabhängig machen.«

Datenanalysefähigkeit, Agilität und starke Marken miteinander zu verschmelzen«, sagt Daniela Chikova, Partnerin Financial Services bei A.T. Kearney.

>> Mobil bezahlen <<

Für österreichische Kunden ist noch Warten angesagt. Apple Pay und Google Pay sind hierzulande noch nicht verfügbar. Doch für Bezahl-Apps gibt es auf dem heimischen Markt bereits einige Anbieter. Eine mobile Bankomatkarte haben sieben österreichische Banken im Angebot. Diese funktioniert über NFC-Technologie; beim Bezahlvorgang werden die Daten kontaktlos mit dem Lesegerät an der Kassa ausgetauscht. Für iPhones ist das allerdings nicht möglich, da Apple den Zugriff nur über das hauseigene Apple Pay zulässt.

Eine Alternative bietet »Blue Code« - das erste europaweit gültige Mobile-Payment-System, das bargeldloses Bezahlen via Android, iPhone und Apple Watch ermöglicht sowie Bonusprogramme und Kundenkarten mit einer Lösung abdeckt. »Wir verwenden ähnliche optische Bezahlverfahren auf Basis

Partnerunternehmen – in Österreich akzeptieren u.a. Billa, Hartlauer und Hervis die App. Die kürzlich abgeschlossene Integration der Technologie von Alipay, dem weltweit größten Bezahlendienst von Alibaba aus China, wird das rasch ändern. 700 Millionen Kunden aus Asien werden auch in Europa wie gewohnt mit Alipay bezahlen wollen. Die Unabhängigkeit sieht Pirkner dennoch gewahrt, da »Alipay die europäische Infrastruktur von Bluecode nutzt – nicht umgekehrt«.

Bezahlservices sind jedoch erst der Anfang der Revolution am Finanzsektor. Die Visionen und Möglichkeiten der Internet-Riesen gehen weit darüber hinaus. Die Banklizenz berechtigt Google, Online-Konten zu führen, eingezahlte Guthaben zu verzinsen und Kunden anzubieten, ihr Gehalt dort zu verwalten – ein Potenzial, das vermutlich schon in naher Zukunft ausgeschöpft wird. Für die Generation der Digital Natives wäre eine Facebook- oder Apple-Bank freilich eher die Bank ihres Vertrauens als eine der traditionellen Bankfilialen, zu der noch ihre Eltern und Großeltern am Weltspartag das Sparschweinderl brachten. ■

»» OFFEN FÜR NEUES ««

VON ANGELA HEISENBERGER

FINANZGESCHÄFTE WERDEN IMMER HÄUFIGER ONLINE ABGEWICKELT. FILIALEN HABEN DENNOCH IHRE BERECHTIGUNG, MEINT SONJA SARKÖZI, CEO SBERBANK EUROPE. DATENSICHERHEIT HAT HÖCHSTE PRIORITÄT.

24

(+) PLUS: Laut der aktuellen »Open Banking«-Studie von A.T. Kearney würden 41 % der Österreicherinnen und Österreicher ihre Finanzdaten mit einem Drittanbieter teilen, wenn so ihre Steuern oder Sozialleistungen automatisch verwaltet werden könnten. Jeder Dritte würde auch Gas-, Strom- und Mobilfunkrechnungen auf diesem Weg abwickeln. Könnte tatsächlich so die Bank der Zukunft aussehen?

Sonja Sarközi: Menschen sind heute mobil, vernetzt und nahezu ständig online. Wir buchen Reisen im Internet, bestellen unsere Bücher übers Smartphone und reservieren online einen Tisch in unserem Lieblingsrestaurant. Klarerweise wollen wir auch unsere Bankgeschäfte online erledigen, egal wann und wo. Die Bank der Zukunft wird Kundenbedürfnisse abdecken, die über das traditionelle Banking hinausgehen. Kundenerwartungen zu antizipieren und darauf aufbauend klar verständliche und online buchbare Produkte anzubieten, ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren für die Zukunft.

(+) PLUS: Sie kommen aus dem Retailgeschäft und haben die Direktbank easybank aufgebaut. Sind Filialen in der heutigen Zeit völlig überflüssig?

»Leadership bedeutet für mich, eine Vision zu haben und andere mit Begeisterung anzustecken.«



Sarközi: Filialen spielen nach wie vor eine große Rolle. Es kommt auf den richtigen Mix zwischen digitalem Angebot und Filialpräsenz an. Kunden, die eine persönliche Beratung suchen, werden nach wie vor unsere Filialen aufsuchen können. Jene, die ihre Bankgeschäfte lieber online erledigen, können unsere Produkte und Services online erhalten. Wir wollen in unseren Märkten eine ausgewogene Kombination aus digitalen und stationären Angeboten anbieten.

(+) PLUS: Sehen Sie die zurzeit aufstrebenden Fintechs als ernsthafte Konkurrenz zu traditionellen Banken?

Sarközi: Fintechs haben meist den Vorteil, nicht denselben regulatorischen Vorgaben unterworfen zu sein und sie haben keine über Jahre aufgebauten, oft bürokratischen internen Strukturen. Dadurch sind sie flexibler und oft schneller, wenn es darum geht, neue Services auf den Markt zu bringen. Andererseits muss das wertvolle Kundenvertrauen erst gewonnen werden. Das ist jahrelange Aufbauarbeit, wo klassische Banken den Fintechs einiges voraus haben.

(+) PLUS: Sie waren selbst vier Jahre als Trainerin im Ausbildungszentrum der Bawag tätig. Welche Kompetenzen müssen Bankangestellte heute mitbringen?

Sarközi: Flexibilität, Ausdauer und eine große Portion Neugier sind essenziell. Wir leben und arbeiten heute in einem sich ständig ändernden Umfeld. Da kommt es darauf an, offen für Neues zu sein. Es ist wichtig, eine Kultur des »Wir denken alles neu« anstatt des »Wir haben das immer schon so gemacht« zu leben und zu verinnerlichen.



Ich sehe einen positiven Trend in Richtung Vielfalt – in Bezug auf das Geschlecht, den sozialen Hintergrund, die Herkunft und das Alter. Vielfalt ist der Schlüssel zu Innovation und Veränderung und somit zum Erfolg.



(+) PLUS: Ein wesentlicher Aspekt der Digitalisierung ist die Sicherheit sensibler Daten. Wie kann dieses Problem gelöst werden?

Sarközi: Für Banken hat Datensicherheit die höchste Priorität. Unser russischer Mutterkonzern hat hier eine internationale Vorreiterrolle. Vergangenen Sommer wurde einer der weltweit größten Cybersecurity-Kongresse in Moskau von der Sberbank organisiert. Es ging dabei um Erfahrungsaustausch und Kooperation bei der Reduktion von Cyber-Risiken. Als größte russische Bank hat die Sberbank auf diesem Gebiet ein enormes Know-how, von dem wir auch in Europa als Bank profitieren.

(+) PLUS: Eine Frau an der Spitze einer Bank ist noch immer eher ungewöhnlich. Waren oder sind Sie häufig mit Skepsis konfrontiert?

Sarközi: Im Laufe meiner Karriere wurde mir immer sehr viel Respekt entgegen gebracht, weil für mich ausschließlich die Leistung und nicht das Geschlecht im Vordergrund stand.

