

Report (+) PLUS

MEHRWERT FÜR MANAGER



Poker um Monopole, Märkte und Milliarden

Die Glücksspielindustrie gilt als anrüchig und korrupt. Aber was leistet die Branche als Wirtschafts- und Standortfaktor?

■ Schwerpunkt Mobilität

Worauf Österreichs Unternehmen abfahren.
Die große Report(+)PLUS-Umfrage.

» AKUT «
E-Mail aus Übersee: Die grauen Panther auf Ioh-
suche. Die Rezession hat amerikanischen
Pensionisten schwer zugesetzt.
Das Ersparte ist dahin,
jetzt beginnt die Suche
nach Nebenjobs.

WINDKRAFT

Das neue Ökostromgesetz lässt die
Branche auf Aufwind hoffen.

Seite ...42

KONFLIKTMANAGEMENT

Probleme rechtzeitig ansprechen
– aber wie und wann?

Seite ...44



CULT

Alles, was das Leben
schöner macht.

Seite ...48

NATUR PUR!



FALKENSTEINER
Hotels & Residences

Welcome Home!

Wellness- und Familienspaß am Nassfeld!

Am sonnigen Nassfeld in Kärnten heißen gleich zwei Falkensteiner Urlaubsparadiese große und kleine Genießer willkommen. Zur Wahl stehen die Wellnessoase Falkensteiner Hotel Carinzia^{****} an der Talstation des Millenium Express und das traumhaft auf 1.500 Metern Seehöhe gelegene Familienhotel Sonnenalpe^{****}.

Die offene, freundliche und sonnige Art der Menschen und dazu das leicht mediterrane Klima vermitteln den typischen Kärntner Lifestyle: Lebenslust und Freude pur. Urlauber genießen das vielseitige Freizeit- und Aktivangebot im **Falkensteiner Hotel & Spa Carinzia** und erholen sich danach im 2.400 m² großen Acquapura SPA.

Oder es heißt „Spaß pur“ im **Falkensteiner Familienhotel Sonnenalpe**, wo Familien alles vorfinden, was das Herz begehrt: von professioneller Kinderanimation bis hin zu zahlreichen Outdoor-Möglichkeiten.

Aktiv und Naturerlebnis

Gratis Greenfee von Montag bis Freitag am idyllisch gelegenen 18 Loch Platz des GC Gailtal golf. Mit Shuttleservice und bevorzugte Abschlagszeiten schlägt hier jedes Golferherz höher. Über 1.000 km Wanderwege mit 27 geführten Themenwanderwegen, eine kosten-

lose Bergfahrt mit dem Millenium Express sowie ein freier Badeeintritt in das Strandbad Pressegger See sind Teil der gästefreundlichen Hotelangebote.

Verlockend ist der Mix von Natur- und Aktiverlebnis mit den exklusiven Acquapura SPA-Anwendungen. Das saftige Grün der Wiesen genießen und die erfrischende Bergluft einatmen. In den Hotels Carinzia und Sonnenalpe in der Kärntner Tourismusregion Nassfeld finden Mountainbiker, Golfer, Wanderer und Nordic Walker italienisches Dolce Vita und Aktivspaß vom Feinsten. Die sonnig, lebensbejahende Art und die Tradition Kärntens fasziniert und begeistert zugleich.

Spüren Sie die angenehme Bergluft, die sonnige südliche Lage und das Panorama der Karnischen sowie Gailtaler Alpen.

www.falkensteiner.com



SOMMERTAGTRAUM 3 NÄCHTE

ab € 273,- p.P. inkl. VP

3 Nächte im DZ Auernig p.P.

1 Kind bis 6,9 Jahre im Zimmer der Eltern gratis! Acquapura SPA Wellness- und Wasserwelt auf 1.700 m², inkl. € 15 SPA-Gutschein p.P., Nassfeld PLUS-Card (mit einer Vielzahl an Leistungen am Berg, See etc. z.B. Bergbahn inkl., Outdoor-Kinderprogramm, Ermäßigungen bei Freizeitangeboten), Kinderbetreuung ab 3 Jahren im Fally-Almland uvm. Limitiertes Angebot.

Falkensteiner Hotel Sonnenalpe ^{****}

+43/(0)4285/82 11 99; reservierung.sonnenalpe@falkensteiner.com
www.sonnenalpe.falkensteiner.com



WANDERN & WELLNESS IM GAILTAL

ab € 324,- p.P. inkl. HP

3, 4 oder 7 Nächte (4 N ab € 415,-/7 N ab € 693,- p.P.)

HP mit reichhaltigem Frühstücksbuffet und Abendessen (abwechselnd serviertes Wahlmenü oder Buffet), Lunchpaket im Leihrucksack für 2 Pers., € 50 bis € 100 SPA-Gutschein p.P., relaxen im 2.400 m² Acquapura SPA, kuscheliger Bademantel mit Badetasche inkl. Badetuch (leihweise), Fitnessstudio, Saunaaufgüsse, Aktivprogramm uvm. Limitiertes Angebot.

Falkensteiner Hotel & Spa Carinzia ^{****}

+43/(0)4285/72 000; carinzia@falkensteiner.com
www.carinzia.falkensteiner.com

Topmanager testen Premium-Autos

22

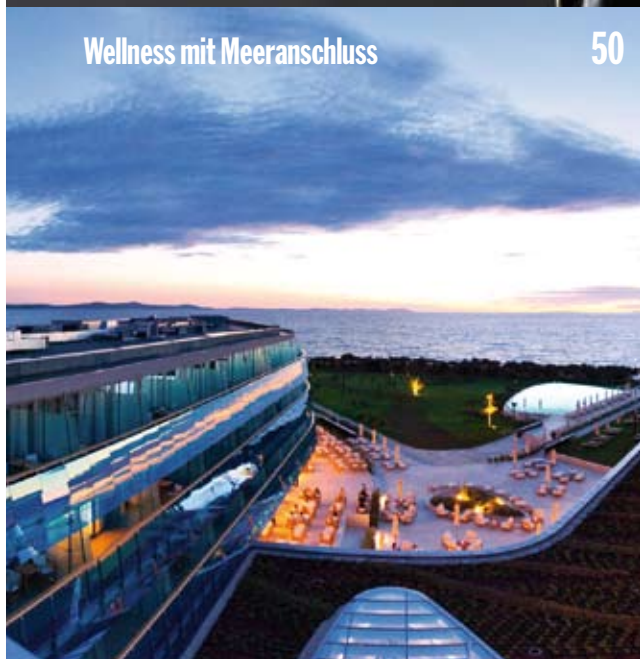


Führung und Macht

46

Wellness mit Meeranschluss

50



Inhalt

REPORT PLUS DAS
UNABHÄNGIGE
WIRTSCHAFTSMAGAZIN

AKUT

4 Mann des Monats. Der Wiener Unternehmer Georg Kapsch ist neuer Präsident der Industriellenvereinigung.

8 E-Mail aus Übersee. Die grauen Panther auf Jobsuche. Die Rezession hat den US-Pensionisten schwer zugesetzt.

TITEL

12 Poker um Monopole, Märkte und Milliarden. Die Glücksspielbranche gilt als anrühlich und korrupt. Aber was leistet der Sektor als Wirtschafts- und Standortfaktor?

SCHWERPUNKT MOBILITÄT

18 Report Umfrage. Worauf Österreichs Unternehmen abfahren.

26 Sparen, wo es geht. In den Fuhrparks wird jeder Euro zweimal umgedreht.

32 Die Lust am Teilen. Carsharing-Konzepte erobern die Städte.

34 Sammeln als Investment. Oldtimer können sich als Wertanlage lohnen – wenn man die nötige Sachkenntnis mitbringt.

ENERGIE

42 Eine Branche im Aufwind. Der Windkraftboom und das neue Ökostromgesetz lassen die Branche auch in Österreich wieder hoffen.

SOFT SKILLS

44 Der Fisch muss auf den Tisch. Latente Konflikte werden gerne hinausgeschoben. Aber wann und wie soll man ein Problem ansprechen?

LEBEN

52 Abschlagen in den Dolomiten. Golfleidenschaft und Badevergnügen verbinden – in einem der schönsten Täler Österreichs.

IMPRESSUM: HERAUSGEBER/CHEFREDAKTEUR: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at, mobil: 0676/898 299 200] VERLAGSLEITUNG: Mag. Judith Karasek (karasek@report.at) CHEF VOM DIENST: Mag. Bernd Affenzeller (affenzeller@report.at) REDAKTION: Mag. Angela Heissenberger (heissenberger@report.at), Martin Szelgrad (szelgrad@report.at) AUTORINNEN: Univ.-Prof. Dr. Johann Risak, Heinz van Saanen, Mag. Rainer Sigl, Valerie Uhlmann LAYOUT: Report Media LLC PRODUKTION: Report Media LLC, Mag. Rainer Sigl DRUCK: Styria MEDIENINHABER: Report Verlag GmbH & Co KG, Nattergasse 4, 1170 Wien TELEFON: (01)902 99 FAX: (01)902 99-37 E-MAIL: office@report.at www.report.at



»ausgesprochen«

»Wir bräuchten ein zweites
Weihnachten«,

hegt FERDINAND GEORG PIATNIK, SPIELKARTEN-
FABRIKANT UND VIZEPRÄSIDENT DES FACHVER-
BANDES PPV, unerfüllbare Wünsche.

»An apple a day keeps the doctor
away, heißt es. Deshalb stellen
wir unseren Mitarbeitern im Jahr
sechs Tonnen Obst und Gemüse zur
Verfügung.«

STO-GESCHÄFTSFÜHRER WALTER WIEDENBAUER
investiert in die Gesundheit seiner
Mitarbeiter.

»In der Impulszone finden Sie
Artikel, von denen Sie noch gar
nicht gewusst haben, dass Sie sie
brauchen.«

Aus POST-VORSTAND WALTER HITZIGER
spricht der gelernte Verkäufer,
wenn er die Vorzüge des neuen
Filiadesigns preist.

»Vor allem das Branding bei Tank-
stellen sollte man überdenken:
Warnhinweise wie bei Zigarettен-
packungen tragen sicher nicht
dazu bei, Vertrauen zu schaffen.«

Bei der Einführung des Biotreib-
stoffes E10 könne Österreich
aus den Fehlern der Deutschen
durchaus lernen, meint MARTEN KEIL,
VORSTAND DES DEUTSCHEN BIOETHANOLHERSTEL-
LERS CROPENERGIES.



NEUER PRÄSIDENT. Unter Georg Kapsch könnte die Industri-
ellenvereinigung zu dem Thinktank werden, den sich
viele Unternehmen schon lange wünschen.

■ MANN DES MONATS: GEORG KAPSCH

Der stille Visionär

Ein guter Unternehmer sollte wirtschaftliche Höhen und Tiefen erlebt haben. Georg Kapsch, der nun Veit Sorger als Präsident der Industriellenvereinigung (IV) ablöst, kennt beides zur Genüge. Das Jahr 2002 markierte einen Tiefpunkt in seinem Leben: Sein gesamtes Vermögen steckte in einem Unternehmen, das praktisch bankrott war. Die Öffnung des Telekommunikationsmarktes bedrohte den traditionsreichen Betrieb, der auf die 1892 gegründete »Telefon- und Telegraf-Fabriks-Aktiengesellschaft« zurückgeht, ebenso wie ein Familienzweist. In einem finanziell und nervlich belastenden Kraftakt kauften die Brüder Georg und Kari Kapsch ihren Onkel und dessen Söhne, die gemeinsam 42 % der Anteile hielten, aus dem Unternehmen aus. Innerhalb von zehn Jahren schaffte das Brüderpaar eine komplette Kehrtwende.

Mit knapp 830 Millionen Euro Umsatz im Wirtschaftsjahr 2011 zählt die Kapsch AG heute zu den erfolgreichsten Unternehmen Österreichs. Die Firmengruppe beschäftigt weltweit mehr als 4.000 Mitarbeiter und ist nach Geschäftsbereichen in die Kapsch BusinessCom AG, die Kapsch CarrierCom AG und die Kapsch TrafficCom AG gegliedert. Vor allem die Entwicklung des österreichischen Mautsystems leitete 2003 den Aufschwung des Unternehmens ein. Georg Kapsch, ein deklariierter Liberaler, der in den 90er-Jahren für das Liberale Forum auch einen kurzen Abstecher in die Politik nahm, pflegt einen klaren, partizipativen Führungsstil: »Wir müssen Menschen Visionen geben. Nur dann werden sie einem folgen.« Zuhören zu können, sei eine wesentliche Eigenschaft von Führungskräften. Kommunikation, Mentoring und Coaching sind deshalb fest in der Unternehmenskultur verankert. Auf die Integration neuer Mitarbeiter, auch durch interkulturelle Workshops, wird viel Wert gelegt.

Der Unterschied zu seinem Vorgänger als IV-Präsident könnte kaum größer sein. Sorger, ein Konservativer alter Schule, predigte die Marktwirtschaft ohne Wenn und Aber; Kapsch, geprägt durch seine eher sozialistisch orientierte Mutter, interessieren größere Zusammenhänge. Mit Publicity-Auftritten und Partys hat der 53-Jährige nichts am Hut. In gesellschafts- und parteipolitischen Fragen nimmt sich der verheiratete Vater zweier Kinder aber kein Blatt vor den Mund. Gut möglich, dass die IV zum Thinktank wird, den sich viele Unternehmer und Intellektuelle schon lange wünschen.

■ EDITORIAL

Daumenschrauben, fest angezogen ...



»Brüssel verblödet über
Nacht.«

ALFONS FLATSCHER,
HERAUSGEBER

»Europa ist Weltmeister! So schnell hat noch keine politische Union ihre Prinzipien über Bord geworfen, wie es nun die Brüsseler Notgemeinschaft tut. Der Vertrag von Maastricht ist Makulatur. Alle guten Vorsätze, eine vernünftige Haushaltspolitik zu betreiben, sind perdu, alle Ansagen die Währungspolitik und die Rolle der Zentralbank betreffend sind das Papier nicht wert, auf dem sie geschrieben wurden. Der legendäre deutsche Kanzler Adenauer hat Kursänderungen leger mit dem Satz begründet, dass ihn ja nichts daran hindere, klüger zu werden. Brüssel schafft nun das genaue Gegenteil: Es verblödet über Nacht. Das simple Maastricht-Prinzip, dass kein Mitgliedsstaat für die Schulden eines anderen haften soll, ist ins Gegenteil verkehrt. Alle haften nun für den absurden griechischen Beamtenapparat, der in 25 Jahren um 500 Prozent angewachsen ist, und alle werden Zahlmeister für die völlig fehlgeleitete spanische Investitionspolitik. Österreichische Steuerzahler subventionieren griechischen Nepotismus und iberische Gigantomanie. Und die Politik versucht, das als Akt der Solidarität zu verkaufen. Was diese Art von Solidarität kostet, erfahren heimische Betriebe spätestens, wenn die Steuerprüfer wieder anklopfen, mit dem Auftrag, die Daumenschrauben noch eine Spur fester anzuziehen.

■ CLOUD SERVICES

Ausgezeichnete Wolke



TOBIAS HÖLLWARTH UND LEOPOLD OBERMEIER, EuroCloud Austria, gratulieren Hannes Pfneiszl, Raiffeisen Informatik (v.l.).

WER MIT IT ZU TUN HAT, kommt auch heuer an den allmächtigen, flexiblen Diensten aus der Wolke nicht vorbei. Cloud Services überstrahlen derzeit alles, was in Bits und Bytes denkt. Ende Mai wurden anlässlich der Branchenveranstaltung »EuroCloud Day 2012« die besten heimischen Cloud-dienste des Jahres gekürt. Unter den Ausgezeichneten ist Raiffeisen Informatik mit einer »Premium Business Cloud«. Der Service ermöglicht durch Prozessautomatisierung und Standardisierungen die Nutzung von IT-Ressourcen je nach Bedarf. Die Durchlaufzeit der Bereitstellung von Server und Speicher kann damit auf wenige Minuten reduziert werden. Jüngster Kunde für Raiffeisen-Informatik-Geschäftsführer Wilfried Pruschak ist die Post AG, die das elektronische Postfach »Post Manager« als Cloudservice betreibt. Raiffeisen betont dabei besonders die Datensicherheit seiner Wolke.

Auch das Bundesrechenzentrum wurde von der Branche ausgezeichnet: Die beiden Lösungen portal.at und data.gv.at erreichten den ersten und den dritten Platz. Portal Austria bietet 130.000 Usern der öffentlichen Verwaltung einen einheitlichen Zugang zu einer Vielzahl von Anwendungen. Data.gv.at ermöglicht wiederum Bürgern Zugriff auf Datenbestände der öffentlichen Verwaltung. »Der Erfolg bestätigt unseren Weg und ist ein weiterer Ansporn, an der Verwirklichung der österreichischen Verwaltungswolke mit voller Kraft zu arbeiten«, bekennt BRZ-Geschäftsführer Roland Jabkowski. Weitere Categoriesieger des EuroCloud Awards sind Fabasoft und software architects. Die Gewinner nehmen nun in einer zweiten Runde an dem Wettbewerb auf europäischer Ebene teil.



DOPPELT AUSGEZEICHNET: Gerhard Popp, BMF, Günther Lauer, BRZ, Tobias Höllwarth, EuroCloud, und die beiden BRZ-Geschäftsführer Christine Sumper-Billinger und Roland Jabkowski (v.l.).

BUCHTIPP

»Kontakte knüpfen – aber richtig. Gott und die Welt zu kennen, kann von Vorteil sein, ist aber gar nicht notwendig. Wichtiger ist es, die richtigen Leute zu kennen. Wie man »wertvolle« Kontakte knüpft und diese für eigene Geschäftsbeziehungen nutzt, beschreibt die Managementtrainerin Barbara Liebermeister in ihrem kürzlich erschienenen Buch. Klingen die Einleitung noch ganz nach Ratgebermanier recht schematisch – »Die 4 Todsünden«, »Die 10 Gebote«, »Die drei Persönlichkeitstypen« – und die Checklisten etwas banal, wird spätestens anhand der vielen eingestreuten Beispiele aus ihrem Beratungsalltag klar, dass diese Frau weiß, was sie empfiehlt. Die Praxistipps für introvertierte Menschen zaubern vielleicht keine Meister im Smalltalk hervor, für erfolgreiches Networking ist Authentizität aber ohnehin die bessere Strategie. In jedem Fall gilt: Gute Vorbereitung ist die halbe Miete, ebenso wichtig ist jedoch die Vertiefung der neuen Kontakte in Nachfolgesprächen.



BARBARA LIEBERMEISTER: *Effizientes Networking. Wie Sie aus einem Kontakt eine werthaltige Geschäftsbeziehung entwickeln* Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt/Main 2012

Integrierte Managementsysteme sind unsere Kompetenz

Qualitätsmanagement ist DIE zentrale Integrationsplattform.

Trainings ■ Assessments ■ Zertifizierung



EFQM ■ T-Net ■ EUROPEAN ORGANIZATION FOR QUALITY

Quality Austria ist akkreditiert vom BMWFJ.

www.qualityaustria.com

■ KMU

Stresstest zur Frühwarnung



VON HEITER BIS GEWITTRIG. Wettersymbole zeigen, wie es um die Firma steht.

DIE ÖSTERREICHISCHEN UNTERNEHMEN haben in den vergangenen Jahren einen guten Job gemacht«, sagt Peter Bosek, Privat- und Firmenkunden-vorstand der Erste Bank. Dennoch wird es für Klein- und Mittelbetriebe schwieriger, Kredite zu bekommen. Das »historisch niedrige« Eigenkapitalniveau habe sich zwar zuletzt verbessert, aufgrund der unsicheren makroökonomischen Bedingungen ist die Planbarkeit aber für Unternehmen schwieriger als früher. Gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Wien hat die Erste Bank nun ein kostenlos zugängliches Internet-Tool entwickelt, mit dem Unternehmer bewusst niederschwellig ihre betriebswirtschaftliche Situation überprüfen können. Denn trotz eines breiten Beratungsangebots suchen vor allem KMU erst dann Unterstützung, »wenn nur noch die Krisenfeuerwehr einschreiten kann, um das Schlimmste abzuwenden«, so Brigitte Jank, Präsidentin der Wirtschaftskammer Wien.

Der Test ist als Rechnermodell für Einnahmen und Ausgaben konzipiert. Die Eingabe der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Umsatz, Wareneinsatz, Personal-, Betriebs- und Finanzierungskosten erfolgt anonymisiert. Eine erste Diagnose – visualisiert durch Wettersymbole von heiter bis gewittrig – deutet den aktuellen Zustand des Betriebes an. In einem zweiten Schritt können mögliche Krisenszenarien, etwa Umsatzrückgang oder höhere Kreditraten, durchgespielt werden. Der Abschlussbericht enthält Handlungsvorschläge und verweist auf Unterstützungsangebote. »Absolventen« des KMU-Stresstests können beim WIFI Wien eine geförderte Unternehmensberatung in Anspruch nehmen. Die WK Wien übernimmt 50 % der Kosten, die Erste Bank 25 % für eigene Kunden.

■ FORSCHUNG

Starkes Netzwerk

MIT MEHR ALS 25.000 AUFTRÄGEN und einem Umsatz von 52,9 Millionen Euro leistete das mittelständische Forschungsnetzwerk ACR (Austrian Cooperative Research) 2011 erneut einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Innovationsstandortes Österreich. Der Verband von 17 außeruniversitären kooperativen Forschungsinstituten ist in sechs Bundesländern vertreten und konnte im Vorjahr mit AsiC (Austria Solar Innovation Center) und GET (Güssing Energy Technologies) zwei neue Mitglieder gewinnen. Mit rund 600 Mitarbeitern ist ACR nach AIT die zweitgrößte F&E-Einrichtung der kooperativen Forschung. Zwei Drittel der Dienstleistungen werden von KMU in Anspruch genommen. »Als ausgelagerte Entwicklungsabteilungen unterstützen ACR-Institute jene Unternehmen, denen der Zugang zu Förderungen oder Forschungsinstituten fehlt«, sagt ACR-Geschäftsführer Johann Jäger. »Kunden profitieren vom umfassenden Portfolio des Netzwerks: von der Prüfung einer ersten Idee über die Unterstützung bei Förderansuchen bis hin zu F&E-Dienstleistungen und Projektmanagement.«



JOHANN JÄGER, ACR: »Zwei Drittel der Forschungsaufträge kommen von KMU.«

■ POST AG

Abschied vom Amt

MODERN UND FREUNDLICH will sich die Österreichische Post künftig präsentieren. Auch in den Filialen soll niemand das Gefühl haben, in einem Amt vorstellig zu werden. In einer rund um die Uhr zugänglichen Selbstbedienungszone stehen Postfächer, Kopiergerät, Frankierautomat sowie eine Abgabebox bereit, die den Versand von Paketen auch außerhalb der Filialöffnungszeiten ermöglicht. Die Abwicklung von Routinevorgängen soll sich damit in den Selbstbedienungsbereich verlagern. Für beratungsintensivere Anliegen lotst ein neues Leitsystem die Kunden zu freien Schaltern und hält die Wartezeiten möglichst gering. Die Computer an den Schaltern wurden aus dem Sichtfeld gerückt, Post-Mitarbeiter und Kunden können nun direkter kommunizieren. In einem eigenen Telekommunikationsbereich beraten speziell ausgebildete Mitarbeiter zu allen Fragen rund um Internet, Festnetz und Handy. Frei stehende Warentische mit den Themenschwerpunkten Schenken, Versand, Unterhaltung und Schreibwaren lösen die bisherigen Regale ab. Innerhalb von zwei Jahren sollen alle 515 gemeinsam mit der Bawag P.S.K. geführten Filialen



ALLES NEU MACHT DIE POST. Moderne Filialen, individuelle Serviceangebote.

nach dem neuen Design umgebaut werden. An der flächendeckenden Präsenz ändert sich nichts, 1.266 Niederlassungen werden weiterhin von Postpartnern betrieben. Auch an den Abbau von Mitarbeitern denkt Post-Generaldirektor Georg Pölzl nicht: »Das neue Shopkonzept erfordert durch die zusätzlichen Serviceangebote sogar mehr Mitarbeiter.«

■ INDUSTRIE

Papierverarbeiter gesucht

DIE PAPIERVERARBEITENDE INDUSTRIE klagt über Nachwuchsprobleme. Nach einer leichten Erholung 2011 (Umsatzplus von 10,4 %) befindet sich die Branche auf Vorkrisen-niveau, die Wachstumsprognosen bleiben für 2012 mit einem Plus von nur einem Prozent sehr niedrig. »Unsere Produkte sind Begleiter des täglichen Lebens, die Entwicklung läuft deshalb synchron mit jener der österreichischen Wirtschaft«, sagt Georg Dieter Fischer, Präsident des Fachverbandes Papier- und Pappeverarbeitende Industrie (PPV). Trotz der gedämpften Erwartungen macht sich die Branche Gedanken über den »Arbeitsmarkt der Zukunft«. »Wir müssen uns überlegen, wo wir künftig qualifizierte Arbeitskräfte herbekommen«, erklärt PPV-Geschäftsführer Martin Widermann. Neben einem Symposium im November ist deshalb auch eine Promotiontour durch ganz Österreich geplant, um beispielsweise den Beruf des Verpackungstechnikers bekannter zu machen. Derzeit werden 150 Lehrlinge ausgebildet, in den Unternehmen stehen aber noch 23 weitere Lehrberufe zur Wahl. Auch die Einrichtung eines »Packing«-Lehrgangs an einer Fachhochschule wird überlegt. Die Branche – oft mit der papiererzeugenden Industrie verwechselt – sei »innovativ und kreativ, sogar sexy«, so Fischer. Unter den zahlreichen Klein- und Mittelbetrieben gebe es einige »Hidden Champions«, die sich auf dem Weltmarkt behaupten können. Mehr als zwei Drittel der Produkte gehen in den



SICHERE BRANCHE, KREATIVE JOBS. Die papierverarbeitende Industrie klagt dennoch über Nachwuchsprobleme.

steel

Die langjährige Erfahrung im konstruktiven und architektonischen Stahlbau garantiert ein hohes Maß an Lösungsorientiertheit, schnelle Realisierung und perfekte Umsetzung.

general contracting

Als Spezialist für schlüsselfertige Lösungen übernimmt Unger die umfassende Projektsteuerung sowie das Projektmanagement von Beginn an und schließt intelligente Gebäudetechnik mit ein.

real estate

Die Unger Immobilien befasst sich mit Real Estate Agenden und strategischer Beratung, beginnend von Entwicklung, Planung und Umsetzung von eigenen oder externen Projekten.



