

top^{of} styria

DAS EINMALIGE
WIRTSCHAFTSMAGAZIN 2014



Bild: Roman Klug



Bild: Alfred Löscher

ZUKUNFT: GIBT ES (NUR) EINE? TOPS OF STYRIA 2014: DIE GEWÄHLTEN DIE STEIRISCHEN TOP 100 UNTERNEHMEN

WIR
REALISIEREN
IDEEN.

MEDIEN
FABRIK
GRAZ®

DIE DRUCKEREI FÜR SIEGER

ALS DRUCKPARTNER REALISIEREN WIR HERVORRAGENDE IDEEN!
GEWINNE UND NOMINIERUNGEN BEI AWARDS ZEICHNEN UNS AUS!

DENN WIR LIEBEN IHR PROJEKT!



**GOLDEN
PIXEL
AWARD**

2014 2x Gold
„Direct Mail“ & „Verpackung“



**GREEN
PANTHER**

2012 Gold „Corporate Identity“
2013 Silver „Print Design“

printissimo | emballissimo
DER PREIS DER ÖSTERREICHISCHEN PAPIERINDUSTRIE

2003 Sonderpreis | 2007 | 2008 | 2009



2004 Silver
2005 3x Silver

Wir sind stolz, gemeinsam mit Ihnen bereits zahlreiche Preise gewonnen zu haben und bedanken uns für viele Jahre Vertrauen und einzigartige, innovative Ideen. Wir freuen uns auf weitere – rufen Sie an!

MEDIENFABRIK GRAZ, Dreihackengasse 20, 8020 Graz, T +43(0)316/8095-0, M office@mfg.at, www.mfg.at

JOSEF HERK

Mehr Fairness bitte!

Die Zeiten könnten besser sein. Aber die aktuelle konjunkturelle Lage zu bejammern, bringt uns alle nicht weiter.



Die Zeiten könnten besser sein. Aber die aktuelle konjunkturelle Lage zu bejammern, bringt uns alle nicht weiter. Stagnation lässt sich nicht durch Depression kurieren, ganz im Gegenteil. Wenn es nicht so läuft, wie es laufen sollte, müssen wir den Blick nach vorne richten. Vielleicht ist auch gerade jetzt der richtige Zeitpunkt, um für die Wirtschaft etwas einzufordern, was in vielen anderen Bereichen zu Recht eine Selbstverständlichkeit ist: Fairness.

„Die“ Wirtschaft muss nämlich nur allzu schnell als Sündenbock herhalten, wenn die Dinge etwas aus den Fugen geraten. Zu viele junge Menschen, die keinen Ausbildungsplatz finden? – Klar, weil die Wirtschaft nicht ausbildet! Zu viele Schadstoffe in der Luft und überhaupt überall? – Sicher, die Wirtschaft sorgt schon dafür, dass es anständig raucht! Zu hohe Lohnnebenkosten und ein Faktor Arbeit, der viel zu teuer ist? – Na gut, dass es sich die Wirtschaft ja richten kann und flugs an einen anderen Standort übersiedelt. Wo ja alles ganz billig und schön ist ...

Die Wirtschaft wird zu oft, zu schnell und zu heftig für Dinge zur Verantwortung gezogen, die sie nur schwer beeinflussen kann. Dabei hat die Wirtschaft ein ureigenes Interesse daran, dass es ein harmonisches Miteinander zwischen Mensch, Wirtschaft und Umwelt gibt. Aber dafür fordern wir auch faire Rahmenbedingungen ein, die uns nicht noch weiter einengen, sondern den Handlungsspielraum eröffnen, den wirtschaftliche Aktivitäten nun einmal brauchen. Nehmen wir das Thema Feinstaub: Wir haben uns massiv dafür eingesetzt, dass alles Mögliche unternommen wird,

um der steirischen Feinstaubmisere – vor allem im Großraum Graz – Herr zu werden. Dabei ist uns auch einiges gelungen, etwa durch großflächige Heizungs-umstellungen, Programme zur Kfz-Flot-tenerneuerung oder diverse Richtlinien zur Staubeindämmung. Das Ergebnis: Wir hatten in letzter Zeit lediglich in zwei von insgesamt 333 Feinstaubsanierungsgemeinden Grenzwertüberschreitungen. Und die Konsequenz? Das Feinstaubsanierungsgebiet wurde um gerade einmal 34 Gemeinden verkleinert. Da hätten wir uns mehr gewünscht, denn das hat Auswirkungen auf die Wirtschaft, weil eine Ausweisung als Sanierungsgebiet erschwerte Genehmigungen nach sich zieht. Ich frage mich: Ist das fair?

Noch ein Beispiel: Die EU-Kommission will den CO₂-Ausstoß bis zum Jahr 2030 um 40 Prozent reduzieren. Das wäre ja an sich nichts Schlechtes, aber: Das muss auch in fairer Form und auf eine für den Standort verkraftbare Weise über die Bühne gehen. Das ist derzeit nicht der Fall. Uns erwartet – je nach Szenario – beim Bruttoinlandsprodukt ein Minus zwischen 2,7 Milliarden Euro im besten Fall und 11 Milliarden Euro im schlimmsten Fall. Bis zu 10.000 Arbeitsplätze stehen damit auf dem Spiel. Ich frage mich: Ist das fair?