Aber am Beginn musste ich erst einmal alle von der zukunftssträchtigen Idee einer Direktbank überzeugen. Das hatte weniger damit zu tun, dass ich eine Frau bin, sondern mehr mit dem Aufbrechen lange bestehender Strukturen in der Finanzdienstleistungsbranche.

In der Sberbank Europe – in acht Ländern Zentral- und Osteuropas vertreten – sind heute bereits ein Viertel der Vorstände weiblich. In Österreich sind fast ein Drittel unserer Führungskräfte Frauen, Tendenz steigend.

Ich sehe einen positiven Trend in der gesamten Branche in Richtung Vielfalt. Dies gilt in Bezug auf das Geschlecht, aber auch für den sozialen Hintergrund, die Herkunft und das Alter. Denn Vielfalt ist der Schlüssel zu Innovation und Veränderung und somit zum Erfolg.

(+) PLUS: Gibt es trotz der internationalen Ausrichtung der Sberbank Europe und der starken Bindung zur Konzernmutter in Russland eine gemeinsame Unternehmenskultur?

Sarközi: Auf jeden Fall. Egal ob in Russland, Österreich oder Tschechien, wir orientieren uns in den mehr als 20 Ländern, in denen die Sberbank Gruppe präsent ist, an denselben Leitlinien: Kundenorientierung, Teamgeist und Leadership.

(+) PLUS: Was bedeutet Leadership für Sie? Wie viel Gestaltungsfreiraum bleibt Ihnen?

Sarközi: Leadership bedeutet für mich, eine Vision zu haben und sie mit Enthusiasmus, Teamgeist und Motivation umzusetzen und damit andere mit Begeisterung anzustecken. Das setzt klare Zielvorgaben voraus und eine offene Kommunikation über den jeweiligen Stand der Zielerreichung. Das leben wir in allen Gesellschaften der Sberbank Europe. ■

ZUR PERSON

> Sonja Sarközi, Jahrgang 1967, trat 1987 in die Bawag P.S.K.-Gruppe ein. 1996 entwickelte die Wienerin maßgeblich das Konzept für die Direktbank-Tochter easybank mit und übernahm 1997 als Prokuristin die operative Leitung der easybank AG. 2001 wurde die Österreicherin in den easybank-Vorstand berufen, 2011 erfolgte die Ernennung zur Vorstandsvorsitzenden. Zudem bekleidete sie Aufsichtsratsmandate in der Bawag Bank CZ und der PayLife Bank.

Im August 2017 wechselte Sonja Sarközi als Chief Retail Banking Officer zur Sberbank Europe und wurde am 1. Juli 2018 als CEO bestellt.

Die mehrheitlich staatliche Sberbank Russia hatte 2012 die Volksbank International übernommen und zur Sberbank Europe umgebaut. Die Bank mit Sitz in Wien ist in acht Märkten Mittel- und Osteuropas mit 191 Filialen und mehr als 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vertreten. Als Aufsichtsratsvorsitzender fungiert Siegfried Wolf.



PODIUMSDISKUSSION

26

Gemeinsame Energieerzeugung in der Stadt

Mieter und Wohnungseigentümer können nun den im eigenen Haus erzeugten Strom einfacher verteilen, verbrauchen und abrechnen – auch in der Stadt. Wem das zu kompliziert ist, setzt auf Contracting und Energiedienstleister.

VON MARTIN SZELGRAD

nicht zu erwarten. Die Wirtschaftlichkeit der Erneuerbaren ist der fossilen Welt allerdings mindestens ebenbürtig. Rechnet man Energieimporte und Folgekosten durch den Klimawandel hinzu, sollten Investitionsentscheidungen gar nicht mehr schwerfallen.

Doch braucht es auch eine Reform der Netzregulierung, um künftig etwa in lokalen Energie-Communities überschüssige Energie auch direkt an den Nachbarn vermarkten zu können.

>> Sonnenstadt Wien <<

»Die Strategie von Wien Energie ist, Wien zur Sonnenenergiestadt zu machen. Wir möchten alles in unserer Kraft Stehende tun, Wien mit Erneuerbaren zu versorgen«, betont Karl Gruber, Geschäftsführer Wien Energie. Der Energiedienstleister bietet für Mieter- und Eigentümergemeinschaf-

> Welche Chancen und Potenziale entstehen durch Gemeinschaftsanlagen? Warum sind Erneuerbare auch im urbanen Raum wichtig? Und wie sollten Wirtschaftlichkeit und ökologische Effekte gewichtet werden? Am 8. Oktober 2018 hatte der Report Verlag ge-

meinsam mit Wien Energie zur Podiumsdiskussion »Gemeinsame Energieerzeugung in der Stadt« eingeladen. Über 100 Gäste kamen in die Wien Energie-Welt Spittelau und diskutierten mit dem Podium.

Das gemeinsame Fazit: Gratisenergie ist mit Investitionen in Photovoltaikanlagen

FotoWien Energie, Sela Krobath



ten die Errichtung und den Betrieb von PV-Gemeinschaftsanlagen. In den nächsten fünf Jahren will Wien Energie 870 Millionen Euro in Erneuerbare Energien und Versorgungssicherheit investieren.

>> Gesteigungskosten sinken <<

Cornelia Daniel, Geschäftsführerin Dachgold: »Wir haben eine große Mission: Auf jedem Unternehmensdach Österreichs eine Solaranlage.« Wie sieht es mit der Wirtschaftlichkeit von Photovoltaik aus? Vor zehn Jahren hätte die Kilowattstunde PV-Strom 50 bis 60 Cent gekostet. »Heute sind wir in dem Bereich fünf bis sieben Cent«, rechnet Daniel vor. Strom vom Dach sei um 20 bis 50 % günstiger als aus dem Netz.

»Die beste Zeit, ein Solarkraftwerk zu bauen, war letztes Jahr. Der nächstbeste Zeitpunkt ist jetzt.« ▶

Karl Gruber, Geschäftsführer Wien Energie



»Unsere Strategie ist, Wien zur Sonnenenergie-Stadt zu machen.«

> In der Energiewirtschaft ist in den letzten Jahren kein Stein auf dem anderen geblieben. Der rechtliche Rahmen hat sich ebenso geändert wie die Anforderungen des Marktes und unsere Partnerschaft mit den Kundinnen und Kunden. Photovoltaik ist ein gutes Beispiel dafür. Sie muss nicht in einem großen Kraftwerk errichtet werden, sondern funktioniert auch zuhause am Dach oder am Balkon.

2012 hatten wir die ersten BürgerInnen-Solarkraftwerke eröffnet. Es war uns wichtig, auch jenen Menschen die Teilnahme an der Energiewende zu ermöglichen, die kein Einfamilienhaus mit eigener PV-Anlage besitzen. Der Gedanke, selbst Energie zu erzeugen – das ist emotional sympathisch. Es gibt ein Gefühl der Unabhängigkeit und der Sicherheit, über die Lebensader Strom zu verfügen. Nun freut es mich, dass wir diese Reise fortsetzen können.