Unger Steel Group worldwide.

Als erfahrener Komplettanbieter liefert die international tätige Unger Gruppe langjähriges und branchenübergreifendes Know-how in allen Baubereichen und trägt nachhaltig zum Erfolg ihrer Kunden bei. Jahrzehntelange Kompetenz in der stahlverarbeitenden Industrie und der ganzheitlichen Projektabwicklung machen das Unternehmen im Familienbesitz zu einem vertrauensvollen und verantwortungsbewussten Partner. Europaweit ist Unger die Nummer eins im Stahlbau.

Erfolgsfaktoren: Termintreue, Qualität und maßgeschneiderte Lösungen

www.ungersteel.com





Die grauen Panther auf Jobsuche

DIE REZESSION hat amerikanischen Pensionisten schwer zugesetzt. *Das Ersparte ist dahin, jetzt beginnt die Suche nach Nebenjobs.* Mehr als zwei Drittel aller US-Rentner wollen arbeiten.

VON ALFONS FLATSCHER, NEW YORK



DURCHBOXEN LAUTET DIE DEVISE. *Die Ersparnisse reichen für ein sorgenfreies Rentnerdasein nicht aus.*

Vor wenigen Wochen hat an der Ecke ein neues Deli aufgemacht, ein typisch amerikanischer Laden, in dem fetttriefende Sandwiches und schlechter Kaffee serviert werden. Ein paar Tische, eine lange Schank, einige Latinos in der Küche: Es ist ein Laden wie viele in der Gegend, ganz und gar nichts Außergewöhnliches – bis auf den Besitzer, der ist etwas Besonderes. Er heißt Steve und ist 83 Jahre alt. »Mir war schlicht und einfach langweilig in der Pension«, erklärt er. Vor zehn Jahren hat sich der Kaufmann in den Ruhestand begeben, ausgiebig Golf gespielt, eine Kreuzfahrt gemacht. Und dann? »Ich bin meiner Frau unsäglich auf die Nerven gegangen – und sie mir.« Jetzt steht er wieder in seinem Laden.

Was Steve nicht dazu sagt: Die große Rezession hat seine Ersparnisse dezimiert und um seinen Lebensstandard zu halten, braucht er Extraeinnahmen – wie viele Amerikaner. Sein Deli ist kein Zeitvertreib, er braucht das Geld, weil er sonst seine Rechnungen nicht zahlen kann. Aber über die eigene Klammerheit offen zu reden, ist gänzlich unamerikanisch. Da wird die sonst so offene Geldkultur plötzlich sehr verschwiegen.

Aber anonyme Umfragen bringen Licht ins Dunkel, so wie jene, die das Employee Benefit Research Institute (EBRI) seit 1996 jährlich durchführt. Die jetzt veröffentlichte Studie 2012 zeigt ein klares Bild: Steve ist ganz und gar durchschnittlich.

Die Wirtschaftsflaute hat einen ohnedies längst bestehenden Trend deutlich verstärkt. Aus dem Konsumweltmeister von früher sind die Hungerkünstler von heute geworden. Rund 60 % der Amerikaner geben an, dass sie weniger als 25.000 Dollar für ihre alten Tage zur Seite gelegt haben. 30 % haben gerade einmal 1.000 Dollar auf der hohen Kante.

Noch nie waren die Werte so schlecht. Vergleicht man die Ersparnisse mit den Einschätzungen der Amerikaner, was sie für ein sorgenfreies Rentnerdasein bräuchten, dann wird die Kluft deutlich. 500.000 Dollar, schätzt jeder dritte Befragte, würden gerade ausreichen, um den Lebensstandard in der Pension nicht einschränken zu müssen, 18 % denken, ein Betrag zwischen 250.000 und 500.000 wäre genug, und 34 % finden mit weniger als 250.000 das Auslangen.

Aber die tatsächlichen Ersparnisse sind weit von diesen Beträgen entfernt und so glaubt die Mehrheit der Amerikaner mittlerweile, dass sie frühestens mit 65 die Pension antreten wird. Und ganze 70 % sind davon überzeugt, dass sie, um den Haushalt aufrechterhalten zu können, Geld dazuverdienen müssen. Arbeiten auch in der Pension ist also angesagt, aber das ist bei einer Arbeitslosenrate von rund 9 % gar nicht so einfach.

27 % der Pensionisten haben tatsächlich einen Job, mit dem sie ihre Rente auffetten, der Rest der arbeitssuchenden Rentner geht leer aus. Die Realität spiegelt sich auch in der EBRI-Studie wider: Während 72 % derer, die jetzt im Arbeitsprozess stehen, glauben, immer einen Job zu finden, wenn sie einen brauchen, sinkt dieses Vertrauen bei den Pensionisten. 54 % der Rentner halten es für nahezu aussichtslos, je noch einmal einen Arbeitslohn zu beziehen. Die Realität schlägt zu und jene, die als Spätschlichter einmal versucht haben, Beschäftigung zu finden, sind ziemlich illusionslos, was ihre Chancen betrifft.

Steve hat da einen anderen Weg gewählt. Weil ihn keiner anstellen wollte, ist er Jungunternehmer geworden – mit 83 ...

5 % WENIGER BÜROKRATIE 100 % MEHR CHANCEN



Jetzt Kosten bei der Bürokratie einsparen. Das bringt Milliarden für Bildung, Forschung und Wachstum. Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut.

wko.at

WKO 
WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH

■ PHOENIX CONTACT

Neueröffnung und gute Aussichten



ERWEITERUNG IN WIEN. Bundesspartenobfrau Bettina Lorentschitsch, Wirtschaftskammer Österreich, feiert gemeinsam mit Phoenix-Contact-Geschäftsführer Thomas Lutzky den Ausbau der Firmenzentrale in Wien.

DAS DEUTSCHE FAMILIEN-UNTERNEHMEN Phoenix Contact ist weltweit mit einem breiten Portfolio für elektrische und elektronische Verbindungstechnik erfolgreich tätig. Eine erste Geschäftsstelle in Österreich wurde bereits 1988 gegründet, seit 2004 können sich die Technikerinnen und Techniker rund um Geschäftsführer Thomas Lutzky mit dem Österreichischen Staatswappen schmücken. Das Engagement für die heimische Wirtschaft wurde zuletzt im April erneut unterstrichen: Mit der FH Campus Wien ist der Industriespezialist eine Kooperation zur Unterstützung eines Studienganges eingegangen. Phoenix Contact liefert Laborausstattung und vermittelt den Studierenden technisches Know-how mittels Exkursionen. Im Gegenzug können Projekt- und Diplomarbeiten auf Basis von realen Kundenlösungen erarbeitet werden. Weit zum neuen Partner haben es die Studentinnen und Studenten nicht: Die Standorte der beiden befinden sich in unmittelbarer Nachbarschaft im 10. Bezirk in Wien.

Am 12. Juni eröffnete der Phoenix-Contact-Vorstand feierlich mit versammelter Pro-

minenz aus Politik und Wirtschaft die jüngste Erweiterung der Unternehmenszentrale. Das Unternehmen hat mit einer Investition von mehreren Millionen Euro in die Wiener Zentrale ein modernes Büro- und Schulungszentrum geschaffen und gleich auch seine Logistikfläche verdoppelt. Parallel dazu wurden die beiden Vertriebsbüros in Linz und Graz auf den gleichen Stand modernisiert.

Weltweit erwirtschaftete Phoenix Contact im vergangenen Jahr mit 12.500 Mitarbeitern einen Umsatz von



PHOENIX CONTACT setzt auf Marktwachstum in Industrie und Produktion.

1,5 Milliarden Euro. Lutzky verfügt über 55 Mitarbeiter in Österreich. Seine Philosophie ist, »so nahe wie möglich am Kunden« zu sein. Der Ausbau der Lagermöglichkeiten soll diese Nähe durch noch mehr Servicequalität unterstreichen.

INTERVIEW

» Phoenix-Contact-Geschäftsführer Thomas Lutzky und Andreas Rossa, Vice President Sales Europe, über die aktuelle Wirtschaftslage und den Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften in Österreich.

(+) PLUS: Herr Lutzky, gibt es einen Facharbeitermangel in Österreich?

Thomas Lutzky: Österreich verfügt nicht über viele Ressourcen. Eine davon sind aber klar junge, engagierte Menschen. Sie sollen möglichst gut in die Wirtschaft gebracht und ausgebildet werden. Bei Phoenix Contact sind besonders viele Elektrotechniker und Elektroniker tätig. Dies ist ein Bereich, in dem der Facharbeitermangel derzeit besonders zu spüren ist. In Österreich ist die Nachfrage so groß, dass für diese Wahl technischer Berufe gar nicht genug Mut gemacht werden kann. Auf staatlicher Seite gilt es nun, in der Ausbildung die besten Voraussetzungen zu schaffen. Zum anderen sind auch privatwirtschaftliche Initiativen gefordert – etwa über Exkursionen oder auch eine Unterstützung von Schulen durch das Bereitstellen von Laborausstattungen –, so wie wir es ebenfalls anbieten. Phoenix Contact sucht derzeit fünf neue Vertriebstecher in ganz Österreich.

(+) PLUS: Wie geht es Ihren Kunden, der heimischen Wirtschaft?

Lutzky: Den Medien kann man ständig entnehmen, dass wir uns inmitten unzähliger Krisen befinden: Schuldenkrise, Regierungskrise, Wirtschaftskrise und Eurokrise. Dies wird teilweise so markig dargestellt, dass man sich fragen muss, wie denn Unternehmen in solch einem Umfeld überhaupt noch investieren können. Am Markt selbst erleben wir dies aber ganz anders. Viele Kunden, wie etwa der Maschinenbau,

sind sehr gut ausgelastet und haben auch über das Jahresende hinaus noch volle Auftragsbücher. Trotzdem ist im Moment noch kein großes Wachstum zu erwarten. Industrie und Gewerbe bewegen sich derzeit auf hohem Niveau – aber eben mit geringen Steigerungen.

(+) PLUS: Wie sehen Sie das Investitionsklima auf internationaler Ebene?

Andreas Rossa: Außerhalb Österreichs ist die Situation sehr unterschiedlich. Gerade im südeuropäischen Raum hängt in der Wirtschaft viel auch von aktuellen politischen Entwicklungen ab. In Nordeuropa wiederum herrscht ein vergleichsweise starkes Wachstum. Man kann also nicht sagen, dass sich der gesamte europäische Raum in Schwierigkeiten befinden würde. International gesehen versucht China sein starkes Wirtschaftswachstum wieder anzukurbeln. Auch der Markt in Nordamerika boomt derzeit, woran auch wir partizipieren können.

Der Maschinenbau ist weltweit auf einem guten Kurs, der hoffentlich auch in den nächsten Jahren anhalten wird. Prognosen zufolge werden bis zum Jahr 2050 bis zu neun bis zehn Milliarden Menschen auf der Erde leben. Das bedeutet eine große Herausforderung und ein Riesenzugewinn für neue Technologien in der Produktion und der Energieversorgung, um diesem gewaltigen Bevölkerungsanstieg gerecht zu werden. Phoenix Contact ist entsprechend gut aufgestellt, mit seinen Produkten und Services weltweit in allen Bereichen vorne mit dabei zu sein.

WO SIND IHRE DATEN ZUHAUSE?

**BEI UNS IN JEDEM FALL
HUNDERTPROZENTIG SICHER**

Unser österreichisches Rechenzentrum bietet Ihnen
geschützte Cloud Services – sicher und zuverlässig.

Mit der Erfahrung aus 40 Jahren im zuverlässigen IT-Betrieb.

- IT Operations ▪ Outsourcing ▪ Security Services ▪ IT Consulting
- Software ▪ Output Services ▪ Client Management

Nähere Infos erhalten Sie unter
+43 199 3 99-0 oder auf
www.raiffeiseninformatik.com



POKER UM MONOPOLE, MÄRKTE UND MILLIARDEN

DIE GLÜCKSSPIELINDUSTRIE IST EINE SPEZIELLE BRANCHE. Das Image ist verrucht, die Einsätze sind hoch. *Fortuna spielt beim Poker um Märkte* freilich keine Rolle, gespielt wird mit harten Bandagen und Politikontakten. Als anrühlich gilt die Branche ohnehin, aber was leistet der Sektor eigentlich als Wirtschafts- und Standortfaktor?

VON HEINZ VAN SAANEN





DAS GLÜCKSSPIEL hat die Menschen schon immer fasziniert. Auch Wissenschaftler. Die Untersuchung von Würfelspiel und Roulette war eine starke Motivation zur Entwicklung der modernen Wahrscheinlichkeitstheorie. Diese Tradition ist bis heute spürbar. Stephen Hawking etwa illustriert seine populären Werke nicht nur gerne mit Spielkarten – der Physiker zockt auch selber ganz gerne. Für die Glücksspielbranche haben interessante Phänomene wie Wahrscheinlichkeitswellen aber ungefähr so viel Gewicht wie ein Astro-Horoskop von Tante Helga. Wesentlich spannender wird es schon bei Umsätzen, Regulierungsbedingungen oder Nutzen und Schaden für Volkswirtschaften. Darüber wird weltweit und heftig gestritten. Die erste Frontlinie ist zumeist der üble Ruf, den Glücksspiele, ihre Anbieter und das Umfeld haben. Das ist oberflächlich, aber nicht ganz von der Hand zu weisen. War nicht ausgerechnet die Zockerwelthauptstadt Las Vegas eine Gründung der amerikanischen Mafia? Immer hübsch verknüpft mit den Mächtigen, Reichen und Schönen? Aber vielleicht tut man dem Zockergewerbe auch Unrecht: Schließlich wird niemand zum Glücksspiel gezwungen. Die wirklich beinhaltenen Zocker sitzen ohnehin woanders – und tragen nicht einmal ein Risiko. Laut EU-Kommission haben Europas Bürger die taumelnden Banken zwischen 2008 und 2011 mit 4,5 Billionen Euro alimentiert. Eine fantastische Zahl, die nach den jüngsten Überweisungen – diesmal an die spanischen Crash-Banken – auch schon wieder Makulatur ist. Neben den Bankenzockern nimmt sich die klassische Glücksspielbranche fast schon wie ein Waisenknabe aus.

Zumindest trägt der Sektor noch ein finanzielles Restrisiko, das nicht automatisch auf die Allgemeinheit abgewälzt wird. Höchst volatil und nicht leicht berechenbar sind etwa die »Schweine-Zyklen«, mit denen die Branche bei den im Zweijahrestakt stattfindenden Fußballgroßereignissen konfrontiert ist. Wichtig sind die Welt- und Europameisterschaften vor allem deswegen, weil sie im Wettgeschäft nicht nur für Aufmerksamkeit, sondern auch für knackige Umsätze sorgen (siehe Kasten). Laut den Marktforschern von Kreutzer, Fischer & Partner sind rund 70 % der Wetteinsätze durch »König Fußball« stimuliert. Ob und unter welchen Umständen Großereignisse wie die aktuelle EM die Bilanzen pushen, wird leicht unterschiedlich bewertet. Analyst Andreas Kreutzer ist etwa der Meinung, dass ein »Patriotismus-Bonus« wie die Teilnahme oder Abwesenheit von österreichischen Kickern kaum spürbar ist. »Der harte Kern von 3 % wettet ohnehin, egal ob Österreicher dabei sind oder nicht«, meint Kreutzer. Admiral-Sportwetten-Chef Jürgen Irsigler sieht das etwas anders. »Schade, dass die Österreicher nicht dabei sind. Ein kleiner Zusatzeffekt wäre dadurch sicher gegeben.« Wichtig sind für Irsigler aber auch andere Faktoren. Scheinbar sind die Österreicher, wenn man schon nicht selber mitspielt, insge- ➔

⇒ heim auch Fans der deutschen Mannschaft, die für die Sportwettenbranche Frequenzbringer und Publikumsmagnet ist. Zu weit sollten die Deutschen aus Branchensicht aber wieder auch nicht kommen. Aus Sicht der Wettanbieter läuft dann alles optimal, wenn gesetzte Favoriten und Publikumsliebhaber im Bewerb möglichst weit nach vorne kommen – und dann im Finale spektakulär an einem »Nobody« scheitern. Griechenland mit seinem EM-Gewinn 2004 war etwa so ein Glücksmoment.

» Quotenhimmel und Imagepflege «

Die Quoten standen damals rund 100 zu 1 – gegen die Griechen. Aber wirklich bestimmend sind die Großereignisse auch nicht, eher ein nettes Körbergeld. Die aktuelle EM dürfte den Jahresbruttoumsatz um rund 10

CASINOS-AUSTRIA-BOSS KARL STOSS
kämpft um Konzessionen. Das ist gar nicht so leicht, denn am Ausschreibungsfahrplan wird noch gefeilt, obwohl etwa die Konzessionen für Stadt-Casinos bald auslaufen. »Vielleicht geht bald was weiter, vielleicht auch nicht. Das ist nur mehr Kaffeegudleserei«, meint ein Insider schon leicht entnervt.

WIE KÖNIG FUSSBALL FÜR VOLATILITÄT SORGT



»Weihnachten findet vor allem für die Sportwettenbranche nur alle zwei Jahre statt – das ist der Rhythmus, in dem Fußball-großereignisse wie Welt- oder Europameisterschaften stattfinden. Im Wettgeschäft ist Fußball ohnehin der Magnet schlechthin.

Etwa 70 % des Umsatzes dürften daraus generiert werden. Bei WM oder EM zieht das Geschäft dann noch einmal um geschätzte 10 % an. Nicht alle Marktteilnehmer sind gleich glücklich. Auch bei den Casinos Austria sorgt die aktuelle EM im Wettgeschäft für einen kleinen Schub, aber zugleich – je nach Wetterlage – drückt die EM auch auf das Casino-Geschäft. Laut einhelliger Branchenmeinung generieren und binden die Großereignisse vor allem Neukunden, darunter etwa auch Frauen. Was vom Umsatzplus übrig bleibt, ist aber auch für die Anbieter ein Glücksspiel. Das hängt nicht nur vom Wetter ab, sondern auch davon, ob Österreicher mitspielen, ob Magneten wie Deutschland lange im Bewerb bleiben oder ob im dramatischen Finish schlussendlich ein Außenseiter gewinnt. Dann herrscht allseits Quotenjubiläum: für die Anbieter, weil ihre Auszahlungen minimiert werden, für die – wenigen – glücklichen Wettexperten aber ebenso, weil die Quoten auch ihren Gewinn in die Höhe treiben.

% heben. »Für die Branche ist das wie ein 13. Monat«, sagt etwa Admiral-Sportwetten-Chef Irsigler. Übergreifend einig sind sich die Experten darüber, dass die Großereignisse vor allem ein Werbe-Event zur Neukundengewinnung sind. »Sieht man von Ausnahmegewinnern wie Griechenland ab, ist Euphorie selten angebracht. Wichtig ist, dass wir Neukundenzugänge haben, die bei uns auch hängenbleiben«, sagt etwa Helmut Grubmüller, Vorstand des Österreichischen Buchmacherverbandes.

Der Neukundenaspekt steht auch für die Casinos Austria im Vordergrund. »Das ist vor allem eine Gelegenheit, uns zu präsentieren«, sagt Martin Himmelbauer. Ansonsten sieht der Casinos-Presseschef Großveranstaltungen wie die EM »eher durchwachsen«. Spielt der Wettergott beispielsweise nicht mit, verzeichnet der Sportwettensektor zwar einen kleinen Schub, dafür drücken die Events aber eher auf das traditionelle Casino-Geschäft.

Bei medialen Fußballereignissen sieht man seit einiger Zeit nicht mehr nur kernige Spieler und harte Hools. UEFA und FIFA

rücken den Eventcharakter und die Familientauglichkeit in den Vordergrund. Für die Wettanbieter ist das ein geschäftlicher Segen. Fußball – und damit gleichzeitig das Wettgeschäft – wird auch für Frauen immer attraktiver. Aber attraktiv ist das Geschäft mit dem

Glücksspiel und Sportwetten ohnehin.

Weltweit dürften damit jährlich rund zwei Billionen Euro umgesetzt werden. Auf die Waagschale legen sollte man diese Zahl nicht. Selbst die EU-Kommission kommt bei einer Untersuchung des Glücksspiel-Binnenmarktes zum Schluss, dass nicht alle Daten verfügbar sind. Das liegt nicht nur an unübersichtlichen Märkten, sondern auch der vertrackten Gesetzeslage. Von einem Gleichschritt der Marktliberalisierung kann man noch schwer sprechen, in einigen Ländern haben Monopolverwaltungen – oder die Reste davon – noch einen Überblick über die Märkte, in anderen nicht. Dazu kommen unterschiedliche regulatorische Rahmenbedingungen, wie das letzte EU-Grünbuch zum Online-Glücksspiel freimütig einräumt. Die Auswirkungen lassen sich etwa auf der Homepage von Admiral Sportwetten sehen: Aufgrund von rechtlichen Restriktionen oder Unsicherheiten können Wetten aus gut einem halben Dutzend Ländern – darunter neben den USA oder Kanada auch EU-Kernstaaten wie Deutschland und Frankreich – nicht akzeptiert werden.

Trotz Lücken liegen für die Glücksspielmärkte Detailzahlen und Markttrends vor, die ein schlüssiges Bild liefern. Der Trend zu Internet ist ungebrochen, obgleich sich noch jüngere Märkte wie Mobilfunk oder Web-TV noch ungleich dynamischer entwickeln (siehe Kasten). Vor allem das interaktive Live-Wetten legt eine atemberaubende Entwicklung hin. Das EU-Grünbuch ortet dadurch auch zunehmend Schwierigkeiten. Vor allem die muntere Koexistenz von unterschiedlichen Regulierungsmodellen und geduldeten oder schwer kontrollierbaren »Graumärkten« bereitet der europäischen Kommission Kummer. Bände darüber sprechen unzählige Gerichtsverfahren in den Mitgliedstaaten bis hin zum EuGH. ⇒

DAS VERHÄLTNISS zwischen Novomatic und Medien ist nicht immer spannungsfrei. So erklärt das Nachrichtenmagazin profil das Gumpoldskirchner Glücksspielunternehmen schon einmal zum »umstrittensten Konzern Österreichs«. Ein Fakt ist sicher: Gründer Johann Graf hat aus dem Nichts einen Weltkonzern geformt.



Mein
Arbeitsplatz ...

... ist
bald mein
Zuhause.

Dominique, 32
Bauleiter

Viktoria, 29
Arzthelferin

Wien.
Die Stadt
fürs Leben.

Dominique hat gerade viel zu tun. Mit Hunderten Kollegen baut und saniert er Wohnhäuser in Wien. Dank der Förderungen der Stadt Wien werden so günstige Wohnungen mit höchster Qualität für Viktoria und Tausende WienerInnen geschaffen. Insgesamt werden jährlich mehr als 500 Mio. Euro in Neubau, Sanierung und Direktunterstützung investiert. Das schafft Arbeitsplätze, Wirtschaftsimpulse und leistbare Lebensqualität. Denn Wien soll auch in Zukunft vor allem eines sein: **Die Stadt fürs Leben.**

i Mehr Infos unter www.wohnservice-wien.at sowie unter der Service-Nummer „Alles rund ums Wohnen“: **4000-8000** (werktags von 8 bis 20 Uhr)



einfach
sinnvoll
bauen

Stad**t**Wien
Wien ist anders.

⇒ Der Trend zu »Online« ist längst auch in Österreich angekommen. Experten schätzen, dass bereits zwischen 60 und 80 % des heimischen Wettgeschäftes über das Netz getätigt werden. Der Trend dürfte Richtung 100 gehen.

»Umwälzungen und Lobbydruck«

Unter Druck setzt die Entwicklung beispielsweise die Buchmacher, die schon bessere Zeiten gesehen haben. Aktuell hat der Österreichische Buchmacherverband noch 30 Mitglieder. »Was aus uns wird, ist eine berechtigte Frage«, kommt Verbandsvorstand Helmut Grubmüller fast schon ins Grübeln. Durch die rasante Internationalisierung kommen aber auch kleinere Anbieter zunehmend unter Druck.

Beispielhaft ist etwa bwin. Nach der Verschmelzung mit Partygames gilt für das Wiener Unternehmen schon mehr der UK Governance Codex als heimische Normen, die Lizenz residiert in Gibraltar, die Konzernsprache ist Englisch. Und zwar so konsequent, dass Hannes Androsch, einer der Hauptaktionäre, im letzten Geschäftsbericht englisch-kompatibel auch schon einmal als Mr. »Androsch« bezeichnet wird. Insgesamt dürfte der heimische Markt derzeit stabil sein. Nach einer noch unveröffentlichten



DER MARKTFORSCHER KREUTZER, FISCHER & PARTNER arbeitet an einer aktuellen Analyse zum Glücksspielsektor. Andreas Kreutzer rückt mit einigen Zahlen aus der noch unveröffentlichten Studie heraus. Demnach erzielt der Sektor einen Jahresumsatz von rund 14 Milliarden Euro. Davon entfallen rund 13 Milliarden auf Glücksspiel, der Rest auf Sportwetten. Der Bruttospielertrag – abzüglich der Auszahlungen – dürfte bei insgesamt 1,5 Milliarden liegen.



CHRISTOPH LAGEMANN vom Institut für Suchtprävention war Mitinitiator der ersten Studie zur Glücksspielsucht. Als problematisch wird vor allem das Automatenenspiel in Spielhallen identifiziert. Fast die Hälfte der Automatenspieler weist ein »pathologisches Suchtverhalten« auf. Pikant: Besonders betroffen sind jüngere Männer, wenig gebildete Personen, Geringverdiener und Arbeitslose

Studie von Kreutzer, Fischer & Partner dürfte der Gesamtjahresumsatz 2011 bei rund 14 Milliarden Euro gelegen sein. Etwas über 13 Milliarden davon entfallen auf klassisches Glücksspiel, der Rest auf Sportwetten. Damit ergeben sich im Vergleich zum Vorjahr keine wesentlichen Verschiebungen. Auch



»FUSSBALLGROSSEREIGNISSE sind für die Branche wie ein 13. Monat«, freut sich Admiral-Sportwetten-Chef Jürgen Irsigler über die aktuelle Europameisterschaft. Der Traumverlauf aus Sicht der Wettanbieter: Deutschland spielt möglichst lange mit, aber ein Außenseiter gewinnt. So bleibt das Interesse hoch – und die Branche knackt den Quoten-Jackpot.

