

WERTVOLL

171 Jahre Österreichs Wirtschaft

DAS NEUE MORGEN.

eine Produktion des

Magazin für Gewerbe,
Industrie, freie Berufe
und Wirtschaftsverbände



Ausgabe 1
Mai 2020
Preis: € 5,00



0 798190 105970

ORAG

Immobilien | Seit 1871

Wir setzen Maßstäbe für Immobilien

LIEGENSCHAFTS
VERWALTUNG

IMMOBILIEN
VERMITTLUNG

IMMOBILIEN
BEWERTUNG

FACILITY
MANAGEMENT

BAUMANAGEMENT
ARCHITEKTUR

www.oerag.at

ÖGV-Präsident
Andreas Gnesda



LIEBE GUTE ÖSTERREICHISCHE BETRIEBE!

Am Freitag, den 13. März hat alles mit dem Shutdown begonnen. Das ist jetzt einige Wochen her. Wir alle standen vor unglaublichen noch nie dagewesenen Herausforderungen. Ich bin zutiefst beeindruckt, wie schnell unsere Betriebe gelernt haben, mit vollkommen veränderten Rahmenbedingungen und der Nichtplanbarkeit umzugehen. Vor der Krise haben wir viel über Resilienz und Agilität geschrieben, jetzt haben wir es bewiesen. Nicht alle werden überleben, aber dennoch kann sich kaum jemand dem Vorwurf aussetzen, nicht alles probiert zu haben.

Besonders positiv überrascht hat mich vom ersten Tag an die „unternehmerische Energie“, die in unseren guten österreichischen Unternehmen und Unternehmerpersönlichkeiten steckt. Sofort gab es neue Produkte und Leistungen, die auf die Krise abgestimmt sind, neue Vertriebswege über Web wurden über Nacht aufgesetzt und da oder dort sind sogar neue Geschäftskonzepte entstanden. Unternehmer schaffen eben etwas, was anderen mehr wert ist, als es sie kostet.

Mit dieser Haltung werdet Ihr Eure Betriebe nicht nur in der Krise, sondern auch aus der Krise führen. Es sind unternehmerisches Verantwortungsbewusstsein, der Blick auf Wertschöpfung, Nachhaltigkeit und Wirkung gepaart mit Initiativegeist, Mut und Tatendrang, die etwas vorwärtsbringen. Bewahrt Euch diese Einstellung, sie macht Euch immer zu den Gewinnern, die ihren Erfolg nicht auf Kosten anderer, sondern am Wohl der Gesellschaft aufbauen! Manche Unternehmen

werden die nächsten Wochen und Monate nicht überleben. Aber auch dort wird mit Eurer Haltung bald Neues da sein, und eines ist für mich sicher: Es wird danach nicht so weitergehen, wie es Mitte März geendet hat. Vieles wird anders sein und darin liegen neue Chancen, Marktmöglichkeiten und Geschäftsmodelle.

Ich weiß, dass viele sehr kämpfen müssen, die von der Öffentlichkeit bereitgestellten Hilfestellungen in Anspruch nehmen zu können. Unsere Bundesregierung hat unglaublich schnell und, was das Ausmaß der zur Verfügung gestellten Mittel betrifft, umfangreich reagiert. Ein großes Dankeschön dafür! In der Umsetzung haben uns die über Jahrzehnte aufgebauten und dabei leider entarteten Systeme genauso schnell gezeigt, dass wir nicht so können, wie wir wollen und es in der Krise dringend sollten. Der Dschungel unserer Kollektivverträge, Interessenvertreter, Kreditprüfungsanforderungen der Banken hat so manche dringend notwendige Hilfe verzögert und die notwendige Wirkung genommen. Neben den vielen Dingen, die uns diese Krise lehrt, wissen wir, dass wir neue und ganz andere agilere Systeme brauchen.

Liebe Freunde, wir sind Unternehmer, weil uns unsere Haltung dazu macht. Bewahrt Euch diese Einstellung, jetzt heißt es, mutig die Chancen neuer Zeiten zu sehen!

Euer
Andreas Gnesda

INHALT

POST COVID-19 KRISE

- 8 Der Tag Danach
- 10 Liebe Deine Nächsten
- 12 Hürdenläufer – die große Umfrage

Politik

- 16 In der Krise-nach der Krise

Geld

- 18 Vermögen nach der Krise erhalten- und vermehren
- 20 Bestandsaufnahme und Ausblick für Unternehmen
- 28 Auf's falsche Pferd gesetzt?

Innovation

- 22 Online Fit?
- 26 Innovation gewinnt. Immer.

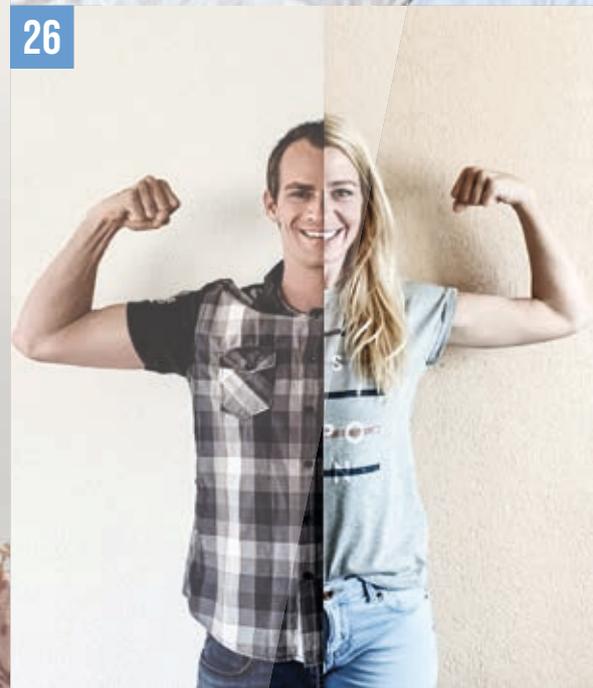
Morgen

- 30 Wie nachhaltig wird unsere Zukunft aussehen
- 36 Morgenröte
- 38 Wirkungsvolle Krisennavigation
- 42 Immobilien nach der Krise

10



26





22



30

8



42 36





Herausgeber
Stephan Blahut

LIEBE UNTERNEHMER!

Im alten China soll man jenen, denen man Böses wollte, „Mögest du in interessanten Zeiten leben!“ gewünscht haben. Das aktuell auch aus China eingetroffene Virus hat uns nun derart interessante Zeiten beschert, dass sich wohl alle wünschen, bald wieder prosaischere Aufgaben bewältigen zu dürfen. Allein, danach sieht es nicht aus.

Die Bundesregierung hat die Krise bislang sehr solide gemanagt: Alle Werte und Zahlen der öffentlichen Gesundheit zeigen einen eher glimpflichen Verlauf der (ersten) Pandemie-welle an. Und das ist an sich schon ein großer Erfolg.

Dass dabei die Unternehmen regelrecht abgedreht wurden, ist ein Kollateralschaden, der vielleicht auch glimpflicher ausfallen hätte können, allein – wir werden es nie erfahren. Unzweifelhaft kann aber konstatiert werden, dass das eingespielte kakanisch geübte System mit seinen vorgelagerten Zwangsorganisationen sich selbst ohne Not an die Grenzen seiner Leistungsfähigkeit gebracht hat und auch früh beschlossene und dringend notwendige Linderungsschritte nur mühsam und unter großer Zeitverzögerung umsetzen konnte.

Wir wollen davon fabulieren, was gewesen wäre, wenn Härtefallfonds, Kurzarbeit, Haftungen für Überbrückungskredite, die Auszahlung notwendiger liquider Mittel und anderes mehr unmittelbar und sofort vom Finanzministerium über die gewohnten Schnittstellen direkt abgewickelt worden wäre.

Wer, wenn nicht die Finanzämter, hätte im digitalen Abgleich mit Sozialversicherung und AMS alle, wirklich alle Daten parat, um jedem Unternehmen in Österreich unmittelbar und sofort die durchschnittliche, monatliche, saisonal adaptierte Liquidität der letzten Jahre über die ebenso bekannte Bankverbindung ins Unternehmen zu stellen. Ganz ohne neue Strukturen und Prozeduren. Im Zeitalter von Big Data und Logarithmen wären zahlreiche präventive Serviceleistungen vorstellbar, von der Selbstverständlichkeit vorab ausgefüllter Onlineformulare gar nicht erst zu reden.

Vielleicht bringt die Krise aber doch den fehlenden Schwung und die notwendige Transparenz, sodass wir spätestens bei einer zweiten Corona-Welle im Herbst effizient, schlagkräftig und vor allem auf Basis der digitalen Möglichkeiten des 21. Jahrhunderts aufgestellt sind. Genau jetzt könnte die schon lange kritisierte Überdehnung der Verwaltung durch Bündelung und Durchdigitalisierung auf das Nötige und Nützliche dimensioniert werden.

Trug man im kaiserlichen China als Statussymbol noch Zöpfe, so wären die eigenen alten Prachtstücke jetzt abzuschneiden. Es wird sehr bald spielentscheidend sein.

Bleiben Sie uns gewogen!
Ihr Stephan Blahut

Impressum

Medieneigentümer: Österreichischer Gewerbeverein
Eschenbachgasse 11
1010 Wien, Austria
Telefon +43 1 587 3 633
Fax +43 1 587 3 633 633
E-Mail office@gewerbeverein.at
ZVR-Zahl 243795992 (zvr.bmi.gv.at)

Herausgeber: Mag. (FH) Stephan Blahut
Chefredaktion: Ronald Goigitzer
Art-Direktion: Martin Völker

Redaktion: David Pesantes,
Fritz Tortal, Franziska Gaffger
Lektorat: Dorrit Korger
Fotos: Alle Fotos, soweit nicht anders vermerkt,
mit Genehmigung der Hersteller und Kooperationspartner
Anzeigenpreise: lt. Mediadaten 2019
Coppypreis: EUR 5,-
Druck: Outdoor Print & Production Management
Vertrieb: PGV Austria Trunk GmbH
Alle Rechte vorbehalten, Reproduktionen, Übersetzungen
und Vervielfältigungen nur mit schriftlicher Genehmigung des
Medieneigentümers. Druckfehler vorbehalten.

kostenloser QUICK GUIDE

Tipps, Förderungen,
Zuschüsse etc.



COVID-19:

Mit dem kostenlosen online TPA Quick Guide durch das Förderungs-Dickicht

Erste Hilfe für Unternehmen:

Alle verfügbaren Förderungen und Unterstützungen für Sie online unter www.tpa-group.at/erste-hilfe-fuer-unternehmen

*Chefredakteur
Ronald Goigitzer*



EDITORIAL

**Tough times. Zwei kurze Worte, die das Jahr 2020 sehr gut beschreiben.
Harte Zeiten sind es für uns alle, und das wird auch noch einige Zeit so bleiben.
Und gerade jetzt ist Mut gefragt. In seiner schönsten Form.**

Mut hat auch schreckliche Fratzen. Der Übermut begegnete uns in den vergangenen Wochen immer wieder bei Berichten über Corona-Partys und andere verantwortungslose Zusammenkünfte. Der Hochmut kroch ebenso in so manches Verhalten – Politiker, die die „Gunst“ der Stunde nützen, um ihre eigenen Interessen zu zementieren – ein Blick nach Ungarn genügt, aber auch in der brasilianischen Ferne war er zu finden.

Was sich ebenfalls vielerorts breitgemacht hat, war die Mutlosigkeit. Das Nichtwissen, wann die Krise zu Ende gehen würde, immer neue Ankündigungen immer neuer Einschränkungen, das Davonschwimmen „der eigenen Felle“ – Gründe, in eine schwere Depression zu verfallen, gab – und gibt – es ausreichend.

Umso wichtiger ist es jetzt, nach vorne zu blicken. Vielen UnternehmerInnen ist der Glaube an eine positive Zukunft eigen. Wer würde sonst das Risiko auf sich nehmen, eigenes Kapital oder auch das von Anlegern einzusetzen, würden wir nicht alle an das Funktionieren der eigenen Idee glauben?

Gefragt ist auch Mut zur Veränderung. Viele Steine werden nach COVID-19 nicht aufeinander liegen bleiben. Produkte und Dienstleistungen müssen neu aufgestellt werden, um in Zukunft zu bestehen. Der Kampf um jeden Kunden wird härter, weil diese weniger werden und weniger ausgeben.

Die Auslese wird beinhart, und nur die Schnellen, Wenigen, Starken, Flexiblen werden es schaffen, vielleicht sogar gestärkt in eine neue Ära einzutauchen.

Gefragt ist auch der Mut jedes Einzelnen, für seine Rechte und die der Nächsten einzustehen. Achtsamkeit ist erforderlich, und wir werden weltweit den Regierenden genau auf die Finger sehen müssen, welche der Einschränkungen still und heimlich bestehen bleiben – und deren sofortige Abschaffung fordern. Zivilcourage ist eine Tugend, die wir hegen und pflegen sollten.

Und gefragt ist auch Demut. Gegenüber der Tatsache, dass es schlimmer hätte kommen können für diejenigen, die COVID-19 gesund überstanden haben. Deren Unternehmen wieder florieren werden. Und die noch immer alle Lieben und Freunde um sich scharen können.

Langmut wird notwendig sein, denn die Schockwellen der wirtschaftlichen Ausnahmesituation sind noch nicht vorüber. Das eine oder andere Nachbeben wird kommen, und es gilt, auch dann die Nerven nicht zu verlieren und gewappnet zu sein.

Letztlich werden wir all unseren Mut zusammennehmen müssen, um wieder zu einem Leben zu gelangen, das für uns als moderne Gesellschaft lebenswert erscheint. Wie auch immer das am Ende aussehen mag.

Aber eines stimmt mich jedenfalls positiv: Mut war bei UnternehmerInnen schon immer weit verbreitet. Packen wir gemeinsam die Zukunft an!

Ihr Ronald Goigitzer

Magenta[®] Business

Cloud Telefonanlage

All In Communion von Magenta Business
vereint Mobilfunk und Festnetz in einer Telefonanlage.

Vereinbaren Sie Ihr persönliches,
unverbindliches Beratungsgespräch
unter 0800 676 800 oder unter
magentabusiness.at/aic



Bestes Mobilfunk- und Festnetz bestätigt von connect (01/2020 und 12/2019)

DER TAG DANACH

Enttäuscht werden kann nur, wer sich täuscht.

Im Rahmen unserer gemeinsamen Initiative <http://dertagdanach.at> konnten wir anlässlich der Corona-Krise von Beginn an eine Vielzahl an Videogesprächen mit erfolgreichen und langjährig erfahrenen Unternehmern der unterschiedlichsten Branchen führen. Dabei wurden Krisenbewältigungsstrategien entwickelt, Chancen evaluiert und Szenarien für die erfolgreiche Fortführung des jeweiligen Unternehmens diskutiert. Die fünf wesentlichsten Erkenntnisse, zu denen unabhängig vom Grad der wirtschaftlichen Betroffenheit des jeweiligen Unternehmers weitgehende Übereinstimmung herrschte, erlauben wir uns als „unternehmerisches Erfolgsrezept für die Krise“ in diesem Artikel zusammenfassen:

Krise als Chance – Victim or Victor?

Wiewohl die Unternehmer bis auf einige Ausnahmen an „Krisengewinnern“ durch den plötzlich hereinbrechenden „Shutdown“ des gesellschaftlichen Lebens mehrheitlich mit momentanen Nachteilen, Umsatz- und Produktionseinbrüchen konfrontiert wurden, sind sich nahezu alle unsere Gesprächspartner einig gewesen: Die Krise ist eine Chance! Wer sich jetzt dafür entscheidet, zum Opfer zu werden, wird eines bleiben. Wenn es auch im ersten Moment schwierig erscheint und natürlich jeder von der Welle geschockt ist, mit der in den letzten Wochen oft jahrelange Arbeit zunichte gemacht wurde, so bleibt allen Unternehmern im Kern die wichtigste unternehmerische Eigenschaft erhalten: den Verlust hinzunehmen und aus dieser Krise – so wie aus jeder anderen besonderen Lebenssituation auch – einfach das Beste zu machen.

Was braucht der Markt am „Tag danach“?

Unabhängig von der Dauer und Ausprägung der Verordnungen und den damit einhergehenden gesellschaftlichen Veränderungen sind unsere Gesprächspartner unisono bereit, sich den – wenn auch disruptiv auftretenden – neuen Herausforderungen

zu stellen. Die tägliche Frage nach der Marktberechtigung der eigenen angebotenen Produkte und Leistungen bekommt gerade jetzt eine vertiefende Bedeutung. Sowohl fehlt auf der einen Seite die Zeit, um sich notwendigen Anpassungen im Produktsortiment langsam zu nähern, als auch die enorme Volatilität eine stabile Einschätzung von Verkaufschancen in der Zukunft erschwert. Manche Branchen werden sich unter Umständen die nächsten zwei Jahre nicht mehr richtig erholen (Veranstaltungsbusiness, Messebau, Catering, Reise- und Tourismusbranche). Viele andere Branchen werden sich drastisch verändern. Je nach Betroffenheit der Sparte ist der Bedarf an einer neuerlichen Ausrichtung auf eine sich verändernde Nachfrage so stark wie noch nie.

Stillstand gibt's nicht – Zeit des Handels

Man könnte den Eindruck bekommen, es wäre derzeit am besten, die Zeit vor dem Fernseher zu verbringen und abzuwarten, bis „alles vorbei“ ist. Die Unternehmer sind sich einig: Genau das wäre der falsche Umgang mit der Krise. Die Zeit bietet sich an, all das zu tun, was man immer schon tun wollte/sollte. In der Begleitung unmittelbarer Krisenmanagementmaßnahmen nehmen viele Unternehmer die Gelegenheit wahr, unproduktive Strukturen zu bereinigen, neue Entwicklungen voranzutreiben, die Finanz- und Gesellschafterstruktur ihres Unternehmens neu auszurichten sowie sich an anderen Unternehmen zu beteiligen oder neue strategische Allianzen zu bilden. Die Bereitschaft für Veränderung wird durch die Krise als „Katalysator“ begünstigt. Organisationen mit übermäßigem Beharrungsvermögen werden sich nach Einschätzung der Unternehmer am Markt vorbei entwickeln und nicht mehr bestehen können.

Geht eine Tür zu – geht eine andere auf

Partnerschaften mit Schief lagen werden beendet, „heilige Kühe“ werden geschlachtet. Frei nach dem Motto „Bis gestern



Foto: Bill Oxford/unsplash

wussten wir nicht, wie wir ohne dich auskommen, ab morgen probieren wir es!“ werden in der Krise strategische Partnerschaften massiv der „Sinnfrage“ unterworfen. Im gemeinsamen Lauf um wichtige Informationen über den Markt, die Kunden und Entscheidungsgrundlagen, um „das Richtige zu tun“, trennt sich für die Unternehmer die „Spreu vom Weizen“. Langjährige Partnerschaften (sowohl mit Kunden als auch mit Lieferanten) werden auf die Probe gestellt und neu evaluiert und neue Allianzen werden eingegangen – in der Krise werden Einseitigkeiten in Partnerschaften sichtbar als im Alltag und es steigt auch der Bedarf nach stabilen Partnerschaften, auf die man sich nachhaltig verlassen kann. Loyalität und Integrität sind die wahren Werte der Krise.

Danaergeschenke – enttäuscht werden kann nur, wer sich täuscht

Nahezu alle Unternehmer in unseren Sessions sind einer Meinung: Schulden machen und auf Stundungen vertrauen wird ihr Unternehmen nicht vor dem Untergang bewahren. Selbst die angebotene Kurzarbeit ist durch die Verlängerung der Kündigungsfrist bei den betroffenen Arbeitnehmern eine Hypothek auf die Zukunft. Derartige Hypotheken können nach kaufmännischer Vorsicht nur dann eingegangen werden, wenn man weiß, dass man in Zukunft auch eine wirkliche Chance hat, diese zu tilgen. Jeder andere Zugang zu Schulden und einer Erhöhung der Verbindlichkeiten zu Arbeitnehmern oder der Gesellschaft erhöht die Abhängigkeit des Unternehmens und damit das Risiko der Fremdbestimmung und Zweckentfremdung. Die Unternehmer wissen: Was auf den ersten Blick einfach aussieht, kann zu einem folgenschweren Thema werden – der eigentliche Unternehmenszweck kann im Dschungel der Regelungen und Abhängigkeiten dabei verloren gehen – der Unternehmer wird dabei vom Arbeitgeber zum Arbeitnehmer.