Mit der jüngsten Ökostromnovelle ist Photovoltaik im Mehrfamilienhaus auch rechtlich abgesichert und in wesentlich größerem Ausmaß möglich. Unser Produkt »Photovoltaik im Mehrfamilienhaus« ist dabei ein Hebel, gemeinsam mit den Kunden eine Zukunft der erneuerbaren Energien zu gestalten. Mit dem ersten Projekt haben wir im April gestartet – die Anlage geht demnächst in Betrieb – und wir sind jetzt mit aller Kraft dabei, dieses Produkt weiter auszurollen. Es gibt so viele Möglichkeiten, auf Bestehendem aufzubauen, um die neue Energiewelt zu realisieren.

>> Ist die Energiewende in der Stadt möglich? <<

Nachdem 2015 das Klimaschutz-Übereinkommen in Paris zur Reduktion der CO₂-Emissionen beschlossen worden war, hatten wir in der Geschäftsführung von Wien Energie die Machbarkeit eines Umbaus der Energieerzeugung in Wien diskutiert. Wir sind zu dem Schluss gekommen: Es ist möglich. Wir haben dafür auch im Wärmesektor die besten Voraussetzungen. Denn dem Fernwärmenetz ist es egal, ob die Wärme aus einer GaskWK-Anlage bezogen wird oder ob Tiefengeothermie zum Einsatz kommt. Auch Gasturbinen können mit grünem Gas, das mittels Elektrolyse künftig aus überschüssigem Strom erzeugt wird, betrieben werden.

Wir wissen, dass die Klimaziele nur erreichbar sind, wenn dies sektorenübergreifend passiert. Diese Komplexität der Systeme ist aber nichts, was man einfach am Markt verkaufen kann. Wir glauben, dass sich auch in Zukunft viele Konsumenten keine Gedanken darüber machen wollen und sehen uns in der zentralen Rolle des Energiedienstleisters, der die eigene Erzeugung am Dach einfach ermöglicht.

Bei Wien Energie wurde in den letzten Jahren ein Standard für PV-Anlagen geschaffen, und wir haben bekanntlich viel Erfahrung in der Abwicklung von Projekten und im Kundenservice. Das Ziel ist, die Komplexität aus den Produkten und Lösungen zu nehmen.



Großes Interesse am Thema Eigen-
erzeugung in der Stadt.

28

Robert Schillinger hat seit knapp einem Jahr eine PV-Anlage zur Eigenversorgung im 13. Gemeindebezirk. »Der Verbrauch unseres Einfamilienhauses wird zu gut zwei Drittel gedeckt. Wenn Sie heute Geld auf die Bank legen, bekommen Sie null Zinsen. Hier ist zumindest die Chance, dass sich die Anlage amortisiert und auch ein bisschen überbleibt.« Er rechnet mit einem Zeitraum von zehn bis 13 Jahren, vorausgesetzt, die Strompreise bleiben auf dem niedrigen Niveau.

»Die Lösungen, um den Klimawandel zu bekämpfen, sind so günstig, gut und ausgereift wie noch nie«, bestätigt auch Florian Maringer, Geschäftsführer des Verbandes Erneuerbare Energie Österreich. Er sieht den Ausbau der Erneuerbaren in Österreich ohne Alternative: Die Chancen für den Standort und die Volkswirtschaft sind wesentlich größer als das Risiko. »Wir werden ein Museum der Irrtümer, wenn wir nicht die entsprechende Transformation einleiten.«

»Wir haben in einem Anergie-Projekt in der Geblergasse im 17. Bezirk getestet, ob nachhaltige Energieversorgung basierend auf Solarenergie und einem Wärme-Tiefenspeicher in der Stadt funktioniert«, berichtet Gerhard Bayer, Energieexperte der Österreichischen Gesellschaft für Umwelt und Technik (ÖGUT) (Anm.: Anergie-Netz: Netz für Transport und Speicherung im Bereich Niedrigenergie). Mit dem Projekt sei nun bewiesen, dass ein Nachrüsten auch im Altbau technisch möglich und kostengünstig ist. ■

Cornelia Daniel, Geschäftsführerin Dachgold



»Strom aus Photovoltaik ist seit 2017 die günstigste Energiequelle der Welt.«

> Gemeinschaftliche Energieerzeugung in der Stadt bedeutet für mich nicht nur Zinshäuser als Zielgruppe, sondern auch gewerbliche Photovoltaik. Mein Ziel ist, auf jedem Dach eines größeren Unternehmensgebäudes eine PV-Anlage zu sehen. Bis zum Jahr 2020 wollen wir über die Initiative Tausendundein Dach 1001 Unternehmensdächer erreichen und langfristig die Eigenversorgung kompletter Gewerbegebiete in den Fokus stellen. Noch darf man rechtlich gesehen seinem Nachbarn keinen Strom verkaufen, sobald man über das öffentliche Stromnetz gehen müsste. Früher oder später wird das aber möglich sein. Mit einem großen Bauträger arbeiten wir derzeit ein Mieterstrommodell aus, das bei mehreren Gebäuden eingesetzt werden soll. Ein wesentliches Thema dabei ist die rasche Evaluierung, ob sich erstens ein Dach überhaupt für eine Anlage eignet und zweitens wie diese optimal dimensioniert werden sollte.

>>Mit welchen Durchrechnungszeiträumen muss man rechnen? <<

Die ganz kurze Erklärung: Die Wirtschaftlichkeit einer Anlage hängt ausschließlich vom Strompreis ab, den ein Kunde bezahlt. Je günstiger Strom

bezogen wird, desto später rechnet sich eine Investition. Wir bewerten Projekte auf Basis von Gestehungskosten. Sie beinhalten die Erzeugungskosten der Solaranlage, Installations- und Betriebskosten sowie den Ertrag über eine Laufzeit gesehen. Vor zehn Jahren lag man hier noch bei 50 bis 60 Cent pro Kilowattstunde Gestehungskosten. Heute sind wir bei 4 bis 7 Cent pro kWh. Das wissen viele nicht. Verbraucht man diesen Strom dann tatsächlich selbst, ist die Anlage wirtschaftlich. Die Durchrechnung ist somit für große Betriebe, die einen geringeren Strompreis zahlen, anders als für Private. Generell aber ist zu sagen: 1 m² Dachsanierung kostet heute mehr als 1 m² Kraftwerk.

>>Erwarten Sie, dass die Gestehungskosten weiter sinken? <<

Nein, das glaube ich nicht, nachdem der PV-Preis bereits in den letzten Jahren stark gesunken ist und auch eine große Marktberreinigung stattgefunden hat. Ich finde 5 Cent schon großartig und bin überzeugt, dass eher eine steigende Nachfrage den Markt treiben wird. Das Schöne ist, dass wir endlich in einer Marktsituation befinden, wo Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen und nicht unbedingt die Förderhöhe.

Florian Maringer, Geschäftsführer Verband Erneuerbare Energie Österreich



»Wir werden ein Museum der Irrtümer, wenn wir nicht die Transformation einleiten.«

> Wir alle sollten den Umbau unseres Energiesystems vorantreiben – hin zu einer Unabhängigkeit von Stromimporten von Energieträgern, die uns eigentlich Schaden zufügen. Damit meine ich nicht nur ökologischen Schaden durch Öl, Gas und Kohle, sondern auch eine politische Abhängigkeit von exportierenden Ländern. Das International Panel on Climate Change, IPCC, hat

einen Bericht publiziert, der aufzeigt, wie die Welt die drohende Klimaerwärmung gerade noch auf 1,5 Grad einbremsen kann. Weltweit fließen rund fünf Billionen Euro Subventionen in die Fossilien. Auch das bewirkt dann die niedrigen Marktpreise, die wir derzeit haben. Klar ist, dass nun dringend stabile Rahmenbedingungen für den Ausbau der Erneuerbaren

nötig sind. Hier ist auch die Politik gefordert. Ob das nun Förderungen sind oder ein Gesetz – es muss das möglich gemacht werden, zu dem man sich mit den ambitionierten Klima- und Energiezielen bekannt hat.