DYNAMISCHE MÄRKTE UND DYNAMISCHE RANDBEDINGUNGEN

	2003	2008	2012	Projizierter Anstieg
Internet	4,8 Mrd. €	5,9 Mrd. €	7,32 Mrd. €	152,5 %
Mobiltelefon/sonstige	0,78 Mrd. €	k. A.	3,51 Mrd. €	450,0 %
IPTV	0,32 Mrd. €	k.A	1,33 Mrd. €	415,6 %

QUELLE: EUROPÄISCHE KOMMISSION

»Den Glücksspielmarkt insgesamt in Zahlen zu fassen, ist gar nicht so einfach. Weltweit dürften bei Glücksspiel und Sportwetten – als Größenordnung – etwa zwei Billionen Euro umgesetzt werden. Aber die Märkte sind inhomogen und das Geschäft ist von Liberalisierung und/oder von regulatorischen Maßnahmen abhängig. Der Wind kann sich schnell drehen. Als die USA etwa 2006 mit ihrem »Unlawful Internet Gambling Enforcement Act« den Kapitalabfluss via Internet-Casinos abrupt stoppten, war in der Branche Feuer am Dach. Abseits der Paragraphen ist auch die Zahlenlage nicht immer glasklar. Im ihrem Grünbuch für Online-Glücksspiele schaffte es nicht einmal Brüssel, EU-Zahlen lückenlos zu erheben. Der Trend (siehe Grafik) spricht trotzdem Bände. Das Online-Geschäft wächst explosiv, in neuesten Medien wie Mobilfunk oder

Internet-TV noch explosiver als im »klassischen« Internet. Das Online-Geschäft blüht auch in der Alpenrepublik. Im Wettgeschäft dürften nach Expertenmeinung gut 60 % darauf entfallen. Insgesamt setzt die Glücksspielbranche aktuell in Österreich brutto rund 14 Milliarden Euro jährlich um. Rund 13 Milliarden entfallen auf Glücksspiel, rund eine Milliarde auf Wettanbieter. Netto – abzüglich der ausbezahlten Gewinne – bleiben rund 1,5 Milliarden übrig. Aber auch hier muss man differenzieren. Zwar sorgt Online für rund 60 % der Wetteinsätze, dank höherer Quoten aber nur für rund 50 % der Nettoumsätze. Das Glücksspiel gilt als krisenresistent, das stimmt aber nur bedingt. Die Branche ist nur später – und vielleicht weniger – als andere betroffen. Völlig resistent ist sie aber nicht.

der Bruttospielertrag, also die Umsätze abzüglich der Auszahlungen, liegt mit rund 1,5 Milliarden nur leicht über Vorjahr und erreicht etwa das Niveau von 2009. Die Branche gilt als Krisennachzügler. Dieser Effekt und durch verschärften Wettbewerb erhöhte Auszahlungsquoten hatten zuletzt merklich auf die Bruttospielerträge gedrückt. Den Druck auf die Quoten spürt die Branche auch bei den Online-Wetteinsätzen. Laut Marktforscher Kreuzer sorgen diese zwar für rund 60 % der Brutto-, aber nur für 50 % der Nettoumsätze.

Die Branche insgesamt hat weltweit nicht den besten Ruf, in Österreich dürfte das nicht viel anders sein. Einschlägige Studien sind jedoch Mangelware. Gerade einmal das Institut für Suchtprävention und die ARGE Suchvorbeugung haben die Schattenseiten untersucht. Das Ergebnis überrascht nicht wirklich. Als problematisch weist die Studie vor allem das Automatenspiel in Spielhallen aus. Fast die Hälfte der Spieler dort weist ein pathologisches Verhalten auf. Sportwetten-Fans oder Casino-Spieler sind mit 20 bzw. 17 % deutlich seltener betroffen.



MIT DER FUSION zu bwin. party hat sich Hannes Androsch aus dem Aufsichtsrat zurückgezogen. Mister »Androsch«, wie ihn der jüngste Geschäftsbericht anglikanisiert, bleibt mit 38,65 Millionen Aktien einer der größten Shareholder.

Die Schattenseiten sind offensichtlich auch den Unternehmen bewusst. Alle namhaften haben umfangreiche Governances und entfalten rege soziale und mediale Aktivitäten, um ja nicht in die Schmutzdecke zu geraten. Ganz gelingt das nicht immer. Dabei sprechen oft die Zahlen für sich: Alleine die Casinos Austria Gruppe hat jüngst 561 Millionen Euro an den Staat abgeführt. Etwa noch einmal so viel generiert die Gruppe laut einer iwi-Studie als Produktionsleistung für die Volkswirtschaft, weiter 300 Millionen an Wertschöpfung.

Novomatic wiederum mag – laut *profil* – der »umstrittenste Konzern Österreichs«

sein, aber immerhin ist Novomatic ein österreichischer Weltkonzern, der ja nicht gerade in jeder Ecke der Republik zu finden ist. In jeder Ecke zu finden sein dürften aber Lobbyisten, die die anstehenden Neuordnungen des Marktes begleiten. Die kolportierte Liste ist ellenlang und reicht von ehemaligen Staatssekretären, Kanzlern, Kanzlersekretären und Wirtschaftskammerern bis hin zu Verbandsgrößen. Vielleicht ist das mit ein Grund, warum die Ausschreibungen von neuen Glücksspielkonzessionen etwas langsam ablaufen und heftig umstritten sind. ■

Print Smart. Print OKI. Überzeugend in allen Kategorien

Nicht weniger als 25 neue Drucker und Multifunktionsgeräte brachte der japanische Qualitätshersteller OKI jetzt auf den Markt. Vom preisattraktiven Einstiegsmodell bis zum leistungstarken Alleskönner deckt OKI damit alle Anwenderwünsche ab.



In Asien zählt OKI zu den bedeutendsten Innovationskonzernen mit einer 130jährigen Geschichte. In Europa hat sich OKI durch sein LED-Druckverfahren einen Namen gemacht und überzeugt mit seiner hochwertigen

Technologie seit mehr als 20 Jahren qualitätsbewusste Business Anwender. Jetzt gibt es die für ihre Farbbrillanz, Robustheit und Medienflexibilität geschätzten Geräte bereits ab 109 Euro.

NEU: OKI ZUM EINSTIEGS- PREIS

Mit dem neuen Sortiment erweitert OKI seine Reichweite, um auch preissensitive Käufer zu überzeugen. Der Monodrucker B401 ist bereits ab 109 Euro (exkl. MwSt.) zu haben, das günstige Multifunktionsgerät MB441 ab 319 Euro (exkl. MwSt.) im Fachhandel erhältlich. Die technische Basis ist die gleiche, den Unterschied machen die Desktop Entry Modelle beim empfohlenen Druckvolumen oder den Geschwindigkeiten.

FÜR HÖHERE ANFORDERUNGEN

Klein- und Mittelbetriebe spricht OKI mit den neuen Produkten ebenfalls an, etwa dem WLAN-tauglichen MFP MB471w ab 615 Euro (exkl. MwSt.). Die gesamte Auswahl an schwarz-weiß, Farb- und Multifunktionsgeräten sowie Matrixdruckern ist bei OKI auch als Managed Print Service Konzept verfügbar. Informationen über OKI Managed Print Services finden Sie unter www.oki-promotion.at/mps

www.oki.at



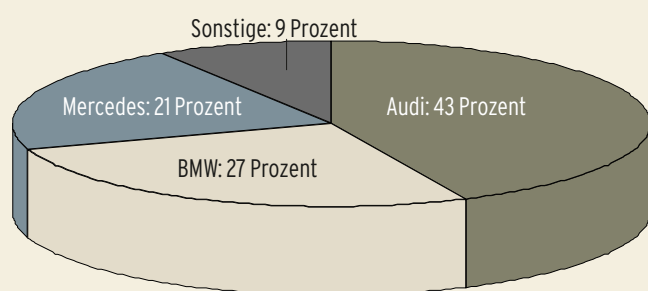


WORAUF ÖSTERREICHS UNTERNEHMEN ABFAHREN

WELCHE AUTOS stehen in den Fuhrparks heimischer Unternehmen? *Welche Kriterien entscheiden beim Kauf?* Wo sehen Flottenmanager die größten Einsparungspotenziale? Und was fahren eigentlich Österreichs Chefs? Report(+)PLUS hat bei den 50 größten Unternehmen Österreichs nachgefragt.

VON BERND AFFENZELLER

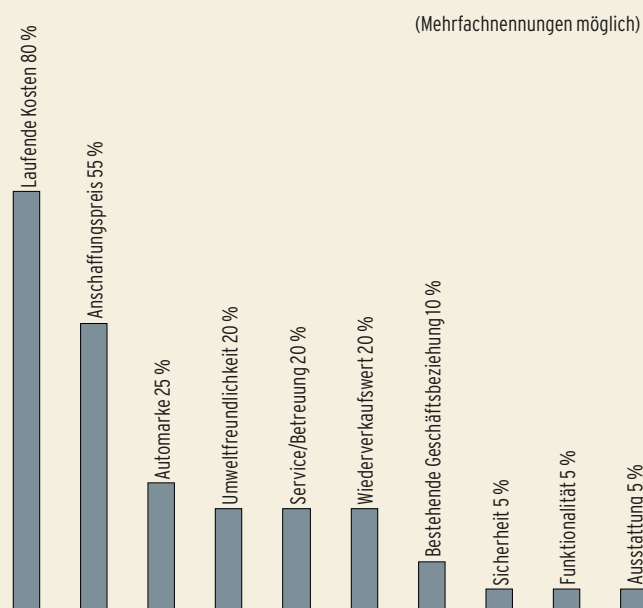
WAS ÖSTERREICHS CHEFS FAHREN



>> Die erste Führungsebene heimischer Unternehmen ist fest in der Hand der deutschen Premium-Hersteller. Vor allem Audi ist als Chefauto sehr beliebt, der A6 noch etwas mehr als das Topmodell A8. Beim zweitplatzierten BMW werden fast ausschließlich Modelle der 5er-Serie in die Chefetagen ausgeliefert. Zwei Drittel der heimischen Bosse, die Mercedes fahren, tun dies in einer E-Klasse, ein Drittel darf sich über die S-Klasse freuen. Für alle anderen Hersteller bleiben nur magere 9 Prozent.

KNAPP DREI MONATE ist es her, dass die österreichische Bundesregierung wieder einmal für ein Rauschen im Blätterwald und Kopfschütteln bei der Bevölkerung gesorgt hat. Mitten in die Diskussion um Sparpakete und Milliardenhilfen für angeschlagen Euro-Länder sickerte die Meldung durch, dass sich die heimische Politprominenz neue Dienstaautos gönnt. Der Boulevard feuerte aus allen Rohren, mit der Konsequenz, dass die geplanten Anschaffungen

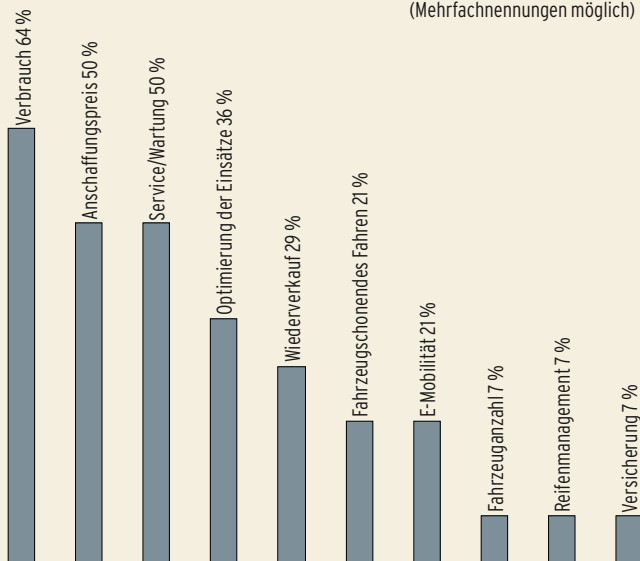
DIE WICHTIGSTEN ANSCHAFFUNGSKRITERIEN



>> Wenn neue Fahrzeuge angeschafft werden, zählen für Unternehmen vor allem die laufenden Kosten, erst dann der Kaufpreis. Eine überraschend große Rolle spielt die Automarke, erst dann folgen die Faktoren Umweltfreundlichkeit, Service und Wiederverkaufswert.

DIE GRÖSSTEN EINSPARUNGSPOTENZIALE

(Mehrfachnennungen möglich)



» Die größten Einsparungspotenziale sehen die heimischen Flottenmanager beim Verbrauch, gefolgt vom Anschaffungspreis und Serviceverträgen. Schon jedes dritte Unternehmen will mithilfe von cleveren Softwarelösungen die Einsätze der Firmenflotte optimieren. Gute Nachrichten gibt es auch für die heimischen Fahrsicherheitszentren: Immerhin jedes fünfte Unternehmen will seine Mitarbeiter in entsprechende Trainings schicken, um ihnen schonendes Fahren beizubringen.

erst einmal auf Eis gelegt wurden. Dass die Verträge mit BMW durchaus günstige Konditionen für die Republik enthielten, interessierte dabei nur wenig, zu emotional besetzt ist das Thema »Dienstauto«. Entsprechend zurückhaltend zeigen sich deshalb auch die heimischen Unternehmen, wenn es um ihre Flotten geht. Report(+)PLUS wollte wissen, welche Automarken in den heimischen Fuhrparks stehen, welche Kriterien beim Kauf entscheidend sind und – besonders heikel – welche Autos die oberste Führungsebene fährt. Kontaktiert wurden die 50 größten Unternehmen Österreichs. Einige wie Red Bull, Hofer, Magna oder Swarovski verweigerten jede Auskunft, die anderen gaben zwar Antworten, aber meist nur unter der Zusicherung, anonym zu bleiben.

» Anschaffungskriterien und Einsparungspotenziale «

Auch ohne die namentliche Nennung der Unternehmen zeichnet die Report-Umfrage ein deutliches Bild der heimischen Fuhrparks. Es dominieren die deutschen Hersteller. Auf die Frage welche Automarken den größten Teil des Fuhrparks ausmachen, nennen 68 % VW, 64 % Audi und immerhin jedes zweite Unternehmen BMW. Als bester nicht-deutscher Hersteller folgt Ford mit 44 % auf Platz 4.

Bei den geplanten Neuanschaffungen setzen die meisten Unternehmen auf Markentreue. Gekauft wird, was man kennt. Deshalb sind auch in dieser Kategorie VW und Audi deutlich vorne. BMW verliert ein paar Plätze zugunsten von Mittelklasseherstellern wie Ford und Opel. Die Wirtschaftskrise lässt grüßen.

Der Anschaffungspreis spielt für viele Flottenmanager immer noch eine zentrale Rolle bei der Fahrzeugentscheidung. Lediglich den laufenden Kosten wird noch mehr Gewicht beigemessen. Dass der Autokauf auch in Unternehmen über Emotionen gesteuert wird, zeigt die Tatsache, dass für jedes vierte Unternehmen die Automarke ein wichtiges Entscheidungskriterium ist. ➔

Schnellladeinfrastruktur als Bestandteil Ihres Business Models?

Absolut.



Das Zeitalter der Elektrofahrzeuge ist angebrochen und ABB steht mit einem umfassenden Produktportfolio im Bereich Schnellladeinfrastruktur bereit. Die kompakten DC-Schnellladestationen im modernen Design verfügen je nach Modell über eine Ladeleistung von 20 bis zu 2x50 kW und ermöglichen dabei Ladezeiten von ca. 15 bis 60 Minuten. Die CHAdeMO, CE und Nissan LEAF zertifizierten Schnellladestationen sind mit einem breiten Spektrum an Konnektivitätsfunktionen ausgestattet, die einen effizienten Betrieb ermöglichen, indem sie Fernüberwachung, Software-Updates und die Integration in Back Office Systeme bieten. www.abb.at

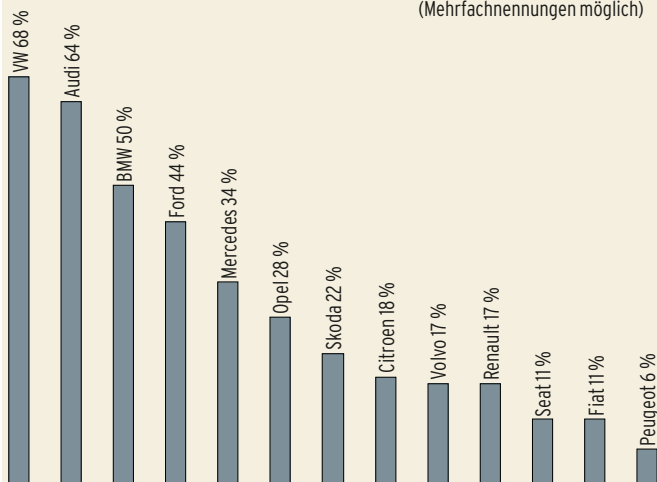
ABB AG
Electric Vehicle Charging Infrastructure
Tel. +43 1 60109 9477
E-mail: e-mobility@at.abb.com
www.abb.at

Power and productivity
for a better world™



WELCHE AUTOMARKEN IN ÖSTERREICH'S FUHRPARKS STEHEN

(Mehrfachnennungen möglich)



» Die Platzhirsche in den Fuhrparks der größten österreichischen Unternehmen kommen aus dem Hause Volkswagen. VW und Audi haben die Nase deutlich vorn, gefolgt von BMW. Mit Ford liegt der erste nichtdeutsche Hersteller auf Platz 4. Unter den Top-Ten-Marken befinden sich nicht weniger als sechs deutsche Hersteller bzw. zu einem deutschen Hersteller gehörende Marken.

⇒ Die größten Einsparungspotenziale liegen für die Flottenmanager beim Verbrauch, jeder zweite sieht auch beim Anschaffungspreis noch Spielraum, ebenso im Bereich Service und Wartung.

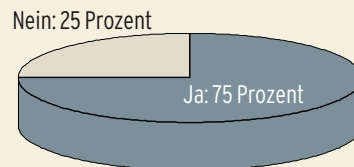
» Chefs setzen auf Audi, BMW und Mercedes «

Was für die Fuhrparks der Unternehmen gilt, gilt auch für die Dienstautos der obersten Führungsebene. Die Chefetagen sind fast ausschließlich in der Hand deutscher Hersteller. Stolz 43 % fahren Audi, davon entfallen 42 % auf den A6, 38 % dürfen im A8 herumkurven. Bei 27 % der heimischen Unternehmenselite steht ein BMW,

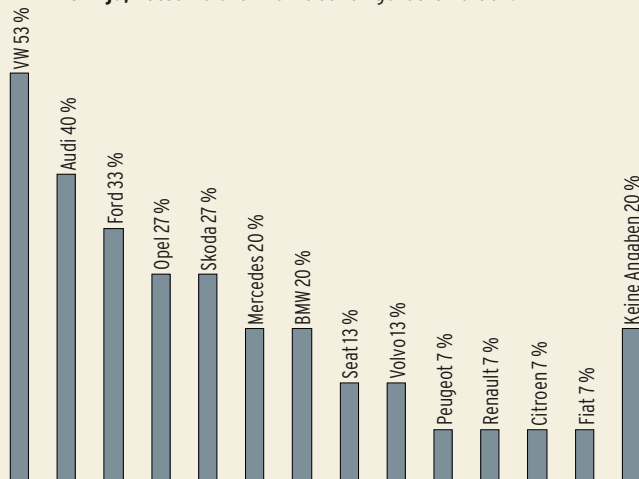
IN WELCHE AUTOMARKEN IN ZUKUNFT INVESTIERT WIRD

(Mehrfachnennungen möglich)

» Werden Sie in den nächsten zwölf Monaten neue Fahrzeuge anschaffen?



» Wenn ja, Autos welcher Marke sollen gekauft werden?



» Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten investieren Unternehmen in ihren Fuhrpark. Drei von vier Unternehmen werden in den nächsten zwölf Monaten neue Fahrzeuge anschaffen. Dabei zeigt ein Großteil der Betriebe eine hohe Markentreue. Die meisten Betriebe setzen auch in Zukunft auf die Marken, die bereits im Fuhrpark stehen.

fast ausschließlich 5er, in der Garage, 21 % fahren Mercedes E- oder seltener S-Klasse.

Report Verlag
Magazine | Bücher | Publishing | New Media

...T...Systems...

BRZ
OKI

award
Gewinner!
gesucht

Der »eAward« für die besten Projekte mit IT-Bezug geht in die achte Runde.

Mehr unter award.report.at

Nehmen Sie an dieser Plattform und Publicity-Möglichkeit teil! Der Award wird in jedem Bundesland ausgeschrieben.

Teilnahmeschluss ist der 31. Juli 2012.

Die Einreichung ist kostenlos.





Controlling-Akademie

Von den Basics zum Spezialisten – Wissenstransfer von Praktikern für Praktiker

mit Dkfr. BANDSZUS-SOMMER, DI Dr. NOVAK, Mag. LAVAULX-VRECOURT u.a.
von 02.07.–31.08.12, Wien | ab Herbst: 02.10.–07.12.12, Wien (8-tägig) Teile einzeln buchbar!

IFRS-Akademie – auch in englischer Sprache

Vorschriften, Praxisbeispiele & Expertenwissen

mit Prof. (FH) WP/StB Dr. EGGER, Univ.-Doz. WP/StB Dr. HOFIANS
von 22.–31.08.12, Wien | ab Herbst: 10.–24.10.12, Wien | 07.–23.11.12, Linz (6-tägig)

Human Resource-Akademie

Die ganze Welt des HR-Managements in 13 Tagen

mit Dr. JÖST, Mag. BAUMGARTNER, Mag. KERBLER, MAS, MSc, Dr. PICHLER, M. WEISS u.a.
von 02.–28.07.12, Wien | ab Herbst: 19.09.–01.12.12, Wien | 27.02.–17.05.13, Wien (13-tägig)

Performance Management im HR-Bereich Lehrgang

Beurteilungs- & Anreizsysteme gestalten – Integrativer Ansatz für den HR-Bereich

mit Mag. BAUMGARTNER, ao. Univ.-Prof. Dr. RISAK
von 27.–29.08.12, Wien | ab Herbst: 28.–30.01.13, Wien (3-tägig)

Arbeitsrecht intensiv Lehrgang

Rechtssicherheit für Einsteiger & Fortgeschrittene

mit HR Dr. KURAS, RA Dr. ENGELBRECHT, Univ.-Prof. Dr. REISSNER
von 29.08.–10.10.12, Wien | ab Herbst: 25.09.12–15.03.13, Linz | 28.11.12–15.02.13, Wien (2 x 3 Tage)

Personalverrechnungs-Akademie

Ausbildung zum geprüften Personalverrechner

mit RR ADir. HOFBAUER, StB Ing. Mag. PATKA, R. GRUBER, G. KASPAR, Mag. KRAFT
von 09.07.–11.08.12, Wien | ab Herbst: 24.09.–29.10.12, Wien (16-tägig)

Personalverrechnung von A–Z Lehrgang

4 Tage Praxiswissen intensiv auf den Punkt gebracht

mit R. GRUBER, Mag. KRAFT, W. KURZBÖCK
von 18.–31.07.12, Salzburg | ab Herbst: 13.–31.08.12, Wien
19.09.–22.11.12, Linz | 09.–23.10.12, Wien (4-tägig)

Immobilienbewertung Lehrgang

Kompaktes Wissen von Praktikern für Praktiker

mit BM KommR Ing. SCHÖBINGER, V. LAMBRECHT u.a.
von 02.07.–02.08.12, Wien
ab Herbst: 10.10.–15.11.12, Wien (8-tägig)





Chevrolet Camaro



RANGE ROVER EVOQUE



BMW X6



Top-Manager testen Premium-Fahrzeuge

AUF EINLADUNG VON REPORT(+)PLUS testeten fünf heimische Top-Manager im Driving Camp in Pachfurth die Spitzenmodelle der wichtigsten Premium-Hersteller. Für zusätzliche Spannung sorgte der Wettergott: Es regnete in Strömen.

Von Bernd Affenzeller



MERCEDES CLS



AUDI A6 ALLROAD QUATTRO



DAS WETTER WAR MIES, DIE STIMMUNG HERVORRAGEND. Report(+)PLUS lud zu einem exklusiven Testnachmittag ins Driving Camp Pachfurth. Michael Krammer, CEO Orange Austria, Franz Böhs, Geschäftsführer Rockwool Austria, Alexander Safferthal, stellvertretender Bundesobmann der Sparte Gewerbe und Handwerk in der Wirtschaftskammer, Wolfgang Hermann, Geschäftsführer Neustart, und Günther Gall, Bereichsleiter Transaction Services Raiffeisen Bank International, folgten der Einladung und gaben auf »Europas vielfältigstem und modernstem fahraktiven Spielplatz« so richtig Vollgas. Zum Einsatz kamen ein Chevrolet Camaro, ein BMW X6, ein Mercedes CLS, ein Audi A6 allroad quattro und ein Range Rover Evoque. Nach dem - trotz Regenwetters - schweißtreibenden Event wurde per Los entschieden, wer welches Fahrzeug für ein ausführliches Testwochenende mit nach Hause nehmen durfte. Das abschließende Urteil zu den getesteten Fahrzeugen finden Sie auf den nächsten Seiten. Für Orange CEO Michael Krammer, für den es direkt von Pachfurth in Richtung Urlaub ging, übernahm kurzerhand Report-Herausgeber Alfons Flatscher. ■

DER SCHAUPLATZ: DAS DRIVING CAMP PACHFURTH

» Auf acht Hightech-Strecken im On-Road- sowie einem fünf Hektar großen Off-Road-Areal bietet das Driving Camp in Pachfurth ganzjährig Fahrtrainings an. Darüber hinaus zählt das Driving Camp mit Strecken für Go-Karts, Quads und Segways sowie zwei



Seen für Jet-Ski zu Europas vielfältigsten Erlebnis-Locations. Als neueste Innovation hat das Driving Camp in enger Kooperation mit Würth das sogenannte »Simulative Autohaus« errichtet, in dem alle Prozesse eines Autohandels abgebildet und mit der Hilfe von Coaches optimiert werden können.