Dr. Michael Proksch



Georg Greutter, MBA

Die Autoren

Manuel Gusterer, MSc ist erfolgreicher Unternehmer und ehemaliger Technology-Executive. Er verfügt über langjährige, internationale Erfahrung (Korea, Niederlande, UK, USA) mit Fokus auf Digitalisierungsprozesse und operatives Management.

Dr. Michael Proksch ist Rechtsanwalt in Wien und Vorstandsmitglied von Eurojuris. Seine Beratungsschwerpunkte sind Gesellschaftsrecht und Transaktionen, Insolvenz und Restrukturierung, Start-ups sowie Finanz- und Wirtschaftsdelikte.

Georg Greutter, MBA ist erfahrener Unternehmer im Business Development und Supply-Chain-Management in Betrieben mit mehreren Tausend Mitarbeitern im europäischen Raum. Er ist Autor mehrerer Bücher zur Unternehmerethik.

markta

Bringt die Region auf den Tisch.
markta.at

Bole
Gammern
1 kg



LIEBE DEINE NÄCHSTEN

Bringt die Region auf den Tisch.
markta.at

ENTHÄLT
KOSTBARE
LEBENS-
MITTEL

Die positiven Aspekte der Globalisierung traten während der Corona-Krise in den Hintergrund, Solidarität mit den KMUs war und ist angesagt und viele Initiativen schossen wie Pilze aus dem feuchten Waldboden in unser Wirtschaftsleben. Einiges soll uns diese Krise lehren, was bleibt, ist die Hoffnung, dass nicht alles schnell wieder in Vergessenheit gerät.

Das nackte Überleben zu sichern stand und steht bei vielen Unternehmen in Krisenzeiten ganz oben auf der Agenda. Dazu gehört auch die Erkenntnis, dass es klug ist, die Kräfte zu bündeln. Eine der ersten dieser Aktionen war die Website **www.zusammen-leiwand.at**. Hier konnte man Gutscheine von Unternehmen erwerben, die zum Zeitpunkt nach der Krise eingelöst werden können. Gegründet von Stefanie Kurzweil und Sascha Manhart sind Mitte April bereits mehr als 250 Unternehmen vertreten.

Auch die Landwirtschaft, gebeutelt von den Schließungen der Gastronomie, setzt zunehmend auf Direktvertrieb. So entstand schon im März 2018 markta.at, der erste digitale Bauernmarkt Österreichs. Entstanden aus dem Verlangen, Qualität und Regionalität in den Vordergrund zu stellen und bestehende Handelsstrukturen neu zu denken, will markta nachhaltige und gesamtheitliche Lösungen der Lebensmittelversorgung schaffen. markta bildet die wesentliche Basis für ein lokales, vielfältiges und solidarisch vernetztes System und stärkt damit regionale Kreisläufe. Bei markta geht es darum, einen neuen Zugang zu regionalen (Bio)Produkten zu schaffen, der abseits der klassischen Supermarktstrukturen, Monokulturen und Eigenmarken, ProduzentInnen und KundInnen wieder direkt vernetzt.

Die erhöhte Nachfrage nach Gummibändern motivierte sogar ein Waldviertler Ehepaar, die Pension aufzuschieben und die eigentlich schon stillgelegte Produktion wieder aufzunehmen. Was aber muss – vor allem im Einzelhandel – passieren, damit diese Welle nicht schnell wieder abebbt?

Dr. Stephan Mayer-Heinisch, Präsident des Österreichischen Handelsverbandes, hält fest: „Eines ist klar geworden: Der Einzelhandel ist eine systemrelevante Industrie. Städte und Orte kommen ohne Einzelhandel nicht aus. Wer jetzt in die Straßen schaut, sieht klar, dass Städte und Gemeinden ohne Einzelhandel einfach tot sind.“

Politik muss Wettbewerb fair gestalten

Bis dato sei der Einzelhandel als „dumme“ Industrie abgestempelt worden. Die Krise habe schmerzlich klargemacht, dass er aber Teil unserer Lebensqualität ist. Mayer-Heinisch betont: „Der Einzelhandel ist der zweitgrößte Arbeitgeber. Google, Facebook und Co. sind intelligente und harte Mitbewerber, die keine Steuern und Abgaben entrichten und soziale Absicherungsmaßnahmen für Mitarbeiter missachten. In der neuen Welt nach Corona muss die Politik in Wien und Brüssel endlich faire Wettbewerbsbedingungen schaffen. Wenn diese nicht schleunigst kommen, wird ein Viertel der Geschäfte verloren gehen.“

Konzentration auf Kunden als Könige

Aber auch der Handel selbst müsse rasch lernen. Es gebe nicht nur einen Weg nach oben, es gebe viele. Mayer-Heinisch ist überzeugt: „Wir müssen uns wieder auf die Regel besinnen, möglichst nah am Kunden zu sein. Der Kunde muss nicht nur im Strategiepapier König sein, sondern auch auf der Fläche. Der Mensch braucht soziale Interaktion wie die Luft zum Atmen. Und: Wir müssen uns auf die Urtugend der Kundennähe besinnen. Serviceorientiertheit, Freundlichkeit und ein echtes Bemühen um den Kundenwunsch müssen im Vordergrund stehen.“

Eine der Lehren sei sicher, was investiere ich in Convenience und Kundennähe, wie hole ich die Kunden dort ab, wo sie sind. Service und Beratungsqualität seien in vielen Geschäften vernachlässigt worden. Das beste Beispiel dafür ist die Tatsache, dass sich in den Köpfen festgesetzt hat, dass man zum Beispiel in einem Baumarkt keinen Mitarbeiter findet. Was so nicht stimmt, aber bei den Kunden herrscht die Meinung vor. Aber auch die Einkaufsstrassen stünden in der Pflicht. Professionelle Zusammenarbeit sei das Gebot der Stunde. „Auf der Mariahilfer Straße bekomme ich genauso fast alles wie auf Amazon. Aber so ist das niemandem bewusst.“

Mayer-Heinisch ergänzt jedoch auch um die Aufforderung an die Gesellschaft als Kunden. Man müsse sich überlegen, ob der Preis das einzige Kriterium ist, das im Vordergrund stehen dürfe.

„Krise wird Trends verstärken“

Wolfgang Richter, Geschäftsführer der Regioplan, führt diesen Gedanken weiter: „Die Aufmerksamkeit auf Regionalisierung schärft den Blick auch auf die Lieferketten. Die Schwierigkeiten in der globalen Logistik schaffen geschärft Augenmerk auf kürzere und vielleicht sicherere Transportwege.“ Eher skeptisch sieht er die Versuche, regionale Onlineplattformen zu etablieren: „Initiativen wie shöpping etc. sind aus meiner Sicht eher nur kurzfristige Aktionen, auch dort bekomme ich internationale Ware, wie das die österreichische Wirtschaft stützen soll, ist mehr als fraglich.“

Dennoch sieht Richter einen Trend zu lokalen Produkten, der jedoch zunehmend auch schon vor der Corona-Krise eingesetzt hat. Die aktuelle Lage würde diese Entwicklung lediglich verstärken.

Sehr schwierig beurteilt Richter die Lage für die Gastronomie. „Gastronomie ist ja immer auch ein Erlebnis. Es geht nicht darum, den Hunger zu stillen, sondern um Erlebnis und soziale Kontakte. Die Expansion auf Pump in der Gastrozene wird sich sicher verlangsamen, Gastronomen, die einen gesunden Standort haben, werden gestärkt hervorgehen.“

HÜRDENLÄUFER

Die Hürden für Unternehmen in nächster Zeit werden hoch. Die Firmen erwarten Insolvenzen und hohe Arbeitslosigkeit und die Zufriedenheit mit den Maßnahmen der Regierung hält sich teilweise in Grenzen. Aber: UnternehmerInnen sind Optimisten und so waren die meisten von ihnen vom ersten Tag der Krise an damit beschäftigt, über die richtigen Maßnahmen für die Zeit danach nachzudenken. Dazu haben wir eine Umfrage durchgeführt, an der mehr als 400 UnternehmerInnen teilnahmen.

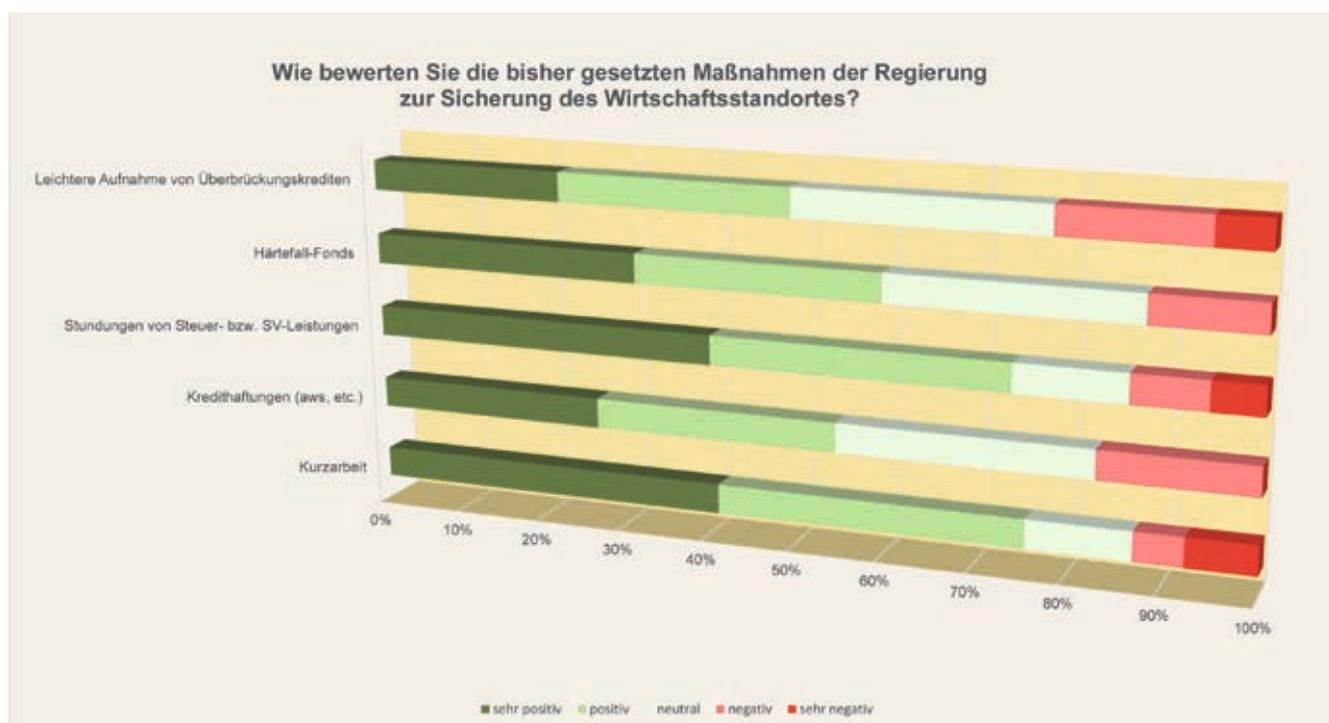
Co-Autoren Georg Greutter & Ronald Goigitzer

Der Österreichische Gewerbeverein (ÖGV) startete vor rund eineinhalb Wochen auf Initiative der Aktion „Der Tag danach“ eine Umfrage unter seinen Mitgliedern und UnternehmerInnen über die Auswirkungen der Krise und die Zeit danach. Mehr als 400 Unternehmen haben teilgenommen. Diese Ergebnisse liegen nun vor und eines zeigte sich sehr deutlich: Es gibt doch ein Unterschied zwischen Kleinunternehmen und EPUs sowie größeren Firmen.

Eines vorweg: Beinahe einstimmig sind die UnternehmerInnen der Meinung, dass die härtesten Fälle durch Notmaßnahmen unterstützt werden sollen. Viel wichtiger sind für die EigentümerInnen und ManagerInnen der Unternehmen aber die weitere Lockerung der Einschränkungen, die Entbürokratisierung

und die Steuersenkungen. Aufträge der öffentlichen Hand (im Rahmen des bereits mehrfach angekündigten Konjunkturprogrammes), direkte cashwirksame Hilfen und Ausgleichszahlungen liegen jedenfalls auf der Wirtschaftsagenda weit Vorne. Den immer wieder aufflammenden Forderungen nach einem bedingungslosen Grundeinkommen oder auch den weiteren Kredithaftungen stehen die UnternehmerInnen jedoch deutlich skeptischer gegenüber.

Welche Maßnahmen wurden nun von den Unternehmen gesetzt, um die Krise zu überleben? Allen voran steht eine Neudefinition der eigenen Produkte und Dienstleistungen, die Eigenkapitalstärkung, das Finden neuer Vertriebswege und der Personalabbau. Letzteres betrifft





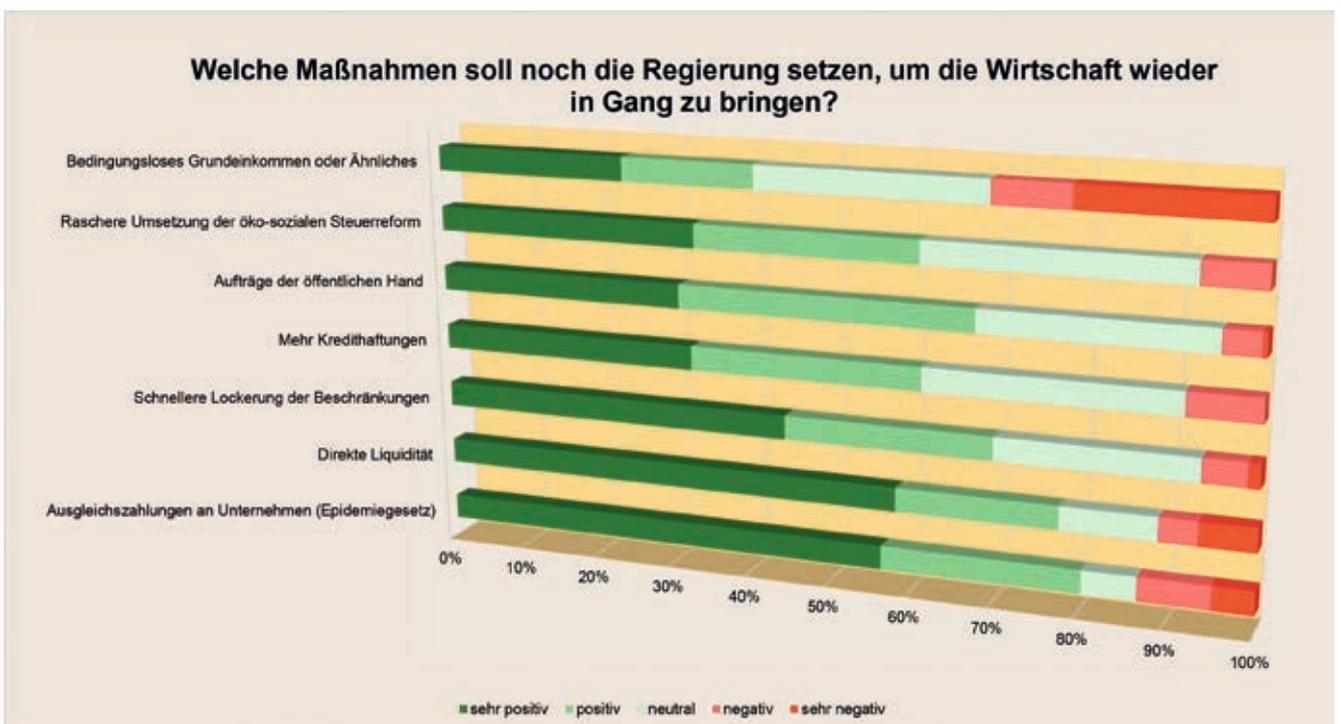
hauptsächlich größere Unternehmen. Gänzlich in den Hintergrund gerückt sind Maßnahmen rund um die Nachhaltigkeit. Derzeit steht bei den meisten das nackte momentane Überleben im Vordergrund.

Schwierige Situation wie die gegenwärtige bringen immer Veränderungen mit sich. Fast alle Unternehmen planen eine Überarbeitung ihrer Prozesse und Vorgehensweisen – die Themen Vertrieb, Produktion und Marketing (vor allem auf Social Media) führen hier die Hitlisten an. Für größere Unternehmen nimmt auch die Logistik in den Überlegungen eine Spitzenrolle ein.

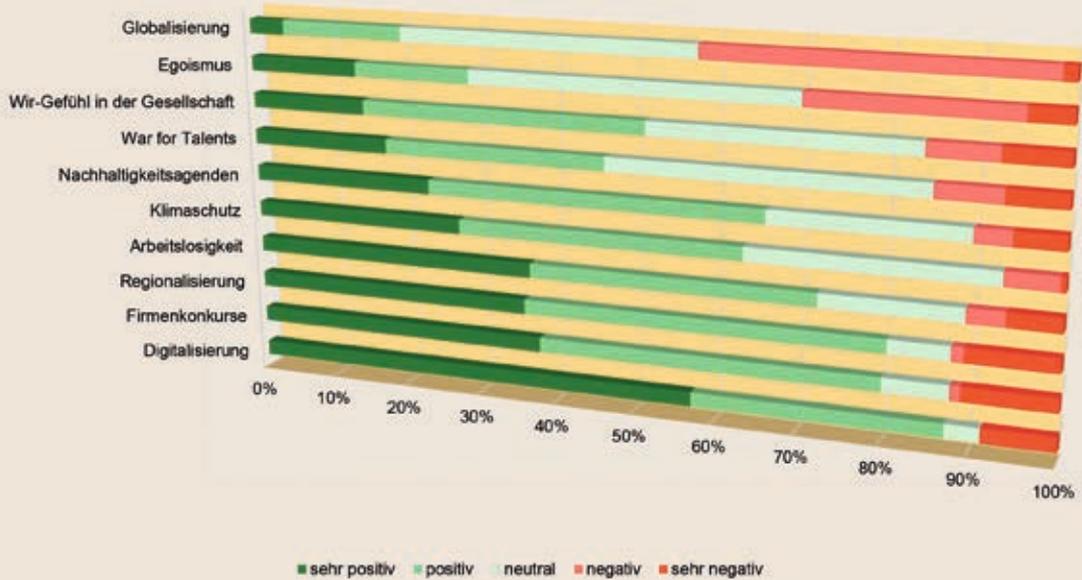
Wirtschaft wird jetzt endgültig digital

Der Trend zur Digitalisierung macht auch vor den Finanzierungsformen nicht halt. Das Crowdfunding wird mit 41,4 % Zustimmung als in Zukunft noch wichtigeres Instrument gesehen genauso wie Mitarbeiterbeteiligungen (33,8 %) und die klassische Kapitalerhöhung (29,7 %). Die Finanzierung über Bankkredite und Haftungsübernahmen verliert zunehmend an Gewicht.

Die in der Zwischenzeit allorts gepflegten Telekonferenzen werden nach Meinung von immerhin 78,8 % der Befragten genauso Teil des Wirtschaftslebens bleiben wie Online Shops. Hier erwarten sich 75,2 % der UnternehmerInnen zukünftig eine größere Bedeutung. Auch hier rücken größere Unternehmen ihre Überlegungen zum Bereich Logistik



Welche Trends werden sich nach der Krise weiter verstärken, welche nicht?



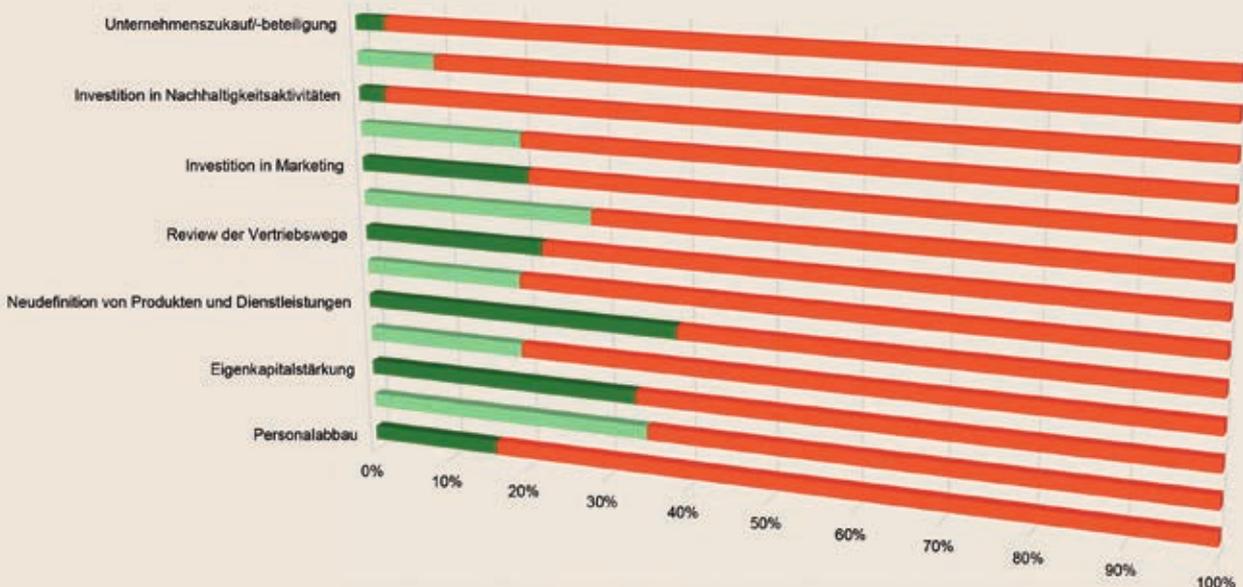
naturgemäß mehr in den Fokus (50,8 %) als kleinere Firmen (34,5 %). Einig ist man sich aber auch, dass persönliche Kontakte nach wie vor beliebt und notwendig sein werden, sowohl unternehmensintern als auch beim Networking. Im Vertrieb ihrer Produkte wollen größere Unternehmen verstärkt auf den Einsatz von Social Media anstelle persönlicher Kontakte setzen.