>> Warum ist die Energiewende auch in der Stadt wichtig? >>

In der Stadt herrscht generell eine hohe Dichte des Energiebedarfs, da viele Menschen auf engem Raum leben. Ich finde es da schon spannend, dass Wien Energie eine Studie zur Dekarbonisierung der Stadt vorgelegt hat und von Machbarkeit spricht. Auch wir haben in einer Studie aufgezeigt, wie Österreich bis 2030 100 % erneuerbaren Strom erreichen kann – und bis 2050 auch fast 100 % der Wärme. Die Technologien dazu gibt es bereits. Freilich merkt man jetzt, dass viele Barrieren in den Köpfen bestehen. Für eine lebenswerte Zukunft und einen vitalen Wirtschaftsstandort Wien und Österreich müssen wir aber die Bremsen lösen, um zu nutzen, was uns voranbringt.

29

Robert Schillinger, Energie-autark

> Meine Motivation, mit einer eigenen PV-Anlage selbst Strom zu erzeugen, ist neben dem wirtschaftlichen Gedanken natürlich auch die Notwendigkeit, etwas für die Umwelt zu tun. Die produzierte Energie deckt den Bedarf meines Haushalts zumindest einen Großteil des Jahres ab. Und man entwickelt automatisch auch ein gewisses Bewusstsein für Energie. Früher ist der Strom einfach aus der Steckdose gekommen, abgerechnet wurde einmal im Jahr, Transparenz hatte ich kaum. Heute sehe ich täglich, wieviel Verbrauch durch die Eigenerzeugung gedeckt worden ist – und ob vielleicht sogar ein kleiner Überschuss da ist. Dazu kann ich auch den Betrieb einzelner Verbraucher wie etwa meinen Geschirrspüler ohne Komfortverlust in eine Tageszeit legen, in der ich den

Strom praktisch gratis bekomme. Ein weiterer Entscheidungsgrund für die Eigenerzeugung war aber auch die Möglichkeit der technischen Spielerei. Für so etwas bin ich immer zu haben. Ich kann nur jedem empfehlen, sich darüber zu trauen.

>> Welche Rolle spielt der Energiespeicher bei der Eigenerzeugung? <<

Der Speicher ist ein wesentlicher Faktor. Er macht es möglich, dass ich den Strom, der über den Tag produziert wird, auch am Abend, wenn ich nach Hause komme, verbrauche – jedenfalls bis zu einer gewissen Größenordnung. Überschüssiger Strom, ins Netz gespeist, wird zwar vergütet. Über den derzeit niedrigen Strompreis lässt sich auf diese Weise aber keine Wirtschaftlichkeit einer PV-Anlage darstellen.



»Der Verbrauch unseres Einfamilienhauses wird zu gut zwei Dritteln mit PV gedeckt.«



Unter den Teilnehmern: viele Energiepioniere, die mit dem Podium rege diskutierten.

30

Gerhard Bayer, Energieexperte ÖGUT

> Die Aufgabe der ÖGUT ist es, umweltfreundliche, nachhaltige Lösungen zu entwickeln und zu verbreiten. Wir sehen uns als Geburtshelfer von Projekten und begleiten diese so lange, bis diese auf eigenen Beinen stehen.

Die Energiewende ist eines der zentralen Themen unserer Zeit und wir entwickeln Konzepte, wie auch die bebaute, bestehende Stadt fossilfrei werden kann. Wien wird derzeit noch zu 60 % mit Erdgas beheizt. Das muss sich in den nächsten Jahrzehnten ändern.

Im Pilotprojekt SMART block_Geblergasse haben wir gemeinsam mit dem Projektteam einen Gründerzeitblock – die 18 Häuser in der Nähe der Hernalser Gürtels im 17. Wiener Bezirk sind etwa 120 Jahre alt – hergenommen und verschiedene Szenarien dazu durchgerechnet. Die ökologisch und wirtschaftlich beste Lösung ist ein Energiesystem basierend auf Solarenergie am Dach und Erdreich-Tiefenspeicher in den Höfen für die Heizung der Wohnungen im Winter

und Kühlung im Sommer. Eine Vollkostenrechnung mit Investitionen, Betrieb und Service für den Zeitraum von 20 Jahren für ein durchschnittliches Haus zeigt, dass die bereits in Bau befindliche Geothermie-Solar-Lösung günstiger als eine herkömmliche Wärmeversorgung durch Erdgas oder Fernwärme ist.

Durch die Vernetzung der Gebäude im Block steigern wir den Wirkungsgrad der Wärmeerzeugung weiter – wir können dann mit 1 kWh Strom rund 6 kWh Wärme erzeugen.

>> Wie offen sind Gebäudebetreiber diesem Thema gegenüber? <<

Der klassische private Hauseigentümer ist kein PV- oder Energiespezialist. Viele haben nicht die Ressourcen, sich mit diesem komplexen Thema zu beschäftigen. Sinnvollerweise wendet man sich hier an einen Professionisten wie einen Energiedienstleister oder Contractor. Im Rahmen des EU-Projektes SEFIPA haben wir Geschäftsmodelle ausgearbeitet, wie BewohnerInnen eines Mehrparteienhauses gemeinsam eine PV-Anlage am Dach betreiben können.



»Wir beweisen, dass nachhaltige Energieversorgung in der Stadt funktioniert.«

Dabei können die Haushalte PV-Strom beziehen, der billiger ist als der Strom vom Netz.

Umfangreich rechtliche und praktische Informationen stehen auf der Webseite pv-gemeinschaft.at zur Verfügung.

**SCHON
GEHÖRT?**

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

**event
maker**

**Für mich immo
nur mit Traumbad.**



Finde dein perfektes Zuhause auf [immowelt.at](https://www.immowelt.at) |



immo erst zu **immowelt.at**

WÄRMESCHATZ FÜR WIEN

Hydrogeothermale Wärme wurde in Österreich bislang hauptsächlich balneologisch – als direkte Warmwassernutzung in Thermalbädern – genutzt. Wien Energie startet nun das Forschungsprojekt GeoTief – mit dem Ziel, das Wiener Fernwärmenetz erneuerbarer zu gestalten.

VON KARIN LEGAT



Der Vorteil von Tiefengeothermie: Sie ist auch in der Stadt möglich. Sollten im Raum Wien geeignete Punkte für klimaneutrale Wärmekreisläufe gefunden werden, ist ein weiterer Schritt zur Dekarbonisierung des Fernwärmenetzes möglich.

> »Neben der Dekarbonisierung des Stromsystems braucht es die CO₂-Reduktion im Wärmemarkt«, leitet Michael Strebl, Geschäftsführer der Wien Energie, die Vorstellung des Projekts GeoTief Wien in der Seestadt Aspern ein. In Wien entfallen 40 % des Energiebedarfs auf die Wärmebereitstellung. Das Wiener Fernwärmenetz bietet beste Bedingungen für die CO₂-Reduktion, denn dafür ist lediglich der Tausch der Energiequelle zu erneuerbar nötig. Aktuell sind Kraftwärmekopplung, Müllverbrennung und Industrieabwärme die Energiequellen. Bedeutendes Potenzial als erneuerbare Wärmequelle bietet das Medium Geothermie. Für Theresia Vogel, Geschäftsführerin Klima- und Energiefonds, bildet Geothermie einen zentralen Baustein der Wärmewende.