Für Unternehmen bietet das Driving Camp die Möglichkeit von Fahrertrainings, Produktpräsentationen, Incentives, Motivationsschulungen und Teambuildings. Betreut und koordiniert werden die Kunden durch erfahrene Teams von Eventmanagern, Fahrtrainern und der Gastronomie Pole Position.

KONTAKT: *Driving Camp Pachfurth*
CT Fahrsicherheitszentrum Betriebs GmbH
Freizeitzentrum 2
2471 Pachfurth
T: +43 (0)2164 - 22377
F: +43 (0)2164 - 22377 98
info@drivingcamp.at
www.drivingcamp.at



Der Kraftvolle. An den Grenzbereich des 439 PS starken Chevrolet Camaro mussten sich die Testpersonen erst langsam herantasten. Die eine oder andere Pirouette und kleinere Ausritte waren im Testprogramm inbegriffen.



DER NEUE. Mit seinen kompakten Abmessungen war der Kleinste aus der Range-Rover-Familie in jeder Situation gut zu kontrollieren. Auch überraschend auftauchende Wasserfontänen stellten kein ernst zu nehmendes Hindernis dar.



DER BULLIGE. Trotz seiner Größe und seines Gewichts fand sich der BMW X6 nur äußerst selten neben der Spur wieder. Und wenn er doch einmal auf Abwegen war, war der Kontrollverlust nur von kurzer Dauer.



JEDE MENGE SPASS hatten Michael Krammer, Alexander Safferthal, Wolfgang Hermann, Günther Gall, Hannes Weisenbacher (Mercedes), Christian Thiesen (Driving Camp) und Rainer Fillitz (Chevrolet).



ZUM ABSCHLUSS lud Gastgeber Christian Thiesen, Geschäftsführer Driving Camp, zum Ausflug ins Gelände.

CHEVROLET CAMARO

Getestet von Alexander Safferthal, Baumeister und stellvertretender Bundesobmann der Sparte Gewerbe und Handwerk in der Wirtschaftskammer

» Das ultimative Fun-Car. « Der Camaro hat bei mir einen sehr guten Eindruck hinterlassen.

Sowohl auf Autobahnen und Landstraßen als auch auf engen Bergstraßen und sogar im Stadtverkehr macht der Sportwagen eine richtig gute Figur. Mit seinen 439 PS verfügt der Camaro über einen ordentlichen Antritt, ist dabei aber nie brutal oder gar bösartig. Mit dem Head-up-Display hat man alle relevanten Informationen stets im Blick. Das ist vor allem beim Tempo sehr wichtig, das man sonst sehr schnell aus den Augen verlieren könnte. Trotz der enormen Kraft bleibt der Camaro immer unter Kontrolle, die Lenkung ist direkt und sehr exakt, die Spurhaltung vorbildlich. Besonders praktisch ist die Rückfahrkamera, die das Bild in den Rückspiegel projiziert, also dorthin, wo man instinktiv beim Rückwärtsfahren auch hinsieht. Ich kann über den Camaro nichts Schlechtes sagen, außer vielleicht, dass er nicht unbedingt zu mir passt. Der Camaro ist das ultimative Fun-Car, aber nur bedingt für den Alltagseinsatz tauglich. «



MERCEDES CLS

Getestet von Franz Böhs, Geschäftsführer Rockwool Austria

» **Sport & Komfort.** »Ich fahre seit 20 Jahren Mercedes und weiß um die Vorzüge der Marke, aber der CLS setzt noch eines drauf. Am liebsten hätte ich das Auto gleich behalten. Der CLS ist nicht nur sehr schön, er vermittelt auch ein richtig gutes Fahrgefühl. Das Auto ist sehr sportlich, dabei aber so komfortabel, wie man das von einem Mercedes erwartet. Ein tolles Drehmoment gepaart mit einer gut abgestimmten Schaltung, da macht das Fahren enorm viel Spaß. Etwas gewöhnungsbedürftig waren für mich die vielen Assistenzsysteme, die hilfreich, aber oftmals auch überraschend eingreifen.«



AUDI A6 ALLROAD QUATTRO

Getestet von Alfons Flatscher, Herausgeber Report Verlag

» **Weltmeisterlicher Schotte.**

»Der Audi A6 ist der Inbegriff der Zuverlässigkeit. Trotz seiner 204 PS hat man das Fahrzeug jederzeit unter Kontrolle. Der A6 klebt regelrecht auf der Straße. Er beschleunigt wie ein Weltmeister und ist sparsam wie ein Schotte. Ich habe um 68 Euro getankt und bin damit mehr als 1.000 Kilometer gefahren. Seine Stärken spielt der allroad quattro aber auch abseits asphaltierter Pisten aus. Tolle Details wie Neigungswinkelanzeige und ein Bergabfahrassistent machen das Fahrzeug zu einem echten Off-Roader. Der A6 allroad quattro verbindet das Beste aus zwei Welten und ist für mich eine echte Alternative zu klassischen SUVs.«



DER ELEGANTE. Mit einem Radstand von fast drei Metern und einer ungemein harmonischen Linienführung war der CLS das eleganteste Testfahrzeug. Selbst bei dem einen oder anderen Dreher strahlte er Haltung und Würde aus.



DER SOUVERÄNE. Dank Allrad-Antrieb und einer perfekten (Winter-)Bereifung konnte dem Audi auch die fieseste Schleuderplatte nichts anhaben. Ein kurzer »Arschwackler« und schon war der A6 wieder voll auf Kurs.

BMW X6

Getestet von Wolfgang Hermann, Geschäftsführer des Bewährungs- und Opferhilfe-Vereins Neustart

» **Gegen jede Vernunft.** »Ich habe den X6 auf jedem erdenklichen Untergrund getestet. Ich war auf Autobahnen unterwegs, auf Landstraßen und auch auf der Wiener Höhenstraße. Das Fazit ist eindeutig: Der X6 ist ein Auto wider jede Vernunft, weckt aber viele Emotionen. Trotz seiner Größe und seines Gewichts fährt sich der X6 wie ein Sportwagen. Er ist unglaublich souverän am Gas und auf der Bremse. Das Fahrwerk ist ausgezeichnet. Der größte Vorteil gegenüber einem echten Sportwagen ist seine Vielseitigkeit. Selbst auf holprigen Straßen zeigt der X6 keinerlei Unruhe. Und auch innen überzeugt das Fahrzeug mit einer perfekten Ausstattung.«



RANGE ROVER EVOQUE

Getestet von Günther Gall, Bereichsleiter Transaction Services Raiffeisen Bank International & Vize-Präsident des European Payments Council

» **Der Evoque fällt auf.** »Der Evoque ist ein schnittiges, modernes SUV, mit dem man im Straßenverkehr jede Menge Aufmerksamkeit erregt. Mit 150 PS ist er gut motorisiert und präsentiert sich sehr durchzugskräftig. Etwas gewöhnungsbedürftig war für mich die manuelle Schaltung, aber das ist ohnehin ein Glaubenskrieg. Die Innenraumgestaltung ist schick und sehr funktionell. Besonders angetan war ich vom riesigen Infocscreen und dem tollen, lernfähigen On-Board-Navi. Der Kofferraum ist etwas klein geraten, dafür bietet die automatische Schließfunktion jede Menge an Komfort.«



SPAREN, WO ES GEHT

VON ANGELA HEISSENBERGER



INFOLGE DER HOHEN TREIBSTOFFPREISE wird in den Fuhrparks jeder Euro zweimal umgedreht. *Die Profiteure sind jedoch nicht Elektro- oder Hybridautos, sondern der öffentliche Verkehr.*

DIE WIRTSCHAFTSKRISE hatte auch ihre guten Seiten: Viele Unternehmen, die ihr Controlling lange Zeit schleifen ließen, mussten den Betrieb nach lockeren Kostenschrauben durchforsten und diese festziehen. Viel Geld versickert im Fuhrpark, wie sich bei so mancher Analyse herausstellte. Denn mit der Anschaffung allein ist es nicht getan – Wartung, Versicherung, Reifen und Reparaturen schlagen sich empfindlich zu Buche, vom administrativen Aufwand für Fahrtenbücher und Abrechnungen einmal abgesehen.

Von diesem neuen Kostenbewusstsein profitieren auch die Leasinggesellschaften. Zwar führte die Krise zu einem kurzfristigen Rückgang der Neuverträge, inzwischen befindet sich aber die Sparte Kfz-Leasing wieder deutlich im Aufschwung. 2011 konnte mit einem Neugeschäft von 3,8 Milliarden Euro (plus 15,7 %) ein Rekordergebnis erzielt werden. Der Leasingbereich wächst damit noch stärker als der österreichische Automarkt, der mit rund 392.000 Pkw-Neuzulassungen (plus 9 %) ebenfalls ein Rekordhoch verzeichnete.

Sowohl Privat- als auch Firmenkunden zeigen sich sehr leasingtreu. Mehr als 90 % der Kunden schließen erneut einen Leasingvertrag ab. Gerade für Unternehmen kommt – nicht zuletzt durch die verschärften Kreditvergaberichtlinien durch Basel III – ein über Leasing finanziertes Fahrzeug deutlich günstiger und schont zudem Bonität, Liquidität und die Eigenkapitalquote. Die gewerbliche Leasingquote lag im Vorjahr bei 61,7 %.

» Full-Service im Vormarsch «

Eine noch dynamischere Entwicklung zeigt sich aber im Flottenmanagement. Der Trend geht in Richtung Auslagerung aller Kfz-Agenden. In den letzten Jahren hat vor allem die öffentliche Hand begonnen, ihre Fuhrparks extern verwalten zu lassen, so Michael Steiner, Präsident des Verbands der österreichischen Leasinggesellschaften (VÖL).

Im Vergleich zu 2010 verbuchte das Neugeschäftsvolumen einen Zuwachs von 36,5 % auf 632 Millionen Euro. Die Zahl der mit Finanzierungen gekoppelten Verträge stieg um 30,7 % auf 27.900. »Ohne Finanzierung läuft im Autogeschäft nichts mehr«, sagt VÖL-Vizepräsident und Geschäftsführer der Porsche Bank AG Hannes Maurer.

Bei den umfangreichen Full-Services erreichte die Branche mit insgesamt fast 71.000



M. STEINER: »Der Trend geht in Richtung eines umfassenden Mobilitätsmanagements.«

Verträgen einen neuen Allzeit-Höchststand. Die einzelnen Dienstleistungen können beliebig kombiniert werden. Offenbar bevorzugen aber immer mehr Kunden das Gesamtpaket: Verträge, die nur den Service Wartung inkludieren, legten im Vergleich weniger stark zu. Der Markt ist aber noch nicht ausgeschöpft, meint Rudolf Fric, Geschäftsführer der Bawag P.S.K. Leasing: »Das Fuhrparkmanagement hat u.a. im KMU-Segment noch deutliche Wachstumsreserven, was Marktdurchdringung und Servicevielfalt anlangt. Mittelfristig erwarte ich «

CHECKLISTE

» Die im Verband der österreichischen Leasinggesellschaften organisierten Anbieter verpflichten sich zur Einhaltung folgender Qualitätsstandards:

1. Einhaltung aller gegenwärtig aktuellen gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere steuerlicher Bestimmungen in allen Verträgen.

2. Möglichkeit einer vorzeitigen, vertraglich geregelten Vertragsauflösung.

3. Detaillierte Angaben in Angeboten/Anträgen/Leasingverträgen hinsichtlich

- > Leasingentgelt
- > Laufzeit
- > Eigenleistungen
- > Art der Verzinsung (fix oder variabel)
- > Restwertrisiko (beim Leasinggeber oder -nehmer)
- > Zusätzliche Spesen, Gebühren und Steuern

4. Klare, auf nachvollziehbare Parameter aufbauende Kriterien für die Zinsanpassung.

5. Eindeutige Beschreibung des Leistungsumfanges »Wartung/Reparatur«.

6. Sofern Schäden zum Vertragsende verrechnet werden, gelten die Punkte 7 und 8

7. Klare Definition von akzeptierten und nicht akzeptierten Schäden am Fahrzeug bei einer Fahrzeugrückgabe mittels

- > Bildkatalog
- > Textbeschreibung

8. Schäden an retournierten Fahrzeugen werden durch einen unabhängigen Sachverständigen mittels Schadensgutachten dokumentiert

9. Die Kostensätze für eine eventuelle Verrechnung von Mehr- oder Minder-Kilometern müssen auf den Angeboten ausgewiesen sein

10. Veröffentlichung der jeweils aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf der Website des Anbieters



R. FRIC: »Benzin und Diesel werden das Bild noch lange beherrschen.«

einen Trend in Richtung eines umfassenden Mobilitätsmanagements, das weit über die autoaffinen Dienstleistungen hinausgehen wird.« VÖL-Präsident Steiner erwartet für 2012 »einen ähnlich hohen Leasingquotienten«, also etwa ein Drittel aller neuzugelassenen Fahrzeuge bzw. mehr als 60 % der gewerblich zugelassenen Fahrzeuge, wie im Vorjahr: »Besonders Fullservice-Verträge dürften noch stärker nachgefragt werden.«

» Regelmäßige Kontrolle «

Die Zuwächse bestätigen die Strategie der Leasinggesellschaften, das Dienstleistungsangebot stetig auszubauen. Fuhrparkmanagement bedeutet heute ein maßgeschneidertes Programm, das neben Kosteneffizienz auch Transparenz in jeder Hinsicht bietet. Sämtliche Bereiche wie Wartung oder Treibstoffverbrauch unterliegen einer regelmäßigen Analyse – reparaturanfällige Ausreißer werden auf diese Weise sofort identifiziert. Via Internet kann man beispielsweise mit dem Fuhrpark-Informationssystem (FIS) der Porsche Bank jederzeit die Bewegungsdaten abrufen.

Bei Versicherung, Tankkarten und Reparaturkosten profitieren die Kunden von den größeren Rabatten der Leasingfirmen. Die Schadensabwicklung nach Unfällen regeln die Fuhrparkmanager direkt mit der Versicherung. Zudem haben die Experten ein Auge für überhöhte Werkstattrechnungen. Durch Zeit- und Kostenvorteile ergeben sich Einsparungen von 15 bis 20 % pro Jahr und sind auch für kleine Unternehmen eine Überlegung wert: Fuhrparkmanagement lohnt sich im Prinzip schon bei einem Fahr-



A. SCHMIDECKER: »Ein Bahnticket um 19 Euro ist nicht zu schlagen.«

zeug, mindestens aber ab fünf Firmenwagen. Statt sich mit Abrechnungen herumzuzergern, können sich Mitarbeiter und Geschäftsführer dem Kerngeschäft widmen.

» Bahntarife unschlagbar «

Zwar investieren die Unternehmen wieder verstärkt in ihren Fuhrpark, der Spargedanke behält aber noch immer die Oberhand. Geringer Spritverbrauch ist bei der Wahl der Fahrzeuge entscheidend, ebenso der Wiederverkaufswert bestimmter Marken und Modelle. Was nicht heißt, dass das Luxussegment ausgestorben ist: Bei teuren Sportwagen ist Leasing weiterhin die mit Abstand beliebteste Finanzierungsform. Elektro- und Hybridfahrzeuge sind dagegen nur »ein Randthema«, meint Alexander Schmidecker, CEO der Raiffeisen-Leasing. Von 10.000 geleasten Fahrzeugen sind lediglich 400 Elektroautos – hier zeigt sich durchaus noch Potenzial. Bawag-P.S.K.-Leasing-Chef Rudolf Fric geht davon aus, dass »Benzin- und Dieselmotoren das Bild noch lange beherrschen werden«: »Im urbanen Bereich wird sich der Elektroantrieb schneller durchsetzen als auf dem Land und im Überlandverkehr.«

Während emissionsarme Fahrzeuge bisher nicht die erhoffte Resonanz fanden, bemerkt Schmidecker eine Tendenz in Richtung kombinierte Verkehrskonzepte. »Ein Bahnticket um 19 Euro von Wien nach Salzburg ist auf der Straße nicht zu schlagen«, so der Raiffeisen-Leasing-Chef. In Salzburg erhalten Kunden, die einen Leasingvertrag für ein Elektroauto abschließen, bereits eine Jahresnetzkarte für öffentliche Verkehrsmittel als Draufgabe.

Eine letzte Bastion unter den Nutzfahrzeugen wird langsam ebenfalls von der Leasingbranche erobert: Bei Traktoren – bislang immer bar finanziert, wenn die Bauern das Geld dafür zusammengespart hatten – liegt die Leasingquote inzwischen bei 20 bis 25 %. Auch bei der Anschaffung von anderen landwirtschaftlichen Maschinen, Rettungs- und Feuerwehrfahrzeugen oder Pistenraupen entscheiden sich die Gemeinden immer häufiger für die flexiblere Leasingvariante.

Um den Kunden einheitliche Qualitätsstandards zu garantieren, haben sich die im VÖL organisierten Fuhrparkmanagementanbieter zur Einhaltung gemeinsamer Grundsätze verpflichtet. Eine Checkliste hilft Unternehmen, den Überblick über die wesentlichen Dienstleistungen und Rahmenbedingungen eines Vertrages zu bewahren. »Damit wurde eine Entscheidungshilfe für Unternehmen, die sich nicht tagtäglich mit dem Flottenmanagement beschäftigen, geschaffen«, so Verbandspräsident Steiner. ■

LEASINGVARIANTEN

» Finance Leasing: Diese Form ist die häufigste Leasingvariante. Aufgrund der Laufzeit und der vereinbarten jährlichen Fahrleistung wird ein Restwert festgelegt, der dem voraussichtlichen Marktwert nach Vertragsende entspricht. Zu Beginn kann eine Depotzahlung geleistet werden, die aber nicht mehr als 50 % des Nettokaufpreises betragen darf. Dadurch reduziert sich die monatliche Leasingrate. Am Ende der Laufzeit kann das Fahrzeug zum vereinbarten Restwert gekauft werden. Wird die Höhe der Raten so bemessen, dass der Kaufpreis samt Nebenkosten im Rahmen der Vertragsdauer voll amortisiert ist, spricht man von Full-Pay-out-Leasing. Zeichnet sich eine übermäßige Beanspruchung ab (wenn der Mitarbeiter z.B. in den Außendienst wechselt und der Wagen für längere Strecken genutzt wird), sollte der Restwert noch während der Laufzeit entsprechend angepasst werden.

» Operating Leasing: Diese Variante wird häufig von Unternehmen mit großen Firmenflotten gewählt. Im Vordergrund steht die optimale Nutzung der Fahrzeuge und nicht der Eigentumserwerb, um die Flotte immer auf technisch einwandfreiem Stand zu halten. Der Restwert bleibt unbestimmt, die Servicekosten sind in der Rate inbegriffen. Nach Ablauf des Vertrages erhält der Kunde eine Abrechnung, entsprechend der gefahrenen Kilometer und des Zustands des Fahrzeugs. Das Verwertungsrisiko trägt die Leasinggesellschaft. In der Regel least der Kunde ein neues Fahrzeug, ein Ankauf zum Marktwert ist aber möglich.

Kuh, heilig

DER SOMMER IST DA, die Natur erblüht, die Weite lockt: *Jetzt ist genau die richtige Zeit, um der Liebe zum Leben freie Fahrt zu lassen.* Am besten mit viel PS. Von Rainer Sigl.



AUTOEROTIK: Scharfe Kurven, schlanke Silhouette, pulsierende Kolben - mein Fetisch hat 250 PS.

Ich gebe es zu: Ich liebe mein Auto. Ja, ich pflege es voller Hingabe, jeden Samstag etwa wird es liebevoll gewaschen, im Notfall im Regenmantel, denn ich lasse mir trotz verständnisloser Blicke der Nachbarn auch von schlimmsten Wolkenbruch nicht mein regelmäßiges Hygienieritual kaputt machen, nein, mein Lieber, ich nicht! Ich weiß schon, wenn es wirklich so schüttet wie letzte Woche wird das Polieren zur Sisyphusarbeit, aber ich bin durchaus bereit, für meine Liebe etwas Zeit zu opfern, jawohl! Vor allem, seit ich mir endlich meinen Jugendtraum erfüllt habe und jetzt stolzer Cabriobesitzer bin. Na gut, meine Frau hat die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen, mein Bankberater hat diesen seltsamen starren Blick und dieses komische Augenzucken bekommen und meine Tochter hat mir verboten, sie darin zur Schule zu bringen, da sich sonst dort wieder die Schulpsychologen und Sozialarbeiter auf sie stürzen und umgehend die Eltern verständigen wollen. Trotzdem: Ich bin glücklich, ja: Ich fühle mich wie neugeboren!

Dieses Gefühl der Freiheit, wenn einem der Wind durchs Haar fährt oder zumindest über Stirnregionen, die früher einmal dichtes Haupthaar zierte, wenn man am Wochenende auf romantischen Nebenstraßen auf dem Land dahinrauscht, nur leicht behindert von Freizeitmotorradfahrern, Mountainbikern, Wanderern, Sonntagsfahrern mit Hut und dem ein oder anderen Traktor oder Mähdrescher – das ist Freiheit! Und ja, mein Lieber, auch wenn man auf diesen idyllischen Routen bei Schönwetter die 40 km/h nur selten überschreitet, die 250 PS braucht man sehr wohl, wenn man dann zum Beispiel die Gattin schnell auf der Autobahn zur Allergiemambulanz fahren muss, weil ein halber Strohhalm vom Traktor herunter direkt in ihr linkes Nasenloch gefallen ist oder sich angeblich eine Wespe in ihrem zarten Ohr verirrt hat. Ja, sag ich ihr dann immer, gell, jetzt, im Angesicht des allergischen Schocks, die Augen zugeschwollen, jetzt bist du

schon wieder froh, dass wir so ein schnelles Auto haben! Aber ist sie dafür etwa dankbar? Nein, kein liebes Wort, nur rotzersticktes Gemaule! Naja, sag ich ihr dann immer zur Beruhigung, die Natur ist bei aller Schönheit halt immer noch ein feindseliger, gemeiner, lebensfeindlicher Ort, den man anständig motorisiert aber dafür umso schneller durchqueren kann.

Überhaupt: meine Frau. Wie kann der Mensch, der mir angeblich in guten und schlechten Zeiten, bis dass der Tod uns scheidet et cetera et cetera, wie kann dieser Mensch so verständnislos meine Liebe boykottieren? Schon seit dem Kauf steht sie unserer besonderen Beziehung sperrig im Weg, lässt kein gutes Haar daran, von unseren gemeinsamen Ausflügen inklusive Notarztbesuch war ja schon die Rede, und auch an mir mäkelte sie immer mehr herum: Warum ich mir unbedingt die Haare färben musste? Also bitte, ein nachtschwarzes Cabrio, das passt doch wohl nie und nimmer mit Aschblond, na gut, Grau zusammen, ist doch logisch – was soll ich denn bitte sonst machen? Das Auto umlackieren? Und auch, dass ich Anhalter mitnehme, passt ihr plötzlich nicht, jawohl, sie entwickelt sich noch direkt zum Menschenfeind in ihrem Wahn! Ich sag Ihnen, was das für ein Hallo war wegen dieser Anhalterin, die da im Auto ihr Haarband verloren hatte, also bitte, da will man ein Philanthrop sein und jungen Menschen ganz selbstlos behilflich sein, und dann diese Vorwürfe! Aber ich sag's Ihnen, ich weiß, woher der Wind weht: Sie ist eifersüchtig. Auf die eleganten Kurven. Auf die schlanken Formen. Auf den sparsamen Verbrauch. Ich habe einen schrecklichen Verdacht: Sie will uns mit aller Macht wieder auseinanderbringen. Aber da beißt sie auf verzinktes Blech, mein Lieber! Uns wird nichts trennen, oh nein! Denn ja, ich liebe mein Auto. Wie heißt es so schön: Was die Zulassungsstelle zusammengebracht hat, soll der Mensch nicht trennen. Bis dass der Rost uns scheidet.

■ EINSPARUNGSPOTENZIAL

Prämien-crash

VERGLEICHEN UND VERHANDELN lohnt sich bei Kfz-Versicherungen allemal. **Bonuspunkte** gibt es für umweltbewusste und unfallfreie Fahrerinnen und Fahrer – das Interesse an schadstoffarmer Fortbewegung hält sich aber noch in Grenzen.

VON ANGELA HEISSENBERGER

VERGLEICHEN LOHNT SICH.
Preisunterschiede von bis zu 700 Euro bei gleichen Bedingungen sind keine Seltenheit.



WENN SCHON DER SPRIT immer teurer wird, sollte man wenigstens bei der Versicherung sparen. Gerade jetzt in den traditionell umsatzstärksten Monaten zeigen sich die Assekuranzen besonders spendabel, wenn es um günstige Konditionen für Haftpflicht und Kasko geht. Rabatte von mehr als 50 % sind laut Experten durchaus möglich. Der Verein für Konsumenteninformation, aber auch einschlägige Online-Plattformen publizieren regelmäßig Vergleichstests, die für dasselbe Modell bei gleichen Bedingungen zwischen billigstem und teuerstem Anbieter Prämienunterschiede von 700 Euro und mehr feststellen. Ein Wechsel zahlt sich also aus, auch wenn die Formalitäten lästig sind. Über das Online-Portal www.durchblicker.at kann die eigene Polizze überprüft und mit aktuellen Tarifen für Endverbraucher verglichen werden. »Die Prämien für die Polizzen in unserem Online-Portal werden regelmäßig mit den Versicherungen ausgehandelt. Im Schnitt werden monatlich rund 250.000 Vergleiche über unsere Homepage angestellt«, erklärt Geschäftsführer Reinhold Baudisch. »Bei den Tarifberechnungen spielen rund 30 Faktoren eine Rolle. Besonders stark wirken sich das Alter, die Bonus-Malus-Stufe, ein möglicher Selbstbehalt im Schadensfall und die mitversicherte Zusatzausstattung auf die Prämie aus.« Vor allem junge Fahrer bzw. Anfänger müssen mit deutlich höheren Prä-

mien rechnen. Dafür gibt es als Belohnung für Lenker, die über mehrere Jahre unfallfrei bleiben, Freischäden – bei einem Unfall wird dann die Prämie nicht angehoben. Für Firmenkunden entfallen in der Regel die Bonus-Malus-Stufen. Stattdessen wird eine Pauschalversicherung abgeschlossen,



W. KUPEC: »Trotz hoher Spritpreise steigt die Autonutzung.«

die Haftpflicht, Kasko, Unfall-, Rechts- und Lenkerschutz für alle Fahrer inkludiert.