Bedrohung durch Konkurse und Arbeitslosigkeit

Bei der Frage nach jenen Trends, die sich verstärken werden, stehen die wirtschaftlichen Auswirkungen im Vordergrund. Die Befürchtung, dass Firmenkurse und Arbeitslosigkeit steigen werden, ist jedenfalls da. Immer noch eine Mehrheit – allerdings eine deutlich geringere – glaubt daran, dass Themen wie Nachhaltigkeit und Klimawandel an Bedeutung gewinnen werden. Gänzlich „tot“ scheinen die Schlagworte „Egoismus“ und „Globalisierung“. Ob das nicht nur ein Ausdruck der Hoffnung ist, wird sich in Zukunft weisen. In der Vergangenheit jedenfalls war die Hoffnung der Unternehmer stets ein wesentlicher Einflussfaktor in der Gestaltung der Zukunft.

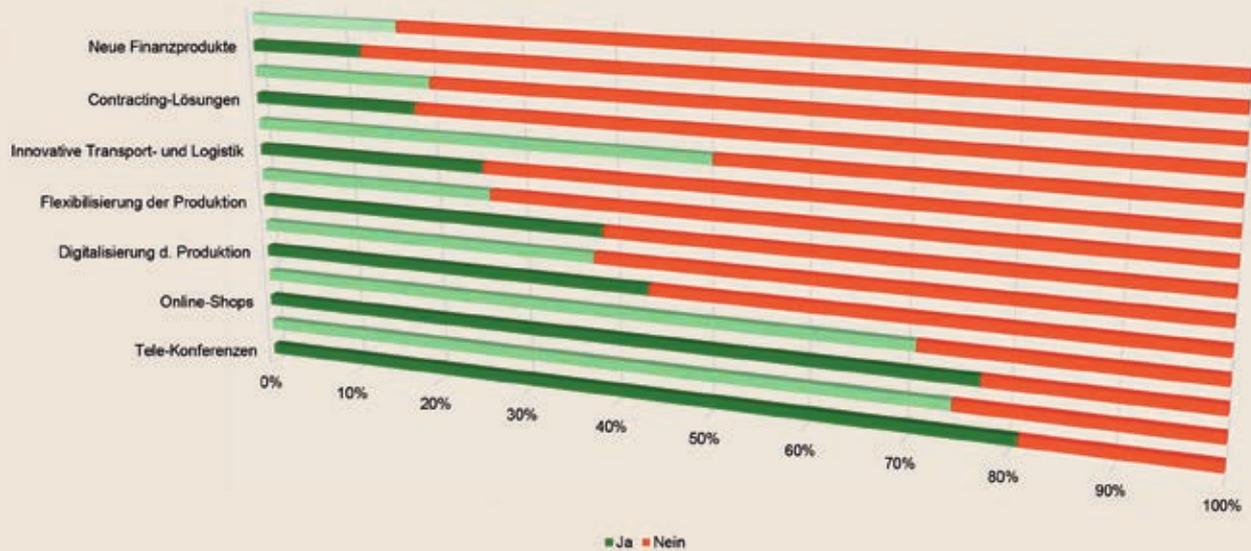
Welche Maßnahmen haben Sie getroffen, um Ihr Unternehmen langfristig abzusichern?

(Kleinunternehmen dunkelgrün, Großunternehmen hellgrün)



Welche Anwendungen werden auch nach der Krise verstärkt das Wirtschaftsleben bestimmen

(Kleinunternehmen dunkelgrün, Großunternehmen hellgrün)



**Raiffeisen
Factor Bank**



Wachstum braucht rasche Liquidität.

Das Raiffeisen Factoring.

Liquidität wenige Stunden nach der Rechnungslegung auf dem Firmenkonto haben – Factoring sichert die Liquidität für Ihren laufenden Geschäftsbetrieb sowie die Finanzierung von Wachstum oder Saisonspitzen. Nutzen auch Sie diese flexible und moderne Form der Forderungsfinanzierung. Infos bei Ihrem Experten auf www.raiffeisen-factorbank.at



IN DER KRISE –

Wie die **COVID-19**-Krise das politische System in Österreich verändert, Resilienz gerade zum neuen Standard wird und sich die Distanz zwischen Wirtschaft und Politik verringert.

von Nico Stella & Peter Köppl

Kaum jemand in Europa und Österreich, schon gar nicht in der Politik, konnte sich vor zwei Monaten ausmalen, wie rasch und intensiv die COVID-19-Erkrankung uns erreichen und unser Leben auf den Kopf stellen würde. Das politische Thema Nummer eins war die Kritik von Kanzler Kurz an der angeblich politisch einseitigen Ermittlungstätigkeit der Wirtschafts- und Korruptionsstaatsanwaltschaft. Mit dem stärkeren Aufkommen in Italien und schließlich in Tirol Anfang März bestimmte COVID-19 innerhalb kürzester Zeit die öffentliche Debatte. Spätestens mit der Bekanntgabe der Ausgangssperren und der Verhängung der Quarantäne über ganze Tiroler Täler dürfte den meisten die Ernsthaftigkeit der Ausnahmesituation für Gesellschaft und Politik klar geworden sein. Seit 1946 hat die Politik keine so einschneidenden Einschränkungen der Wirtschaft mehr vornehmen müssen.

Die Sperrung aller Bildungseinrichtungen sowie aller Geschäftsflächen abgesehen von kritischer Infrastruktur, neue Krisen-Kurzarbeitsmöglichkeiten, die Aufforderung zu Home Office und Umsetzung von Grenzkontrollen bzw.

-sperren wurden in für die Politik ungewöhnlich kurzer Zeit beschlossen oder verordnet. Seither erleben wir einen – auch für Politik-Nerds anstrengenden – schier endlosen Marathon an Pressekonferenzen der Bundesregierung zu großen Fragen und belanglosen Randthemen. Die Message Control der Regierung wurde anfangs auch vom Parlament bei den Beschluss-Sitzungen mitgetragen, nun regen sich Unbehagen und kritische Stimmen vonseiten der Opposition. Der Volkspartei und den Grünen mag das reichlich egal sein – in Umfragen haben beide Parteien Rekordwerte und hohe Zustimmung zu den gesetzten Maßnahmen.

Das neue Normal

Bemerkenswert ist in der aktuellen Krise, wie stark etablierte, aber in letzter Zeit oft angeschlagene und kritisierte Akteure, plötzlich wieder präsent sind. Die Sozialpartnerschaft, speziell die Wirtschaftskammern und die Gewerkschaften, wird wieder stärker eingebunden und agiert zuweilen fast harmonisch.

Und auch der ORF hat sich seinen infrage gestellten Status als Informations-Primus eindrucksvoll gesichert. Auch althergebrachte Paradigmen wurden kurzfristig umgestoßen: Früher wurde es oft als denkunmöglich bezeichnet, nun arbeiten mittlerweile Zehntausende Beamte im Home Office. Genauso schaffen es Landesregierungen und auch die Bundesregierung, ihre Sitzungen per Videokonferenz durchzuführen. Wie so viele Unternehmen auch, müssen sie sich den aktuellen Gegebenheiten anpassen. Es ist nur schwer vorstellbar, dass sich die Option, gelegentlich mobil oder von zu Hause aus zu arbeiten, nicht längerfristig durchsetzt. Egal ob Home/Mobile Office, Onlinehandel oder Telemedizin, die Krise ist der größtmögliche Katalysator für die Digitalisierung, die nunmehr von der Kür zur Pflicht wird.

Die gegenwärtigen Einschränkungen werden uns, mit schrittweisen Lockerungen, noch eine Weile begleiten. Wann wirklich wieder Veranstaltungen erlaubt sind, Einkaufen ohne Masken möglich wird und auch die Reisefreiheit wieder gegeben ist, wird die Politik sehr sorgfältig abwägen müssen. Noch länger werden wir die wirtschaftlichen Auswirkungen und die von der Politik diesbezüglich ergriffenen Maßnahmen spüren. Die bisher mit 40 Milliarden Euro angesetzten Hilfsmaßnahmen werden nur ein erster Schritt sein, ein großes Konjunkturpaket ist angesichts der wirtschaftlichen Situation unabdingbar.

Um das Sicherheitsgefühl und Vertrauen in Unternehmen und Institutionen zurückzuholen, wird die Politik eine Stärkung der Krisenresilienz sowie den Aufbau von Kapazitäten unterstützen, vor allem auch mit dem Gedanken, internationale Abhängigkeiten zu reduzieren. Vor diesem Hintergrund ist auch der (neue) starke Draht Österreichs zu China, den die Bundesregierung geschickt gepflegt hat, eine spannende Entwicklung: China kann ein wertvoller Partner sein, aber China agiert jedoch sicher nicht uneigennützig. Innerhalb Europas muss sich die Regierung um das Kitten der Beziehungen zu den Nachbarstaaten und EU-Partnern kümmern, denn die Krise hat viele Schwächen der Europäischen Union offenbart. Schlussendlich ist aufgrund der gegenwärtigen Lage davon auszugehen, dass die Politik stärker und selbstbewusster in die Wirtschaft hineinregieren wird. Regulatorische Bestimmungen werden in einigen Sektoren engmaschiger werden. Ein Auseinandersetzen mit Politik und das Mitgestalten dieser wird für viele Unternehmen umso wichtiger werden, speziell weil die beschleunigten Entscheidungsprozesse ohne langfristige Beziehungen zu erheblichen Nachteilen führen können. Sehr viel hängt dabei vom Selbstbewusstsein der Regierungsparteien ab, von dem sie aufgrund ihrer Umfragewerte und dem Vergleich mit den Nachbarstaaten genug haben dürften. Die Wien-Wahl im Herbst oder spätestens im Frühjahr 2021 wird ein wichtiger erster Richtungsweiser sein.

NACH DER KRISE

Wie uns die Corona-Krise weiter begleiten wird

Wie die Konjunkturmaßnahmen der Politik aussehen werden, ist noch nicht absehbar, da so wichtige Faktoren wie die Konsumbereitschaft der Haushalte, die Öffnung des Tourismus, die wirtschaftliche Situation internationaler Handelspartner und die tatsächliche Entwicklung der Weltwirtschaft kaum vorhersehbar sind. Was jedoch auch ohne Blick in die Glaskugel sicher scheint, sind Staatshilfen für viele Unternehmen, (temporäre) Teilverstaatlichungen in einigen Fällen und Unterstützung von Banken, die um Unternehmenskredite umfallen werden. Auch die Finanzierung der Krise – Vizekanzler Kogler hat sich ja inzwischen für Erbschaftssteuern ausgesprochen – wird vielfältig sein und gerade die Debatte um vermögensbezogene Steuern und die Besteuerung internationaler Konzerne wird wieder Fahrt aufnehmen. Nicht zu vergessen ist das Ziel der Ökologisierung, das momentan zwar aus dem Fokus verschwunden ist, aber spätestens mit den Konjunkturbemühungen wieder relevant wird. Margit Schratzenstaller-Altzinger vom Wirtschaftsforschungsinstitut sagte dazu im Standard: „Wichtig ist es auch, an der Einführung eines CO₂-Preises festzuhalten und einen mittelfristigen Preispfad festzulegen, damit die Unternehmen Planungssicherheit haben und weil der CO₂-Preis klimaförderliche Maßnahmen in einem eventuellen Konjunkturpaket unterstützen kann“.¹



Peter Köppl



Nico Stella

Über die Autoren

Nico Stella (Senior Consultant) & **Peter Köppl** (Managing Director) von **Mastermind Public Affairs Consulting** (www.mastermind.cc) unterstützen Unternehmen und Verbände bei der Artikulation und Durchsetzung von Interessen gegenüber Politik, Verwaltung sowie relevanten Stakeholdern.

¹ <https://www.derstandard.at/jetzt/livebericht/2000116613935/mittwoch-um-12-uhr-im-chat-wifo-expertin-margit-schratenstaller>



VERMÖGEN NACH DER KRISE ERHALTEN – UND VERMEHREN

Zum heurigen Jahresbeginn schien eine regional begrenzte Epidemie in einer chinesischen Provinz einem mehr als eine Dekade anhaltenden Wirtschaftsaufschwung mit Rekordbeschäftigung und niedriger Arbeitslosigkeit nur wenig anhaben zu können. Ein Quartal später finden wir uns aufgrund der globalen Ausbreitung eines Virus am Beginn einer Rezession, die zumindest kurzfristig stärker ausfallen wird als alles, was wir an schrumpfenden Wirtschaftsphasen seit dem Zweiten Weltkrieg erfahren haben.

Die Finanzmärkte reagierten mit den heftigsten Ausschlägen seit der Großen Depression Ende der 1920er- und zu Beginn der 1930er-Jahre. Seit den Februar-Höchstständen in diesem Jahr fielen die Aktienmärkte gemessen an den Leitindizes wie EuroStoxx 50 oder S&P 500 zwischen 35 und 40 %. Parallel dazu zeigten auch die Rohstoffpreise aufgrund des zusätzlichen Nachfrageausfalls die Überkapazitäten schonungslos auf. So stürzte beispielsweise Rohöl um 60 % ab. Neben den Öl- und Gasunternehmen waren unmittelbar Einzelhandel, Hotellerie und Gastronomie, Reise- und Fluggesellschaften sowie mittelbar Industrie, Immobilien, Banken und Versicherungen am stärksten betroffen. Die Kursverluste dieser Aktien betragen oft mehr als 50 %, teilweise sogar 70 %. Weniger stark betroffen waren defensive Branchen wie Konsumgüter des täglichen Bedarfs, Gesundheit und Technologie. Deren Aktien konnten sich sogar stark erholen und notieren nur noch wenige Prozentpunkte unter den erst jüngst erreichten Höchstständen.

Der Goldpreis stieg zuerst kräftig an und erreichte einen mehr als neunjährigen Höchststand in US-Dollar, bevor er im Gleichschritt mit den Staatsanleihekursen um 12 % verlor. Der Grund lag in Verkäufen von institutionellen Marktteilnehmern,

die Liquidität schaffen mussten. Mittlerweile steht Gold sogar auf einem Allzeithoch in Euro. Renditen von Staatsanleihen bester Bonität sind wieder nahe ihren historischen Tiefständen. Notenbanken haben mit weiteren Zinssenkungen und wieder aufgenommenen Wertpapierkäufen für größtmögliche Unterstützung für das Finanzsystem als Transformator der ebenfalls beherzten fiskalpolitischen Maßnahmen gesorgt. Die Summen, die dafür vorgesehen sind, erreichten noch nie dagewesene Dimensionen, sodass die Verschuldung der Staaten, gemessen an ihrem jährlichen Bruttoinlandsprodukt, in der Eurozone um 15 % über jener vor dem Beginn der Finanzkrise im Jahre 2008 liegt. Die Bilanzen der Zentralbanken wachsen ebenfalls schneller als während der Finanzkrise vor mehr als elf Jahren.

Die Folgen der von den Regierungen beschlossenen Milliarden-Hilfspakete für deren Finanzierung und mögliche neue Steuern sind noch nicht abzusehen. Dennoch werden die Rufe von Politikern nach Finanztransaktions- und Vermögenssteuern immer lauter. International ist ein Trend zur Abschaffung der (Wieder)Einführung von Vermögenssteuern erkennbar. Österreich war mit der Abschaffung im Jahr 2008 ein Vorreiter.

Der Anteil vermögensbezogener Steuern an den Gesamtabgaben war seit dem Jahr 1990 kontinuierlich zurückgegangen. Im Jahr 2005 erreichten die Einnahmen des Bundes aus diesen Steuern 1.333 Mio. Euro, was 2,2 % des gesamten Abgabenaufkommens entsprach. Das größte Gewicht hatten 2005 die Grund- und die Grunderwerbssteuer mit jeweils knapp 550 Mio. Euro, Erbschaft- und Schenkungssteuer erreichten etwa 140 Mio. Euro. Sieht man einmal vom voraussichtlich geringen Beitrag zum „Gemeinsam schaffen wir das“-Programm ab, könnte das Signal, das damit an Selbstständige und Unternehmer ergeht, verheerend sein. Die existenziellen Sorgen vieler, insbesondere kleiner und mittelgroßer Unternehmer in der aktuellen Krise sind allen, die den Weg in die Selbstständigkeit erwägen, eine Warnung. Beamte müssen sich auch in Wirtschaftskrisen keine Sorgen über ihr Gehalt machen, selbst wenn sie während eines von der Regierung verordneten Stillstands gar nicht arbeiten können. Ein sicherer Job in der öffentlichen Verwaltung scheint vielen jungen Menschen attraktiver. In Verbindung mit dem demografischen Wandel könnten die mittelbaren Kosten der Krisenbewältigung zu steigenden demotivierenden Abgaben- und Steuerbelastungen für die Mittelschicht führen.

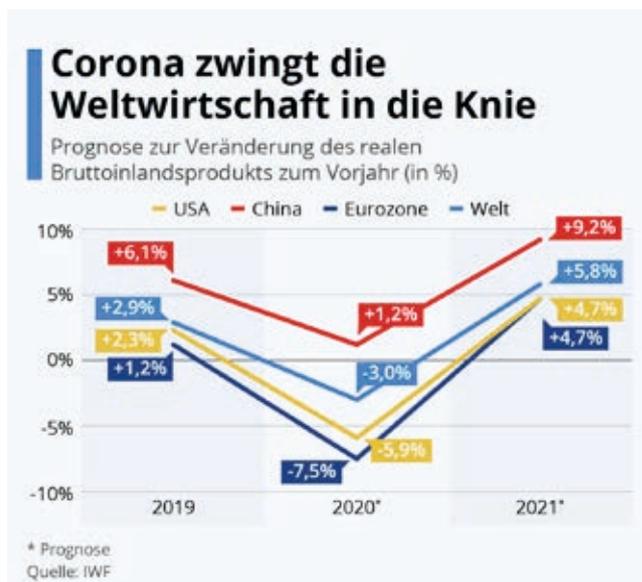
Vor fast 45 Jahren wurde die FINAD von Kunden erstmals mit der Verwaltung ihrer Vermögen betraut. Seither gilt der erste Blick dem Risiko und damit der Diversifikation eines Portefeuilles. Wer kein Risiko eingeht, wird unter Berücksichtigung von Steuern und Inflation kein Vermögen erhalten oder vermehren können. Bei der Abwägung der Chancen und Risiken waren wir immer gut beraten, uns nicht an historischen Schwankungen einzelner Vermögensklassen allein zu orientieren. Aus vermeintlich risikolosen Anlagekategorien wie Geldmarktprodukten konnten riskante werden, risikoreiche Anlagen wie Aktien erwiesen sich langfristig als sicher.

Welche Portefeuilles werden sich zukünftig als widerstandsfähig gegen exogene Schocks zeigen? Die verabreichten geld- und fiskalpolitischen Liquiditätsinjektionen werden auf zurückgefahrenen Kapazitäten und reduzierte Produktionsvorteile aufgrund der De-Globalisierung treffen. Null- bzw. Negativzinsen minus einer Inflation, die mittelfristig 3 % oder mehr erreichen kann, ergeben kräftige negative Realzinsen, die Inhaber von Staatsanleihen und Sparguthaben noch schneller enteignen. Aktien und Gold bleiben die wichtigsten Anlagekategorien zur Immunisierung eines Vermögens gegen reale Wertverluste. In einem bestimmten Ausmaß Cash als Reserve für einen möglichen wirtschaftlichen Einbruch vorzuhalten wird aber auch zukünftig von großer Bedeutung bleiben. Unternehmen, die eine solide Bilanz mit gesundem Verschuldungsgrad und einem zumindest stabilen Cashflow aufgrund nachhaltiger Produkte aufweisen können, werden zu den Gewinnern zählen. Über alle Sektoren werden noch mehr Onlineabsatz und digitale Infrastruktur u. a. mit bargeldlosem Zahlen, Videokommunikation und Internetsecurity im Vordergrund stehen.