>> Forschungsprojekt <<

Weltweit steigt die Erdwärmenutzung kontinuierlich bei Wärmeerzeugung und Stromproduktion. Neben Reykjavik, Island, wo nahezu 90 % aller Gebäude bereits geothermisch versorgt werden, sind weitere Vorzeigebispiele auch München und Paris. In Österreich hat Geothermie für die Warmwasserbereitung dagegen bis auf einige Ausnahmeprojekte noch einen sehr geringen Stellenwert. Geologische Studien gehen nun davon aus, dass der Raum Wien und Umgebung durch seine Kalkstruktur über beträchtliches Potenzial aus tiefer Erdwärme verfügt. Wien Energie startet daher mit Partnern das Forschungsprojekt GeoTief Wien, das sich der Suche nach Heißwasserquellen zur energetischen Nutzung widmet. Dazu stellt Wien Energie fünf Millionen Euro aus dem internen Forschungsbudget bereit. För-

derung erhält GeoTief Wien auch im Rahmen des Energieforschungsprogramms 2017 des Klima- und Energiefonds.

Über sechs bis acht Wochen werden Gebiete im Ausmaß von 175 km² im 2., 11. und 22. Wiener Bezirk sowie im angrenzenden Niederösterreich vermessen. Impulsfahrzeuge senden Schwingungen bis 6.000 Me-

WÄRME AUS DER TIEFE



> Je tiefer man in das Innere der Erde vordringt, desto wärmer wird es. Die Temperatur nimmt um rund 3 °C pro 100 Metern Tiefe zu. Bei der hydrothermalen Geothermie werden bei einer Bohrung wasserführende Gesteinsschichten in tiefen Untergrund direkt erschlossen. Das im Gestein enthaltene Thermalwasser wird aus oft mehreren tausend Metern Tiefe an die Oberfläche gefördert. Dort wird mit einem Wärmetauscher dem Heißwasser die Wärmeenergie entzogen und etwa in ein Fernwärmenetz gespeist. Über eine zweite Bohrung wird das abgekühlte Wasser wieder zurück in die Tiefe geleitet. Mit der Rückführung des abgekühlten Wassers entsteht ein erneuerbarer Energiekreislauf – die Wärme aus der Tiefe ist praktisch unerschöpflich.

(Quelle: Wien Energie)

Foto: iStock, Pressebüro Legat



Für die Datenausarbeitung geht das GeoTief Wien-Team nach Großbritannien. »Die Rechenleistung gibt es auch bei uns, aber es braucht entsprechende Datenverarbeitungsprogramme«, betont Christian Prodingler, OMV-Projektleiter für Seismikmessung.

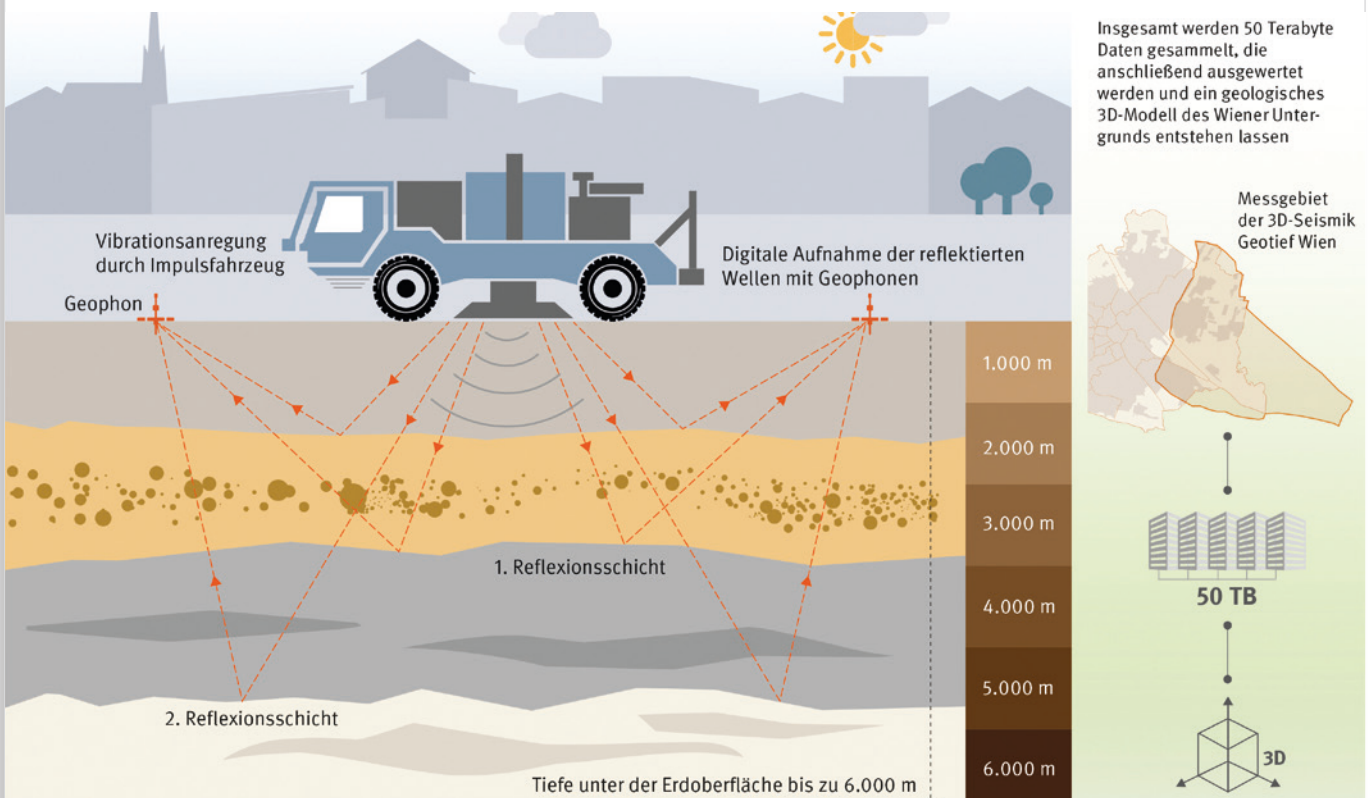
Der Drei-Tonnen-Metallkörper der Vibro-Trucks erzeugt entlang einer Messlinie mit der hydraulisch betriebenen Bodenplatte Schwingungen bis 6.000 Meter Tiefe. Die reflektierten Impulse werden von bis zu 20.000 Geophonen aufgezeichnet, sie erfolgen alle zwei Millisekunden. Daraus ergeben sich laut OMV Rohdaten von etlichen 100 TB.