» **Bewusster unterwegs** <<

Möglicherweise müssen künftig aber auch andere Parameter in die Bewertung einflie-



R. MÜLLER: »Schadstoffarme Fahrzeuge sind seltener in Unfälle verwickelt.«

ßen. Denn eine interessante Entwicklung zeigt die interne Schadensstatistik der Wiener Städtischen: Lenker von umweltschonenden Fahrzeugen verursachen um bis zu 40 % weniger Unfälle als andere. Vor sechs Jahren führte das Versicherungsunternehmen Prämienvorteile für schadstoffärmere Fahrzeuge ein – einen Umweltbonus für erdgasbetriebene, Elektro- und Hybridfahrzeuge sowie einen Klimabonus für Fahrzeuge mit einem CO₂-Ausstoß bis 120 g/km bzw. 160 g/km. Mittlerweile spart damit jeder zweite Kunde bis zu 20 % bei der Kfz-Versicherung. Offenbar sind diese Lenker aber nicht nur in Bezug auf die Umwelt bewusster unterwegs: »Quer durch alle Altersklassen zeigt sich, dass die Fahrer schadstoffarmer Fahrzeuge deutlich seltener in Unfälle verwickelt sind als andere«, sagt Ralph Müller, Vertriebsvorstand der Wiener Städtischen.

Allerdings zeichnete sich im Vorjahr nicht der erhoffte Trend zu umweltfreundlicheren Autos ab. Im Gegenteil: Nach dem vermeintlichen Ende der Wirtschaftskrise sind leistungsstarke, teure Fahrzeuge wieder gefragt. Die Schadenshäufigkeit, die 2011 stabil blieb, könnte wegen der damit verbundenen höheren Risiken wieder steigen. »Trotz steigender Spritpreise ist die tägliche Autonutzung gestiegen. Auch bei Treibstoffpreisen jenseits der zwei Euro würde nur ein Fünftel der Autobesitzer auf Öffis oder das Fahrrad umsteigen«, bestätigt Generali-Vorstand Walter Kupec. An Sicherheitseinrichtungen sind die österreichischen Autofahrer laut der aktuellen Generali Autostudie dagegen sehr interessiert: 70 % der 1.080 Befragten wären bereit, in zusätzliche Fahrer-Assistenzsysteme zu investieren, um Gefahren auf der Straße früher zu erkennen und Unfälle zu vermeiden. Die Hälfte der Autobesitzer würde dafür bis zu 2.000 Euro ausgeben. ■

Holen Sie sich den HEROLD auf Ihr Smartphone!



Jetzt gratis App downloaden!

Mit www.herold.at können Sie mit jedem internetfähigen Mobiltelefon auf 3,9 Mio. österreichische Telefonnummern und 370.000 Firmendaten zugreifen. Und mit einem Klick wird der Standort zu den gefundenen Einträgen auf einer Karte angezeigt.

Jetzt kostenlose Applikation für Android, Nokia, Windows Phone 7, etc. downloaden! Damit können Sie unterwegs besonders komfortabel im HEROLD Telefonbuch suchen und finden.

Infos zum kostenlosen Download unter <http://mobile.herold.at>



HEROLD.at



DIE LUST AM TEILEN

Es MUSS nicht immer
das eigene Auto sein:
Carsharing-Konzepte
erobern die Städte.

VON ANGELA HEISSENBERGER

RUND 67 % der österreichischen Autobesitzer nutzen ihr Fahrzeug nahezu täglich – ungeachtet explodierender Treibstoffkosten und der Parkplatzmisere im städtischen Raum. Wenn schon Taxi, Öffis oder Fahrrad keine adäquaten Alternativen sind, dann vielleicht ein Mietwagen: Als Vorreiter fungierten die Landeshauptstädte Graz und Salzburg. In Wien konnte sich mit car2go im letzten halben Jahr ein neuer Carsharing-Anbieter etablieren.

» Kooperation mit Öffis «

Bereits seit Ende Mai 2009 kurven in Graz rote Stadtflyter von Carsharing.at, einem Unternehmen der Denzel Mobility. Inzwischen stehen an mehr als 200 Standorten, durchwegs an Bahnhöfen oder gut erreichbaren Verkehrsknotenpunkten, Fahrzeuge jeder Art und Größe bereit. Durch Kooperationen mit den ÖBB und öffentlichen Verkehrsverbünden kommen Kunden in den Genuss zusätzlicher Vergünstigungen.

»Emil«, das erste Carsharing-Konzept mit Elektroautos, ging im März 2012 in der Stadt Salzburg an den Start. Das Pilotprojekt von Rewe Group und Salzburg AG ist vorerst bis 2016 angesetzt. Den Emil-Kunden stehen zurzeit zehn E-Mobile an sieben Ausleihpunkten zur Verfügung. Insgesamt befinden sich in der Mozartstadt mehr als 40 Ladestationen. Die Registrierung ist kostenlos, bezahlt werden neben dem Stundentarif (max. 6 Euro/h) nur die tatsächlich gefahrenen Kilometer (max. 0,29 Euro/km). Verbilligte Tarife gibt es für Firmen- und Stammkunden sowie Besitzer einer Öffi-Jahreskarte. Das mindestens 15 Minuten vorher gebuchte Auto wird mit der Kundenkarte geöffnet, der Schlüssel liegt im Handschuhfach. Einziger Pferdefuß: Das Fahrzeug muss an derselben Ausleihstation wieder zurückgegeben werden.

» Autolos glücklich «

Dieses Problem entfällt in Wien: car2go, ein Unternehmen des Daimler-Konzerns, funktioniert über ein On-demand-System. Wo einer der 500 Smart fortwo steht, erfährt man via Internet oder Smartphone-App.



NEUER TEIL DES WIENER STADTBILDS. Schon 500 blau-weiße Smart fortwo des Car-Sharing-Anbieters car2go kurven durch die Hauptstadt.

Die Übernahme und Rückgabe erfolgt innerhalb des Geschäftsgebiets – Innenstadt plus innere Bezirke und dichter besiedelte Teile der Außenbezirke – auf regulären Parkplätzen. Geöffnet werden die Autos mittels Chipkarte. Die blau-weißen Kleinwagen, geliefert von Mercedes Wiesenthal, sind im Straßenbild der Bundeshauptstadt bereits allgegenwärtig. Laut Unternehmenssprecherin Juliane Mühling haben sich in den ersten 100 Tagen bei car2go mehr als 7.000 Kunden registriert. »car2go ist in Wien hervorragend angelaufen«, sagt Mühling, der Ansturm ist noch immer ungebrochen. Damit ist Wien einer der am schnellsten wachsenden Standorte der weltweit elf car2go-Städte. Im Sommer soll die Flotte auf 600 Smarts aufgestockt werden. Die Berechtigungskarte kostet 9,90 Euro, die Benützung 29 Cent pro Minute bzw. 39 Euro pro Tag. Für Zwischenstopps wechselt der Wagen in den günstigeren Parktarif von 9 Cent. Inkludiert sind alle Parkgebühren, Treibstoff, Haftpflicht- und Kaskoversicherung sowie 20 Freikilometer. Fürs Auftanken gibt es Freiminuten. Für Firmenkunden gelten die gleichen Tarife wie für Privatpersonen. Dennoch nutzen viele

Unternehmen die Möglichkeit, durch Mietwagen »den eigenen Fuhrpark zu verkleinern und ihren Mitarbeitern eine flexible Mobilitätslösung für Geschäftsfahrten zu bieten«, so Mühling: »Hat eine Firma ihre Mitarbeiter für car2go registriert, dann erscheint vor der Fahrt auf dem Touchscreen die Frage, ob diejenige Person auf Privatrechnung fahren möchte – dann erfolgt die Zahlung per Bankeinzug –, oder ob sie auf Dienstreise geht, dann wird die Rechnung an die Firma geschickt.«

Die neue Konkurrenz belebt das Geschäft. Auch der alteingesessene Anbieter Carsharing.at will die Zahl der Standorte in Wien, vorwiegend Parkhäuser und Garagen, von 50 auf 150 ausbauen. Geht es nach der Stadtverwaltung, sollten noch viel mehr Menschen auf Leihautos umsteigen. Denn mehr als 80 % der Fahrten dauern maximal 45 Minuten, im Durchschnitt wird eine Strecke von fünf bis zehn Kilometern zurückgelegt. Die Stadt Wien hofft auf einen Umerzirkungseffekt: Denn 16 % der Nutzer eines Carsharing-Modells geben ihr eigenes Auto auf. Rund 22 % schaffen sich kein zusätzliches Auto an. ■



GRIFFNER

**OHNE
KOMPROMISS.**

Moderne
Designwelten
von GRIFFNER.

In
Kooperation
mit:

poggen
pohl

Miele

info@griffner.com
GRIFFNER.COM

OLDIES, BUT GOLDIES

VON ANGELA HEISSENBERGER



SERIE:
SAMMELN ALS
INVESTMENT
TEIL 1

OLDTIMER erzielen *bei Auktionen immer wieder Höchstpreise*. Neben reiner Liebhaberei kann sich die Sammlerleidenschaft auch als Wertanlage lohnen – allerdings nur, wenn man die nötige Fachkenntnis mitbringt.

ES SPIESST SICH SCHON an den korrekten Begriffen. Was bei uns landläufig als »Oldtimer« gilt, sorgt im angloamerikanischen Raum für Stirnrunzeln. Das Wort ist ein Scheinanglizismus, »old-timer« wird im Englischen als Bezeichnung für Veteranen, ältere Menschen und als Wortspiel für die Alzheimer-Krankheit verwendet. Als Oberbegriff für Autos mit Sammlerwert eignet sich der Begriff »Oldtimer« ebenso wenig wie »Klassiker«, denn die Briten sind da wie gewohnt viel exakter. Sie verpacken die Altersklassifizierung in eine Vielzahl von Begriffen, die der Fahrzeugbezeichnung vorangestellt werden. Und so gibt es classic, veteran, vintage und antique cars (trucks, motorcycles usw.), solche aus der »Brass Era« (»Messing-Ära«), pre-WWII (vor dem Zweiten Weltkrieg) oder post-war (nach dem Krieg). Zum Trost: Missverständnisse gibt es auch zwischen Engländern und Amerikanern, die diese Begriffe teilweise unterschiedlich verwenden.

Im deutschen Sprachgebrauch sind mit Oldtimer gemeinhin alte Fahrzeuge gemeint, die kaum noch als Gebrauchsfahrzeuge dienen, sondern mehr zu repräsentativen oder spekulativen Zwecken. Ein Blick auf die unzähligen Classic Rallyes, die durch entlegene Alpendörfer oder über schottische Highlands führen, relativiert aber selbst diese Annahme, denn im Rennen schenken die Fahrer ihren Gegnern wie auch ihren sorgsam gehätschelten Autos meist nichts.

Auch das im deutschsprachigen Raum gebräuchliche Pendant »Youngtimer« ist ein Scheinanglizismus – ältere Fahrzeuge, die für einen Oldtimer noch »zu jung« sind (20 bis 30 Jahre alt), werden im Englischen »modern classic« genannt. Daneben gibt es auch Klassifizierungen nach Autoepochen, Zustand, Fahrzeugklassen oder Erhaltung.

» Begehrte Raritäten «

Doch wahre Autoliebhaber stoßen sich nicht an Bezeichnungen. Sie können dafür leidenschaftliche Diskussionen über Details in der Ausstattung oder Verarbeitung eines Wagens führen, ganz abgesehen einmal vom persönlichen Ranking bestimmter Marken oder Modelle. Wer wissen will, wie viel ⇒

⇒ das gute Stück in der Garage nun tatsächlich wert ist, oder sogar daran denkt, sein Faible für alte Fahrzeuge in lukrative Bahnen zu lenken, muss aber noch andere Kriterien einbeziehen. So zählen der Nostalgiefaktor oder der Fahrspaß eines Wagens manchmal mehr als technische Raffinessen oder gebaute Stückzahlen. Sogar die Farbe spielt mitunter eine Rolle – ein Jaguar macht sich im klassischen Grün einfach besser und lässt sich auch teurer verkaufen.

Eine generelle Richtschnur für diese »weichen« Faktoren abseits von Zustand oder Ausstattung gibt es nicht. Besonders im oberen Preissegment ist die Geschichte eines Fahrzeuges, etwa berühmte Vorbesitzer oder ein Rennsieg, oft wichtiger. Wenn sich der Wagen noch komplett im Originalzustand befindet, wird über einzelne Macken manchmal gnädig hinweggesehen. »Ein perfekt restaurierter Austin Healey, Baujahr 65, ohne spezielle Historie wird teurer sein als ein unrestauriertes Exemplar gleichen Baujahres. Ein Healey, in dem 1965 ein bekannter Rallyefahrer saß und vielleicht sogar eine Veranstaltung gewann, kann – muss aber nicht – im Original teurer sein als der perfekte restaurierte Nobody«, erklärt Jörn Müller-Neuhaus, Chefredakteur der Fachzeitschrift Auto-Classic (www.autoclassic.de).

Als Faustregel für Sammler kann jedoch gelten: Edles Design und Seltenheitswert heben den Preis. Unter jenen Wagen, die bei Auktionen immer wieder Preise im Millionenbereich erzielen, finden sich in der Regel die üblichen großen Namen: Porsche, Ferrari, aber auch Mercedes, BMW und englische Marken. Sondermodelle, von denen nur wenige tausend Stück gebaut wurden, sind ebenfalls heiß begehrt.

» Ein bisschen Zockerei «

Wegen der stabilen Zuwächse sind Investments in Sachwerte spätestens seit der Finanzkrise populär – warum also nicht auch historische Automobile? Im Schnitt stieg der Wert der Klassiker im Vorjahr um 9,3 % an, wie aus dem Deutschen Oldtimer-Index (DOX) des Kraftfahrzeugherstellerverbandes VDA hervorgeht. Vor allem deutsche und amerikanische Modelle legten demnach 2011 zu. Den größten Wertzuwachs erzielte aber der Citroën 2 CV, die beliebte französische »Ente«, gefolgt von Renault R4, Fiat 500 F, Porsche 924 und Mercedes 300 SL mit Flügeltüren. Für die Berechnungen wird die Preisentwicklung von insgesamt 88 Modellen aus der Nachkriegszeit aus sieben Ländern beobachtet. Die Daten liefert die Bewertungsorganisation Classic-Car-Tax (früher Classic Data).

GOODWOOD REVIVAL



» Unter all den Rallyes ist es für Liebhaber historischer Automobile das Rennereignis des Jahres: Von 14. bis 16. September 2012 brummen beim Goodwood Revival Meeting in West Sussex, Südengland, wieder die Motoren. Auf der 3,8 Kilometer langen Rennstrecke fanden von 1948 bis 1966 Rennen statt – und dieser Ära wird Jahr für Jahr mit viel Liebe zum Detail gehuldigt. Zugelassen sind nur Originalautos und -motorräder dieser Zeit. Fahrer, Teammitglieder und Publikum sind durchwegs im Stil der 40er-,

50er- und 60er-Jahre gekleidet. Mit breitkrempigen Hüten, engen Kostümen, Petticoats und Uniformen zeigen sich die Briten nicht immer geschmackssicher, aber dafür konsequent. »Selbst die Rettungsautos sind ausnahmslos älter als Baujahr 1965 und die Feuerwehrleute tragen Uniformen aus den 50er-Jahren. Die Zuschauer ziehen nicht einmal ihre Handys«, erzählt Jörn Müller-Neuhaus begeistert. Auf dem Flugplatz nahe der Strecke starten und landen historische Maschinen mit teilweise atemberaubenden Flugmanövern. Man fühlt sich wie auf einer Zeitreise um Jahrzehnte zurück versetzt.

Doch wer glaubt, es handle sich bloß um ein Kostümfest, kennt die Engländer schlecht: In den Rennen wird mit den Klassikern – oft in jahrelanger Arbeit restaurierte Fahrzeuge von unbezahlbarem Wert – Stoßstange an Stoßstange um Sekunden und Platzierungen gekämpft. Am Steuer sitzen viele legendäre Rennfahrer vergangener Tage, darunter auch beispielsweise Ex-Formel-1-Star Gerhard Berger, die den Fuß ohne Rücksicht auf Verluste fest am Gaspedal haben. Während Goodwood zu dieser Jahreszeit manchmal in Regen und Schlamm versinkt, liefern sich die Fahrer der Boliden vor den Augen der 150.000 Zuschauer heiße Verfolgungsjagden. Rund 200 Verkaufsstände, an denen Vintage-Mode feilgeboten wird, und swingende Rhythmen von Boogie Woogie bis Rock'n'Roll machen das Goodwood Circuit Revival zu einem beeindruckenden Gesamtkunstwerk, das es so crazy wohl nur in England geben kann.

INFO UND ANMELDUNG: www.goodwood.co.uk



MERCEDES 190 SL. Vor wenigen Jahren noch ein Schnäppchen, heute um 120.000 Euro gehandelt.

Müller-Neuhaus, selbst stolzer Besitzer eines MGB, hält solche Statistiken für »eine Lotterie«: »Ein Auto zu kaufen, nur weil man glaubt, damit reich zu werden – das funktioniert nicht. In diesen Renditen sind etwa die Instandhaltung und die Garagenkosten nicht berücksichtigt.« Für ein Investment mache es ohnehin nur Sinn einzusteigen, solange die Preise noch erträglich sind. »Wer sich auskennt, setzt auf unterbewertete Marken, die zurzeit nicht populär oder unbekannt sind. Es ist immer ein bisschen Zockerei dabei – Ausreißer, die wirklich Geld bringen, sind ein Glücksfall«, sagt Müller-Neuhaus. Ein BMW 507 Cabrio, das vor fünf Jahren noch 250.000 Euro kostete, ist heute nicht unter 700.000 Euro zu haben. Selbst ein Mercedes 190 SL – »technisch nicht sehr aufregend und auch fahrdynamisch vielen preiswerten Sportwagen weit unterlegen«, so Müller-Neuhaus – wird heute um 120.000 Euro gehandelt, deutlich mehr als noch vor einigen Jahren.

» Lebensfreude als Gewinn «

Trotz einer möglichen Wertsteigerung muss sich jeder Besitzer eines Klassikers fragen, ob und in welchem Ausmaß eine Restaurierung Sinn macht. Wenn die Instandsetzungskosten den Marktwert gerade noch abdecken oder gar übersteigen, ist ein Investment uninteressant. Eine Grundregel besagt, dass von drei Euro, die man in einen Oldie steckt, bei einem Verkauf gerade noch einer zurückkommt – ohne Berücksichtigung der eigenen Arbeitskraft. Eine grobe Einschätzung des Marktwerts bieten Spezialisten wie Eurotax-Schwacke oder ClassicData, die die Verkäufe sehr genau beobachten. Ist man unsicher, sollte das Gutachten eines Oldtimer-Sachverständigen eingeholt werden. Auch die Insider der Markenclubs haben meist einen recht guten Überblick über die Szene. Seit sich immer mehr reiche und weitgehend ahnungslose Asiaten und Russen auf dem Markt tummeln, die im Luxussegment das große Geld wittern, haben die Preise merklich angezogen. Die vom Verkäufer angegebene Zustandsnote entspricht selten den Tatsachen. Statt des erhofften Gewinns entpuppt sich so manches Fahrzeug als Geldverbrennungsmaschine.

Liebhaber, die schon immer einen bestimmten Wagen besitzen und fahren wollten, setzen ohnedies andere Prioritäten. »Kaum ein Sammlergebiet bringt so viel Spaß und Faszination«, meint Jörn Müller-Neuhaus. »Und selbst wenn man finanziell nichts gewinnt, hat man immerhin Lebensfreude und Spaß am Hobby.« ■

KLASSIFIZIERUNG NACH ZUSTAND

NOTE 1: makellos

Das Fahrzeug wurde soeben von Fachleuten vollständig und mit hohem Aufwand exzellent restauriert. Die Karosserie wurde vom Fahrwerk getrennt, alle Achsen herausgenommen, jede Verschraubung gelöst und die Einzelteile überholt – alle Schritte dieser »Body Off Restoration« müssen mit Fotos dokumentiert sein. Der Wagen ist wie neu oder sogar in besserem Zustand. Die Nummern von Fahrzeug und Getriebe stimmen mit dem Original überein (»Matching Numbers«); auch die Lackfarbe und die Farbe der Innenausstattung entsprechen dem Original. Die Bestnote ist ein äußerst seltener Zustand, wird weitaus häufiger angepriesen, als sie der realen Bewertung entspricht.

NOTE 2: guter Zustand

Der originalgetreu restaurierte Wagen war ca. drei Jahre in pfleglichem Gebrauch. Gebrauchsspuren wie ausgebeßerte Steinschläge, Putzspuren im Lack und Spuren an der Pedalerie sind zulässig. Verbesserungen wie ein Getriebe oder ein Vergaser aus einem anderen Modell sind möglich, müssen aber rückbaubar sein. Rost, egal in welchem Umfang, ist indiskutabel.

NOTE 3: gebrauchter Zustand

Der komplett restaurierte Wagen war ca. zehn Jahre in pfleglichem Gebrauch. Das Fahrzeug darf Rost aufweisen, jedoch keinesfalls an tragenden Teilen. Der Motor sollte in Typ und Leistung, nicht im Baujahr, dem des Originalfahrzeugs entsprechen. Der Wagen muss sofort gebrauchstauglich und verkehrssicher sein.

NOTE 4: verbrauchter Zustand

Der Wagen ist nicht sofort gebrauchstauglich, aber rollfähig. Der Motor muss drehen und alle Teile für die Restaurierung vorhanden sein. Für die Bewertung ist auch entscheidend, ob sich das Fahrzeug »auf dem Weg der Besserung« (wenn z.B. bereits mit der Restaurierung begonnen wurde) oder »auf dem absteigenden Ast« (wenn der Wagen über viele Jahre stetig abgenutzt wurde) befindet.

NOTE 5: restaurationsbedürftiger Zustand

Der Wagen ist mit gerade noch vertretbarem Aufwand restaurierbar. Meist werden diese Fahrzeuge als Teileträger »zum Ausschachten« gehandelt. Der Wert wird deshalb an der Verfügbarkeit von Ersatzteilen und am Umfang der Schäden an der Bodengruppe und der Karosserie gemessen. Bei guter Ersatzteilversorgung seitens der Hersteller bzw. in der Sammlerszene ist der Wert entsprechend höher. Gute Qualität hat jedoch ihren Preis.

SONDERNOTE: unrestauriertes Original

Wagen »mit Geschichte« erreichen mitunter einen höheren Wert, als ihnen aufgrund des Zustands und der Abnutzung zustehen würde. Oft handelt es sich dabei um »berühmte« Fahrzeuge, die z.B. bei Filmaufnahmen, Rennen oder Rekordfahrten zum Einsatz kamen. Die Sonderstellung dieser Wagen mit »Patinak« gegenüber mit hohem Aufwand restaurierten Fahrzeugen wird in Liebhaberkreisen leidenschaftlich diskutiert.



EXPERTE JÖRN MÜLLER-NEUHAUS am Steuer eines VW Bulli T2 (li.): »Ausreißer, die wie ein BMW 507 Cabrio (re.) Geld bringen, sind ein Glücksfall.«

KNOPFZELLE STATT AUSPUFF



BEI PASSENDEN LADESTATIONEN können Elektroautos über dieselbe Fahrzeugladedose nach Bedarf schnell mit Gleichstrom oder langsam mit Wechselstrom geladen werden.

ELEKTROMOBILITÄT ist das *Wirtschaftszauberwort des Jahrzehnts*. Die Erwartungen der unterschiedlichen Player sind hoch, also werden jetzt die Claims abgesteckt und das Positive am E-Car betont.

VON MARTIN SZELGRAD

GRÜNE WIESEN, Alleen statt Autobahnen, saubere Luft und spielende Kinder – so sahen die Verkehrswege aus, als der Verbrennungsmotor noch nicht erfunden war. Heute ist diese Idylle Science-Fiction. Doch ist sie eine Zukunftsvision, die in wenigen Jahrzehnten tatsächlich umgesetzt werden kann. Die benzin- und dieselgetriebenen Fahrzeuge haben über viele Jahre unsere Verkehrswege verstunken, nun aber ist ein Gesinnungswandel deutlich spürbar. Politik und Gesellschaft fordern nachhaltiges Wirtschaften, letztlich auch um der Unabhängigkeit von Öl und Gas willen. Zurück zum Ursprung lautet die Devise für einen nun wachsenden Markt für Elektromobilität. Der historische Konnex: Um 1900 wurden ebenso viele Autos mit Strom betrieben wie mit Dampf. Lediglich ein Fünftel der Fahrzeuge wurde anfangs mit einem Otto-Motor bewegt. Ein knappes Jahrhundert später tummeln sich eine gute Milliarde Kraftfahrzeuge auf unserem Planeten. Ein Bruchteil davon setzt auf Akkumulatoren für den Antrieb. In Österreich sind es derzeit knapp 1.200 E-Cars sowie 6.600 Hybrid-Kfz.

Den energieeffizienten Elektroautos wird eine goldene Zukunft prognostiziert. Nach engagierten Nischenplayern und Herstellern aus Asien wollen nun auch die großen europäischen Automobilhersteller am neuen Kuchen mitnaschen. Es gilt vor allem, von Anfang an mit dabei zu sein. Auch wenn mit den vergleichsweise teuren Elektroautos noch kein Riesengeschäft zu machen ist, stützt sich die Hoffnung der Hersteller auf EU-Klimarichtlinien, regionale Fördertöpfe und Subventionen. Knackpunkt ist die nötige Ladeinfrastruktur, die erst einmal aus dem Boden gestampft werden muss.

In mancher Tourismusregion hat die Elektromobilität bereits die Köpfe verdreht. Groben Schätzungen zufolge gibt es in Österreich ein paar hundert »Bürgermeistersäulen«, wie die Ladestationen an den Hauptplätzen schmunzelnd genannt werden. »Es ist illusorisch zu glauben, mit einer einzigen Schukosteckdose gleich eine ganze Ladeinfrastruktur zu besitzen«, urteilt ein Branchenkenner. Die Steckdose vor dem Gemeinderathaus nütze nur jenen, die dort auch arbeiten. Andere bleiben keine acht

Stunden geparkt – dies wäre die Dauer eines Ladezyklus mit Wechselstrom.