Gibt es historisch einen richtigen Zeitpunkt des Wiedereinstiegs in Substanzwerte? Unabhängig von der Ursache der jeweiligen Krise reagieren die Finanzmärkte auf die Informationen und nicht die Ereignisse. Aktuell ist entscheidend,

dass die Rückkehr zur Normalität absehbar ist und diese von Ankündigungen zu ausreichenden geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen begleitet wird. Diese Informationen werden an den Finanzmärkten vorausschauend auf die zu erwartenden Ereignisse, d. h. Verbesserung der makro- und mikroökonomischen Daten, sofort verarbeitet. Rückblickend auf vergangene Rezessionen erreichen die Finanzmärkte durchschnittlich vier Monate vor den ökonomischen Talsohlen ihren negativen Höhepunkt. Aktienmärkte und Renditen von Staatsanleihen beginnen danach von ihren Tiefstständen zu steigen, der anziehende Goldpreis nimmt die höheren Inflationserwartungen vorweg. Der längst totgesagte Euro könnte insbesondere gegen den US-Dollar deutlich stärker werden. Nach der Finanz- und Euro-Schuldenkrise wurde der Finanzsektor eigenkapitalmäßig gestärkt und gemeinsame EU-Rettungsschirme eingerichtet. Dennoch ist auch bezüglich der Währungen eine Diversifikation anzuraten.

Als Rückkehr zur Normalität hat die Regierung eine „Hammer and Dance“-Vorgehensweise gewählt, die einen flexiblen Umgang mit den schrittweisen Lockerungen vorsieht. Der Schaden für die Menschen könnte so relativ klein gehalten werden, bevor eine Kernschmelze der Wirtschaft und anarchische Auswüchse die Gesellschaft erreichen.



Der Autor:

Christian Tury,
Geschäftsführer des
Schweizer Multi Family
Office FINAD in Wien
www.finad.com

DIE CORONA-MASSNAHMEN DER BUNDESREGIERUNG: BESTANDSAUFNAHME UND AUSBLICK FÜR UNTERNEHMEN

Autoren: Helmut Beer und Michael Nester

Die COVID-19-Krise beeinflusst sämtliche Bereiche unserer Gesellschaft, so auch die österreichischen Unternehmerinnen und Unternehmer sowie deren Dienstnehmerinnen und Dienstnehmer. Alle mussten kurzfristig auf die derzeitige COVID-19-Krise reagieren und zahlreiche Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit der Menschen umsetzen. Die Größenordnung der wirtschaftlichen Auswirkungen kann zum jetzigen Zeitpunkt wohl noch nicht abschließend beurteilt werden, diese werden aber deutlich spürbar sein.

Rückblick

Freitag, der 13. März 2020 wurde all seinen Mythen gerecht: An diesem Tag präsentierte die österreichische Bundesregierung einen ersten Maßnahmenkatalog mit diversen Einschränkungen des öffentlichen Lebens und Empfehlungen zu einer maximalen Reduktion der sozialen Kontakte. Neben weiteren Maßnahmen in den Tagen darauf, die massiven Einfluss auf das öffentliche Leben und das Wirtschaftsleben mit sich brachten, wurden seitens der österreichischen Bundesregierung Unterstützungen für die heimische Wirtschaft zugesagt. Mitte April 2020 waren fünf im Eilverfahren umgesetzte COVID-19-Gesetze in Kraft, die Hilfsmaßnahmen für die österreichische Wirtschaft von rund 38 Milliarden Euro beinhalten.

Ein kurzer Überblick zu den wesentlichsten Maßnahmen

Corona-Kurzarbeit

Kurzarbeit steht allen Unternehmen unabhängig von ihrer Größe und Branche zur Verfügung. Durch die vorübergehende Herabsetzung der Arbeitszeit und des Arbeitsentgelts soll sichergestellt werden, dass Unternehmen, die aufgrund der COVID-19-Krise in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind, möglichst viele ihrer Mitarbeiter weiterhin beschäftigen können.

Finanzamt

Gegen die durch die aktuelle COVID-19-Krise verursachten Notlagen oder Liquiditätsengpässe bestehen diverse Unterstützungen der Finanzverwaltung zur Schonung der Liquidität (Antrag auf Stundung bzw. Ratenzahlung von Abgaben, Antrag auf Herabsetzung der Steuervorauszahlungen etc.).

Sozialversicherung (ÖGK, SVS)

Sowohl die Österreichische Gesundheitskasse als auch die Sozialversicherungsanstalt der Selbstständigen unterstützen die Versicherten durch die Möglichkeit von Beitragsstundungen und/oder Ratenzahlungen.

Härtefallfonds

Ziel ist, die durch die COVID-19-Krise entstandenen Härtefälle durch Zuschüsse abzufedern. Anspruchsberechtigt sind bestimmte EPU's, neue Selbstständige, freie Dienstnehmer, Kleinstunternehmer (bis maximal zehn Mitarbeiter), Land- und Forstwirte sowie Künstler und Kulturvermittler.



Garantien der Republik Österreich

Ziel ist die rasche Zurverfügungstellung von Liquidität durch Banken, indem die Republik Österreich durch Garantien entsprechende Sicherheiten stellt. Anspruchsberechtigt sind Unternehmen, die praktische Abwicklung erfolgt über die Hausbank.

Fixkostenzuschuss

Unterstützt werden Unternehmen, die durch die COVID-19-Krise einen Umsatzeinbruch von mindestens 40 Prozent erleiden. Ziel des Fixkostenzuschusses ist es, den wirtschaftlichen Schaden aus diesem Umsatzeinbruch abzufedern.

Ausblick

Auch wenn nach dem Osterwochenende ein langsames „Hochfahren“ der Wirtschaft gestartet wurde, bedarf es mittel- und langfristig weiterer Schritte, um erfolgreich und gestärkt aus der derzeitigen Situation herauszukommen.

1. Jahresabschluss 2019 und Rechnungswesen 2020

Im Einzelfall ist zu klären, ob die Auswirkungen der COVID-19-Krise bereits im Jahresabschluss 2019 berücksichtigt werden können/müssen. Ergänzend wird sich die Geschäftsführung mit der Frage der „Going-Concern-Prämisse“ auseinandersetzen müssen und die Auswirkungen der COVID-19-Krise im Anhang und/oder Lagebericht erläutern müssen.

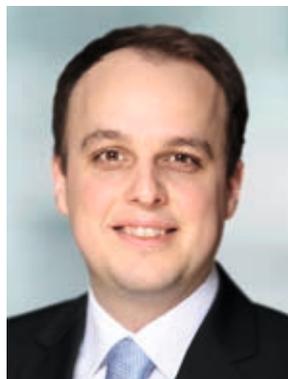
Zusätzlich wird für das Jahr 2020 eine noch aktuellere Buchführung sehr zu empfehlen sein und bei Bilanzstichtagen im Jahr 2020 oder bei Zwischenabschlüssen bzw. Berichterstattungen der Bewertung der einzelnen Vermögensgegenstände eine wesentliche Bedeutung beizumessen sein, wobei allfällige Änderungen der Bewertungsmethoden entsprechend zu erläutern sind.

2. Liquiditätsplanung

Zielführend scheint derzeit eine kurzfristige Liquiditätsplanung auf Basis aktueller Ausgangswerte, indem alle Zahlungsein- und -ausgänge entsprechend abgebildet werden und nennenswerte Schwankungen durch entsprechende Koordinierung der Zu- und Abflüsse geglättet werden.



Helmut Beer, Steuerberater und Partner bei TPA



Michael Nester, Steuerberater und Director bei TPA

www.tpa-group.at



Foto: Clak Young/Junplash

Bei Vorliegen von Finanzierungs- oder Liquiditätslücken wird unter Beachtung der jeweiligen Voraussetzungen die Inanspruchnahme kurzfristiger Unterstützungen zu prüfen sein.

3. Unternehmensplanung und Rückführung der Unterstützungsleistungen

Aktuell ist davon auszugehen, dass die meisten Unternehmensplanungen und Budgets laufend anzupassen sind. Beginnend mit dem sorgsam Hochfahren der österreichischen Wirtschaft scheint aber auch die Zeit reif, wieder etwas Optimismus in die mittelfristige Unternehmensplanungen zu bringen, wenn auch naturgemäß weiterhin eine Reihe von Ungewissheiten bestehen bleibt. Dabei sollte jedenfalls die allfällige Rückführung der in Anspruch genommenen Unterstützungen beachtet werden und auf eine realistische Abbildung der Rückzahlungstermine und eine realistische Rückführung allfälliger gestundeter Steuern, Abgaben und Beiträge geachtet werden.

Bei mittelfristigen Finanzierungslücken können etwa die bestehende Kostenstruktur und Investitionspläne einer kritischen Prüfung unterzogen werden und unter Umständen die Aufnahme von Beteiligungskapital oder die Aufnahme strategischer Partner überlegt werden.

4. Mitarbeiter

Wesentlicher Teil eines jeden Unternehmens sind die Mitarbeiter. Es gilt deshalb, die Motivation und das Engagement aufrechtzuerhalten und zu stärken. Sobald wieder ein vollständiger und normaler Arbeitsablauf möglich ist, wird ein effizienter Einsatz der Mitarbeiterressourcen zu gewährleisten sein. Unabhängig davon werden aber auch individuelle Herausforderungen der Mitarbeiter (z. B. Betreuung schulpflichtige Kinder) und die Rückkehr aus Kurzarbeit, Home Office oder ähnlichen Veränderungen der letzten Wochen behutsam und mit entsprechendem Einfühlungsvermögen zu beachten sein.

5. Die guten Dinge mitnehmen

Auch diese Krise wird vorbeigehen und angeblich hat jede Krise auch ihr Gutes. Wenn man die sicherlich auch beobachteten positiven Punkte der Krise mitnehmen kann, wird auch die Möglichkeit bestehen, gestärkt aus dieser Krise hervorzugehen.

AUFS FALSCHES PFERD GESETZT?

Im Zeitalter des ständigen Wandels erfahren Handlungen, Begriffe und Systeme eine permanente Änderung und Umdeutung. Das gilt auch für die Versicherungsbranche.

Der Grundgedanke einer Versicherung ist klar: Eine Versicherung ist eine Schicksalsgemeinschaft, in die viele (die Versicherten) einen kleinen Beitrag einzahlen (Versicherungsprämie), damit im Schadenfall jemand dieser Gemeinschaft eine definierte Versicherungsleistung erhält. Es gilt also das Prinzip „alle für einen“. Die Versicherung als Institution selbst übernimmt dabei die Funktion der zentralen Sammelstelle der Beiträge und Leistungen.

Der Schadenfall ist dabei die Verwirklichung eines Risikos, also eines potenziell schädlichen Ereignisses, welches Rechtsgüter nachteilig beeinflusst und schädigt. Es können sich im Leben die unterschiedlichsten Risiken verwirklichen, weswegen in der Risikoforschung ständig nach neuen Bedrohungen gesucht wird, damit wir uns rechtzeitig mit ihnen auseinandersetzen und systematisch Lösungsmöglichkeiten erarbeiten können. Ziel ist die Steigerung unserer Sicherheit – ein persönliche Sicherheit, Planungssicherheit, finanzielle Sicherheit etc. Offenbar wollen wir Menschen uns mit dem Ungewissen nicht so sehr anfreunden – vielmehr wollen wir wissen, was auf uns zukommt, damit wir Negatives vermeiden können bzw. rechtzeitig negative Auswirkungen abschwächen und somit bewältigen können.

Ständig werden daher Unternehmen befragt, welche Risiken sie für kurz-, mittel- und langfristige Zeiträume für ihren Betrieb und ihre Branche sehen. Dazu werden dann Studien – oftmals von Versicherungen unterstützt – erstellt und veröffentlicht.



Foto: unsplash

Kurz vor Corona gab es die Allianz-Studie, welche die Top 10 Bedrohungen für Unternehmen auflistet. Dabei wurde festgestellt, dass die Betriebsunterbrechung das größte Risiko für ein Unternehmen darstellt, was auch einigermaßen nachvollziehbar ist – ohne Betrieb, kein Umsatz, ohne Umsatz kein unternehmerisches Überleben. Als Hauptursache für eine Betriebsunterbrechung wurde in Zeiten zunehmender Digitalisierung und Industrie 4.0 die Cybergefahr gesehen.

Seit Jahren wird versucht, das Bedrohungspotenzial von Viren aufzuzeigen und dem Kunden



Autorin:

Elisabeth Bicik
VerCon
Wirtschaftsberatung
GmbH

www.vercon.at

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird die Sprachform des generischen Maskulinums angewendet. Es wird an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.

entsprechenden Versicherungsschutz zu verkaufen. Die Erfolge waren bis dato relativ bescheiden, da sich die Manager von Unternehmen aufgrund ihrer IT-Security-Maßnahmen relativ sicher fühlten und die Bedrohung bzw. negative Auswirkungen zumindest für ihren Betrieb als gering einschätzten.

Vom heutigen Tage aus betrachtet, ist es skurril, dass wir hier von Computerviren und der Cyberversicherung als angebotene Lösung sprechen. Obwohl wir seit Jahren mit bösen Computerviren leben, tagtäglich mit ihnen konfrontiert sind, vertrauen die Unternehmen auf ihren Virenschutz, die Firewalls, Gate-Keeper und sonstigen technischen Kontrollen. Bei Risikobefragungen unter führenden Managern wurde somit die Cybergefahr als sehr großes Risiko eingestuft und trotzdem wurden in Anbetracht der zahlreichen Unternehmen nur wenige Deckungen bis dato gekauft.

Die Cybergefahr ist eine nicht exakt umrissene Wolke aus Hackerangriffen, Schadsoftware, Social Engineering Betrügereien und sonstigen Malversationen im Rahmen der IT und der Netzwerke. Die Datenintegrität ist das schützenswerte Gut, auf das wir alle unsere Anstrengungen gelegt haben. Und nun sehen wir uns in der Realität einer anderen Gefahr gegenüber – einem biologischen Virus, das unsere Gesundheit angreift und durch die getroffenen Maßnahmen tiefe Einschnitte in unserem sozialen Leben, unserer wirtschaftlichen Grundlage und unseren geordneten Prozessen hinterlässt. Die befürchtete Betriebsunterbrechung ist nun eingetreten, sie kam jedoch aus einer eher unerwarteten Ecke – die jetzt feststellbaren Folgen hatten die Manager und Versicherer nicht auf der Rechnung.

Haben sich somit alle Experten geirrt? Warum haben wir nicht in der gleichen Intensität über biologische Viren gesprochen – konnte niemand eine Pandemie und den nachfolgenden „Shutdown“ vorhersehen? Haben wir die vereinzelt kritischen Stimmen bewusst ignoriert bzw. wollten wir ihre Kassandrarufer nicht hören? Haben wir uns vor dem „falschen“ Virus gefürchtet?

Ein Urteil ex tunc zu fällen ist immer einfacher als eine proaktive Assoziation abstrakter Szenarien. Die Welt wird nach Corona sicher eine andere sein und wir werden neue Sichtweisen haben und geänderte Beurteilungsmaßstäbe. Der Wert des Home Office und damit einer noch mehr digitalisierten Arbeitsweise wird mit Sicherheit steigen. Dann sind auch die IT-Viren wieder ein Thema sowie deren technische Absicherung und Reduktion wirtschaftlicher Auswirkungen im Schadenfall. Umso wichtiger wird wieder das Thema der Cyberversicherung werden.

Neben der Konzentration auf Viren aller Art dürfen wir aber andere Bedrohungen, wie beispielsweise Brand, Naturgefahren, Produkthaftungen, Umwelt, nicht außer Acht lassen. Derartige Gefahren sind von Schutzmaßnahmen gegen Viren völlig entkoppelt und verwirklichen sich auch in Quarantänezeiten.

So wie wir heute „Virologen und sonstigen Experten“ vertrauen, die richtigen Handlungsweisen und Schutzmaßnahmen zu empfehlen, sollten wir danach ebenso auf Risikoexperten vertrauen, damit die richtigen Absicherungen sowie das beste Versicherungsprodukt z. B. für Cyberrisiken erarbeitet werden. Viren gab es immer und wird es immer geben – aber genauso gab und gibt es immer Maßnahmen und Strategien, sie im Zaum zu halten und beherrschbar zu machen. Der Berufsstand der Versicherungsmakler wird durch die Krise sicher aufgewertet werden, da sich nun erneut zeigt,

dass Risikoanalyse und Beratung nicht ohne Grund Basis für einen nachhaltigen Erfolg sein können.

Krisen sind die Grundlage für neuen Aufbau und Schaffung neuer Strukturen und Erfolge. Durch jede Niederlage und durch jeden Schaden lernen wir neu hinzu.

Für viele Unternehmer wäre es gerade jetzt wichtig, auch ihre Grundlagen beim Neustart neu zu ordnen und die Risikostrategie und Absicherung neu zu bewerten. Gerade bei dynamischen Entwicklungen sind auch die oftmals recht statischen Versicherungsverträge anzupassen. Corona zeigt, dass nicht alle Risiken ausgeschaltet werden können, und nicht für jede Gefahr ist eine Versicherung tatsächlich die ultimative Lösung. Wichtig ist, für seinen Betrieb eine langfristige Risikostrategie zu entwickeln und diese dann mit fachmännischer Unterstützung permanent zu adaptieren. Der unabhängige Versicherungsmakler ist hier auf Ihrer Seite und unterstützt die Betriebe als Experte, damit der Rahmen für zukünftigen Erfolg und das Netz für die Absicherung vor Gefahren rechtzeitig erstellt wird. Der Unternehmer darf daher Versicherung nicht allein als Kostenposition sehen, sondern als Instrument der Risikosteuerung. In einem sichereren Umfeld fällt es dann auch leichter, die Unwägbarkeiten besser abzuschätzen und erträglich zu machen, um somit positiv gestimmt in die Zukunft zu blicken.

„Das Leben ist ein Risiko an sich. Jeden Tag. Vor allem für Unternehmen.“

Elisabeth Bicik, Geschäftsführerin,
Versicherungsmaklerin für Unternehmen

www.vercon.at

Kompetente Analyse der Risikofelder schafft die Basis für sichere Entscheidungen zur Absicherung von Risiken. In unstillen Zeiten mit mannigfaltigen neuen Bedrohungen müssen Unternehmen ihre bisherige Absicherungsstrategie überdenken. VerCon unterstützt Sie dabei und schafft die Grundlage für ein abgesichertes Umfeld zu besten Konditionen.

VerCon
Das Beste, was Ihnen passieren kann.

ONLINE-FIT?

Was ist die erste Frage, die man als UnternehmerIn stellen muss, wenn man Produkte oder Dienstleistungen digitalisieren will?

Welchen Mehrwert kann mein Produkt oder meine Dienstleistung bieten, wenn keine direkte, persönliche Interaktion vor Ort zwischen mir und meinen Kunden mehr möglich ist?

Wo fängt man am besten an? Ganz vorne im Webshop? Oder in der F&E bzw. Produktion?

Am Beginn der Reise steht immer die Analyse der bestehenden Entwicklungs-, Produktions- und Verkaufsprozesse und eine gezielte Suche nach jenen Abhängigkeiten, die im Krisenfall zum Stolperstein werden. Konkretes Beispiel:

Wenn in einem Restaurant keine Gäste mehr sitzen dürfen, muss das Essen seinen Weg über den Lieferdienst zum Gast finden. Ob es dann appetitlich angerichtet und noch heiß sein kann, ist allerdings fraglich. Wer mag schon für ein echtes, preisgekröntes Wiener Schnitzel bezahlen, wenn es bei Ankunft lauwarm auf einem traurigen Haufen Erdäpfelsalat im Karton liegt?

Beispielsweise fängt man hier also am besten dort an, wo der Gast die Möglichkeit bekommt, die einzelnen Komponenten seiner bestellten Gerichte aus geeigneten Behältern zu entnehmen. Ein kurzes Video mit einer professionellen Anleitung aus der Küche an das Smartphone des Gastes hilft beim Anrichten zu Hause. Einen solchen Extraservice belohnt der zufriedene Kunde wahrscheinlich gerne mit einem Foto und einer guten Onlinebewertung.