ter Tiefe. Je nach Gesteinsschicht trifft laut Christian Prodingler, Projektleiter Seismik bei der OMV, eine typische Reflektion die oberirdischen Sensoren. Daraus lässt sich ein präzises geologisches 3D-Modell des Untergrunds erstellen. Um die Messzeiten kurz zu halten, sind vier Messflotten mit je drei Fahr-

zeugen gleichzeitig unterwegs. Kritikern, die an den Fehlschlag 2005 in Aspern erinnern, erklärt Projektpartner OMV, dass heute eine völlig andere Technik zur Verfügung steht. »2005 hatte die beste digitale Fotokamera ein halbes Megapixel. Heute sind auch für den Privatgebrauch 20 bis 30 Megapixel Stan-

dard«, vergleicht Geschäftsführer Reinhard Oswald und nennt ein ähnliches Vermessungsprojekt vom Frühjahr 2018 im Weinviertel: »Gegenüber 2013 waren wir viermal schneller und effizienter. Es braucht keine Kabelstränge mehr, alles läuft wireless.« Die Bevölkerung habe positiv auf das Projekt reagiert. Positiv erleben alle Teilnehmer auch die Arbeit eines Impulsfahrzeuges – als angenehme, dezente Fußmassage. Einige Meter entfernt sind die Schwingungen bereits nicht mehr spürbar – ausschlaggebend für den Gebäudesektor. ■

3 D- SEISMIK MESSUNGEN: AUF DER SUCHE NACH UMWELTFREUNDLICHER WÄRME



Quelle: Wien Energie

»DATENNUTZUNG IST DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG«

Organisationen sollten rechtzeitig eine datengesteuerte Kultur aufbauen, um die Technologien von heute und morgen voll zu nützen. Wie Unternehmen die Transformation zum »Intelligent Enterprise« bewerkstelligen können, erklärt Michael J. Saylor, CEO von MicroStrategy, im Report(+)-PLUS-Interview.

> (+) PLUS: MicroStrategy richtet mit seinen Produkten und seiner Plattform den Fokus auf »Intelligent Enterprise«. Was ist darunter zu verstehen?

Michael J. Saylor: In den letzten Jahren hatten wir hunderte, wenn nicht tausende von Gesprächen mit Unternehmen, die mithilfe von Daten die Reise in Richtung Digitale Transformation antreten. Sie suchen nach dem schnellsten – und besten – Weg, um den Umgang mit einer Vielzahl externer Kräfte zu meistern, die ihr Wachstum und ihre Zukunft beeinflussen. Dazu gehören regulatorische und wettbewerbliche Herausforderungen, Trendtechnologien wie Cloud Computing und maschinelles Lernen sowie Faktoren wie etwa die größten Einzelhändler.

Diese Unternehmen haben den Vorteil, dass sie in Ressourcen wie Datenbanken, An-

(+) PLUS: Sie beschäftigen sich seit vielen Jahren mit Datenanalysen. Was hat sich im Laufe der Zeit verändert?

Saylor: Für Unternehmen ist es wichtig, dass sie ihren Daten vertrauen können. Darüber hinaus muss es möglich sein, auf diese Informationen über verschiedene Geräte zuzugreifen und diese Intelligenz in eine Vielzahl von Anwendungen einzubetten.

Die »Map of the Intelligent Enterprise« bildet mehr als 20 Jahre Wissen, Lernen und Expertise von MicroStrategy ab. Auf die Plattform kann jeder Nutzer in der Organisation zugreifen und auf Geräten wie Fernseher, Laptops, Mobilgeräten und sogar auf Sprachgeräten anwenden. Für Unternehmen, die langfristig wettbewerbsfähig bleiben möchten, war die Rolle von Daten und Analysen bei der Geschäftstransformation nie klarer.

»UNSERE »MAP OF THE INTELLIGENT ENTERPRISE« BILDET 20 JAHRE WISSEN, LERNEN UND EXPERTISE AB.«

34

“ Die Rolle von Daten und Analysen bei der Geschäftstransformation war nie klarer als jetzt. ”

wendungen und physische Zugangskontrollsysteme investiert haben. Ihr Ziel ist es, diese Systeme optimal zu nutzen und ihrer gesamten Belegschaft zur Verfügung zu stellen, damit diese ihre Arbeit besser und effizienter gestalten kann. Bei all diesen Gesprächen und Best Practices haben wir festgestellt, dass die datengesteuerte Transformation, die alle Unternehmen anstreben, im Zusammenspiel von erstklassiger Technologie und Technik liegt. Wir haben uns überlegt, wie wir die Unternehmen am besten voranbringen können. Das Ergebnis ist die »Map of the Intelligent Enterprise«. Diese Übersicht kann jede Unternehmensorganisation darin unterstützen, dieses Ziel zu erreichen.

(+) PLUS: Wie funktioniert das Konzept?

Saylor: Die Karte ist nach Abteilungen gegliedert. So kann man jederzeit sehen, wo man gerade steht und wohin man gehen möchte. Einzelne Personen, ein Team oder eine gesamte Organisation können damit bewerten, wie sich externe Kräfte auf das Unternehmen auswirken. Sie können diese Erkenntnisse in ihre Strategieplanung integrieren sowie Komponenten identifizieren, die vom Zugriff auf Informationen und Unternehmenssysteme profitieren. Mitarbeiter erhalten leistungsstarke Tools, um Daten flexibel zu untersuchen, einen Plan aufzusetzen und die Transformation zum Intelligent Enterprise erfolgreich zu bewerkstelligen.

(+) PLUS: Sollten Unternehmen einen eigenen Datenanalysten beschäftigen?

Saylor: Wir glauben, dass die Nutzung von Daten für neue Geschäftsmodelle und mehr Wertschöpfung der Schlüssel zum zukünftigen Erfolg ist. Daher benötigen Unternehmen einen Chief Data Officer, der Veränderungen vorantreiben und so dafür sorgen kann, dass das



Foto: MicroStrategy/APA/Hörmandinger



ZUR PERSON

> Michael J. Saylor, geb. 1965, ist ein US-amerikanischer Unternehmer, Philantrop und Bestsellerautor. Er studierte am Massachusetts Institute of Technology (MIT) u.a. Aeronautik und Astronomie. Sein ursprünglicher Berufswunsch Pilot erfüllte sich aus medizinischen Gründen nicht, so entwarf er 1987 zunächst für die Consulting-Firma The Federal Group Computer-Simulationsmodelle. Mit 24 Jahren gründete er gemeinsam mit seinem Studienkollegen Sanju Bansal das IT-Unternehmen MicroStrategy, dem er bis heute als CEO vorsteht. Mit speziell entwickelter Software für Data Mining etablierte sich das Unternehmen zu einem der weltweit führenden Anbieter für intelligente Business-Lösungen und Cloud-Services. 2012 veröffentlichte Saylor »The Mobile Wave. How Mobile Intelligence will change everything«, 2013 erschien das Buch in deutscher Sprache (Plassen Verlag).



“ Unternehmen brauchen einen Chief Data Officer, der Veränderungen vorantreibt. ”

35

Saylor: Von Augmented Analytics über sprach- und sensorgenerierte Daten bis hin zu einem unternehmensweiten Bedarf an Data Science und Analysefähigkeiten wird die Rolle, die Daten und Analysen bei Initiativen zur digitalen Transformation spielen, permanent wachsen. Organisationen sollten für ihre »Vision 2020« oder »2030« sicherstellen, dass sie eine datengesteuerte Kultur aufgebaut haben, um die Technologien von heute und morgen voll zu nützen – von AI bis IoT.