Elektromobilität – das macht für viele nur Sinn, wenn der Strom zu 100 % aus erneuerbaren Quellen fließt. Studien zufolge ist dies in einem Wasserkraftland wie Österreich eine überschaubare Herausforderung (siehe folgende Interviews). Selbst wenn die Elektroautos mit dem deutschen Strommix mit seinem größerem Gas- und Kohleanteil gespeist würden, schlägt die weitaus bessere Energiebilanz des Elektromotors die Verbrennungsmotoren allemal. Und um mit einem gängigen Missverständnis aufzuräumen: Würden sämtliche Kraftfahrzeuge in Österreich über Nacht auf Elektroantrieb umgestellt werden, käme es zu einer Netzbelastung von zusätzlichen 10 bis 11 %. Das Planziel der Republik ist ohnehin nur, bis zu 250.000 Elektroautos bis 2020 auf die heimischen Straßen zu bringen. In Österreich gibt es noch genügend Potenziale, um den zusätzlichen Strombedarf durch erneuerbare Energieträger zu decken. So macht der zusätzliche Strombedarf einen moderaten Anteil von maximal 1,6 % bis 2020 beziehungsweise 6,6 % bis 2030 der erneuerbaren Stromerzeugung aus.

»Die CO₂-Emissionen im Verkehrssektor sind seit 1990 um rund 60 % gewachsen. Eine durchdachte Einführung von E-Mobilität im Pkw-Bereich kann zu einer starken Verbesserung des CO₂-Ausstoßes in diesem Segment führen. Grundvoraussetzungen dafür sind aber eine sinnvolle Einbindung in das bestehende Gesamtverkehrssystem und vor allem die vollständige Versorgung aus bestehenden und zusätzlichen erneuerbaren Energiequellen«, betont auch Peter Molnar, Geschäftsführer Klimabündnis Österreich.

» Piloten für die Wende «

Einen jüngsten Vorstoß zur Aufbereitung des E-Mobility-Marktes haben Siemens und der Verbund gewagt. Mit der Gründung eines Providers für E-Mobility soll diesen Sommer der Claim abgesteckt werden. »Die Frage die uns bewegt, ist, inwieweit es in Österreich gelingt, am Megatrend der E-Mobilität zu partizipieren«, erklärt Verbund-Vorstand Wolfgang Anzengruber. Das gemeinsame Unternehmen soll nun alle für den Betrieb von Elektrofahrzeugen notwendigen Services bündeln und sowohl Firmen- als auch Gewerbekunden einheitliche Leistungspakete anbieten sowie den Ausbau von Ladeinfrastruktur vorantreiben. Aktuell wird noch ein knackiger Name für das E-Mobility-Unternehmen gesucht.

Vielversprechende Projekte

THOMAS MAKRANDREOU, Business Developer E-Mobility bei ABB, *über Marktchancen, erfolgreiche Projekte und Sinnvolles* rund um Elektromobilität.

(+) PLUS: Wie ist ABB in Österreich aufgestellt? Welche Rolle spielt Elektromobilität in Ihrem Geschäft?

Thomas Makrandreou: ABB ist mit wenigen Ausnahmen mit seinem gesamten Portfolio im Bereich Energie- und Automationstechnik mit 400 Mitarbeitern in Österreich vertreten. Einer unserer Schwerpunkte ist die Wasserkraft. Ein weiterer, der unser Portfolio optimal ergänzt, ist Elektromobilität – im Speziellen der Bereich Schnellladeinfrastruktur. Zwar beschäftigt sich die Automobilindustrie bereits seit Beginn der Entwicklung des Automobils auch mit dem elektrischen Antrieb – serienreife Produkte, die nötige Infrastruktur mit Ladestationen und in letzter Konsequenz auch funktionierende Business-Cases gibt es allerdings erst seit kurzem bzw. sehen wir, dass sich diese nun immer stärker entwickeln. ABB fokussiert auf die Vernetzung aller notwendigen Systeme in den Bereichen Lastmanagement, Authentifizierung und Abrechnung, um Schnellladeinfrastruktur optimal in ein Geschäftsmodell des Betreibers zu integrieren. Wir bieten dazu ein webbasiertes Management-Tool, das eine einfache Interaktion mit jeder Ladestation ermöglicht und Analyse- und Konfigurationswerkzeuge bietet, die für einen professionellen Betrieb der Ladeinfrastruktur benötigen werden. Alternativ ist auch die Integration in bestehende Backoffice-Systeme möglich.

(+) PLUS: Was wird sich durchsetzen: die Schnellladung oder das Aufladen der E-Cars über herkömmliche Steckdosen?

Makrandreou: Ladestationen werden sich durchsetzen. Wenn ein Fahrzeug vor dem eigenen Haus, in der Garage oder vor dem Büro acht Stunden und länger still steht, kann dessen Akku auch mit einer einfachen Ladestation auf Wechselstrombasis geladen werden. Sollen Ladungen schneller ablaufen müssen, beispielsweise in einer Parkgarage, vor einem Shopping Center oder einem Restaurant, gibt es attraktive Schnellladelösungen, die mittels Gleichstrom die Batterie innerhalb von 30



ABB-EXPERTE Thomas Makrandreou: »Schnellladelösungen sind marktreif.«

bis 120 Minuten zu einem Großteil laden. An Tankstellen oder Raststationen an Autobahnen und Schnellstraßen sind Ladezeiten von 15 bis 30 Minuten für die Betreiber interessant. Aufgrund der Umwegrentabilitäten rechnet sich die Investition auch früher, wenn die Kunden die Zeit im Shop oder Restaurant überbücken. Auch gilt die Sicherheitsfrage bei Schnellladevorgängen als gelöst. Intelligente Vorrichtungen sichern ab, dass Strom ausschließlich bei Verbindung mit standardisierten Steckverbindungen fließt.

(+) PLUS: Welche Elektromobilitätsprojekte sollte man in den kommenden Jahren noch genauer beobachten?

Makrandreou: Das größte heimische Projekt, an dem ABB mit Schnellladeinfrastruktur beteiligt ist, ist die Modellregion VLOTTE der Vorarlberger Kraftwerke AG. Im Herbst 2011 wurden dazu drei Terra-51-Ladestationen geliefert und in Schruns-Rodund im Montafon, am ÖAMTC-Standort in Rankweil und vor dem Hauptsitz der VKW in Bregenz installiert.

Das in Europa bislang größte Projekt für Ladeinfrastruktur wird derzeit in Estland ausgerollt. Die estnische Regierung will bis

Ende 2012 das gesamte inländische Verkehrsnetz mit Ladestationen abdecken und auf den Hauptverkehrsrouten ca. alle 50 Kilometer eine Schnellladestation installieren. Dort kommen unsere Terra-51-Schnellladestationen mit integrierter Wechselstromlösung zum Einsatz, um auch Modelle etwa von Renault, die auf AC-Ladung setzen, ansprechen zu können. In Summe werden wir im Rahmen dieses Projekts rund 200 Schnellladestationen und 500 AC-Ladestationen in Betrieb nehmen.

Im Rahmen eines weiteren interessanten Projekts installierten wir in den Niederlanden für BP Schnellladestationen an Tankstellen. Projektpartner war auch das Unternehmen GreenCab, das mit dem Einsatz von Schnellladestationen die Verfügbarkeit seiner 20 Elektroautos (EV) wesentlich erhöhen konnte. Diese Überlegung ist für jeden Fuhrparkbetreiber mit Elektroautos relevant.

(+) PLUS: Wie sieht es generell mit der Wirtschaftlichkeit von Investitionen in Ladeinfrastruktur aus?

Makrandreou: Ich sehe die Schnellladung als eine Leistung, die sich auch verkaufen lässt. Die Kunden sind unseren Erfahrungen nach bereit, für deutlich kürzere Ladezeiten auch mehr zu zahlen. Eine Schnellladestation hat sich auch ohne z.B. Shopumsätze nach rund drei Jahren amortisiert, ausgehend von täglich durchschnittlich acht Lade-Sessions und einem Pauschalbetrag von beispielsweise sechs Euro pro Ladevorgang. Unser Fazit: Investitionen lassen sich schon jetzt wirtschaftlich darstellen.

Anfangs sind für den noch jungen Markt sicherlich Förderungen notwendig, längerfristig aber muss sich der Elektromobilitätsmarkt selbst tragen können. Wachstumstreiber sind hier die Verfügbarkeit von adäquater Ladeinfrastruktur und die weitere Technologieentwicklung bei Akkumulatoren, welche die Leistungsfähigkeit, Reichweite und letztlich auch den Preis der E-Cars und damit deren Attraktivität beeinflusst. ■

»Alle, die sich damit beschäftigen, sind begeistert«



STRATEGIE, ALS MARKTPLAYER bei Elektromobilität aufzutreten: Salzburg-AG-Vorstandssprecher Hirschbichler setzt auf eine energieeffiziente Zukunft.

AUGUST HIRSCHBICHLER, Vorstandssprecher der Salzburg AG, *über Zukunftsthemen wie Energieeffizienz und Elektromobilität*, die bereits heuer greifen.

(+) PLUS: Wenn Sie ein kurzes Resümee ziehen wollen: Wie ist das Geschäftsjahr 2011 für die Salzburg AG verlaufen?

August Hirschbichler: Das vergangene Jahr war für die gesamte Energiewirtschaft witterungsbedingt durchwachsen. So konnte die Salzburg AG die Planzahlen im Bereich Wasserkraft, der für uns eine wesentliche Rolle spielt, aufgrund der geringen Niederschläge nicht erreichen. Ebenso brachen in dem vergleichsweise milden Winter die Absätze von Fernwärme und Gas ein. Auch galt es auch ein mit 160 Mio. Euro sehr ambitioniertes Investitionsprogramm in Salzburg durch-

zuführen. Hauptaugenmerk dabei gilt dem weiteren Ausbau der Wasserkraft beispielsweise mit dem Kraftwerk Lehen. Doch gibt es für uns keinen Grund zum Jammern. Längerfristig betrachtet sind wir auf einem sehr guten Weg.

(+) PLUS: Welche Themen bestimmen Ihr Geschäft?

Hirschbichler: Strategie der Salzburg AG ist weiterhin die konsequente Aufstellung als regionaler Infrastruktur- und Verkehrsdienstleister für Stadt und Land Salzburg. Dazu sind laufend Arbeiten nötig, um unsere

unterschiedlichen Infrastrukturnetze Strom, Gas, Wasser, Wärme zu erneuern und zu ertüchtigen. Im Verkehrsbereich kommt es zu Oberleitungsarbeiten und auch zum Einsatz neuer O-Busse, um die Attraktivität dieses Verkehrsmittels zu erhöhen. Im Laufe der nächsten Jahre werden hier zehn moderne Fahrzeuge zusätzlich zum Einsatz kommen.

Im Stromnetzbereich gibt es heuer einige Verkabelungsprojekte, um eine bestmögliche Versorgungssicherheit gewährleisten zu können. Durch den starken Wintereinbruch im Jänner und Februar hatten wir mit erheblichen Ausfällen von Freileitungen aufgrund der Schneelast zu kämpfen. Trotz Fukushima und der geforderten langfristigen Abkehr von fossilen Brennstoffen wird es für die E-Wirtschaft aber immer schwerer Ausbauprojekte durchzusetzen – egal ob dies eine Leitung oder eine Erzeugungsanlage betrifft. Hier ist ein Umdenken in der Bevölkerung notwendig, damit wir eine saubere Energiezukunft gestalten können.

Ein weiteres zentrales Thema der Energiebranche ist Energieeffizienz. Dabei sind viele aufeinander abgestimmte Maßnahmen nötig, um jene Einsparziele zu erreichen, die sich die Politik gesetzt hat. Energieeffizienz heißt für uns: die richtige Energie verantwortungsvoll verwenden. Um bei Strom und auch Wärme die richtige Energie einsetzen zu können, gibt es bei der Salzburg AG seit einigen Jahren Aktionen und Maßnahmen. Heuer wird dieses Thema noch verstärkt.

(+) PLUS: Welche Möglichkeiten haben Haushalte, den Energieverbrauch zu optimieren? Was können die Energieversorger hier tun?

Hirschbichler: Es gibt unterschiedliche Ansätze zur Steigerung der Energieeffizienz in den Haushalten. Gemeinsames Ziel ist stets, das Verhalten der Endverbraucher zu beeinflussen. Aktuell haben wir Piloten zu Smart Meter und Smart Grids laufen, die mittels Visualisierungen den Endkunden den tatsächlichen Verbrauch und Abweichungen in festgesetzten Zeiträumen zeigen. Der Verbraucher kann damit dann entsprechend reagieren. Manche Haushalte werden vielleicht sogar die Steuerung einer Warmwasseraufbereitung oder anderer Geräte von ihrem Energielieferanten regeln zu lassen. Der wiederum

CARSHARING IN SALZBURG

» **Der Handelsriese Rewe** hat im März gemeinsam mit dem Energieversorger Salzburg AG ein Car-Sharing-Tochterunternehmen gegründet. EMIL ist mit zunächst fünf Ausleihstationen und zehn Elektroautos im Betrieb. Bis 2016 werden es 40 Stationen in der Stadt Salzburg sein. Der Service wird im 15-Minuten-Takt abgerechnet. Der Tarif pro Stunde liegt zwischen fünf und sechs Euro, für Geschäftskunden gibt es Spezialpakete.

Experten sehen Carsharing in Städten als große Chance für eine Entlastung des Verkehrs: So ersetzt ein Carsharing-Auto bis zu acht Privat-Pkw. Werden die E-Cars dann auch noch rein von Ökostrom angetrieben (in Salzburg ist dies vor allem Wasserkraft), sieht es für eine grüne Zukunft überhaupt rosig aus. »Die Erfahrungen in Salzburg werden zeigen, wie schnell wir unser System auf andere Städte ausdehnen können«, plant Rewe-Manager Peter Breuss bereits die Expansion auf Restösterreich.



DIE E-CAR-EVANGELISTEN
Dietmar Emich, EMIL, Gunter Mackinger, Salzburger Lokalbahn, und Franz Studeny, EMIL, vor der neuen Ausleihstation bei Merkur Alpenstraße in Salzburg.

wird Anreize für ein solches Lastenmanagement bieten. Ein Teil des Stromverbrauchs lässt sich damit in verbrauchsgünstigere Zeiten verlegen.

Das größte Potenzial für Energieeinsparungen aber betrifft den Wärmebereich. Vor allem die Sanierung von Altbestand kann die Energiebilanz enorm verbessern. Wir schätzen, dass bei einer Sanierung des Gebäudebestandes in Salzburg ein Rückgang des Wärmebedarfs von gut 30 % möglich wäre. Wir sehen dieses Thema auch in seiner gesamten Wertschöpfungskette: Wärme und Behaglichkeit lassen sich auch über Fernwärme, Wärmepumpen, Solarenergie und letztlich auch Gas erzeugen. Diese unterschiedlichen Energieformen gilt es nun bestmöglich einzusetzen.

(+) PLUS: Der Regulator möchte nun die Netzbetreiber verpflichten, Energieeffizienzmaßnahmen bei den Endkunden zu forcieren. Ist dies aus Ihrer Sicht gut gewählt?

Hirschbichler: Durchaus – wenn der Regulator an zwingende Maßnahmen denkt, sollten diese nicht im Wettbewerbsbereich der Energieversorgung, sondern im regulierten Netzbetreibergeschäft gesetzt werden. Natürlich kann auch der Dienstleistungsbereich mit seinem Zugang zu den Kunden Maßnahmen setzen. Ob dies aber in Auftrag des Netzbetriebsbereichs, des Regulators oder weiterer Stellen passiert, spielt keine Rolle. Eines aber ist klar: Wenn wir dieses Thema wirklich ernst nehmen wollen, müssen wir schnell agieren.

(+) PLUS: Die Salzburg AG setzt bereits stark auf das Thema Elektromobilität. Welche Vision haben Sie dazu?

Hirschbichler: Ich bin felsenfest überzeugt, dass Elektromobilität erfolgreich den Markt

verändern wird. Es gab zwar bereits Anläufe in der Vergangenheit, nun aber ist unser gesamtes Umfeld – Politik, Gesellschaft und viele Unternehmen – auf diesen Trend eingestellt. Das Marktwachstum ist nur noch von der Preisentwicklung bei Fahrzeugen und den Angeboten der Autoindustrie abhängig. E-Cars eignen sich zunächst optimal für Firmenflotten, die im städtischen Bereich eingesetzt werden, und als Ersatz für Zweitwagen. Die durchschnittliche Kilometerleistung eines Fahrzeugs beträgt hierzulande täglich gut 20 bis 30 Kilometer. Allein diese Tatsache beantwortet auch gleich das vermeintliche Reichweitenproblem der E-Cars. Das Thema Schnellladung betrifft den primären Markt noch nicht und wird erst mit den weiteren Entwicklungen bei Akkutechnologien boomten. Bei der Elektromobilität wird es im Wesentlichen zwei starke Player geben: die Autoindustrie und die Energiedienstleister, die Ladeservices und Strom aus erneuerbaren Energie anbieten. Als Salzburg AG wollen wir einer dieser Player werden.

Dort, wo die Autos die meiste Zeit geparkt stehen, zuhause oder beim Arbeitsplatz, in der Tiefgarage oder in Park-and-Ride-Anlagen, haben wir aus Energieversorgungssicht bereits die nötige Infrastruktur. Alles, was wir dazu noch umsetzen müssen, ist die Installation von Lademöglichkeiten. Die Fahrzeuge dazu stehen in der Regel täglich 23 Stunden still. Abseits dieses gesicherten Ladens ist die Aufbringung von Strom aus erneuerbarer Energie ein Punkt, den wir ja ebenfalls abdecken.

(+) PLUS: Welche Erfahrungen haben Sie dazu bislang sammeln können?

Hirschbichler: Wir haben gesehen, dass jeder, der sich ein wenig mit Elektromobilität beschäftigt, davon begeistert ist. Die Fahr-

zeuge sind wendig, schnell und einfach in der Bedienung. Und wenn über entsprechende Förderungen das Preishindernis überwunden wird, investieren viele auch in dieses Thema. In einem Ortsteil von Köstendorf im Flachgau läuft derzeit ein Pilotprojekt der Salzburg AG, Photovoltaikanlagen und Elektroautos in einem Niederspannungsnetz zu integrieren. Zu unserer Überraschung hatten uns für das Projekt bereits am ersten Tag sämtliche Teilnehmer der angepeilten 50 % der Haushalte verbindlich zugesagt. Die Bewohner mussten selbst ebenso erhebliche Mittel für die Finanzierung der Anlagen aufbringen, die Begeisterung hatte aber deutlich überwogen.

Wir bereiten uns mit solchen Projekten auf den Zeitpunkt vor, an dem E-Cars und Akkus, die derzeit noch 30 bis 40 % des Fahrzeugpreises ausmachen, massiv günstiger werden. Bis dahin werden wir die Ziele und Vorgaben der Modellregion Salzburg für Elektromobilität des Klima- und Energiefonds übererfüllen. Gemeinsam mit Partnern engagieren wir uns auch in unserem Unternehmen The Mobility House, auf der Autohersteller von den bereits gemachten Erfahrungen mit Elektromobilität profitieren können.

(+) PLUS: Glauben Sie an eine Zukunft des Elektroautos als Stromspeicher für den Energieversorger? Es gibt ja die Vision der verteilten Speicherinfrastruktur auf E-Car-Basis.

Hirschbichler: Ein Fahrzeugbesitzer könnte damit etwas Geld verdienen, wenn die Fahrzeugbatterie zu bestimmten Zeiten für ein zentrales Lastenmanagement freigegeben wird. In dieser Vernetzung muss dann natürlich sichergestellt sein, dass der Akku bei Bedarf wieder aufgeladen ist. All diese genannten Aspekte ergeben ein breites Spektrum unserer Positionierung zum Thema Elektromobilität. ■

DAS UNTERNEHMEN

» **Eigentümer der Salzburg AG** sind zu 42,56 % das Land Salzburg, zu 31,31 % die Stadt Salzburg sowie zu 26,13 % die Energie AG Oberösterreich. Die Salzburg AG hat eine gesamte Stromenergieverwendung von rund 14.713 GWh, 12.220 GWh Erdgas und 867,6 GWh Fernwärme. Zusätzlich versorgt sie die Stadt Salzburg mit 12,2 Mio. m³ Wasser. Als Betreiberin des öffentlichen Verkehrs in der Stadt Salzburg und der Lokalbahn im Flachgau transportiert das Unternehmen pro Jahr über 49,5 Millionen Fahrgäste. Die Salzburg AG verfügt über ein eigenes Datennetz für Telefon-, Internet- und Kabel-TV-Services.

Eine Branche IM AUFWIND

VON VALERIE UHLMANN

WÄHREND DIE WINDKRAFT in den letzten Jahren weltweit einen Boom erlebte, *ging die Entwicklung in Österreich eher verhalten voran*. Doch der Ausbauschub des vergangenen Jahres sowie das neue Ökostromgesetz 2012 lassen die Branche wieder hoffen. Auch die Hard Facts in Österreich bestätigen diesen globalen Trend.

AM 15. JUNI war der »Tag des Windes«. Seit 2006 finden in Österreich und seit 2009 auch international rund um diesen Tag verschiedenste Events statt, um den Wandel im Energiebereich zu feiern. Doch wie steht es insgesamt mit der Nutzung dieser unerschöpflichen Energiequelle?

Klimawandel, steigender Strombedarf und Verknappung der fossilen Energieresourcen – vor diesem Hintergrund gewinnen die erneuerbaren Energien schon seit einigen Jahren weltweit immer mehr an Bedeutung. So wurde in der EU seit 2008 jedes Jahr insgesamt mehr Kraftwerksleistung aus erneuerbaren Energien aufgebaut als aus fossilen Energieträgern. Dabei befindet sich vor allem die Windkraftbranche seit einigen Jahren im Aufwind: Im vergangenen Jahr stammten bereits 71,3 % – ein Großteil der gesamten neuinstallierten Kraftwerksleistung – aus erneuerbaren Quellen. Rund 21 % der neuen Kraftwerkskapazitäten stellte der Windenergieausbau. Dabei stieg die Leistung der Windkraft um rund 11 % und deckt damit zurzeit rund 6,3 % des europäischen Stromverbrauchs. Insgesamt wurden 2011 in der EU 12,6 Mrd. Euro in den Ausbau der Windkraft investiert. »Europa ist nach wie vor der Windkontinent Nummer eins, auch wenn China bereits zum Überholen ansetzt«, erklärt Stefan Moidl, Geschäftsführer der IG

Windkraft. 2011 konnte China 43 % des weltweiten Windkraftausbaus für sich verbuchen.

» Enormes Potenzial «

»Das Potenzial der Windbranche ist enorm«, so Martin Fliegenschnee-Jaksch, Sprecher der IG Windkraft. 2010 hätte die Windbranche bereits 32 Mrd. Euro zum BIP der EU beigetragen. »Diese Summe ist höher als der Beitrag der gesamten Schuhindustrie oder eines Drittels der Bekleidungsindustrie der EU.« Auch die Arbeitsplätze in der Windbranche stiegen von 2007 bis 2010, trotz hoher Arbeitslosenzahlen im EU-Raum, um rund 30 %.

» Vom Stillstand zum Ausbauschub «

Ganz im Gegensatz zu diesem europäischen Trend kam es in Österreich in den vergangenen Jahren de facto zu einem Stillstand des Windkraftausbaus. Der Grund dafür seien ungeeignete Förderbedingungen gewesen, so Fliegenschnee-Jaksch. Erst 2011 erholte sich die Branche und es kam wieder zu einem Ausbauschub von 31 Anlagen mit 73 Megawatt. Mittlerweile stehen in Österreich über 660 Windräder mit einer Leistung von



ANDREAS DANGEL, W.E.B. »Kannada hat viel Potenzial.«

1.100 Megawatt und erzeugen Strom für rund 630.000 Haushalte. Damit stehe Österreich in diesem Bereich aber erst am Anfang seiner Entwicklung, so Moidl. »Die wichtigste Voraussetzung für den weiteren Ausbau der Windkraft ist das Ökostromgesetz 2012.« Mit Inkrafttreten des Gesetzes Anfang Juli 2012 wird die Förderhöhe für neue Windkraftprojekte neu bemessen und auch die

Einspeisetarife für Ökostrom werden neu gesetzt. Für eine langfristige positive Entfaltung des Ökostromgesetzes und den konstanten Ausbau der Windenergie sei vor allem die Verordnung von Einspeisetarifen in adäquater Höhe notwendig. Gemeinsam mit der Ökostromverordnung soll das Ökostromgesetz auch Warteschleifen bei der Fördervergabe abbauen. Damit soll Investoren bei der Planung ihrer Projekte, die zumeist Großteils von der Hilfe von Fremdfinanzierungsbeiträgen anhängig sind, mehr Sicherheit gegeben und somit auch der weitere Ausbau gefördert werden. »Im Jahr 2012 rechnen wir mit der Errichtung von rund 140 Windkraftanlagen mit insgesamt 376 MW Leistung, wir steigern damit die bestehende Leistung um gut ein Drittel«, freut sich Moidl.



» Langfristige Investition «

Die Windbranche ist in Österreich sehr homogen strukturiert. Die Planung und den Betrieb von Anlagen übernimmt meist ein- und dieselbe Firma. Das Geschäftsmodell der Stromerzeugung durch Wind ist stark von den bestehenden Förderungen abhängig, der Eigenmittelanteil der meisten Anlagen liegt zwischen 20 und 30 %. Betreiber einer Windkraftanlage geben den erzeugten Strom während der gesamten Förderzeit eines Projekts an die Ökostromabwicklungsstelle (OeMAG) und bekommen diesen über einen fixen Tarif abgegolten. Innerhalb des Förderzeitraumes müssen die Kredite zurückgezahlt werden, erst anschließend beginnt die Windkraftanlage Gewinne abzuwerfen. Die Beteiligung an Projekten der Windenergie ist dementsprechend langfristig zu sehen.