Welche Bereiche gibt es, die nicht digitalisiert werden können? Was kann zum Beispiel ein Nagelstudio machen?

Persönliche, körperliche Interaktion ist als Dienstleistung nicht zu digitalisieren. Niemand kann online massiert werden oder sich die Haare schneiden lassen. Es erfordert daher einigen Mut, in diesen Bereichen neue Wege zu beschreiten.





Ein Nagelstudio, das seinen Kunden beispielsweise Zugang zu seinem professionellen Know-how liefert und Videoanleitungen zur Selbstpflege produziert, dazu dann etwa auch gleich noch das passende Set an notwendigem Zubehör und Produkten zum Verkauf anbietet, stellt sich innovativ dar.

Genauso wenig kann ein Hotel jemandem eine Übernachtung aus der Ferne anbieten. Jene Unternehmer aus der Tourismusbranche, die ihre ortskundigen Mitarbeiter auf Anfrage hochpersonalisierte Beiträge für zukünftige Gäste nach der Krise per Videobotschaft aufnehmen und versenden lassen, bauen sich eine völlig neue Basis zur Akquisition auf und erhalten Arbeitsplätze.

Die Angst, sich damit die eigene Geschäftsgrundlage wegzunehmen, ist unberechtigt: Wer es nicht selbst tut, dem wird sie allenfalls von der Konkurrenz genommen. Die erfolgreichen YouTuber und Instagramer machen es mit einfachsten technischen Mitteln vor und haben dabei oft keinerlei professionelle Inhalte zu bieten. Es gilt also lediglich, über den eigenen Schatten zu springen, um sich und das eigene Können entsprechend darzustellen. Insofern ist auch das Potenzial für die Schauspiellehrer und Rhetoriktrainer unter uns Selbstständigen gegeben ...

Wie viel Sinn macht es, diesen Prozess der Digitalisierung mit einem Berater zu gestalten?

Die angesprochene Prozessanalyse von einem Profi begleiten zu lassen macht durchaus Sinn. Der Berater ersetzt allerdings nie Ihre Eigeninitiative und Ihr Wissen über Ihr Unternehmen, Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter. Mein Appell lautet daher ganz klar: Lassen Sie sich nichts aufschwätzen. Machen Sie sich zuerst Ihre

eigenen Gedanken und überlegen Sie konkret, welche Schritte aus ihrer Sicht zu setzen wären. Suchen Sie sich jemanden, der Ihnen dann durch langjährige Erfahrung dabei hilft, diese Überlegungen zu sortieren und das Digitalisierungspotenzial entlang der technischen Möglichkeiten selbst zu entdecken und umzusetzen. Nur dann wird das Kundenerlebnis am Ende auch die Handschrift Ihres Unternehmens tragen.

Kann jedes Unternehmen ins digitale Zeitalter transferiert werden?

Das ist definitiv zu bejahen. Das Kerngeschäft und seine Rahmenbedingungen müssen den Wandel allerdings mitmachen. Stellen Sie sich die Frage: Wie viele Produzenten von Eisblöcken haben die Erfindung des Kühlschranks in den 1930er-Jahren überlebt? Die Antwort lautet: kein Einziger. Dies gilt es zu vermeiden. Jedes Unternehmen muss sich aktiv hinterfragen und Bedrohungsszenarien für das eigene Geschäft erkennen, bevor diese Realität werden. Welche Erfindung, welcher Wandel, welche Krise wäre für mein Geschäft fatal? Wenn das passiert, was wird mein Unternehmen dann noch ausmachen? Als Eisblockproduzent hätte man mit jahrzehntelangem Wissen über die Haltbarkeit von Lebensmitteln gegenüber den Kühlschrankherstellern einen entscheidenden Vorteil gehabt ...

Wie wichtig ist Sicherheit in diesem Zusammenhang? Wie schütze ich mich vor Cyberbetrug?

Sicherheit im Onlinehandel jeder Art, egal ob Produkt oder Dienstleistung, ist heute unabdingbar. Betrugsszenarien betreffen nicht nur Konsumenten, sondern auch Unternehmer. Wer Zahlungen online entgegennimmt oder selbst tätigt, sollte seinen Kunden neben der herkömmlichen Kreditkarte jedenfalls auch die gängigen Portale mit direkter Integration auf sein Unternehmenskonto (Paypal, SOFORT ...) anbieten. All diese Systeme basieren auf standardisierten Zahlungsprozessen und bieten daher ausreichenden Schutz vor Betrugsszenarien auf beiden Seiten der Transaktion. Darüber hinaus sind sie für geübte Softwareentwickler aus dem E-Commerce-Bereich leicht in ein Unternehmensportal oder einen Webshop einzubetten. Wer kundenbezogene Daten jedweder Art in seinem System (oder auch in einer Cloud-Lösung) speichert und verarbeitet, muss sich außerdem zwangsläufig mit der DSGVO auseinandersetzen und für entsprechende Sicherheitsvorkehrungen sorgen, um Datenmissbrauch durch Dritte vorzubeugen. Professionelle Hilfe ist in diesem Bereich heutzutage leistbar, vermeidet hohe Folgekosten und ist daher für Sachkundige jedenfalls in Anspruch zu nehmen.



Der Autor

Manuel Gusterer ist erfolgreicher Unternehmer und ehemaliger Technology-Executive. Er verfügt über langjährige, internationale Erfahrung (Korea, Niederlande, UK, USA) mit Fokus auf Digitalisierungsprozesse und operatives Management.

WHITEPAPER DIGITALISIERUNG

Diese **5 Fragen** sollte sich jeder Geschäftsführer stellen
So bestimmen Sie den digitalen Reifegrad Ihres Unternehmens.

FRAGE 1

Sind die Kernprozesse bereits vollständig digitalisiert?

Es werden jene Unternehmen den Wettbewerbskampf gewinnen, denen es gelingt, den gesamten Wertschöpfungsprozess nahtlos zu digitalisieren und mit Softwaretools zu unterstützen. Dabei sollten Sie sich die folgenden Anforderungen vor Augen halten:

- Haben Sie eine Erhebung Ihrer Kernprozesse vorgenommen und Ihre existierenden IT-Systeme diesen zugeordnet?
- Werden alle Kernprozessschritte durch ein IT-System unterstützt?
- Funktioniert die Kommunikation zwischen den IT-Systemen nahtlos oder müssen Sie Daten durch manuelle Eingabe zwischen den Systemen übertragen?
- Sind Ihre existierenden IT-Systeme auf dem neuesten Stand und werden sie regelmäßig weiterentwickelt?
- Hören Sie auf Ihre Mitarbeiter und Kunden, insbesondere bei Beschwerden zur Nutzung der Systeme, z. B. wegen Wartezeiten oder schlechter Nutzerführung?
- Wie oft werden Dokumente und Daten noch ausgedruckt, statt sie online zu bearbeiten?
- Haben Sie IT-Systeme bereits in die Cloud ausgelagert?

FRAGE 2

Ist Ihre Produktentwicklung kundenzentriert und agil?

Kreative und innovative Produktentwicklung („Product Design“) entsteht selten durch Zufall oder den Geistesblitz einer einzelnen Person. Vielmehr ist erfolgreiche Produktinnovation oft ein Resultat eines interdisziplinären, sich schrittweise wiederholenden Prozesses, der den Nutzer in den Vordergrund stellt.

Arbeiten Sie bzw. Ihre Entwicklungsabteilung mit agiler Methodik für eine kontinuierliche Verbesserung und Optimierung Ihrer Produkte (z. B. Scrum)?

- Nutzen Sie Design Thinking oder eine andere vergleichbare Methodik?
- Führen Sie Marktforschung und Nutzerinterviews in regelmäßigen Abständen durch und lassen Sie diese in die Produktentwicklung einfließen?

FRAGE 3

Ist Ihre Organisation befähigt für digitale Innovation?

Auf dem Weg zur Digitalisierung fehlen intern oft das Verständnis und der Weitblick, um den Kurswechsel selbst einzuleiten. Gerade das Wissen und die Kompetenzen der Mitarbeiter in allen Funktionsbereichen und Hierarchieebenen sind essenziell, nicht nur um die innerbetrieblichen Prozesse besser zu vernetzen, sondern vielmehr um die Innovationsfähigkeit des Unternehmens zu stärken.

- Haben Sie ein dediziertes Team (ggf. unter Leitung eines CDO – Chief Digital Officer) etabliert?
- Sind „Change Agenten“ ausgebildet und die Mitarbeiter befähigt, selbst zur digitalen Kultur beizutragen?
- Sind neue Kennziffern (z. B. in Form von OKR – Objective and Key Results) entwickelt, um auf das neue geforderte Verhalten abzu zielen?
- Haben Sie eine klare, fortlaufende Kommunikationsstrategie mit Ihrer gesamten Belegschaft?
- Setzen Sie digitale Kollaborations-Tools ein (z. B. Slack oder GoogleDocs), um Transparenz sicherzustellen und den engen Kontakt zu den Mitarbeitern herzustellen?
- Können Ihre Mitarbeiter bereits flexibel und mit modernen Technologien arbeiten, z. B. durch die Möglichkeiten eines Home Office, Einsatz von Laptop und Smartphones?

FRAGE 4

Nutzen Sie interne sowie externe Daten (Big Data) für Ihr Wachstum?

Als Big Data werden Datenmengen bezeichnet, die bisher zu groß, zu komplex, zu schnelllebig oder zu schwach strukturiert sind, um sie mit manuellen und herkömmlichen Methoden der Datenverarbeitung auszuwerten.

FRAGE 5

Ist Wachstum durch Expansion in andere Ökosysteme schon umgesetzt?

Ein digitales Ökosystem ermöglicht Unternehmen den Zugang zu Partnern, die überall sein können – am anderen Ende der Welt oder in ihrer direkten Nachbarschaft.

Auszug mit freundlicher Genehmigung:
Deutscher Mittelstands-Bund (DMB) e. V., Grafenberger Allee 125, 40237 Düsseldorf
www.mittelstandsbund.de, Tel. +49 (0) 203 / 2005 25-0, Fax +49 (0) 203 / 2005 25-99,
Mail: info@mittelstandsbund.de
Verfasst von Dr. Michael Reinicke



WEIL WIR ES KÖNNEN

Die Welt verändert sich. Das gilt auch für das Fliegen. Das Reisen in der Luft wird bewusster, bedeutsamer, ausgesuchter.

Privatjet. Das klingt nach überkandidelt und den oberen Zehntausend. Oder Justin Bieber. In diesen Zeiten ist das Reisen mit dem Flugzeug in der Tat zu einem seltenen Luxus geworden. Das tut der Umwelt gut und auch unserem Verhältnis zum Fliegen. Die beliebigen Flüge zum Dumpingpreis mit dem Billigflieger werden von einem bewussteren Reisen abgelöst. Einen Privatjet zu chartern hat natürlich etwas Elitäres. Tatsächlich ist es aber nicht so abgehoben und finanziell unerreichbar, wie man vermutet.

Sicher. Exklusiv. Bequem. Reisen im Privatjet ist nicht viel kostspieliger als die Business oder First Class ...

... hat aber umso mehr Vorteile. Gerade in Zeiten von Corona und Co. liegen die nicht nur im Komfortbereich, sondern sichern auch unsere Gesundheit. Wer das Reisen mit einem Privatjet ausschließlich in Sphären der Superreichen wähte, irrt. Abhängig von Flugzeit, der Jetgröße und der Anzahl der Passagiere liegen die Preise nicht sehr weit entfernt von jenen für Business- oder First-Class-Flüge in normalen Linienmaschinen.

**SKYLINE Aviation:
Mit dem Privatjet bequem direkt ans Ziel**

Das österreichische Unternehmen SKYLINE Aviation setzt seit Jahren Flugwünsche schnell und flexibel um, ob Privat-, Business- oder Transportflüge aller Art. Mit einer großen Flotte an Privatjets stellt SKYLINE Aviation den Menschen mit seinen Wünschen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt. SKYLINE Aviation ist dabei

nicht an die üblichen Airports gebunden. Sie bietet höchste Flexibilität und Unabhängigkeit von Flugplänen, Umsteigerverbindungen, Flugausfällen, Delays, Streiks und überfüllten Terminals. Viele Flugplätze werden von Linienflügen gar nicht erreicht. Der Privatjet bringt seine Gäste auf direktem Weg an ihr Ziel. Keine langwierigen Check-ins, kein Anstellen. Eigene Terminals ermöglichen ein entspanntes, schnelles Boarding: 15 Minuten vor Abflug erwarten Jet und Crew ihre Gäste. Sollten die mal zu spät sein, wartet ihr Jet.

Natürlich abgehoben

Soll Sie ein Shuttleservice von zu Hause abholen? Möchten Sie ein spezielles Catering an Bord oder mit Ihrem Haustier fliegen? Alles kein Problem. SKYLINE Aviation berät mit langer Erfahrung und Kompetenz, stellt sich auf jeden Passagier individuell ein. Kinder, Babys, Haustiere, Raucher, Menschen mit Flugangst, mit wenig Zeit, aber viel Verantwortung oder Menschen mit einer physischen Beeinträchtigung – für alle wird exklusiv gesorgt, ob allein reisend oder in der Gruppe. Lassen Sie sich beraten – und überraschen von den vergleichsweise günstigen Preisen für so viel Luxus und Unabhängigkeit.

SKYLINE Aviation – HOTLINE (24/7)
+43 2622 930 81500
www.SKYLINEAviation.at

INNOVATION GEWINNT. IMMER.

Von Atemschutzmasken über Plexiglaswände bis zur Unterstützung bei der Einrichtung eines Onlineshops: In Zeiten der Krise wächst der Zusammenhalt. Österreichische Unternehmen haben in kürzester Zeit ihre Produktion umfunktioniert, um die Corona-Krise gemeinsam zu überstehen.

Text: Katharina Sandner

In der Corona-Krise erwiesen sich viele Unternehmen als flexibel und innovativ. Und solidarisch. Unternehmen mussten und müssen schließen, Tausende werden für unabsehbare Zeit in Kurzarbeit geschickt. Quasi von einem auf den anderen Tag steht das Leben fast aller Unternehmen auf dem Kopf.

In Zeiten der Krise zeigen nicht nur Privatpersonen ihre Solidarität. Auch Großkonzerne, KMUs, Start-ups und Vereine halten zusammen und machen vor, wie unbürokratische, rasche Hilfe in Krisensituationen funktionieren kann. Konzernriese Louis Vuitton stellte bereits Mitte März seine Produktionsanlagen für Kosmetik und Parfüms auf Desinfektionsmittel um. Etliche Großunternehmen wie Seat oder Apple folgen und wollen mit kreativen Lösungen ihren Teil zur Bewältigung der Krise beitragen. Doch auch die Bilanz des

Das Obsthaus Haller richtet ein „Drive through“ am Großmarkt ein.



Das Tiroler Start-up Mediawerk bietet Hilfe für EPUs bei der Erstellung von Webshops.

Zusammenhalts von Unternehmern in Österreich ist beeindruckend. Um beispielsweise die gesteigerte, günstige Produktion von Desinfektionsmittel zu ermöglichen, unterstützt die Wirtschaftskammer österreichische Betriebe mit generellen Ausnahmegenehmigungen und Alkoholsteuerbefreiungen. „Desinfektionsmittel im Austausch gegen Whisky“ hieß daher das neue Credo des oberösterreichischen Whisky-Brenners Peter Affenzeller. Aufgrund der großen Nachfrage der heimischen Märkte, produzierte er für Endkonsumenten von nun an Händedesinfektionsmittel, das man sogar online bestellen konnte. Die Umstellung der Produktion sei einfach verlaufen, so Affenzeller. Die größere Herausforderung war, genügend Flaschen zu bekommen.

Um Beschäftigte und Kunden zu schützen, statten österreichische Lebensmittelketten ihre Läden seit Mitte März mit Plexiglaswänden an den Kassen aus. Die Tischlerei Artner mit den Produktionsstandorten in Niederösterreich und im Burgenland reagierte schnell. Statt Hoteleinrichtungen und Maßmöbeln produzierte man laut Produktionsleiter Alexander Frenzel kurzerhand an jene Schutzwände aus Plexiglas. Strenge Hygienemaßnahmen und andere Produktionsweisen verändern den Alltag der Tischlereimitarbeiter rundum. Doch nur durch diese Umstellung, dank der innerhalb von zwei bis drei Werktagen sämtliche Schutzwände an österreichische Banken, Trafiken, Ärzte und Geschäfte geliefert werden können, kann sich die Tischlerei am Leben halten.

Mit Blick auf Wien, auf den bedeutendsten Großhandelsstandort für Lebensmittel und Blumen stellt man gleichermaßen große Veränderungen fest. Durch die Schließung der Gastronomiebetriebe fallen einige Großkunden weg, weshalb hier schlagartig reagiert wurde. Immer mehr Wiener Bauern setzen ihren Fokus auf Hauszustellungen für Privatpersonen – mit Erfolg. Binnen kürzester Zeit war der Onlineshop vom „Obsthaus Haller“ aus Liesing überlastet, weswegen man einen kontaktlosen „Drive-in“ eingerichtet hat. Laut Webseite müssen Kunden lediglich mit dem Auto vorfahren, durchs geöffnete Fenster den Kistenwunsch äußern, die Kisten in den Kofferraum laden lassen, bar bezahlen und zufrieden heimfahren. Obwohl das Geschäft boomt, rechnen die Bauern dennoch mit Umsatzrückgängen. Viele kleinere Lieferungen seien zeit- und personalintensiver als große Lieferungen für wenige Großkunden.

Dass die Covid-19-Krise insbesondere die Gastronomie schwer trifft, ist offensichtlich. Dennoch nehmen sich etliche Betriebe das Motto „Umstellen – nicht einstellen“ zu Herzen. Das weltweit berühmte Sterne-Restaurant „Steirereck“ hat kürzlich aufgrund der neuen Regelungen seinen Betrieb zur Krisenküche umfunktioniert. Gemeinsam mit ihren Mitarbeitern beschlossen Birgit und Heinz Reitbauer, die systemerhaltenden Einsatzkräfte wie Feuerwehr und Polizei mit einer täglich frischen Mahlzeit zu unterstützen. In Zusammenarbeit mit dem Innenministerium erfolgt die Verteilung der Pakete mit etwa 1000 Portionen pro Tag. Durch Lebensmittelspenden des Rewe-Konzerns, des Hotel Sacher und anderer österreichischer KMUs ist es möglich, die Charity-Küche aufrechtzuerhalten.

Um aber auch kleineren Betrieben in Zeiten wie diesen zu helfen und beispielsweise Onlineshops in kürzester Zeit



Der oberösterreichische Whiskybrenner Peter Affenzeller stellt nun Desinfektionsmittel her.

einzurichten, bieten unzählige Start-ups derzeit ihre technische Unterstützung an. Bemerkenswert ist das Tiroler Start-up und die Webdesign- und Softwareschmiede „mediawerk“, die EPU und Kleinbetrieben in der Covid-19-Krise mit der raschen Erstellung von Webshops hilft. Ziel ist, Unternehmern Beistand zu leisten, damit Kunden Produkte online bestellen können, während die Läden geschlossen sind.

Von kostenlosen Videokonferenzen für Unternehmer über Onlinesprechstunden für Ärzte bis hin zu gratis Maturatraining-Apps für Schüler. Innovation und Kooperation gepaart mit entschlossenem Handeln sind nicht nur in Krisenzeiten wichtige Bestandteile unternehmerischen Erfolgs.



Das weltweit berühmte Sterne-Restaurant Steirereck wurde zur Krisenküche

WIE NACHHALTIG WIRD UNSERE ZUKUNFT AUSSEHEN?

Die Corona-Pandemie hat die Welt fest im Griff, auch wenn in manchen Ländern wie China und Österreich erste Lockerungen anstehen. Aber uns allen ist bewusst: Es wird noch dauern, bis wieder echte Normalität einkehrt. Das hat natürlich große Auswirkungen, und zwar auf Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt. Diese sind auch die drei Säulen der Nachhaltigkeit, die für eine enkeltaugliche Zukunft in Balance sein müssen. Wie unsere Zukunft aussehen wird, dazu zeichnen Zukunftsforscher, Ökonomen, Resilienzexperten und PolitikerInnen ziemlich übereinstimmend ein Bild: Es muss nachhaltiger werden!