Die Enterprise-IoT-Lösung »Usher« von MicroStrategy ist ein Beispiel für ein digitales Badge, das eine kontextbezogene Authentifizierung mit physischen Assets

ermöglicht und die Analyse über physische und digitale Ressourcen hinweg unterstützt. Was Usher so besonders macht: Es ist nicht Teil eines Schlüsselbandes oder einer Karte, sondern läuft über ein Gerät, das die Mitarbeiter bereits bei sich tragen: ihr Smartphone. Die mobilen Identitätsausweise sind jeweils kryptografisch mit dem Smartphone des Besitzers verbunden und dynamisch mit den vorhandenen Identitäts-Repositories des Unternehmens verknüpft und können einfach und sicher implementiert werden. Die Nutzer können sich bei Anwendungen, VPNs und Workstations anmelden, Türen öffnen und Identitäten validieren. Usher erleichtert die interne Kommunikation. ■

Unternehmen im Wettbewerb die Nase vorn behalten. Tatsächlich haben 57 % der Unternehmen einen Chief Data Officer und 24 % erwägen die Schaffung einer Chief Data Officer-Position.

(+) PLUS: Wie können die riesigen Datenmengen, die u.a. durch IoT entstehen, gemanagt werden?

FAKTEN

> »Intelligent Enterprise« beschreibt eine ultimativ datengesteuerte Organisation. In diesem Rahmen werden sonst eher gegenläufige Kräfte – etwa Agilität und Governance, Benutzerfreundlichkeit und Sicherheit, Einfach-

heit und Enterprise-Funktionalität – genutzt, um über traditionelle Business Intelligence hinaus relevante Erkenntnisse für jeden Anwender zu ermöglichen und im Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein.

Cools stift

GMANN

WAS SCHÖN
IST UND WAS
SPASS MACHT



FITTER BEGLEITER

Mit der neuesten Smartwatch-Generation streicht Samsung das »Gear« aus dem Namen. Die Samsung Galaxy Watch ist ein rundum verbessertes Modell im Vergleich zum Vorgänger und sticht durch intuitive Bedienung, sehr gute Akkulaufzeit (bis zu vier Tage) und Top-Verarbeitung hervor. Zu den Features gehören Pulsmesser, NFC, GPS, Bluetooth sowie 4 GB interner Speicher für Musik.

➤ Preis: ca. 330 Euro

Infos: www.samsung.at



TABLET IM NOTEBOOK-GEWAND

Die bereits dritte Neuauflage des HP Elite X2 wurde rundherum verbessert und ist ein richtiges Kraftpaket in sehr kompaktem Gehäuse. Die Version 1013 G3 ist ein Windows-Tablet mit andockbarer Tastatur. Das stufenlose Display löst mit bis zu 3.000 x 2.000 Pixeln auf, für Power sorgt ein Core i7-Chip der neuesten Generation samt 16 GB RAM und für bis zu 1 TB Speicher ist auch noch Platz. Dabei wiegt das Gerät samt Zubehör nur knapp 1,20 kg. Ein Active Pen ist im Lieferumfang enthalten.

➤ Preis: ab ca. 1.800 Euro (UVP)
Infos: www8.hp.com/at

RETRO-MUSIK

Dieser minimalistische Plattenspieler ist in Anlehnung an Designs der 70er- und 80er-Jahre gestaltet. Unter der Haube verbirgt sich aber modernste Technik. Der GT 5000 von Yamaha verfügt über einen C-5000-Verstärker, der zusammen mit einem M-5000-Leistungsverstärker und speziellem Riemenantrieb für ein ausgezeichnetes Klangerlebnis beim Abspielen von Schallplatten sorgt. Symmetrische Signalführung und ein gerader, kurzer Tonarm tun ihr Übriges.

➤ Preis: ca. 5.000 Euro
Infos: at.yamaha.com



Fotos: Hersteller



VON DER ROLLE

Auf den ersten Blick vielleicht nicht einzuordnen, entpuppt sich dieses runde Accessoire als kabelloser Lautsprecher des Audio-Spezialisten Bang & Olufsen. Der Beosound Edge wurde in Zusammenarbeit mit Designer Michael Anastassiades kreiert und lässt sich sowohl aufstellen als auch an der Wand befestigen. Sensoren erkennen sich nähernde Personen, dann wird die Bedienoberfläche eingeblendet. Die Lautstärke kann durch sanftes Rollen verändert werden.

➤ Preis: 3.250 Euro (UVP)

Infos: www.bang-olufsen.com



MULTITALENT

Ein Top-Stabmixer aus dem Hause Braun: Der Multiquick 9 kann, kombiniert mit allerlei Zubehör in unterschiedlichen Sets, so manch anderes Küchengerät ersetzen. Mit 1.000 Watt Leistung bei stufenloser Geschwindigkeitsregelung und dank besonders großer Schneidefläche zaubert er in kürzester Zeit feines Püree. Bis auf den Motorteil sind alle Zubehörstücke spülmaschinengeeignet.

➤ Preis: ca. 85 Euro

Infos: www.braunhousehold.com/de-at

KAMERA-NOSTALGIE

Rolleiflex heißt diese Sofortbildkamera im Retro-Look. Es handelt sich um eine limitierte Neuauflage der Rolleiflex-Instant-Kamera aus den späten 1920er-Jahren. Belichtung, Verschlusszeiten sowie Blende und Fokus lassen sich manuell justieren, außerdem verfügt die Kamera über Blitz und Umgebungslichtmesser. Auch ein Stativ kann angebracht werden.

➤ Preis: ca. 400 Euro
Infos: www.rollei.de





EIN GESTÄNDNIS VON RAINER SIGL



Kavaliersdelikt

Mit cleveren Cum-Ex-Steuertricks Vater Staat ein bisschen schädigen – wer will das nicht?

38

“

Rein technisch ist das illegal. Aber moralisch hab ich ein reines Gewissen.

”



Na gut, sag ich immer, jetzt ist es raus. Es ist schon auch ein bisschen eine Erleichterung, weil die ständige Geheimhaltung ist schon auch mühsam. Immer irgendwie rundumreden müssen, wie genau man jetzt mit diesen Papieren zu so viel Geld kommt – ich mein, nicht, dass sich die meisten damit auskennen, aber ich lüg halt nicht so gern. Privat, mein ich. Jetzt sag ich einfach: Cum-Ex! Und zwinker einmal, so – und schon seh ich da so ein Ahaaaaa bei den meisten! Ich mein, nicht, dass das wer versteht, wie das geht – außer mein Anlageberater in Dubai, haha – aber immerhin, wenn man das sagt, wissen die Leute: Das ist ein Fuchs! Der hat's geschafft!

Wie bitte? Schlechtes Gewissen? Geh bitte, samma uns ehrlich: Wer schummelt denn nicht bei der Steuererklärung? Ein bissi Abendessen als Werbungskosten da, das neue Handy als Betriebsausgabe dort – sich gegen den räuberischen Zugriff der gierigen staatlichen Steuerbehörden zu wehren, ist kein Verbrechen, sondern pure Notwehr! Und manche gehen da halt ein bisschen weiter, nicht. Wie Robin Hood damals. Der hat's auch von den Reichen genommen und sich unter die Arme gesteckt. Haha.