» Internationaler Markt »lebenswichtig«

Mehr als 120 Unternehmen sind in Österreich bereits im Zuliefer- und Dienstleistungsbereich der Energieerzeugung durch Windkraft engagiert. »Trotz positivem Aufwärtstrend war der internationale Markt für die österreichischen Windkraftbetreiber in den letzten Jahren lebensnotwendig«, erklärt Fliegenschnee-Jaksch. Viele Betreiberfirmen wählten mit ihren Projekten den Schritt ins benachbarte Ausland um Entlassungen im eigenen Unternehmen zu umgehen. Ebenso war für die österreichische Windzulieferbranche der internationale Markt von großer Bedeutung. Auch jetzt wird noch fast die gesamte Produktion exportiert. »Allein ein Drittel der österreichischen Windzulieferbranche erwirtschaftet bereits ein Exportvo-

lumen von weit mehr als 500 Mio. Euro«, beschreibt Fliegenschnee-Jaksch die Situation.

» Vom Waldviertel bis nach Kanada «

So hat sich beispielsweise das österreichische Energieerzeugungsunternehmen W.E.B. Windenergie AG in den letzten Jahren stark an den Zukunftsmarkt Kanada angenähert. Durch die Gründung einer Tochtergesellschaft und den Kauf erster Einspeisetarife will W.E.B. die Strukturen schaffen, um auf diesem Markt mittelfristig um etwa 20 % zu wachsen. »Kanada bringt sehr viel Potenzial im Windenergiebereich«, meint Andreas Dangl, Vorstandsvorsitzender der W.E.B.. Bis 2015 strebt die W.E.B. einen Ausbau ihrer Kraftwerkskapazität von 239 Megawatt auf 450 Megawatt an. Auch in Österreich befinden sich wieder einige Projekt in Planung oder bereits in der Durchführung. Mit dem internationalen Windkraftanlagenhersteller Vestas hat W.E.B. einen Vertrag mit einem Gesamtvolumen von 120 Mio. Euro über die Lieferung von insgesamt 14 Windkraftanlagen für 2013 sowie weiteren 13 Anlagen des Typs V112 für 2014 und 2015 unterzeichnet. Diese Anlagen sollen im Rahmen von Windkraftprojekten in Niederösterreich und dem Burgenland zum Einsatz kommen. So hat W.E.B. unter anderem gemeinsam mit dem Wirtschaftsforum Waldviertel die Windinitiative Waldviertel gegründet. Dieses Programm soll einen kräftigen Wachstumsim-

puls für die Region bringen. »Mit einer überschaubaren Anzahl von Windkraftanlagen soll der Strombedarf einer ganzen Region erzeugt werden«, so Dangl. Als Bürgerbeteiligungsunternehmen mit rund 3.200 – größtenteils privaten – Aktionären bietet die W.E.B. mit ihren Aktien eine alternative Anlageform. Darüber hinaus hat die W.E.B. im Jahr 2010 die erste Windkraftanleihe Österreichs ausgegeben.

» Österreichs Potenzial nutzen «

Auch der globale Konzern Vestas möchte seine Kraftwerkskapazitäten in Österreich weiter ausbauen. »Bis Ende 2011 hatten wir in Österreich 422 Megawatt am Netz und wir streben danach, dies auszubauen. Das Gesetz sieht vor, dass bis 2020 zur bestehenden Leistung von circa 1.075 Megawatt zusätzlich 2.000 Megawatt Windenergie errichtet werden. Für uns heißt es, das Potenzial zu nutzen und nun zeitnah und zuverlässig Windparks zu errichten«, sagt Wolfgang Schmitz, Präsident Vestas Central Europe. Neben verschiedenen Projekten in Österreich, Deutschland und europaweit hat Vestas kürzlich über die Lieferung von Anlagen für das Botievo-Projekt den Markteintritt in der Ukraine geschafft. Nach Fertigstellung soll dieses Kraftwerk eine geplante Kapazität von 195 Megawatt umfassen. »Die Ukraine ist ein vielversprechender Windenergiemarkt mit exzellenten Windressourcen«, so Schmitz. ■



AUSBAUSCHUB. Mit besseren Förderbedingungen für Projekte kann sich Österreichs Windkraftbranche dem globalen Boom anschließen.



KONFLIKTE NICHT SCHEUEN. Konfrontationen sollten auch in Unternehmen nicht hinausgezögert werden.

DER FISCH MUSS AUF DEN TISCH

UNANGENEHME THEMEN werden gerne hinausgeschoben und latente Konflikte dadurch festgefahren. *Es gilt, den Fisch auf den Tisch zu bringen*, solange er frisch ist. Aber wann und wie soll man ein Problem ansprechen?

VON ANGELA HEISSENBERGER

KONFLIKTE entstehen nicht plötzlich, und man stolpert auch nicht zufällig hinein. Sie entwickeln sich. Die ersten Anzeichen sind Sticheleien und leichte Vorwürfe, manche Kontrahenten reagieren aber auch zunehmend mürrischer, gehen einander aus dem Weg und sabotieren wichtige Entschei-

dungen. Alle Faktoren, die eine gute Kommunikation ausmachen, können in Konflikten destruktiv eingesetzt werden.

Im Rahmen einer Befragung von Führungskräften aus Wirtschaft und Verwaltung identifizierten die Psychologen Joachim Selter und Ines Wilczek sechs typische Konfliktsignale: Aggressivität, Desinteresse,

Widerstand, Uneinsichtigkeit, Flucht sowie Überkonformität. Je mehr Emotionen im Spiel sind, desto stärker ist die Urteilsbildung eingeschränkt. Die Folge ist unreflektiertes Handeln, das später oft bereut wird. »Sobald ein Konflikt wahrgenommen wird, muss er auch gelöst werden«, sagt Verhandlungsexperte Matthias Schraner. »Wer den Konflikt frühzeitig erkennt, kann ihn steuern.« Die Kunst besteht darin, trotz unterschiedlicher Positionen und atmosphärischer Verstimmungen eine konsequent respektvolle, wertschätzende Haltung zu bewahren. Zu Beginn die Gemeinsamkeiten hervorzuheben, kann das Eis schon langsam zum Schmelzen bringen.

» Freund, nicht Feind «

Auf keinen Fall sollte die Konfrontation hinausgezögert werden. Die Redewendung »Put the fish on the table« geht der Überlieferung nach auf die Tradition sizilianischer Fischer zurück, die ihren Fang gemeinsam auf einem Tisch ausnehmen und säubern. Die blutige, unangenehme Arbeit wird mit

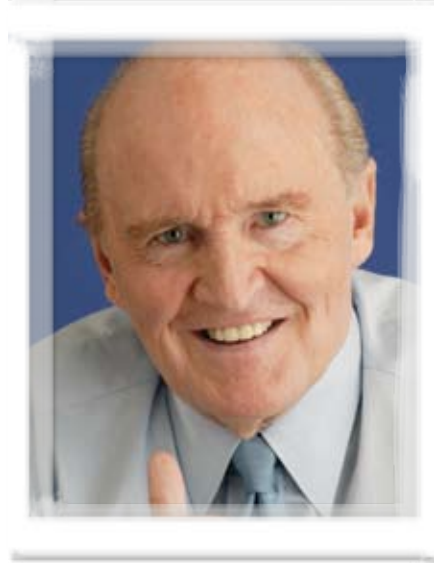
einem großen Fischessen am Abend belohnt. Fällt ein Fisch aber unter den Tisch, wird er zu stinken beginnen. Umgelegt auf das Konfliktmanagement bedeutet das: Probleme, an denen gearbeitet wird, finden zu einer für alle Beteiligten befriedigenden Lösung. Versteckte Konflikte beeinträchtigen hingegen das gesamte Team.

George Kohlrieser, Professor für Organisatorisches Verhalten an der IMD Business School in Lausanne und Autor des Buches »Gefangen am runden Tisch«, plädiert für den Einsatz »emotionaler Intelligenz«, um sich nicht von den eigenen Gefühlen oder den Gefühlen der anderen gefangen nehmen zu lassen. »Bauen Sie eine emotionale Bindung zum ‚Gegner‘ auf, denn die Konfliktlösung liegt in Ihrer Beziehung zum anderen«, empfiehlt Kohlrieser, der als auch für zahlreiche internationale Konzerne in Krisensituationen als Berater tätig war. Respektvoller Umgang ist oberstes Gebot: »Behandeln Sie die Person als Freund, nicht als Feind.« Gleichzeitig sollte das eigentliche Thema nicht aus den Augen verloren werden. Ein sachlicher Kommunikationsstil ist dabei hilfreich. Keineswegs sollte man von Gefühlen leiten lassen, denn aggressives Verhalten oder Schuldzuweisungen führen unweigerlich in eine Sackgasse.

Der wahre Grund für einen Konflikt ist nicht immer auf den ersten Blick erkennbar. Während sich manche Konflikte an unterschiedlichen Interessen entzünden, liegen dahinter oft vernachlässigte Bedürfnisse, meint Kohlrieser. So schmerze einen Mitarbeiter, der bei einer Beförderung übergangen wurde, weniger der Verlust der damit verbundenen Gehaltserhöhung als die fehlende Anerkennung seiner Leistungen.

» Offenheit und Respekt «

Professionelles Konfliktmanagement bekommt in Unternehmen einen immer höheren Stellenwert. Laut der aktuellen Teamgeist-Befragung des Wirtschaftsforums der Führungskräfte (WdF) vom März 2012 ist der Anteil der konflikt-bezogenen Arbeitszeit seit dem Vorjahr auf 21 % gestiegen. Bewertet mit den angegebenen Gehältern der mehr als 200 befragten Führungskräfte erhöhten sich die Konfliktkosten um 8 % auf 1.560 Euro. Teamgeist ist damit längst ein wesentlicher Produktionsfaktor im Arbeitsleben. »Frust und Unzufriedenheit mit der Leistung der Kollegen, unklare Aufgabenstellungen und unterschiedliche Wertvorstellungen«, nennt Studienautorin und Konfliktmanagerin Elvira Hauska die drei Themen, die die Befragten am meisten be-



JACK WELSH, EX-CEO VON GENERAL ELECTRIC:
»Um ein erfolgreiches Team aufzubauen, muss man den Menschen die Wahrheit sagen.«

lasten. Konfliktmanagement in die Unternehmensstrategie zu integrieren, erfordert jedoch seitens des Managements die Bereitschaft zu mehr Transparenz.

Man muss nicht jeden mögen oder mit allen Kollegen befreundet sein, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen. »Dream Teams« entsprechen ohnehin meist mehr einem Wunsch als der Realität. Konflikte offen anzusprechen, sollte aber immer möglich sein. Ein Streit verbindet ebenso, wie er trennt. Jack Welch, legendärer CEO von General Electric, erklärte rückblickend in einem Interview, als er nach seinem Erfolgsrezept gefragt wurde: »Es geht im Team hauptsächlich darum, offen zu sein und den Menschen die Wahrheit zu sagen. Leistungen und Verhalten müssen beide berücksichtigt werden. So haben wir bei General Electric ein erfolgreiches Team mit Menschen aufgebaut, die sich gegenseitig mochten und gerne zusammenarbeiteten.« Führungskräfte dürften dabei vor unangenehmen Entscheidungen nicht zurückschrecken. »Ein gutes Team bauen Sie auf, indem Sie sich von den schwächsten Spielern trennen und die besten fördern«, so Welch: »Es ist entscheidend, Menschen mit Respekt, aber auch mit Offenheit zu begegnen.«

ATTACKIEREN ODER TAKTIEREN?

»Wer in Verhandlungen Konflikte aufschiebt oder vermeidet, gerät unkontrolliert in eine schwierige Position. Prozesse werden globaler und konfliktträchtiger, die Anforderungen ändern sich stetig, der Druck auf die Verhandlungsführer steigt. Doch wann ist der richtige Zeitpunkt, um den Konflikt aufs Tapet zu bringen?

Matthias Schranner, langjähriger Verhandlungsexperte des Sondereinsatzkommandos der deutschen Polizei und nunmehr Vorstandsvorsitzender des Schranner Negotiation Institutes in Zürich, unterscheidet zwei Philosophien:

»Low hanging fruits first: Zuerst werden einfache Themen verhandelt, um die Beziehung zu stabilisieren. Die schwierigen Punkte werden erst gegen Ende aufgegriffen.

»Put the fish on the table: Hier werden die Konfliktthemen bereits zu Beginn angesprochen – mit dem Risiko eines frühen Abbruchs der Gespräche.

Schranner argumentiert aus seiner Erfahrung als Verhandlungsführer bei Geiselnahmen zunächst für Deeskalation. Geiselnnehmer, die in der Regel nicht strategisch und taktisch überlegt



M. SCHRANNER. »Konflikte müssen sofort gelöst werden.«

agieren, würden sich generell für die zweite Variante entscheiden – und sich selbst dadurch viele Optionen nehmen. Werden Drohungen ausgesprochen, scheint der Konflikt erst recht unüberwindbar. »Die Kunst ist aus meiner Sicht, die Dramatik zu reduzieren und mit einer gewissen spielerischen

Leichtigkeit zu verhandeln«, sagt Schranner.

Er plädiert dafür, am Beginn die grundlegenden Gemeinsamkeiten zu betonen. Indem man dem Gegenüber signalisiert, keine sofortige Entscheidung zu erwarten, wird automatisch viel Dramatik genommen. »Einem Geiselnnehmer sagt man beispielsweise, dass man ihn nicht stoppen kann und er die Handlungshoheit hat«, erklärt Schranner. Mit dem Vorschlag, in aller Ruhe gemeinsam nach einer Lösung zu suchen, beginnt dann die eigentliche Verhandlung.

Die Negotiation Conference 2012 findet heuer zum Thema »Put the fish on the table – Wie steuert man eine Verhandlung bewusst in den Konflikt?« am 4. und 5. Oktober 2012 in Zürich statt.

INFO & ANMELDUNG: www.schranner.com

DIE FÜHRUNGSMACHT RICHTIG GEBRAUCHEN

FÜHRUNGSKRÄFTE HABEN MACHT. Und sie brauchen Macht. Sonst können sie ihre Aufgabe nicht erfüllen. *Vielen Führungskräften fällt aber der angemessene Umgang mit der ihnen verliehenen Macht schwer* – auch weil in den meisten Unternehmen das Thema »Führung und Macht« tabuisiert wird.

VON JULIA VOSS

WAS ICH HATTE, war doch nur geliehene Macht.« Das sagte Thomas Middelhoff vor knapp zehn Jahren – wenige Tage nachdem er seinen Stuhl als Vorstandsvorsitzender der Bertelsmann AG räumen musste. Mit diesen Worten begründet er, warum er ohne Groll von dem Medienkonzern scheide. Im Rückblick, so Middelhoff, habe er vielmehr das Gefühl, seine Aufgabe bei Bertelsmann habe ihm »ein tolles Leben ermöglicht« und er habe »etwas Gutes erreicht«.

Ein so gelassenes Verhältnis zur ihnen mit ihrer Position verliehenen Macht haben

wenige Führungskräfte. Im Unternehmensalltag stellt man oft fest: Während manche Führungskräfte sich scheuen, ihre Macht aktiv zu gebrauchen, verliehen sich andere geradezu in sie. Entsprechend schwer können sie ihre verliehene Macht wieder abgeben.

»Macht gezielt gebrauchen«

Recht selten begegnet man hingegen Managern, die ein angemessenes Verhältnis zur ihnen verliehenen Macht haben. Dies ist kein Zufall – denn in den meisten Unternehmen wird das Thema »Führung und Macht« tabuisiert. Dabei hat jede Führungskraft nicht nur Macht. Sie braucht auch (Ent-

scheidungs- und Gestaltungs-)Macht. Sonst kann sie ihre Aufgabe nicht erfüllen.

Trotzdem wird das Thema »Umgang mit Macht« in den meisten Unternehmen – sogar in deren Förderkreisen für den Führungsnachwuchs – selten erörtert. Dabei bereitet der Umgang mit der ihnen verliehenen Macht vielen Führungskräften Schwierigkeiten. Unter anderem, weil sie das aktive Nutzen ihrer Macht oft irrtümlich mit autoritärem Verhalten gleichsetzen.

Deshalb scheuen sich zum Beispiel manche Führungskräfte, »wenn's brennt« und ein schnelles, entschlossenes Handeln nötig wäre, ihre Entscheidungsmacht zu nutzen.



Die Folge: Ihre Mitarbeiter wissen nicht, was es zu tun gilt, und ihnen fehlen der nötige Halt und die gewünschte Orientierung. Entsprechendes registriert man häufig bei Veränderungsprozessen. Bei ihnen schrecken Führungskräfte oft davor zurück, von ihren Mitarbeitern das gewünschte Verhalten einzufordern – aus Angst, sie könnten autoritär wirken.

Bei anderen Führungskräften registriert man das entgegengesetzte Verhalten. Sie agieren stets aus der Position »Ich bin der Chef, also habe ich das Sagen« heraus. Sie dirigieren ihre Mitarbeiter ausschließlich über Anweisungen und Vorgaben, selbst

wenn es angebrachter wäre, um Unterstützung zu werben. Sie übersehen, dass ihnen ihre Mitarbeiter, wenn sich ihr Führungshandeln ausschließlich auf ihre verliehene Macht stützt, zwar kurzfristig gehorchen. Sie gewinnen diese aber nicht als Mitstreiter. Denn für ihre Mitarbeiter sind sie keine »Autoritäten«, sondern »autoritäre Persönlichkeiten«, die ihre Macht genießen, statt sie gezielt zu gebrauchen.

» Der Situation angemessen reagieren «

Noch häufiger begegnet man im Unternehmensalltag aber Führungskräften, die unsicher sind: Wann ist es der Situation und der Person angemessen, meine Macht aktiv zu gebrauchen? Zum Beispiel, um meinen Mitarbeitern einen klaren Weg aufzuzeigen. Und wann sollte ich eher für mehr Engagement oder ein verändertes Verhalten werben? Entsprechend unberechenbar ist ihre Reaktion. Mal schlagen sie mit dem Dampfhammer zu und walzen alle Bedenken platt, wenn Geduld und Verständnis angebracht wären. Und dann schauen sie wiederum scheinbar endlos zum Beispiel dem Fehlverhalten eines Mitarbeiters zu, obwohl all seine Kollegen bereits darauf warten: Wann packt der Chef endlich den »Hammer« aus und sagt »So geht es nicht«?

Diese Führungskräfte haben im Arbeitsalltag meist die größten Schwierigkeiten. Denn für ihre Mitarbeiter ist in ihrem Verhalten kein Führungsstil erkennbar. Folglich wissen sie auch nicht, wie sie sich verhalten sollen. Zudem führt ein so widersprüchliches Verhalten meist dazu, dass sich zahlreiche Mitarbeiter ungerecht behandelt fühlen, da sie die Reaktionen ihres Chefs nicht verstehen.

Dass vielen Führungskräften der Umgang mit der ihnen verliehenen Macht Schwierigkeiten bereitet, liegt nicht nur an ihrer ungenügenden Vorbereitung auf ihre Führungsaufgabe. Auch die (zumindest auf dem Papier formulierte) Kultur der Unternehmen trägt hierzu häufig ihr Scherflein bei. In ihren Leitlinien und Führungsgrundsätzen dominieren meist Aussagen wie »Wir sind ...«, »Wir machen ...« – gerade so, als wären die Interessen der Unternehmensführung sowie jene der Führungskräfte und der Mitarbeiter völlig identisch und säßen sie stets im selben Boot. Entsprechend verhalten sich Führungskräfte, wenn sie zum Beispiel mit ihren Mitarbeitern die Arbeit planen oder Ziele vereinbaren. Dann appellieren auch sie meist an das kollektive Wir. Und ihre Mitarbeiter? Sie sitzen daneben, nicken stumm und denken innerlich: Wenn der Chef das

will, kann ich ohnehin nichts dagegen tun. Also sagen sie »ja«, um später auf Umwegen doch ihre Ziele zu erreichen.

» Interessenunterschiede akzeptieren «

Deshalb sollten Führungskräfte seltener an das kollektive Wir appellieren. Stattdessen sollten sie häufiger sagen »Ich will ...«, »Ich möchte ...«, »Ich habe die Vorgabe ...«. Denn dann können sie im nächsten Schritt



THOMAS MITTELHOFF. *Der Ex-Bertelsmann-Chef hat ein sehr gelassenes Verhältnis zur Macht. Er wusste, sie war nur geliehen, sagte er, als er vor zehn Jahren den Stuhl an der Spitze des internationalen Medienkonzerns räumen musste.*

mit ihren Mitarbeitern herausarbeiten: Welche gemeinsamen Interessen haben wir und wo divergieren unsere Interessen? Außerdem: Welche Interessen lassen sich unter bestimmten Voraussetzungen unter einen Hut bringen? Zudem können sie deutlich machen: Welche Vorgaben sind debattierbar und welche sind unverrückbar? Sei es, weil ich dies als Bereichsverantwortlicher als nötig erachte, oder weil ich selbst gewisse Vorgaben habe. So lässt sich ein tragfähigeres Fundament für die Zusammenarbeit schmieden, als wenn die vorhandenen Unterschiede negiert werden. Oder wenn Führungskräfte sich entweder so gebärden, als hätten sie keine Macht, oder als hinge ihr Erfolg nicht auch von der Unterstützung ihrer Mitarbeiter ab. ■

DIE AUTORIN

» **Julia Voss** ist Geschäftsführerin des Trainings- und Beratungsunternehmens Voss+Partner, Hamburg (www.voss-training.de)

■ QLOCKTWO W

Zeitwort

Wortwörtlich die Uhrzeit ablesen kann man von der Armbanduhr Qlocktwo W von Biebert & Funk Design. 110 Buchstaben befinden sich in einem gleichmäßigen Raster am quadratischen »Ziffernblatt«. Wird der kleine Metallknopf gedrückt, leuchten Worte auf, die die Zeit beschreiben. Neben der Uhrzeit kann die Qlocktwo W auch den Kalendertag sowie die Sekunden anzeigen. Ab Herbst 2012 ist sie in den Varianten polierter, gebürsteter und schwarzer Edelstahl jeweils in den Sprachen Deutsch, Englisch und Französisch erhältlich.

INFO: www.qlocktwo.com



WORTUHR. Keine Ziffern, sondern Worte zeigen hier die Zeit an.

■ CUFFLINKS

Speicher-Schmuck

In geheimer Mission: Mehr als nur elegante Accessoires für besondere Anlässe sind die USB-Manschettenknöpfe von cufflinks.com. Außen in den schönsten Mustern, Formen und aus den edelsten Materialien gestaltet, verbirgt sich im Inneren ein Datenspeicher mit bis zu 8 GB. Das teuerste Paar (knapp 200 Euro) aus poliertem Silber enthält sogar einen integrierten WiFi-Hotspot. So sind die kleinen Schmuckstücke für den Herren ein guter Platz, um wichtige Dokumente und Dateien versteckt aufzubewahren, sowie die idealen Begleiter für die streng geheime Mission auf Abendveranstaltungen.

INFO: www.cufflinks.com

AGENT 8GB. Lizenz zum Speichern.

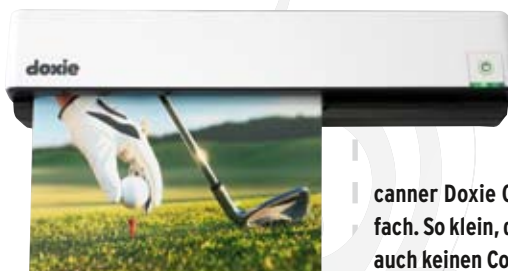


■ DOXIE GO

Mini-Scanner

Nie wieder Papierberge: Mit dem Miniscanner Doxie Go wird Scannen ganz flexibel und einfach. So klein, dass er gut mitzunehmen ist, braucht er auch keinen Computer, um zu arbeiten. Durch den eingebauten Akku läuft das Gerät auch kabellos. Im Inneren verfügt der kleine Scanner über einen Datenspeicher für bis zu 2.400 Fotos. Via USB ist Doxie Go mit dem Computer synchronisierbar, die Wi-Fi-Version auch wireless mit iPhone und iPad. So können die Dateien nach dem Scannen auf den gewünschten Devices archiviert oder mit der Community geteilt werden.

INFO: www.getdoxie.com



SCANNEN GANZ EINFACH. Ohne Kabel, ohne PC.

RUNDENBASIERTES STRATEGIESPIEL »Warlock«, gewürzt mit viel Magie.

■ SPIELETEST

Krieg der Zauberer

Das brandneue Strategiespiel »Warlock - Master of Arcane«, mit Marktstart in Österreich Mitte Mai, möchte je nach frei wählbarem Schwierigkeitsgrad Gelegenheitsspieler bis Hardcore-Gamer ansprechen können. Der Strategieklassiker »Civilization« diene als Vorbild, ebenso die »Heroes of Might & Magic«-Reihe. »Warlock« ist freilich weder das eine noch das andere, eher eine abgespeckte Melange. Die Spieler ringen in »Warlock« in ihren Rollen als Hexenmeister um Entwicklungsfortschritte im Magielabor und den Ausbildungsstätten von Kampfeinheiten. Wer einige Drachen auf der Payroll hat, strapaziert zwar das Arbeitsklima seiner - im weitesten Sinne - HR-Abteilung, hat aber wirkliche Argumente am Schlachtfeld. »Warlock« versucht die Kampfkraft der Armeeeinheiten mit den Zaubersprüchen, die besonders in Kombination wirken, zu balancieren. Das hat mitunter überraschende Auswirkungen, wenn etwa zur stärksten Einheit auf hoher See eine Abteilung »Ritter auf fliegenden störrischen Eseln« avanciert. Ganz ernst nimmt sich das Spiel auch selbst nicht. Das macht sicherlich seinen größten Reiz aus. Erhältlich für PC.



BALLGEFÜHL. Näher dran am Spiel mit der Fußball-Fernbedienung.

■ FUSSBALL-FERNBEDIENUNG

Passiv-Sport

Die Fußball EM 2012 zuhause hautnah miterleben: Die Universal-Fernbedienung in Fußballform liefert das pure Euro-Feeling: Während die verschwitzten Spieler den Ball über den Rasen kicken, halten ihn Fußballfans vor dem Fernseher in der Hand. Die Fernbedienung verfügt über die gängigen Funktionen wie An- und Ausschalten, Stummschalten, Lautstärkeregelung und Senderwechsel und ist für alle TV-, VCR- und DVD-Geräte und Satellitenreceiver vorprogrammiert. Dank ihres weichen Materials ist die Fußball-Fernbedienung unkaputtbar – auch bei spielbedingten Wutausbrüchen sowie Freudentänzen.