Ich denke, mit der Dauer der Krise und den daraus resultierenden Änderungen – die ja nicht nur negativ sind, wie z. B. Verbesserung der Luftqualität, mehr Solidarität und Unterstützung unter den Menschen, neue Wertschöpfungsmöglichkeiten in Österreich bzw. der EU durch Produktion von dringend notwendigen Gütern – ist erkennbar, dass eine

Rückkehr zu „business as usual“ weder möglich noch sinnvoll ist. Als Leiterin des Referates Nachhaltigkeit im ÖGV ist es mir daher eine Freude, das Bild der o. g. ExpertInnen hier für unsere Mitglieder sichtbar werden zu lassen, das uns und der gesamten Welt die Chance auf eine lebenswerte Zukunft vor Augen führt.



Ich starte gleich mit einem der bekanntesten Zukunftsforscher im deutschsprachigen Raum: **Matthias Horx** (www.horx.com). Auf die Frage, wann Corona vorbei sein wird und alles wieder zur Normalität zurückkehrt, sagt Horx: „Niemals. Es gibt historische Momente, in denen die Zukunft ihre Richtung ändert. Wir nennen sie Bifurkationen. Oder Tiefen Krisen. Diese Zeiten sind jetzt.“ Und Horx versucht sich gleich im Entwerfen des Szenarios mithilfe einer RE-Gnose. Im Gegensatz zur PRO-Gnose schaut er mit dieser Technik nicht „in die Zukunft“, sondern von der Zukunft aus ZURÜCK ins Heute. Und dieses Bild im Rückspiegel sieht so aus: Menschen sind näher zusammengerückt, soziale Bande haben sich verstärkt. Digitale Möglichkeiten sind das neue Normal, im Beruf wie beim Lernen. Menschen kommen zur Ruhe, gehen spazieren und entschleunigen. Bücherlesen und gemeinsames Spielen in der Familie sind wieder total in, wogegen Trivial-Trash (wie Horx Reality-Shows u. Ä. nennt) komplett an Reiz verliert. Die künstliche Intelligenz ist nur begrenzt nützlich, aber die human-soziale Kompetenz trägt uns durch die Krise. Die

Verwandlung der Wirtschaft hat sich von einer globalen „just-in-time“-Produktion mit riesigen verzweigten Wertschöpfungs- und Logistikketten gewandelt. „Produktionen und Serviceeinrichtungen wachsen wieder, Zwischenlager, Depots, Reserven. Ortsnahe Produktionen boomen, Netzwerke werden lokalisiert, das Handwerk erlebt eine Renaissance. Das Globalsystem driftet in Richtung Glokalisierung: Lokalisierung des Globalen“, so Horx. Und wichtig sind nicht mehr große Vermögen und Statussymbole, sondern gute Nachbarn und ein blühender Gemüsegarten. Sein Szenario: „Die neue Welt nach Corona – oder besser mit Corona – entsteht aus der Disruption des Megatrends Konnektivität. Die Unterbrechung der Konnektivität – durch Grenzsicherungen, Separationen, Abschottungen, Quarantänen – führt aber nicht zu einem Abschaffen der Verbindungen. Sondern zu einer Neuorganisation der Konnektome, die unsere Welt zusammenhalten und in die Zukunft tragen. Es kommt zu einem Phasensprung der sozioökonomischen Systeme. Die kommende Welt wird Distanz wieder schätzen – und gerade dadurch

Verbundenheit qualitativer gestalten. Autonomie und Abhängigkeit, Öffnung und Schließung werden neu ausbalanciert. Dadurch kann die Welt komplexer, zugleich aber auch stabiler werden.“ Denn die stärksten Eindrücke, die das Coronavirus hinterlässt, sind die musizierenden Italiener auf den Balkonen, die smogfreien Industriegebiete Chinas und Italiens und die Tatsache, dass der Co₂-Ausstoß erstmals drastisch fällt. Und diese Tatsache wird die Menschen zum Nach- und Umdenken bringen.

Das deutsche Zukunftsinstitut hat im März 2020 in seinem **White Paper „Der Corona-Effekt“** vier Zukunftsszenarien vorgestellt. Diese beschreiben, wie die Zukunft nach der Pandemie mittelfristig aussehen könnte, und werden vom Zukunftsinstitut in den kommenden Wochen weiter beobachtet, um gegebenenfalls neue Erkenntnisse zu kommunizieren. „Wie wird das Virus unsere Kulturtechniken, Werte und Konsummuster, unser kollektives Mindset verändern?“

Szenario 1 = die totale Isolation: alle gegen alle

Am Anfang war der Shutdown – und der ist zur Normalität geworden. Im öffentlichen Verkehr scannen wir den Chip im Handgelenk, vor dem ersten Date tauschen wir die Gesundheitsdaten aus. Reisen ist durch Genehmigungen bzw. langwierige Visumverfahren erschwert. Der globale Handel ist

Vergangenheit und durch Handelsabkommen einzelner Staaten untereinander für die Grundversorgung ersetzt.

Szenario 2 = System-Crash: permanenter Krisenmodus

Das Virus hat die Welt ins Taumeln gebracht, und das bleibt so. Der Fokus auf nationale Interessen hat das Vertrauen in die globale Zusammenarbeit extrem erschüttert. Angst vor jeder noch so kleinen lokalen Verbreitung eines Virus führt zu Grenzschießungen und Ressourcenverteidigung. Der Vertrauensverlust in eine solidarische internationale Kooperation verhindert langfristig Stabilität.

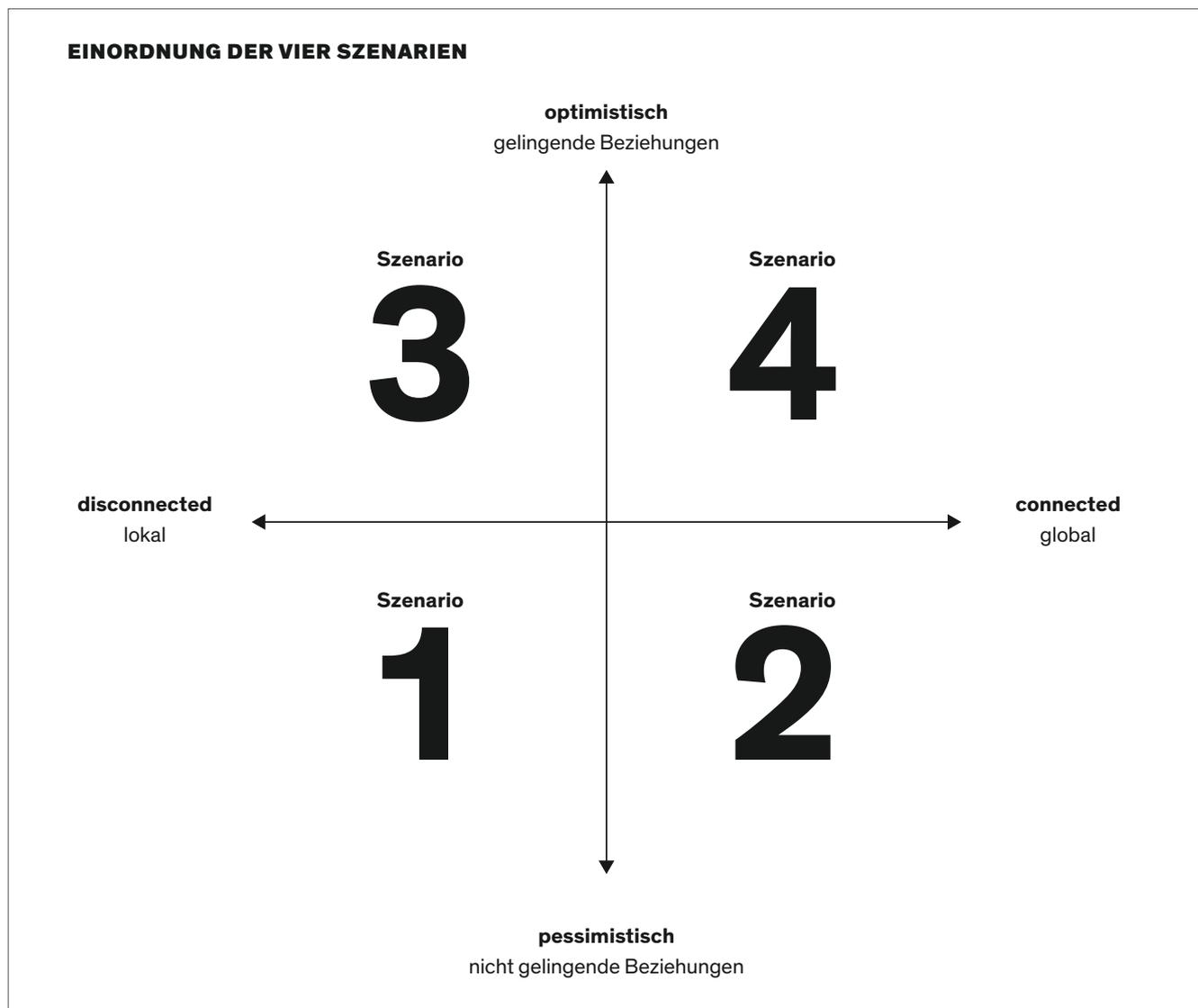
Szenario 3 = Neo-Tribes: der Rückzug ins Private

Die Krise hat die globalisierte Gesellschaft wieder zurück zu stärker lokalen Strukturen geführt, mehr Wert auf regionale Erzeugnisse, kleine Gemeinschaften entstehen und verfestigen sich. Nachhaltigkeit und Wir-Kultur sind wichtige Werte, aber nur lokal, nicht global.

Szenario 4 = Adaption: die resiliente Gesellschaft

Die Weltgesellschaft lernt aus der Krise mit der Entwicklung resilienter, adaptiver Systeme. Gesellschaftliche Tiefenströmungen in Richtung Postwachstum, Wir-Kultur, Lokalisierung und Postindividualisierung werden von der Nische zum Mainstream.

Für unsere globale Zukunft bleibt zu wünschen, dass wir es schaffen, eine resiliente Weltgemeinschaft im Sinne der Szenarien 3 und 4 zu entwickeln!





Kern bedeutet das, dass systemische Resilienz und nachhaltiges Wachstum nur bei Berücksichtigung der verschiedenen Lebenszyklen ausgewogen sind. Schrumpfungprozesse müssen bewusst mitgedacht werden, Diversität bedingt erfolgreiche Erneuerungsprozesse. Resilienz ist genau das, was Unternehmen und Menschen in der derzeitigen Krise am meisten brauchen. Wir müssen daher dringend neue Denkmuster integrieren. Denn unser Wirtschaftssystem wird

Was gleich zur Resilienzforschung führt, die das systemische Modell „lazy eight“ entwickelt hat.

eine Disruption durchleben (müssen), damit wir auf einem endlichen Planeten überleben können.

Die „**lazy eight**“ veranschaulicht laut Zukunftsinstitut die zentralen Lebens- und Erneuerungsphasen im Zyklus eines lebenden Systems – und beschreibt damit ein Grundprinzip des Lebens. Dies gilt sowohl für biologische Systeme als auch für Kommunikationssysteme, von der Interaktion in Gruppen, Organisationen und Unternehmen bis zum umfassendsten Kommunikationssystem, der Gesellschaft. Im

Unser Überleben ist laut Wissenschaft großteils mit unserem Umgang mit dem Klimawandel gekoppelt. US-Ökonom, Umweltaktivist und Regierungsberater **Jeremy Rifkin** sieht aktuell einen Wendepunkt der Menschheitsgeschichte. In einem Interview mit David Torcasso für die Handelszeitung Anfang April hat Rifkin betont: „Nach dieser Krise ist es an der Zeit, den Planeten nachhaltig zu gestalten. Es wird keine

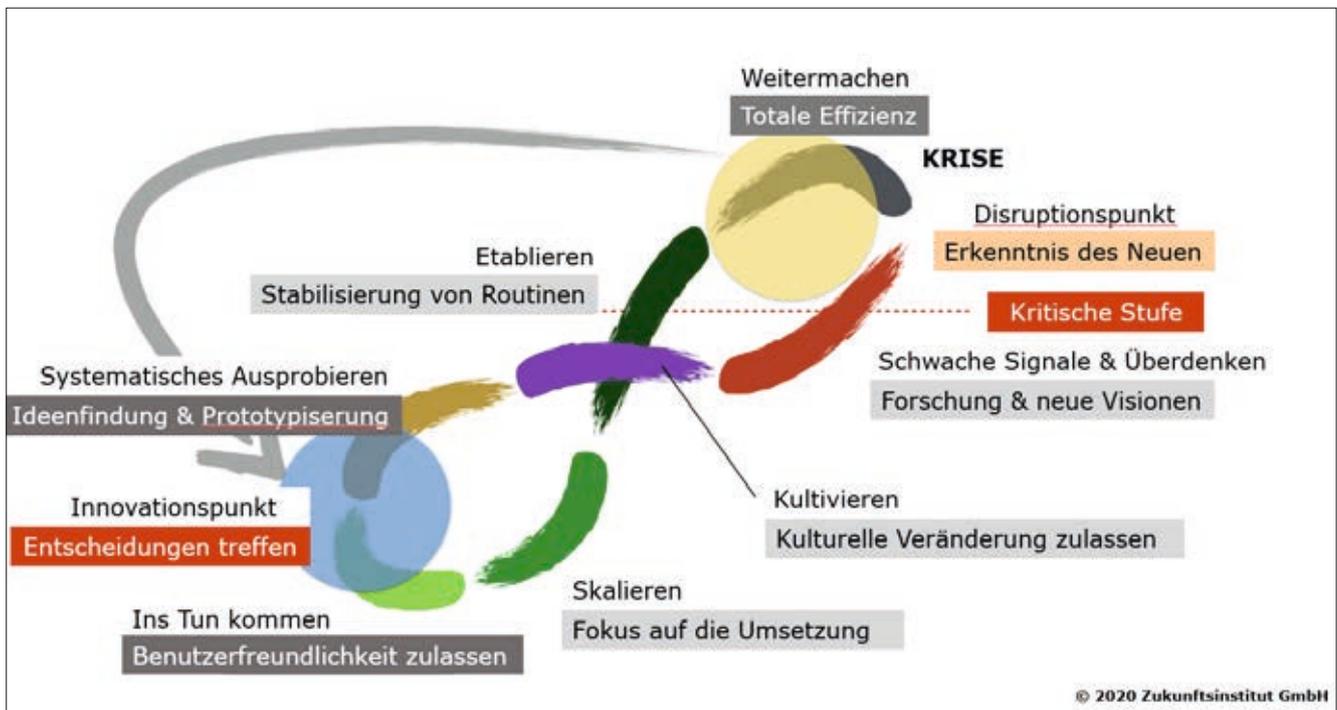
WIE GUT KENNEN SIE IHRE NEUEN MIETER?

Der KSV1870 **InfoPass für Mieter** informiert Sie über die finanzielle Verlässlichkeit Ihrer neuen Mieter und hilft Ihnen, bei der Auswahl die richtige Entscheidung zu treffen. Auch Mietinteressenten haben durch den InfoPass einen klaren Vorteil: Sie profitieren vom Vertrauensvorsprung. Infos unter: ksv.at/vermieterschutz

**JETZT
INFOPASS
VOM MIETER
ANFORDERN**

150 JAHRE **KSV1870**





zweite Chance mehr geben.“ Und er denkt, dass sich durch klimabedingte Massenmigration von Mensch und Tier Pandemien verstärken werden. Wir müssen uns laut Rifkin endlich eingestehen, dass wir die Natur nicht kontrollieren können, und die Krise als Chance verstehen, um unsere Zukunft nicht aufgrund von Unwettern, Krankheiten, Verschmutzungen oder Großbränden in Quarantäne und Isolation verbringen zu müssen. Denn die Finanzkrise wäre ein Klacks gegen das, was noch komme. Die größte Branche der Welt, der Tourismus, habe sich über Nacht in Luft aufgelöst, wir stünden vor Massenarbeitslosigkeit, nicht nur in den USA. Und die Dekarbonisierung werde voranschreiten müssen, wenn wir endlich verantwortungsbewusst handeln wollen. Sein Credo für die Zukunft: „Der Green New Deal für Großbritannien (bzw. der EU Green Deal der Europäischen Kommission, Anm. der Autorin) ist der einzige Weg, den wir nach dieser Krise gehen können.“

EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen und 13 europäische UmweltministerInnen (darunter auch BM Leonore Gewessler) haben Anfang April die Wichtigkeit einer gemeinsamen europäischen Antwort auf die aktuelle Krise ebenfalls hervorgehoben. Alle Regierungen arbeiten gemeinsam an einem umfassenden EU-Regenerationsplan. Der **Green Deal** stellt die neue EU-Wachstumsstrategie dar, die sowohl die Wirtschaft stimulieren als auch Arbeitsplätze schaffen und gleichzeitig die ökologische Transformation kosteneffektiv beschleunigen kann. Dazu gehören Investitionen in nachhaltige Mobilität, erneuerbare Energie, Gebäudemodernisierung, Forschung und Innovation, die Wiederherstellung von Biodiversität und der Fokus auf Kreislaufwirtschaft. Und in einem Interview mit der Presse setzte BM Gewessler noch nach: „Die Pandemie gibt uns einen Vorgeschmack, wie sich Krise anfühlt. Wenn sich die Klimakrise manifestiert, wird das zum Dauerzustand“, warnt sie. Ihre Forderung für das

Werbung in eigener Sache: am 13. Mai 2020 findet eine **Video-Podiumsdiskussion** statt, in der wir uns gemeinsam mit zwei ExpertInnen den zukünftigen Rahmenbedingungen für nachhaltiges Wirtschaften widmen werden. **Helga Kromp-Kolb** (Klimaexpertin und Meteorologin der BOKU Wien) und **Reinhard Backhausen** (Experte für Kreislaufwirtschaft) sind die Gäste von Moderatorin **Ursula Oberhollenzer**, Vizepräsidentin und Leiterin des Referates Nachhaltigkeit im ÖGV. Das Event wird live auf Okto-TV übertragen und steht anschließend auch auf unserem YouTube-Kanal zur Verfügung. Mehr dazu unter www.gewerbeverein.at

Konjunkturpaket nach der Krise lautet daher: Geld soll nur fließen, wenn es dem Klima hilft.

Und was bedeutet das für Unternehmen?

„Wo Agilität die Geschwindigkeit vorgibt, meint Nachhaltigkeit die Richtung, in die sich Unternehmen entwickeln sollen.“ Dieses Zitat von **André Reichel** fasst seine Forschungsinhalte gut zusammen, denn es geht um die Wechselbeziehungen zwischen Nachhaltigkeit, Digitalisierung und neuen Formen des Wachstums sowie deren Auswirkungen auf Strategien und Geschäftsmodelle. In seiner Studie **„Next Growth: Wachstum neu denken“** finden sich vier zentrale Thesen:

- 1) *Befreiung vom Wachstumsfetisch*: Wachstum muss neu gedacht werden. Einseitiges Wachstumsdenken ist in Krisenzeiten gefährlich, wir brauchen ein „Mindset, das Wachstum jenseits rein ökonomisch-materieller Kategorien versteht“.
2. *Strategie als Experiment*: Erfolg ist ein Frage der Anschlussfähigkeit. Strategie als Gesellschaftsspiel wird in einer komplett vernetzten Wirtschaft des Next Growth eine zentrale Maßgabe. Es geht um die Öffnung der Unternehmen hin zu Anschlussfähigkeit an Umwelten und Umwelt, um aufnahmefähig für neue gesellschaftliche Wertesets zu werden.
3. *Die Neuerfindung des Neuen*: Innovation ist kein Selbstzweck, sondern erwächst aus geteilten Anliegen. Es braucht ein reflexiveres und nachhaltigeres Verständnis von Innovation, frei von Wachstumszwängen. „Denn wahre Innovationen sind nicht technischer, sondern sozialer Natur. Sie reflektieren den Wandel sozialer Praktiken und entwickeln sie weiter.“
4. *Qualität schlägt Quantität*: Der Wohlstand von morgen beruht auf neuen Werten. Unternehmen müssen sich als hochemotionale Akteure verstehen und den inneren Antrieb der Organisation suchen. „Denn Unternehmen sind von Menschen gemacht und keine Systeme, die der kühlen Logik von Maschinen unterliegen.“

Wie werden Unternehmen diesen Paradigmenwechsel schaffen? Die gute Nachricht ist: Es gibt bereits ein integriertes Managementsystem, das diesen Wandel begleitet und mit Quality Austria auch über ein Management Assessment zertifiziert werden kann: **eccos**²². Brunhilde Schram hat es als Pionierin bereits 2017 in einem Stakeholderprozess entwickelt und damit ein Tool geschaffen, das international agierende Unternehmen ab ca. 150 Mitarbeitenden bei der Ausrichtung auf Nachhaltigkeit unter Berücksichtigung internationaler Standards und Leitlinien unterstützt.