“ WIE ROBIN HOOD, DAMALS. ”

Ja, ok, rein technisch ist sowas schon illegal. Geb ich zu. Aber moralisch! Moralisch hab ich ein reines Gewissen! Als Unternehmer ist man die Melkkuh der Nation! Ausgeraubt wird man! Was ICH schon Steuern gezahlt habe! Also: Hätte. Aber nicht mit mir! Wie komm ich dazu, dass ich, nur weil ich Erfolg habe, all die Sozialfälle mitfinanziere? Die ganzen Tachinierer? Langzeitarbeitsverweigerer? Chronisch Kranke? Alte Säcke? Behinderte? Alleinerziehende Mütter? Kinder? Auf was hinauf, bitte? Was tut der Staat für mich, frag ich Sie?

Und bevor da jetzt in diesen dauernden Neiddebatten mit dem Finger auf findige Unternehmer gezeigt wird, die – man muss es so sagen – schlicht und einfach cleverer sind als das ganze tumbe Volk, soll man sich halt mal mit den wirklich wichtigen Problemen beschäftigen. 55 Milliarden Euro europaweit durch Cum-Ex verloren – na und? Haben Sie eine Ahnung, wie viel so ein Schulsystem Jahr für Jahr kostet? Oder Pensionen? Da sagt natürlich keiner was, aber bei Cum-Ex ... okay, ja, es sagt eh auch keiner was. Stimmt. Haha.

Wissen Sie, was ich glaube? Die Leute zucken nur mehr mit den Schultern, weil sie diese Schmutzkampagne durchschauen. Es ist an der Zeit, dass diese sinnlose Hennenjagd endlich wieder einmal aufhört. Ich mein, was war das für ein Hallo mit den Panama-Papers! Und den Lux-Leaks! Und den Paradise Papers! Ja, da kann man genüsslich auf hilflose Menschen hintreten, die nichts anderes wollen, als ihr hart verdientes Geld nicht im Klo runterzuspülen! Aber die Skandalschreierei funktioniert auch nicht endlos, mein Lieber, weil irgendwann, da haben die einfachen Leute genug vom Reichenbashing, jawohl! Weil insgeheim, ja, insgeheim möchte wohl jeder selbst seine Aktien kurz vor dem Termin der Dividendenzahlung verkaufen und kurz nach dem Dividendentermin wieder rückerkaufen und dann ...

Wie bitte? Zu kompliziert? Eben. Wissen S' was: Reden wir wieder über Flüchtlinge. ■

Foto: iStock

PODIUMS- GESPRÄCHE

Die nächsten Termine

»Missing Link: Speicher«

Wie kann das Ziel einer klimafreundlichen Stromversorgung unter Berücksichtigung von Versorgungssicherheit und der steigenden Nutzung volatiler Erneuerbarer erreicht werden? Welches Marktdesign ist für die Umsetzung in Österreich notwendig? Welche Rolle werden Speicher spielen?

Wann: 6. November, Beginn 17.30 Uhr

Wo: DACH, Taborstraße 1-3, 1020 Wien

»Neues Geschäft durch IT«

Die Digitalisierung verändert unsere Welt. Anwendungen für das »Internet of Things« eröffnen neue Möglichkeiten. Welche Plattformen und Technologien sind für Zusammenarbeit, Datenanalysen und Prozessoptimierungen besonders geeignet? Das Report-Publikumsgespräch zu einer neuen Ära von IT-Infrastruktur und Services – mit Beispielen für neues Geschäft und Kundenzugang für Unternehmen auf Basis von IT.

Wann: 22. November, Beginn 17.30 Uhr

Wo: OCG, Wollzeile 1, 1010 Wien

Mehr unter www.report.at/termine

Die neuen FORD TRANSIT Modelle. So vielseitig wie Ihr Business.

BIS ZU € 8.000,-*
PREISVORTEIL BEI DEN
FORD GEWERBEWOCHE

Transit Courier
Netto € 8.990,-¹⁾

Transit Connect
Netto € 9.990,-¹⁾

Transit Custom
Netto € 15.790,-²⁾

Echte Teamplayer für Ihren Fuhrpark. Die neuen Transit Modelle sind so flexibel und robust wie noch nie zuvor. Ausgestattet mit den modernsten Assistenzsystemen – vom Parkassistent über Traktionskontrolle bis hin zum Tempomat – machen sie Ihnen den Arbeitstag so angenehm wie möglich. Ihr großer Arbeitseifer wird nur durch die kleinen Preise übertroffen. Überzeugen Sie sich selbst – mit einer Probefahrt bei Ihrem Ford-Händler.



Eine Idee weiter

Kraftstoffverbrauch (Prüfverfahren: WLTP**):

Ford TRANSIT COURIER: innerorts 5,1–7,2l / außerorts 4,1–5,0l / kombiniert 4,5–5,8l / CO₂-Emission 117–131 g / km

Ford TRANSIT CONNECT: innerorts 5,0–7,1l / außerorts 4,5–5,9l / kombiniert 4,7–6,4l / CO₂-Emission 123–146 g / km

Ford TRANSIT CUSTOM: innerorts 7,4–8,0l / außerorts 5,9–6,8l / kombiniert 6,3–7,2l / CO₂-Emission 163–187 g / km

Symbolfoto 1) Unverbindlich empfohlener nicht kartellierter Aktionspreis (beinhaltet Importeurs- und Händlerbeteiligung sowie Ford Bank Bonus) exkl. USt, gültig bis 31.12.2018 bzw. solange der Vorrat reicht bei Ford Bank Leasing. Leasingrate Transit Courier: € 59,- / Transit Connect: € 49,- zzgl. € 200,- Bearbeitungsgebühr und 1,17% gesetzlicher Vertragsgebühr. Laufzeit: 36 Monate, 30% Anzahlung, 30.000 km Gesamtfahrleistung, FlzInssatz 4,4%, Gesamtbelastung Transit Courier: € 9.984,57, Transit Connect: € 11.079,95 vorbehaltlich Bonitätsprüfung der Ford Bank Austria. Aktion gültig bei Ihrem teilnehmenden Ford-Händler. 2) Unverbindlich empfohlener nicht kartellierter Aktionspreis (beinhaltet Importeurs- und Händlerbeteiligung) exkl. USt, gültig bis 31.12.2018 bzw. solange der Vorrat reicht. *Der max. Unternehmensvorteil (beinhaltet Importeurs- und Händlerbeteiligung) inkl. USt, inkl. etwaiger NoVA ist ein unverbindlich empfohlener Preisnachlass davor unverbindlich empfohlenen, nicht kartellierten Listenpreis des Neufahrzeuges abgezogen wird. Aktion nur gültig für Gewerbekunden. Unternehmensvorteil abhängig von der Kundenfuhrparkgröße und dem gewählten Modell. Aktion gültig bei Ihrem teilnehmenden Ford-Händler. Nähere Informationen bei Ihrem Ford Händler oder auf www.ford.at. **Werte nach dem Prüfverfahren WLTP ermittelt und zurückgerechnet auf NEFZ. Weitere Informationen zum offiziellen Kraftstoffverbrauch und den offiziellen spezifischen CO₂-Emissionen neuer Personenkraftwagen können dem Leitfaden über den Kraftstoffverbrauch, die CO₂-Emissionen und den Stromverbrauch neuer Personenkraftwagen entnommen werden, der bei allen Ford Vertragspartnern unentgeltlich erhältlich ist und unter <http://www.autoverbrauch.at/> heruntergeladen werden kann.