INFO: www.sowaswillichauch.de

■ TASCHENTEST

Feste »Feuerwear«

Durch Schlamm und Geröll wurden sie gezogen, haben Feuer und Hitze getrotzt und Unmengen Wasser transportiert. Das deutsche Unternehmen Feuerwear sammelt ausgemusterte Feuerwehrschräuche und verarbeitet sie zu Umhängetaschen, Gürtel, Mappen und Geldbörsen. Über 40.000 Stück aus seiner Produktpalette hat das Startup im letzten Jahr verkauft. »Man muss kein Feuerwehrmann sein, um etwas von den heldenhaften Einsätzen zu sehen oder zu spüren, an denen das Material beteiligt war«, ist Feuerwear-Gründer Martin Klüsener überzeugt. Ihre Herkunft will die robuste Tasche »Scott« gar nicht verbergen: Aufdrucke von Prüfnummern, DIN-Normen, Schlauchlängen sowie Gebrauchsspuren aus den Einsätzen bei der Feuerwehr verleihen ihr ein individuelles Aussehen. Das widerstandsfähige Material bewahrt kleine Einkäufe, Notebooks und in 15- und 17-Zoll-Ausführung sogar A4-Ordner vor äußeren Einflüssen. Weitere Fächer im Inneren halten Ordnung bei Mobiltelefon, Schlüssel und Stiften. Die Unikate sind für 129 Euro (13 Zoll), 159 (15 Zoll) respektive 179 Euro (17 Zoll) erhältlich.

INFO: www.feuerwear.de

»SCOTT« AUS FEUERWEHR-SCHLÄUCHEN IM REPORT-TEST: Unverwundlich aber mit größerem Eigengewicht als vergleichbare Taschen.



Vier Komponenten, ein System: New Automation Technology.

IPC

- Industrie-PCs
- Embedded-PCs
- Motherboards



I/O

- EtherCAT-Komponenten
- IP-20-Busklemmen
- IP-67-Feldbus-Module



Motion

- Servoverstärker
- Servomotoren



Automation

- Software-SPS
- Software-NC/CNC
- Safety



www.beckhoff.at

Setzt weltweit Standards: PC- und EtherCAT-basierte Steuerungstechnik von Beckhoff. Als Spezialist für offene Automatisierungssysteme bietet Beckhoff Komponenten für die Bereiche IPC, I/O, Motion und Automation an, die einzeln oder im Verbund als präzise aufeinander abgestimmtes Steuerungssystem fungieren. Die „New Automation Technology“ von Beckhoff steht für universelle Automatisierungslösungen, die weltweit in den verschiedensten Anwendungen zum Einsatz kommen. Die Unternehmenspräsenz in über 60 Ländern gewährleistet weltweit eine kontinuierliche Betreuung.

IPC

I/O

Motion

Automation

New Automation Technology **BECKHOFF**

tipps

Gourmet-BBQ in
der **Südsteiermark**



JEDEN DONNERSTAG wird im Sattlerhof auf Haubenniveau gegrillt.

»Der südsteirische Sattlerhof ist nicht nur ein beliebter Treffpunkt für Weinliebhaber, einmal in der Woche ist er auch ein Muss für Freunde deftiger Grillkost. Beim Gourmet BBQ jeden Donnerstag werden im südsteirischen Gamlitz glühende Leidenschaften entfacht – und das auf Haubenniveau.

Kein Wunder, wird doch hier von Hannes Sattler schon viele Jahre lang konstant eine exquisite, regionale und doch sehr innovative Küche vertreten. Wer also nach Weinverkostung bei Willi Sattler, Riedenspaziergang und erfrischendem Bad im beheizten Pool etwas Schmackhaftes vom heißen Rost will, kann die Chefs machen lassen oder selbst Hand anlegen. Wer sein Grillgut selbst fangen möchte, für den gibt's im Sattlerhof Kurse in der Königsdisziplin des Fischens. »Gourmet & Fliege« heißt das Angebot für Fliegenfischer. Während des zweitägigen Kurses werden nicht nur Technik, Ethik und Materialkunde vermittelt, sondern es wird auch dem Fisch mit professioneller Anleitung tatkräftig an den nassen Leib gerückt. Die nächsten Termine sind 20., 21. Juli und 17., 18. August. Petri heil!

KONTAKT: Genießerhotel, Restaurant & Wirtshaus am Sattlerhof
A-8462 Gamlitz, Sernau 2A
Tel: (0043) 34 53 / 44 54 – 0
restaurant@sattlerhof.at
www.sattlerhof.at

FALKENSTEINER HOTEL & SPA IADERA: Das erste »Leading Hotels of the World«-Mitglied am Mittelmeer zwischen Venedig und Griechenland.



■ **FALKENSTEINER HOTEL & SPA IADERA**

Wellness mit Meeranschluss

6.000 m² WELLNESS, 700 m² Hamam, *das Meer vor der Haustür und Service auf höchstem Niveau:* Das Falkensteiner Hotel & Spa Iadera kommt der landläufigen Vorstellung vom Paradies ziemlich nahe.

VON BERND AFFENZELLER, PUNTA SKALA

HAMAM-MEISTER Mahir Özdemir ist schon viel herumgekommen. Sein Handwerk hat er bei zwei der bekanntesten Hamam-Meister in Tokat und Turhal in der Türkei gelernt. Seither hat Özdemir zahlreiche Hamams in Asien und Europa entworfen und betreut. Sein Meisterstück hat Özdemir aber im Falkensteiner Hotel & Spa Iadera an der Adriaküste Dalmatiens abgelegt: In einem 700 m² großen Hamam tauchen die Gäste des 5-Sterne-Hotels in die Badekultur des Orients ein und werden nach allen Regeln der Kunst verwöhnt – durch ein reinigendes Körper-Peeling, mit einer genussvollen Seifenschaummassage oder mit speziellen orientalischen Wassergüssen (siehe Kasten).

Eingebettet ist dieser beeindruckend atmosphärische



GANZJAHRESDESTINATION: Dank eines ungemein großzügigen und wunderschönen 6.000 m² großen Spa-Bereichs ist das Iadera auch in der kalten Jahreszeiten eine Reise wert.



PLANSCHEN MIT FERNBLICK: Von der Inselwelt der Kornaten bis hin zum Velebit-Gebirge reicht das Panorama.

Hamam in einen nicht minder beeindruckenden 6.000 m² großen Spa-Bereich. Nach den Plänen der Stararchitekten Matteo Thun und Boris Podrecca wurde im Iadera die größte und wahrscheinlich auch schönste Wohlfühlwelt an der Adria geschaffen.

Nach der Aufnahme des Iadera in die exklusive Hotelvereinigung »Leading Hotels of the World« darf sich jetzt auch das Spa zu den »Leading Spas of the World« zählen. Unterteilt in Black & White Spa bietet das Iadera eine Oase aus Saunen, Massageliegen, Private Spas mit eigenem Balkon, Indoor- und Außenpools und zahlreichen Ruheräumen.

» Vom Spa direkt ins Meer «

Bei all den Vorzügen, die das 5-Sterne-Haus bietet, darf man nicht vergessen, dass das größte Asset des Iadera direkt vor der Haustüre liegt: das glasklare, kitschig schöne, tiefblaue Meer gepaart mit einem herrlichen Ausblick von der Inselwelt der Kornaten bis hin zum imposanten Velebit-Gebirge, das als Drehort für zahlreiche Karl-May-Filme bei vielen schon während der Anreise ein seltsam vertrautes Gefühl erzeugen wird. Vom Sonnenuntergang hat schon der legendäre Regisseur Alfred Hitchcock geschwärmt. »Dalmatien hat den schönsten Sonnenuntergang der Welt, noch schöner als in Key West, Florida.« Beim Abendes-



WER GENUG HAT vom weit verbreiteten herb-rustikalen Charme heimischer Wellness-Hotels, ist im stylischen Iadera auf der dalmatinischen Halbinsel Punta Skala gut aufgehoben.

sen auf der Hotelterrasse stellt man schnell fest, das Sir Alfred nicht übertrieben hat.

» Exklusiver Service «

Gemeinsam mit dem Schlosshotel Velden in Kärnten und dem Balance Resort in Stegersbach bildet das Iadera die Falkensteiner »Premium Collection«. Das bedeutet exklusiven Service auf höchstem Niveau. Während das Auto vom Hotelpersonal geparkt und das Gepäck aufs Zimmer gebracht wird, genießen Neuankömmlinge einen Welcome Drink. Ein

eigener Concierge Desk steht für jegliche Anfragen bereit und organisiert alles, was das Herz begehrt – von der Wellnessbehandlung über die Ausflugsyacht oder einen Besuch der geschichtsträchtigen Stadt Zadar bis zum romantischen »Dinner for two« am Strand. ■

KONTAKT: Falkensteiner Hotel & Spa Iadera, HR - 23 23 1 Petružane, Zadar Kroatien
Reservierung: +385/(0) 23 55 56 00, iadera@falkensteiner.com, www.iadera.falkensteiner.com

HAMAM IM HOTEL & SPA IADERA

» Ein Aufenthalt im Hotel & Spa Iadera, ohne sich eine Hamam-Anwendung zu gönnen, bliebe unvollständig. Im Hamam kann sich der Gast mit allen fünf Sinnen dem Element Wasser hingeben. Man kann es fühlen, hören, sehen, riechen und schmecken. Nach dem

Besuch des Dampfbades beginnt die rituelle Hamam-Waschung. Auf warmen Marmorsteinen ruhend, wird man mit scheinbar endlosen heißen, kalten, und lauwarmen Wassergüssen bearbeitet. Mit der »tas«, der Hamam-Messingschale, wird man mit Wasser überschüttet, mal sanft begossen, mal vom kräftigen Wasserstrahl massiert. »Schon das alleine ist eine besondere Kunst, die eine hohe Ausbildung erfordert«, sagt Hamam-Meister Mahir Özdemir. Nun erfolgt eine Körperreinigung mit dem »Kese«, einem Waschlappen aus Ziegenhaar oder Wildseide, mit dem die Haut auf sanfte, aber äußerst gründliche Weise von allen Unreinheiten, überflüssigen Hautschuppen und alltäglichen Belastung aus der Luft befreit wird. Nach weiteren Wechselwassergüssen werden die Badegäste in einen Schaumberg aus Pflanzenseife eingehüllt und gereinigt. Zum Abschluss wird der entspannte Körper gestreckt, gedehnt, gelockert, Kopf und Haare werden gewaschen und noch einmal erfolgen Wassergüsse im Liegen, Sitzen und Stehen. In trockene Tücher gehüllt geht es in den Ruheraum, wo der Körper auf Schwebbetten »abgekühlt« wird. Bei einem Glas Tee soll entspannt und der Körper bewusst wahrgenommen werden.



■ DOLOMITENGOLF SUITES

Abschlag in den Dolomiten

DAS SOEBEN eröffnete Hotel *Dolomitengolf Suites verspricht Golfleidenschaft und Badevergnügen* in einem der schönsten Täler Österreichs.



LANDHAUSSTIL MIT ITALIENISCHEM FLAIR. Große Fensterfronten bieten freien Blick auf die beeindruckende Bergkulisse der Dolomiten.

SCHON DER AUSBLICK ist überwältigend. Harmonisch eingebettet in die Landschaft liegt das exquisite Hotel Dolomitengolf Suites mit Blick auf die Lienzer Dolomiten. Eine großzügige Gartenanlage mit beheizbarem Pool und Naturteich erstreckt sich unmittelbar vor den Lounge-Terrassen. Die Architekten Josef Unterluggauer und Florian Keck legten auch Augenmerk auf Nachhaltigkeit: Zeitgleich mit dem Hotel wurde ein Biomasseheizwerk zur Versorgung des gesamten Resorts in Betrieb genommen.

Gewohnt wird in hochwertig ausgestatteten Suiten von 45 bis 156 Quadratmetern. Moderner Landhausstil mit eleganten, warmen Farben und Naturhölzern bringt italienisches Flair in die Alpen. Geschützte Terrassen und Loggien laden zum Verweilen ein. Alle Suiten bieten dank großer Fensterfronten freien Blick auf die imposante Bergkulisse. Luxusbäder lassen auch in puncto Wellness keine Wünsche offen.

» Schönstes Resort der Alpen «

Die meisten Gäste lockt jedoch die Golfleidenschaft. Das Clubhaus des hauseigenen 27-Loch-Meisterschaftskurses ist nur eine Par-5-Länge vom Hotel entfernt. Drei mal neun individuell kombinierbare Bahnen ergeben drei verschiedene 18-Loch-Runden, die jeder Spielstärke gerecht werden. Auch Anfänger sind hier willkommen. Die



GOLFRUNDEN FÜR JEDE SPIELSTÄRKE. Der 27-Loch-Meisterschaftskurs wurde zum schönsten Golfresort der Alpen gewählt.

Akademie Dolomitengolf, eine der größten Golfschulen Österreichs, bildet in einem fünfstufigen Trainingskonzept Kurse von der Platzreife bis zur Meisterstufe.

Die unvergleichliche »Skyline« der umliegenden Bergwelt begleitet die Spieler an allen 27 Löchern. Kein Zufall, dass dieses Golfresort von den Lesern des Golf-Journals als einziges deutschsprachiges Resort in die Top 10 des Travel Awards 2011 gewählt wur-

de. Im kommenden Jahr steht der nächste Ausbau an: Die Golfanlage wird nochmals um neun Meisterschaftslöcher sowie eine sogenannte Shortgame-Range, eine öffentliche Kurzspielübungsanlage, erweitert.

» Leib und Seele «

Auch wenn Golfer ihr Glück bereits auf den Bahnen finden, sollten kulinarische Genüsse nicht zu kurz kommen. Küchenchef Chris Cordts zog mit seinem Restaurant Vincena (eine Haube im Gault Millau 2012) vom Golfclubhaus ins neue Hotel um, wo er die Gäste mit täglich wechselnden Menüs und einem À-la-carte-Angebot in österreichisch-mediterranem Stil verwöhnt. Weinliebhaber können im Degustationsraum die besten Tropfen verkosten. Auf Wunsch wird eine private Weinprobe unter Freunden organisiert.

Schnellentschlossene profitieren noch von den Eröffnungsangeboten für die Sommersaison 2012: Bei der Buchung von drei Übernachtungen gibt es eine Nacht kostenlos dazu, bei der Buchung von fünf Übernachtungen sogar zwei. Als besonderes Zuckerl erhalten Gäste der Dolomitengolf

Suites außerdem ihr Golfcart zum halben Preis, alle Carts wurden mit dem GPS-Navigationssystem Visage ausgestattet. ■

INFO: Dolomitengolf Suites,
Am Golfplatz 1,
9906 Lavant/Osttirol
Tel.: +43/4852/611 22,
info@dolomitengolf-suites.com,
www.dolomitengolf-suites.com

■ CHIEMGAUER ALPEN

Wanderparadies Chiemsee

DER CHIEMSEE lädt nicht nur zum Baden ein. *Rund um das »Bayrische Meer«* kommen auch Wanderer auf ihre Kosten.



ALLES, WAS DAS HERZ BEGEHRT. Die Seen und Berge im Chiemgau bieten Erholung für jeden Geschmack.

WER »CHIEMSEE« hört, denkt in erster Linie an Badevergnügen und Wassersport. Die Region um den drittgrößten See Deutschlands, auch »Bayrisches Meer genannt«, hat aber viel mehr zu bieten – vor allem für Wanderer. Attraktive Touren jeglicher Schwierigkeitsgrade führen hoch in die Chiemgauer Alpen, in die Region Samerberg, ins Inntal oder in das »Kaiser-Reich« im bayrisch-österreichischen Grenzgebiet.

Längere Gipfeltouren führen beispielsweise zur schroffen Kampenwand, auf die Hochries oder den Wendelstein. Romantiker und Frühaufsteher können bei der geführten Tour »Im Frühtau zu Berge« den Sonnenaufgang am Hocheck erleben. Geübte Bergsportler kommen bei mehrtägigen Hüttenwanderungen auf ihre Kosten – Einkehrmöglichkeiten bieten die hochgelegene Priener Hütte oder die Riesenhütte. Rund 60 bewirtschaftete Almen laden zur Brotzeit ein. Bei bodenständigen Gerichten wie Kaiserschmarrn, Speckbrot und Hollerlimonade lässt sich der imposante Aus-

blick über Berge und Seen erst richtig genießen.

» Familienfreundliche Touren «

Beliebte Ausflugsziele sind auch die Frasdorfer Hütte oder die Doagl Alm mit Streichelzoo und Kinderspielplätzen, die leicht erreichbar sind. Für Familien gibt es im Chiemsee-Alpenland eine Fülle von Wanderwegen, die auch Kinder ohne Schwierigkeiten bewältigen können. Besonders geeignet sind folgende Touren:

Der Chiemsee-Uferweg führt auf 57 Kilometern rund um den See, vorbei an zahlreichen Badebuchten sowie an sieben Ortschaften, die eine gesellige Einkehr ermöglichen. Zwischen Übersee und Grabenstätt verläuft der Weg entlang des Naturschutzgebiets Achendelta, ein ornithologisch bedeutsames Gebiet und zugleich das größte Binnendelta Mitteleuropas. Jährlich überwintern hier rund 30.000 Vögel. Acht Beobachtungsstationen rund um den See geben Einblick in diese artenreiche Vogelwelt. Die Strecke ist eben und durchgängig für Kinderwagen geeignet.

Nordwestlich des Chiemsees befindet sich die Eggstätt-Hemhofer Seenplatte, das älteste Naturschutzgebiet Bayerns. 18 Seen formten sich während der Eisschmelze des Chiemsee- und Inngletschers. Zahlreiche mehrstündige Wanderungen führen durch die in der Eiszeit entstandene Landschaft.

Der Priental Wanderweg startet vom Ortszentrum Prien und durchquert zunächst das idyllische Eichental. Von dort aus führt die Route in das drei Kilometer entfernte Kaltenbach. Dem Wanderweg über Bachham und Siggenham folgend, geht es wieder zurück zum Ausgangspunkt. Entlang der Prien, einem der längsten Wildbäche Bayerns, verläuft auch der »Grenzenlos Wanderweg« von Aschau nach Sackrang.

» Abstecher ins Mittelalter «

Wem der Sinn nach Kultur steht oder den Wandertag mit einem besonderen Erlebnis ausklingen lassen möchte, sollte einen Abstecher nach Rosenheim machen. Das Hotel San Gabriele bietet einen nahezu authentischen Ausflug ins Mittelalter.

Neu erbaut, aber bis ins Detail einem mittelalterlichen Kloster nachempfunden, können hier Eltern und Kinder in originalgetreuen Himmelbetten unter einem Kreuzgewölbe nächtigen. Die Zimmereinrichtung erinnert an uralte Zeiten: handgefertigte Wandornamente, Stuhllehnen, die wie Burgzinnen aussehen, und Möbel aus hellem Ahorn- oder Lindenholz, in die die Tischler extra Kratzer, Riefen oder Dellen einarbeiten mussten. Im komfortablen Badezimmer macht das Mittelalter allerdings zum Glück Pause – aus den vergoldeten Wasserhähnen fließt neben kaltem auch warmes Wasser, so viel Moderne muss sein. Die Küche im angegliederten Restaurant »Il Convento« dürfte ebenfalls nach dem Geschmack der ganzen Familie sein: Statt mittelalterlicher Spezialitäten serviert man hier köstliche italienische Gerichte, inspiriert von der Insel Ischia, der Heimat des Hoteleigentümers Mario Mattera. ■

INFO: www.chiemsee-alpenland.de, www.hotel-sangabriele.de

Der gemeinsame Weg zum Erfolgsteam

FÜHRUNGSKRÄFTE SIND IN ERSTER LINIE SCHAFFER VON VORAUSSETZUNGEN. Sie schaffen Voraussetzungen, damit Mitarbeiter einerseits in einem hohen Ausmaß Pflichtleistungsanforderungen erfüllen und andererseits die Agilität von Unternehmen sichernden freiwilligen Zusatzleistungen überhöhend erbringen können. **Die Intensität der Erfüllung der Anforderungen bei den Pflichtleistungen** und die freiwillig erbrachten Zusatzleistungen sollen sich hierbei gegenseitig wirkungsvoll ergänzen und so Erfolgsteams entstehen lassen.

VON JOHANN RISAK

Ein Weg entsteht, indem man ihn geht! Es scheint oft so zu sein, dass viel zu viele Personen im Unternehmen darauf warten, von jemand oder von einem außerordentlichen Ereignis aufgeweckt zu werden, um dadurch erfolgreich zu werden und erfolgreich sein zu können. Damit dieser wenig anstrengenswerte Zustand des Dornröschenschlafs nicht weiter besteht, werden die Führungskräfte in Unternehmen aufgerufen, diesen durch die Schaffung und Umsetzung von geänderten Voraussetzungen für die Leistungserbringung im Unternehmen zu verändern. Die Kolumne im letzten Monat wurde mit folgendem Satz abgeschlossen, der gleichzeitig einleitender Impulsgeber für die aktuelle Kolumne ist: »Für Könnern gibt es fast überall, wenn sie suchen und sich anstrengen, ein Gestaltungseldorado.« Es geht also um das Suchen und Sich-Anstrengen.



JOHANN RISAK: »Ein Weg entsteht, indem man ihn geht.«

Auftrag: Das Gestaltungseldorado suchen und nutzen. Zum Suchen und Erkennen von bisher ungenutzten Gestaltungsfreiräumen drängen sich folgende drei Fragen auf:

» Welchen Herausforderungen wird das Unternehmen in den nächsten drei Jahren zu entsprechen haben?

» Wo gibt es Personen im Unternehmen, die Herausforderungen suchen?

» Wo gibt es Ressourcen, die bisher nur wenig Nutzen stifteten?

Die erste Frage richtet sich zukunftsorientiert auf die Herausforderungen, die von außen auf das Unternehmen in einem überschaubaren Zukunftszeitraum zukommen, und die zweite und dritte Frage auf das vorhandene Potenzial im Unternehmen, das es besser zu nutzen und zu verändern gilt. Es geht also um die Gestaltung der Zukunft von Unternehmen und das mit vorhandenen Ressourcen (den sogenannten Schätzen eines Unternehmens). Die unreflektierte Forderung nach zusätzlichen Ressourcen wird also vermieden, vielmehr wird empfohlen, auf Vorhandenes zurückzugreifen, um vorwärts orientiert und Ressourcen schonend handeln zu können. Worum geht es dabei?

Es geht um das Erleben der eigenen Kraft. Das Erlebenkönnen der eigenen Kraft durch die Möglichkeit, mitwirken zu können durch Ideen und Taten, führt nicht nur zu einer überdurchschnittlichen Hervorbringung von Pflichtleistungen, sondern insbesondere auch zur Erbringung von

freiwilligen Zusatzleistungen. Aus den Mitarbeitern werden Mitgestalter und aus den Gerade-gut-genug-Leistern werden Leistungsträger, die Bestleistungen (Exzellenz) anstreben und diese auch in vielen Fällen über längere Zeiträume hinweg erbringen.

Es geht um das Suchen der leistungsmäßigen Ergänzung. Jeder Mitarbeiter sollte sich von seinen Fähigkeiten her zu einem Besten in Leistungsbereichen entwickeln, die im Unternehmen, und daher direkt und indirekt auch extern, nachgefragt und wertgeschätzt werden. Erbrachte Leistungen, die wertgeschätzt werden, tragen meist den Geist in sich, bei jedem neuen Werk ein Stück besser werden zu wollen. Durch die Wertschätzung wird nicht nur für heute »geleistet«, sondern insbesondere auch für morgen. Wer Voraussetzungen schafft,

dass der Einzelne nach dem Besten strebt, hat auch dahingehend zu wirken, dass die Besten anderen und sich selbst besser helfen können und zusätzlich fähig werden, sich mit anderen innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu überlegenen gemeinsamen Leistungen zu verbinden. Die Leistungsträger verbinden (orchestrieren) sich zu einem wirkungsvollen Wir.

Es geht um die Freude bei der Erfüllung von herausfordernden Aufgaben. In dem Spruch »Ein Weg entsteht, indem man ihn geht!« drückt sich eine Gestaltungsfreiheit aus, die nicht im Aktionismus, sondern in einem gerichteten Tun zum Ausdruck kommt, auch wenn man sich dabei anstrengen muss. Der Weg, der gegangen wird, soll ein zukunftsgerichteter sein und das Erleben der eigenen Kraft und die Mitnahme anderer zu einem Freude bringenden Erlebnis machen. Auf dem Weg zum Erfolgsteam steht dann nicht die Forderung von mehr Ressourcen, sondern die sinnvollere Nutzung des Vorhandenen im Vordergrund.

Bei der erfolgreichen Umsetzung der genannten drei Voraussetzungen bekommt man zusätzliche Ressourcen und braucht diese nicht zu fordern. Das ist doch eine anstrengenswerte Alternative.

QUELLENHINWEISE

» Bieri, P. (2012): Wie wollen wir leben? Residenzverlag, 5. Auflage.

Review, Winter, S. 9.

» Mangelsdorf, M. E. (2012): Making the Most of What You Have, in: MIT Sloan Management

» Zenger, J. H./Folkman, J. R. (2011): Making Yourself Indispensable, in: Harvard Business Review, October, S. 85-92.vv

Damit es wirklich für immer hält: Bau!Massiv!



Bauen Sie massiv mit nachhaltigen mineralischen Baustoffen wie Beton und Ziegel und entscheiden Sie sich für konkurrenzlose Langlebigkeit, Wertbeständigkeit, erstklassigen Wohnkomfort sowie für beste Wärme- und Schallschutz-Eigenschaften. Natürlich Energie und Kosten sparend. **Jetzt Planungstool testen: baumassiv.at**

BAU!MASSIV!
BAU FÜRS LEBEN

Ich will in der Stadt saubere Luft atmen: Das schafft Strom aus Wasserkraft.

TBWA



Strom wird in Zukunft unser Leben antreiben. Doch ein Elektroauto kann Sie nur dann emissionsfrei bewegen, wenn der Strom aus erneuerbaren Energiequellen gewonnen wird. Mehr darüber, welchen Beitrag VERBUND dabei leistet, und alles zur VERBUND-Initiative „Austrian Mobile Power“ auf www.verbund.com

 Finden Sie uns auf Facebook.

Verbund