Und wenn wir noch einen Schritt weiter denken wollen, dann möchte ich gerne **Rutger Bregman**, einen der prominentesten



Ursula von der Leyen präsentiert den EU Green Deal

junger Denker Europas, mit seinem 2016 erschienenen Buch „Utopien für Realisten“ zitieren: „Die Zeit ist reif für die 15-Stunden-Woche, offene Grenzen (das müssen wir jedoch derzeit hintanstellen, Anm. der Autorin) und das bedingungslose Grundeinkommen.“

Ich bin überzeugt davon, dass wir es schaffen können, resilient aus dieser Krise hervorzugehen. Doch nur gemeinsam ist es machbar, und der Fokus auf Nachhaltigkeit ist offensichtlich die Bedingung dafür. Damit kann die Menschheit eine lebenswerte und nachhaltige Zukunft gestalten, denn eine andere wird es nicht geben. Matthias Horx hat es perfekt zusammengefasst: „System reset. Cool down! Musik auf den Balkonen! So geht Zukunft.“



Die Autorin:

Ursula Oberhollenzer, MSc



MORGENRÖTE DER TAG NACH DER CORONA-KRISE

Schöne neue Arbeitswelt oder wieder zurück zum Alten? Mit welchen Themen sich der HR-Bereich nach der Corona-Krise beschäftigen wird müssen, ob Home-Office das neue Normal wird und wie sie selbst die Krise als Chance genutzt haben, erzählt das Team der PWK GmbH.

HUMAN RESOURCES NACH DER KRISE: ES DARF WIEDER MEHR MENSCHLICH

Wie hat die Krise euer Unternehmen getroffen?

Peter: Es gab Einbußen auf der einen Seite, aber auch Zuwächse. Wir haben unser Portfolio um HR-Beratung, Gesundheit und Kommunikation erweitert, so unterscheiden wir uns von marktüblichen Beratungsunternehmen. Wir bieten jetzt ein Full-HR-Service an und unterstützen HR-Abteilungen oder Unternehmen, die keine solche haben.

Marion: Die staatlichen Unterstützungsmaßnahmen führen zu einem erhöhten Verwaltungsaufwand und die Personalmobilität ist geringer. Viele Unternehmen sind zu einer Neuorientierung gezwungen und fragen sich: Passt mein Geschäftsmodell noch? Recruitment und Personalsuche erfordern jetzt besonders viel Innovation und sind eine große Chance.

Ist Employer Branding ein Thema?

Barbara: Alle schauen darauf, wie die Unternehmen in der Krise ihre Mitarbeiter behandeln und mit ihnen kommunizieren. Schlechte Schlagzeilen gibt es z. B. für Firmen, die in der Krisenzeit ältere Mitarbeiter kündigen. Das ist nicht nur ein Arbeitgebermarkenthema, sondern ein Imageproblem generell. Ein positives Beispiel sind Firmen, die in der Krisenzeit eine Personalpartnerschaft abgeschlossen haben.

Viktoria: Und auch wenn Kündigungen unangenehm sind, können sie professionell und wertschätzend abgewickelt werden. In Outplacement-Paketen bieten wir z. B. Karriereberatung und Coachings an.

Wollen jetzt alle nur mehr im Home-Office bleiben?

Marion: Manche Mitarbeiter fordern weniger Home-Office, weil sie den Kontakt und den Austausch mit Kollegen vermissen. Manche hingegen haben festgestellt, dass es ihren Lebensumständen besser entspricht, und fordern mehr Home-Office. So oder so: Wir empfehlen klare Regeln, denn jetzt war es mehr oder weniger eine Notmaßnahme. Das betrifft auch die Digitalisierung und den Datenschutz und entsprechende Information und Schulung.

Wo sollten Unternehmen jetzt nicht sparen?

Holly: Ohne gesunde Bevölkerung keine Wirtschaftsleistung. Mehr denn je sollten Unternehmen in Maßnahmen zur Erhaltung der Gesundheit investieren, anstatt diese zu stornieren. Wir haben bereits viel Erfahrung darin, Angebote zu den Themen Fitness und Ernährung für Firmen auch online abzuwickeln. Hier gibt es also keine Ausreden.

Die **PWK GmbH** ist kein gewöhnlicher Personaldienstleister. Mastermind **Peter Kraus**, bekannt als starker Netzwerker für kluge Köpfe und auch Business-Investor, hat die Krise als Chance genutzt und sein Unternehmen noch während des Lockdowns neu aufgestellt: Mit an Bord hat er mit **Viktoria Hawranek** eine salesorientierte Netzwerkerin, mit **Marion Eppinger** eine versierte HR-Beraterin mit Leidenschaft für Changeprozesse, mit **Holly Wilkinson** eine Expertin für moderne Corporate Health und mit **Barbara Bressler-Kolembar** eine Profitexterin für alle Kommunikationsbelange.



Wir geben Bienen ein Zuhause

Mit unserer Initiative bee@PORR setzen wir wichtige Maßnahmen gegen das Bienensterben. Und ein Zeichen für die Zukunft.

Unter dem Motto „Auf Bienen schauen. Die Zukunft bauen“ sind seit 2017 fast 430 Stöcke an mittlerweile 45 Standorten der PORR entstanden. In ihnen leben rund 21,5 Millionen PORR Bienen. Mit der Bereitstellung von Bienenbeuten und -völkern auf gruppeneigenen Liegenschaften unterstützt die PORR Imkerinnen und Imker.

Ökosystem in Gefahr

Die Zerstörung natürlicher Lebensräume und die Ausrottung vieler Tier- und Pflanzenarten schreiten voran. Auch Bienen gelten weltweit als gefährdet – vor allem durch Umwelteinflüsse, den Einsatz von Pestiziden und dem Klimawandel. Aufgrund der milden Temperaturen war es in diesem Jahr weitaus schwieriger, Schädlinge wie die Varroamilbe zu bekämpfen. Der sehr milde Winter führte dazu, dass die Bienen früher mit dem Brüten begonnen

haben. Die Imkerinnen und Imker müssen dann besonders darauf achten, dass das Volk nicht verhungert. Diese Entwicklung ist bedenklich, spielt die Honigbiene doch eine entscheidende Rolle für Natur und Landwirtschaft. Neben der Honigproduktion ist sie für die Bestäubung einer Vielzahl von Pflanzen verantwortlich.

Bienen an den Standorten

An 45 Standorten in Österreich, Deutschland, Tschechien, Slowakei, Polen, Rumänien – und demnächst auch in der Schweiz – kümmern sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der PORR um die Bienen. Das Unternehmen ist zudem Ausbildungsstätte für den Imker-Nachwuchs.

Honig zu besonderen Anlässen

Obwohl es im Jahr 2019 Ernteeinbußen gab, konnten viele PORR Honiggläser mit Linden-, Akazien-, Kastanien oder Waldhonig gefüllt werden. Den Großteil dürfen die betreibenden Imkerinnen und Imker für sich behalten. Rund 20 % der Ernte wird in kleine Gläser

abgefüllt und als PORRtion Honig zu besonderen Anlässen verteilt, um Menschen den Tag zu versüßen – und ein bisschen Bewusstsein für die Relevanz der Bienen zu schaffen.

„Unsere PORRianerinnen und PORRianer bauen für Generationen und prägen damit Lebenswelten. Aus Überzeugung und gesellschaftlicher Verantwortung, engagieren wir uns darüber hinaus für unsere Umwelt. Da Bienen eine sehr bedeutende Rolle für das gesamte Ökosystem spielen, müssen wir alle sie unterstützen – und wir als PORR wollen einen signifikanten Beitrag dazu leisten.“

Karl-Heinz Strauss
CEO PORR AG

WIRKUNGSVOLLE KRISENNAVIGATION FÜR UNTERNEHMERINNEN

Die Pandemie hat uns alle unerwartet getroffen. Weltweit sind Defensive und Rückzug die politischen Antworten auf COVID-19. Doch gerade für uns als UnternehmerInnen sind das die falschen Antworten. Wir sollten jetzt vor allem eines tun: in die Offensive gehen und uns den neuen Herausforderungen aktiv stellen.

Doch das ist gar nicht so einfach, denn in Krisen übernimmt der Instinkt unser Gehirn. Der Neurowissenschaftler Dean Mobbs nennt diesen Effekt „Raubtierangst“. Das heißt unser Gehirn versucht so viel wie möglich zu vereinfachen. Wir denken in Vorurteilen. Ohne unser aktives Zutun reagieren wir reflexartig, können Probleme schlechter lösen und erdenken uns die Welt, so wie sie uns gefällt.

Um den Handlungsspielraum zu erweitern, ist es also gerade jetzt wichtig, sich breiter als sonst zu informieren. Jede Form von Kreativität lässt einem Inkubator gleich Ideen heranreifen und fördert das assoziative Denken. Und einem von Existenzangst geplagten Gehirn tut jede Form von Entspannung gut.

$$\begin{matrix} \mathbf{E} & + & \mathbf{R} & = & \mathbf{A} \\ \text{EREIGNIS} & & \text{REAKTION} & & \text{AUSGANG} \end{matrix}$$

Machen Sie sich bewusst, dass wir auch in Krisen nicht ausgeliefert, sondern weiterhin handlungsfähig sind. Wir gestalten den Ausgang der Pandemie durch unsere Reaktion darauf maßgeblich mit. Sie können nicht alles ändern, aber wenn Sie Ihre Aufmerksamkeit auf das gewünschte Endresultat legen und überprüfen, was Sie aktiv dazu beitragen können, werden Sie überrascht sein, wie viel Spielraum Sie tatsächlich haben. Es kommt nicht von ungefähr, dass die besten Firmeneideen in Krisenzeiten geboren werden. Doch verfallen Sie nicht blindem Aktivismus! Jetzt gilt es, selektiv in der Auswahl Ihrer Handlungen zu sein. Pareto hat schon 1906 erkannt, dass 80 Prozent unseres Erfolgs auf 20 Prozent unserer Aktivitäten basieren. Welche sind Ihre 20 Prozent?

DIE 8 HÄUFIGSTEN FÜHRUNGSFEHLER IN DER PANDEMIE



Gerade jetzt beobachte ich einen Anstieg von internen Störfaktoren in Unternehmen, die sich auf zwei Bereiche zurückführen lassen: Führungskräfte treffen falsche Annahmen und unterschätzen die Wichtigkeit der direkten Ansprache Ihrer Angestellten. Gleichzeitig gibt es unter den MitarbeiterInnen Unklarheiten in der Aufgabenverteilung, Autorisierung (Wer darf wann was wie?) und Autonomisierung.

Erschwerend kommt hinzu, dass die Mehrzahl der Unternehmen auf den virtuellen Arbeitsalltag völlig unvorbereitet war und nun ohne Landkarte auf fremdem Boden steht. Gerne will ich Ihnen für dieses unbekanntes Terrain eine wirksame und praktische Anleitung mitgeben. Lesen Sie meine **5 Wegweiser, Ihr Unternehmen wirksam durch Krisen zu führen**.



Ein Kommentar

von **Sabine Gromer**
Executive Coach &
Unternehmensberatung



Avi Kravitz

IT-SCHUTZ FÜR KRITISCHE INFRASTRUKTUR IN DER CORONA KRISE

„Effektiver IT-Schutz für systemrelevante Betriebe ist in der Krise entscheidend, um die Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Hier gilt es, eine schnelle, unbürokratische Lösung zu nutzen, die vor Hackern schützt“, sagt Cyber-Security-Experte Avi Kravitz.

Stimmung in den Betrieben

„Die Stimmung am Markt in Bezug auf IT-Sicherheit ist durchwegs positiv, da sich viele Unternehmen jetzt die Zeit nehmen, ihre Geräte zu schützen. Viele Kunden möchten das böse Erwachen vermeiden und holen Rat bezüglich des Schutzes von Home-Office-Geräten. Eine Lösung soll sozusagen in Lichtgeschwindigkeit vorhanden sein. Auch der öffentliche Sektor ist mit uns in Kontakt und Verhandlung und auch PoCs sind im Einsatz. Wir beraten, wie die kritische Infrastruktur bestmöglich mit Blue-Shield-Lösungen abzusichern ist, wie Sicherheitslücken und Schwachstellen aufgezeigt werden können. Made in Austria – die digitalen Grenzen mit heimischer Technologie schützen –, das ist unser Ansatz und in Krisenzeiten viel wichtiger geworden. Auf lange Sicht wird dies ein wichtiges Thema bleiben, um technologische Entwicklungen und geistiges Eigentum zu schützen“, sagt Alois Kobler, Gründer von Blue Shield.

Digitalisierung in der Krise

„Wir sehen auch, dass in der Krise die Digitalisierung in allen Bereichen Einzug gehalten hat, beziehungsweise diese die persönlichen Termine und Kontakte ersetzt. Es kann sehr produktiv über Onlinekonferenz-Tools gearbeitet werden. Wo

noch vor Kurzem viele Kilometer gefahren wurden, können jetzt Wege gespart und schnelle Entscheidungen per Video- oder Telefonkonferenz getroffen werden. Die digitalen Möglichkeiten wurden rasch und optimal genutzt – was auch positive ökologische Aspekte mit sich bringt. IT-Schutz wird mit der zunehmenden Nutzung von Webtools wichtiger werden. Wir schätzen, dass sich in Zukunft – auch nach der Krise – der Außendienst oder Dienstreisen um ca. 30 % reduzieren werden und verstärkt mit digitalen Tools gearbeitet wird“, erläutert Alois Kobler.



Alois Kobler



Blue Shield Security GmbH
4060 Leonding, Kornstraße 7a
T: +43 732 211 922

avi@blue-shield.at
www.blue-shield.at



IMMOBILIEN NACH DER KRISE

1. Welche Auswirkungen hat die Krise?

Wirtschaftlich betrachtet wird dies vor allem von der Dauer der Krise abhängen. Wir leben in einer globalisierten Welt – und diese wird nun von einer globalen, beispiellosen Krise herausgefordert.

Wir spüren nun die Verletzlichkeit des Systems und eine große Gefahr wäre ein Rückfall - oder Rückschritt - in alte isolationistische Denkmuster.

2. Was ändert sich in Wirtschaft und Gesellschaft?

Die schrittweise Rückkehr zu einer „neuen“ Normalität hat in vielen Ländern glücklicherweise begonnen. Bis ein wirksames Medikament oder sogar ein Impfstoff gefunden werden, werden uns „Abstandhalten und Masken tragen“ deutlich vor Augen führen, dass wir nicht einfach in unser altes Leben zurückkehren können. Eine der Lehren aus der aktuellen Situation sollte sein, dass Stabilität und Rücklagen wichtig für die Wirtschaft sind. Die weitreichende Isolation und erzwungene Distanz zu anderen Menschen zeigt uns aber auch, wie sehr uns – als soziale Lebewesen – der direkte Kontakt zu anderen nun fehlt. Uns ist wieder klarer, dass wir andere Menschen brauchen. Hoffentlich vergessen wir das nicht rasch wieder.

3. Wie ist mein Business betroffen?

Unsere 5 Dienstleistungsbereiche, Immobilienverwaltung, Immobilienvermittlung, Immobilienbewertung, Baumanagement (inkl. Generalplanung und Architektur) sowie Facility

Management sind in sehr unterschiedlicher Weise berührt. Einige Bereiche sind durch die eingeschränkte Bewegungsfreiheit stark herausgefordert – das betrifft vor allem die Immobilienvermittlung – in anderen Bereichen liegt die Problematik mehr in der Umsetzung selbst, während kein Rückgang des Bedarfs festzustellen ist: obwohl die Umstellung auf Home-Office rasch und gut gelungen ist, fehlt uns der direkte Kontakt und die Effizienz der Kommunikation und der Arbeit ist eben im Büro besser.

4. Optimistischer Ausblick!

Wir alle fokussieren uns vielfach auf die schweren wirtschaftlichen Folgen, die Corona für die Weltwirtschaft entfaltet. Das ist natürlich auch berechtigt, immerhin betrifft die Krise praktisch die gesamte Welt und ist ohne Beispiel; viele Branchen und manche Länder stehen vor enormen finanziellen Herausforderungen.

Tatsächlich ist aber auch, dass das Leben und die Gesundheit zigtausender Menschen nun im Mittelpunkt stehen muss und wir die Einschränkungen bewusst tragen müssen.

Tatsache ist auch, dass die Krise den Erfindungsreichtum, die Tatkraft und auch die Solidarität vieler Menschen geweckt hat, die helfen werden, die Zukunft positiv neu zu gestalten. Denn eine weitere Tatsache ist es, dass es ein Leben nach Corona geben wird. Vielleicht dauert es noch länger, bis unsere gewohnte Unbeschwertheit im Umgang mit anderen Menschen wieder einkehren wird, aber wir können mit der bevorstehenden Lockerung der Maßnahmen zumindest wieder deutlich besser arbeiten. Wir erwarten uns in zahlreichen

Bereichen Aufholeffekte. Vieles, was nicht unaufschiebbar war, wurde nun seit Wochen liegen gelassen und wird jetzt angegangen werden: die geplante Anmietung einer neuen Wohnung, die Finalisierung eines Kaufvertrages oder auch der Umbau eines Büros oder einer Wohnung. Machen wir das Beste aus den Möglichkeiten!

5. Wie werden die einzelnen Märkte im Herbst 2020/1. HJ 2021 aussehen?

Die gegenwärtige Situation, für die es keine Erfahrungswerte gibt, und die Frage, wie die globale Vernetzung der Wirtschafts- und Finanzströme die Entwicklung in Österreich mitprägen, machen den Blick in die Glaskugel zu einer besonderen Herausforderung.

Wir gehen dabei davon aus, dass die nun anlaufenden Lockerungen (auch in vielen anderen Ländern) zu einer deutlichen Entspannung der Situation führen werden und kein „Rebound“ zu weiteren Restriktionen führen wird. Aus unserer Sicht wären realistische Szenarien in diesem Fall:

Wohnen:

In den Ballungszentren fokussiert sich die Nachfrage auf das niedrige und mittelpreisige Marktsegment. Der Megatrend des Zuzugs in die Ballungszentren wird anhalten und dafür sorgen, dass es keinen Preisverfall auf breiter Front geben wird. Die Nachfrage im gehobenen Segment bleibt verhaltener und führt bei zu ambitionierter Preisgestaltung zu Korrekturbedarf. Eigentumswohnungen bleiben gerade in unsicheren Zeiten - sowohl für Eigennutzer, als auch für Anleger - ein begehrtes Instrument der Geldanlage.

Büro:

Der Büromarkt startet von einem sehr niedrigen Leerstandsniveau in die Krise; nachdem ein Großteil der Büroflächen, der 2020 fertig gestellt wird (rd. 200.000m²), bereits vorvermietet ist, gehen wir nur von einem geringen Anstieg der Leerstandsquote in 2020 und Beginn 2021 aus. Natürlich werden einige Branchen hart getroffen und somit gebrauchte Flächen auf den Markt gelangen. Vermieter müssen somit mit einem höheren Niveau an Mieterincentives (Mietfreistellungen und Mieterausbau) kalkulieren, um Mieter zu einem Wechsel zu bewegen.

Home-Office wird weiterhin eine Ergänzung zum normalen Büroalltag sein, das Büro aber nicht ersetzen; persönlicher Austausch und das sinnstiftende Element gemeinsamen Arbeitens haben gerade in der Krise ihren Stellenwert demonstriert.

Investmentmarkt:

Angesichts der massiven, weltweiten staatlichen Stützungs-pakete bleibt das Immobilieninvestment das Mittel der Wahl, um in Sachwerte zu investieren: einerseits ist langfristig mit extrem niedrigen Zinsen zu rechnen, andererseits existieren wenige alternative Anlageoptionen. Einen besonderen Fokus sehen wir hier bei den als besonders stabil und konjunktur-unabhängig betrachteten Wohninvestments und bei Büroimmobilien mit starken Fundamentaldaten (Lage, Mieterbonität

und Laufzeiten). Bei Retail und Hotelimmobilien werden die Renditen bei erstklassigen Objekte in besten Lagen niedrig bleiben, während angepasste Risikoanalysen bei weniger guten langfristigen Vermietungsaussichten zu entsprechenden Renditeaufschlägen führen werden.

Retail:

Der Handel ist neben der Hotellerie/Gastronomie und der Reisebranche zweifellos am schwersten von der Krise betroffen. Bereits bezahlte Lagerstände, Fixkosten bei eingebrochenem Umsatz - gerade auch durch die fehlenden ausländischen Kunden - und der erstarkte Onlinehandel sind enorme Herausforderungen, die nicht alle Händler bewältigen werden. Es wird daher zu zahlreichen Veränderungen kommen, die gerade in weniger guten Handelslagen zu sinkenden Mietpreisen und längerer Dauer der Mietersuche führen werden.

6. Welche Trends werden sich verstärken?

Die Notwendigkeit, viele geschäftliche Prozesse „online“ abzuwickeln, anstatt im Büro, bei einer Besichtigung oder im Rahmen einer persönlichen Besprechung, hat die Berührungängste zu neuer Technologie zweifellos reduziert. Vieles davon wird auch in unserem zukünftigen Alltag bestehen bleiben, unser Leben effizienter und praktikabler machen. Gleichzeitig werden uns die Grenzen des Digitalisierbaren gerade spürbar und wir können uns dort, wo es sinnvoll hoffentlich bald ganz bewusst „analog“ Zeit für Dinge nehmen, wo der persönliche, menschliche Kontakt besonders wichtig ist.

7. Welche Auswirkungen sind bei Baumanagement und Hausverwaltung zu erwarten?

Im Bereich der Immobilienverwaltung sind wir derzeit besonders gefordert, unsere wichtige Kommunikationsfunktion zwischen Vermieter und Mieter bestmöglich zu erfüllen. Viele Mieter sind in finanziellen Nöten und können ihre Mieten nicht mehr bezahlen; gleichzeitig musste die Umstellung auf Home-Office bewerkstelligt werden, sodass der Arbeitsaufwand eher gestiegen ist. Im Baumanagement waren wir bis zur Wiedereröffnung der Baustellen sehr in unserer Arbeit eingeschränkt; wir rechnen hier mit einer gänzlichen Normalisierung, sobald die ausländischen Arbeitskräfte - die vielfach in Ihre Heimatländer gereist sind - wieder an den Baustellen arbeiten können.



Mag. Johannes Endl

www.oerag.at

WIR BEDANKEN UNS BEI DEN UNTERNEHMEN, DIE DIESE AUSGABE UNTERSTÜTZT HABEN!



Sefra Farben- und Tapetenvertrieb GmbH bietet Farben, Lacke, Lasuren, Tapeten sowie das gesamte Zubehör an: Spachtelmasse, Leitern, Kleber, Werkzeug, Dekor usw. Unser gut ausgebildetes, freundliches Personal sorgt für kompetente Beratung sowohl für Fachverarbeiter als auch für Heimwerker!

SEFRA Farben- und Tapetenvertrieb GmbH
A- 2522 Oberwaltersdorf, Bahnstraße 4
Tel.: +43 (0) 2253 601
www.sefra.at



Bernward Brenninkmeijer
brenninkmeijer@rco-partners.com
Tel.: +43 (0)664 244 23 36
www.rco-partners.com

Klare Ziele und Strategien von Familienunternehmen können Zukunft sichern, auch für die Gesellschaft. Umsicht und Einsicht: **RCO-Partners Network**, gegründet von Bernward Brenninkmeijer, erarbeitet und synchronisiert in enger Zusammenarbeit Strategien für Familie, Unternehmen und Vermögen/Eigentum – „Mittragen statt ertragen“ ist dabei das Motto.



Unser Motto: Erfolg im Wandel. Nutzen Sie die gebündelte Fachkompetenz unseres Teams Leadership, Digitalisierung, Reorganisation, Finanzierung, neue Geschäftsmodelle. Strategie + Planung + Umsetzung aus einer Hand: stellen sie mit uns den Erfolg für jetzt und nach Corona sicher.

Pendl & Piswanger Consulting
Dr. Pendl & Dr. Piswanger Unternehmensberatung GmbH
Bartensteingasse 5, 1010 Wien
Tel. +43 (1) 402 76 08, Mob. +43 (664) 223 16 56
office@pp-ub.com
www.pp-ub.com



Wir sind Unternehmensberater und helfen klugen Köpfen, sich zu vernetzen.

Du bist im Human Resources-Bereich eines größeren Unternehmens tätig und willst

- rasch perfekte KandidatInnen finden
 - durch Unterstützung bei der Rekrutierung Zeit-Ressourcen einsparen
 - auf einen breiten KandidatInnen-Pool zugreifen?
- Dann bist du bei uns genau richtig! Wir sind leidenschaftliche Netzwerker und ständig auf der Suche nach Persönlichkeiten, die zu unseren KundInnen passen.

www.pkraus.at



Salomé Wagner, MAS
Services Marketing & Management

Kommunikation für den digitalen Wandel
Strategisches und operatives Marketing für IKT-, Technologie- und Serviceunternehmen
sw@salomewagner.com
salomewagner.com



Strategische Beratung, Markenentwicklung und -kommunikation, Konzeption und Design, PR und Events – national und international seit mehr als 30 Jahren. Wir unterstützen dabei, Dinge aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu sehen und Lösungen zu finden, nach denen Sie sonst nie gesucht hätten. Serendipity: finding something good without looking for it.

Serendipity GmbH
Mag. Natascha Deák
Althangasse 3/1C, 3500 Krems an der Donau
+43 (0)2732 73 855
natascha.deak@serendipity.ag, office@serendipity.ag
<http://newsroom.serendipity.ag>

Sie träumen..



...wir realisieren.

Die Stärke unseres Unternehmens liegt im flexiblen und spielerischen Umgang mit unterschiedlichsten Formen, Farben und Materialien. Die Planung hochwertiger Architektur und deren detailgetreue Umsetzung ist ein wesentliches Merkmal unseres Unternehmens.



Wir sind ein starkes, motiviertes und kreatives Team rund um Architekt DI Christoph Huber, der die AW Architekten bereits im Jahr 2001 gründete.

Die AW Architekten ZT GmbH ist als Generalplaner auch international tätig. Unser Leistungsspektrum deckt alle Bereiche sowohl des Hochbaus als auch der Innenarchitektur ab.

AW/ARCHITEKTEN

AW Architekten ZT GmbH Rauscherstraße 6 A - 1200 Wien www.awarchitekten.at



B 2000 Autokosmetik produziert die exklusive Autokosmetik für den Konsumenten und auch für den Profibereich im Autohaus.

Wir sind ein österreichisches Unternehmen und feiern heuer unser 50 jähriges Jubiläum.

Auf der Webseite www.b2000.at finden Sie alles was Sie für die beste Fahrzeugpflege innen und außen benötigen.



Ursula Oberhollenzer, MSc, berät mit ihrer Agentur blue cube KMU sowie Kleinunternehmen und ist auch als Autorin von Fachartikeln tätig. Die Themen reichen von Nachhaltigkeitsberichten über die 17 UN-Nachhaltigkeitsziele und den EU Green Deal bis hin zur ISO26000, der Richtlinie für nachhaltige Unternehmensführung.

Ursula Oberhollenzer, MSc
blue cube Agentur für Nachhaltigkeit & Kommunikation

Mobil: +43 699 11367181
Aichholzgasse 4/8, 1120 Wien
www.bluecube.at



LUKOIL ist eines der größten börsennotierten, vertikal integrierten Öl- und Gasunternehmen der Welt, auf das mehr als 2% der weltweiten Ölproduktion und etwa 1% der nachgewiesenen Kohlenwasserstoffreserven entfallen. LUKOIL versorgt Millionen von Verbrauchern in über 100 Ländern rund um den Globus mit Strom und Wärme. Das Unternehmen beschäftigt über 100.000 Mitarbeiter. Instagram: @lucoil_europe Facebook: **LUKOIL LUBRCANTS Europe**

DYNAMERX

JUST MORE SALES

Harte Zeiten brauchen effiziente Lösungen und NO BULLSHIT.

Wir bringen die notwendige Erfahrung und den Blick von außen mit, erstellen Konzepte und setzen diese um: 2 Senior Partner mit jeweils mehr als 25 Jahren Erfahrung in Restrukturierungen und Optimierungen (nach innen) sowie Marketing & Sales für mehr Umsatz und neue Impulse (nach außen).

DENK/MAL LAUT

Gute Zusammenarbeit hängt von bestimmten Fähigkeiten ab. Manche Personen leben diese bereits aktiv, andere tragen diese noch in einer verborgenen Schatzkiste: aufmerksames Hinhören, empathische Gesprächsführung, konstruktives Feedback, Balance zwischen führen und sich führen lassen, klare und pointierte Ausdrucksweise, Win-win-Situation für alle Teammitglieder schaffen. Was leben Sie schon und was ist noch verborgen? Sichern Sie sich gleich jetzt Ihr 45-minütiges Strategiegelgespräch.

Nina Wiesinger, MBA, Die Chancen-Expertin
DENK MAL LAUT

Mobil: +43 699 181 038 86
Mail: nina.wiesinger@denkmallaut.at
www.denkmallaut.at



- Was wir tun. • Wir schaffen Erlebnisse.
• Wir begeistern Menschen.
• Wir verankern Botschaften und Marken im Kopf und im Herzen.
- Für wen? • Für unsere Kunden.
• Und für deren Kunden, Mitarbeiter, Gäste & Freunde.

eventplan – die Spezialisten für Event- und Live-Marketing

Mag. Martin Brezovich, geschäftsführender Gesellschafter eventplan gmbh
osterleitengasse 2, 1190 wien
brezovich@eventplan.at
www.eventplan.at



Design-Thinking richtig angewandt, führt zu besserem Kundenverständnis. Das ergibt bessere, treffendere Produkte, zufriedene Kunden und somit wirtschaftlichen Erfolg. Rudolf T. A. Greger ist Design-Thinking-Coach mit 30jähriger Design-Erfahrung. Er ist Sparringpartner für Unternehmer und Führungskräfte.

Rudolf T. A. Greger
Design-Thinking-Coach & Servicedesigner
greger@designthinkingtank.at
M +43-699 11 66 87 02



Das Know-how unserer Mitarbeiter liegt in der modellbasierten Software- und Systementwicklung mit höchster Qualität. Dafür nutzen wir auch eigene Werkzeuge wie LemonTree und Embedded Engineer. Ergänzend bieten wir eine Reihe von Dienstleistungen, mit denen wir unsere Werkzeuge in den Entwicklungsprozess unserer Kunden integrieren und nutzbar machen.

LieberLieber Software
Handelskai 340, 1020 Wien
welcome@lieberlieber.com
www.lieberlieber.com



Leidenschaftlich und verantwortungsvoll vermehren, verwalten und bewerten wir immobiles Vermögen. Die Beobachtung nationaler und internationaler Entwicklungen und Märkte ist dabei so entscheidend, wie das Wissen um rechtliche und technische Gesetze und Normen.

Senatorin h.c. KommR Brigitte Jank
Allgem. beeidete u. gerichtlich zertifizierte Sachverständige f.d. Immobilienwesen
JANK & PARTNER Real Estate Services GmbH
A-1090 Wien, Alser Straße 54
Tel.: +43 1 403 92 68
E-Mail: sv.immo@jank.at



New Generatio – alles ist neu. Nach 25 Jahren ein Relaunch von Outdoor-Production zu marketingfabrik.

Marketingprojekte können auch ganz einfach sein!
ALLES AUS EINER HAND
Erfahrung = 25 Jahre
Entlastung = Alles aus einer Hand
Ergebnis = optimale Umsetzung
Unser Angebot: **Ideen & Design, Druck & Produktion, Projektmanagement, Web, Digital**
Landstraßer Hauptstraße 148/B1, 1030 Wien
www.marketingfabrik.at



MensVivat (www.mensvivat.com)

MensVivat ist eine international versierte Trainingsfirma, spezialisiert auf digitale (und analoge) Aus- & Weiterbildung. Wir ermöglichen digitales Lernen – interaktiv, schnell und unkompliziert. Unsere Trainer sind erfahren im Umgang mit digitalen Webinar Lösungen, rhetorisch sehr versiert und arbeiten in ganz Europa. Unsere Klienten sind internationale „Global Player“ sowie schnell wachsende Start-Up Unternehmen oder Einzelkunden die sich und ihre Mitarbeiter schnell in wirtschaftlich relevante Themen weiterbilden möchten. Unsere Trainings sind für alle Teilnehmer einfach zum Handhaben, zeitlich kurz und gut strukturiert, sowie inhaltlich interaktiv und spannend aufbereitet.

sabine@fuenck.at, Kolmgraben 6, A-7562 Zahling, Südburgenland, +43 664 541 5543



Was hilft Menschen, trotz herausfordernder Rahmenbedingungen motiviert und gesund zu bleiben?
Eine SINNerfüllte Arbeit! In seinen Vorträgen und Workshops gibt Dr. Harald Pichler konkrete Anregungen für Führungskräfte und Mitarbeitende, zur Stärkung von Sinnkompetenz und Selbstwirksamkeit.

Dr. Harald Pichler, SINN macht ERFOLG
Albrechtsasse 12, 3430 Tulln
office@sinnmacherfolg.at
www.sinnmacherfolg.at



Die WIENER STÄDTISCHE Versicherung ist die größte Einzelgesellschaft der VIENNA INSURANCE GROUP AG Wiener Versicherung Gruppe (VIG) mit Sitz in Wien und ist mit neun Landesdirektionen, 130 Geschäftsstellen und rund 4.000 Mitarbeitern präsent. Die WIENER STÄDTISCHE Versicherung ist ein innovativer und verlässlicher Partner für sämtliche Kundenbedürfnisse sowohl in privaten Lebenssituationen als auch im Gewerbe- und Firmenkundenbereich.

wienersstaedtische.at



Ich begleite Menschen und Teams vom reaktiven, unbewussten Überlebensmodus in den kreativen, bewussten Lebensmodus. Mein Beitrag seit fast 30 Jahren für neue Arbeits-, Lebens- und Beziehungswelten. Dabei arbeite ich mit Einzelpersonen und Teams, in Präsenzsettings und im virtuellen Raum. Gestalten Sie Ihre Zukunft jetzt! Mit der besten Version von sich!

Maga. Gabriele M. Hochwarter
Speakerin . Trainerin . Coachin
1130 Wien . Veitlissengasse 25a/6
T +43 664 4342929, Skype: gabrielehochwarter
gmh@gabriele-m-hochwarter.com
www.gabriele-m-hochwarter.com



WerteVollLeben.com

Wer sind wir Werte Voll Leben ist eine Bewegung von Menschen, Unternehmern und Verantwortungsträgern aus Gesellschaft, Wirtschaft & Politik, die mit Mut, Weisheit und Verantwortung miteinander das Leben gestalten. Den Lösungsansatz für eine nachhaltige Entwicklung sehen wir in der Einzigartigkeit und in der Haltung des einzelnen Menschen. Die SYPODESE, die synergetische Potenzierung des Seins, ist der Weg.

Was tun wir Mit Begeisterung inspirieren und ermutigen wir Menschen, ihre Lösungsfähigkeit in sich zu entdecken und zur vollen Entfaltung zu bringen. Unsere Kernaufgabe ist die Bewusstseinsbildung für eine Wertekultur der gelebten Liebe in der wir miteinander unsere Werte voll leben. Wir gestalten Prozesse, wo Menschen zur vollen Entfaltung kommen. Daraus entstehen organisch gewachsene Netzwerke und diverse Projekte und Initiativen. Diese bilden die Basis für gesundes Wachstum und für eine hohe und gesunde Wertschöpfung. Neue Formen des Zusammenlebens, für ein werteorientiertes Miteinander, kommen zur Entfaltung.

Wie tun wir das Wir setzen bei der Einzigartigkeit des einzelnen Menschen und seiner Lösungsfähigkeit an. Praktisch tun wir dies in Form von regionalen und themenbezogenen Treffen, durch unterschiedliche Veranstaltungsformate, Workshops, Seminare und durch ganzheitliche Aktivierung des einzelnen Menschen und von Organisationen, Unternehmen und Regionen. Dabei kooperieren wir mit berufenen Experten aus unserem Lösungsnetzwerk. Wir pflegen einen guten Kontakt zu Wirtschaft und Politik, mit denen wir einen konstruktiven Dialog führen. Stärken wir gemeinsam die positive Entwicklung von dir, deiner Organisation, deinem Unternehmen oder deiner Region!

Unser Versprechen an dich: Wir wollen, dass Menschen so richtig aufblühen. Daher zeigen wir dir gerne, wie du einen Prozess gestalten kannst, der für dich, deine Familie, deine Vision, deine berufliche Tätigkeit, deine Firma und deine Region die volle Entfaltung bewirkt. Das setzt menschliche Potenziale frei, deren Kräfte überdurchschnittliche Ergebnisse bewirken, die nur von begeisterten Menschen kommen können.

Unser Lösungsnetzwerk: Unser Lösungsnetzwerk ist eine Gemeinschaft von Experten, die dich Wege erkennen lassen, wie du in den unterschiedlichsten Herausforderungen dein Leben selbstbestimmt gestalten kannst.

Die Raiffeisen Factor Bank AG ist die Spezialbank für Factoring innerhalb der Raiffeisen Bankengruppe Österreich und bietet maßgeschneiderte Factoringlösungen wie Inhouse Factoring, Full Factoring und Export Factoring an. Mehr Informationen finden Sie unter www.raiffeisen-factorbank.at.



DEIN SCHLÜSSEL ZU MEHR FLEXIBILITÄT IM BERUFSLEBEN – REMOTE WORKING IN 2020

Ortsunabhängiges Arbeiten im 21. Jahrhundert ist das Schlüsselwort für mehr Zufriedenheit, Agilität und Effizienz, davon sind wir bei andys.cc überzeugt. Zahlreiche Vorteile dienen als Fürsprecher, um dadurch mehr Flexibilität in deinen Alltag zu integrieren.

Philosophierten viele UnternehmerInnen und ArbeitgeberInnen vor ein paar Wochen noch darüber, wie gut es doch wäre, mehr Flexibilität im Arbeitsalltag zu erlangen, ist es jetzt an der Zeit, **die Arbeitswelt zu hinterfragen und Arbeitsmodelle langfristig flexibler zu gestalten.**

Die wichtigsten positiven Aspekte des Remote Working, die dich im Arbeitsalltag unterstützen, haben wir dir hier auf einen Blick zusammengefasst:

- Spare Zeit durch ortsunabhängiges Arbeiten.
- Sei in Harmonie zwischen deinen privaten und beruflichen Bedürfnissen.
- Gestalte deine Termine effizienter.
- Erhöhe deine Motivation durch regelmäßige Tapetenwechsel.
- Fördere deine Konzentration durch weniger Ablenkungen.
- Steigere deine Produktivität durch effizienteres Zeitmanagement.

Was du bei Remote Working beachten solltest?

Selbstverständlich müssen bei Remote Working wie bei jeder Arbeitsweise bestimmte Spielregeln gemeinsam im Team aufgestellt werden, aber auch die technische Infrastruktur im Arbeitsumfeld ist nicht außer Acht zu lassen.

Die Definition der relevanten **Tools zur gemeinsamen Teamkommunikation**, das Abhalten von Meetings und die notwendigen technischen Set-ups sind sehr wichtige Parameter, aber auch neue **Prozesse für Remote Worker** gehören entworfen und umgesetzt.

Es liegt an jedem Einzelnen, die **Chance der Flexibilität** zu nutzen, indem du man durch Selbstdisziplin und **Zeitmanagement regelmäßig die eigene Arbeitsweise evaluiert** und optimiert.

Wie werde ich Remote Worker?

Unserer Meinung nach kann jeder oder jede mit dem geeigneten Arbeitsumfeld zum Remote Worker werden. Wir unterstützen dich gerne mit tatkräftigen Tipps. Wo du uns findest? In einem unserer mittlerweile **6 andys.cc Coworking Center** in Wien und Niederösterreich, schreib uns unter team@andys.cc, welchen Standort du besuchen möchtest, und wir zeigen dir die **Welt des Remote Working**. Wir helfen dir dabei herauszufinden, wie du dir flexibles Arbeiten am besten zunutze machst und geben dir gerne persönlich **wertvolle Tipps**, um **Agilität** und **Flexibilität** in deinen Arbeitstag zu integrieren.

www.andys.cc | team@andys.cc | +43 5 75 85



24/7/365

- # Gebäude-Infrastruktur
- # Facility Management
- # Analyse
- # Consulting
- # Services
- # Monitoring
- # Reporting

Jetzt downloaden: **SIMACEK**
Nachhaltigkeitsbericht 2020
unter simacek.com

CHECK RECHECK
SIMACEK



Alle Unternehmen sind **nicht** gleich.

Sie brauchen nicht irgendeine Versicherung, sondern eine, die so einzigartig ist wie Sie und Ihr Unternehmen. Wir beraten Sie gerne. Rufen Sie uns zu einem unverbindlichen Beratungsgespräch: + 43 1 53 53 153