Wer jetzt glaubt, das sei – wie eingangs angedeutet – „Jammern auf hohem Niveau“, dem sei eines ins Stammbuch geschrieben: Die Wirtschaft hat zu viel Verantwortung, um sich selbst leidzutun. Denn es geht einfach um zu viel. Den Forderungen und Erwartungen an die Wirtschaft – Ausbildungsplätze schaffen, Arbeitsplätze erhalten, Wertschöpfung generieren, Löhne und Lohnnebenkosten zahlen, Ab-

gaben leisten etc. – sollte endlich auch einmal eine faire Behandlung gegenüberstehen!

Aber es gibt durchaus Positives zu vermelden: Das Land Steiermark hat sich unlängst dazu bekannt, künftig bei öffentlichen Auftragsvergaben im Bau- und Baunebengewerbe nach dem Bestbieterprinzip zu entscheiden. Das ist ein wichtiger und richtiger Schritt. Und der Titel dieser Initiative trägt auch ein Wort in sich, das wir gerne öfter hören würden: „Faire Vergaben“.

Ing. Josef Herk ist Präsident der Wirtschaftskammer Steiermark.

Die Wirtschaft hat zu viel Verantwortung, um sich selbst leidzutun. Denn es geht einfach um zu viel.

MARTIN NOVAK

Editorial

Zukünfte Welt

Roman Klug hat ein ganz klares Bild von der Zukunft (gemalt). Alfred Löscher auch.



Allerdings unterscheidet sich das Bild des Mediengestalters Klug und das des freischaffenden Künstlers und Unternehmensberaters Löscher erheblich. Davon können Sie sich durch einen Blick auf

das Cover von top of styria überzeugen. Wir haben uns – das ist eine Premiere, die vermutlich keine Wiederholung erfahren wird – in diesem Jahr nicht für ein Bild entschieden, sondern bieten Ihnen zwei Varianten der Zukunft an – zwei von vielen denkbaren Zukünften.

Womit wir beim Thema sind: In volatilen Zeiten mit komplexen Kommunikationssträngen und hohem Informationstempo sind verlässliche Prognosen immer weniger wahrscheinlich. „Die Zukunft lässt sich nicht oder nur bedingt vorhersehen“, sagt Stephan Sigrist, Leiter des Schweizer Think Tanks W.I.R.E. Statt scheinbar verlässlicher Prognosen bietet er Unternehmen und politischen Institutionen folgerichtig Analysen an, die sie dazu anregen sollen, möglichst breit zu denken.

Nur durch Vielfalt, meint Sigrist, könne man sich auf eine Zukunft vorbereiten, die anders kommen könnte, als man vermutet. Den vollständigen Beitrag lesen Sie im diesjährigen top of styria.

War früher, als alles langsamer war und ein Schwächeln der chinesischen Konjunktur zumindest unmittelbar keine Verdüsterung der österreichischen Wirtschaftsstimmung auslöste, alles besser? Nein, meint der umstrittene, aber unumstritten erfolgreiche Medienunternehmer Rupert Murdoch. Unter schnelleren Kommunikationsbedingungen – und damit in Kenntnis der Stimmungslage dort – hätte England seine nordamerikanischen Kolonien bereits ein Jahrhundert früher in die Selbstständigkeit entlassen – vermutlich ohne blutigen Unabhängigkeitskrieg.

Aus den USA kommt auch ein Beitrag über die Zukunft: Der gebürtige Grazer Ivo Trummer tut dort für den Bundesstaat Oregon das, was in der Steiermark (auch) zu den Aufgaben des Wirtschaftsressorts und der SFG gehört: im Land von Nike und nur 233 Kilometer südlich des

Microsoft-Headquarters innovative Unternehmen zum Fliegen zu bringen. Seine Strategie ähnelt der steirischen verblüffend. Aber lesen Sie selbst.

Zurück in die Gegenwart: top of styria bereist die Welt, unter anderem mit dem Spitzenmanager Eduard Falk. Die Reise führt von Klagenfurt bis Nigeria. Mit großer Offenheit verrät Falk (ebenefalls ein Grazer) seine Strategie für erfolgreiches interkulturelles Management: Neugier und Lachen. Und – falls Sie es lesen wollen – auch, warum gerade Italien die größte Herausforderung ist.

Noch näher liegen uns die steirischen Unternehmen, deren Verantwortliche gemeinsam mit ihren wertvoll(st)en Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor die Kamera des Fotografen Helmut Jokesch traten.

Ganz nahe sind uns die wertvollsten steirischen Unternehmen – die TOP 100. Und natürlich die im wahrsten Sinne von ihren Peers auserwählten, herausragenden Unternehmerpersönlichkeiten – die TOPS of Styria 2014.



*Roman Klug
future is my
target
collage & mixed
media
on found picture,
Format 47,5 × 38
cm, 2014*



*Alfred Löscher
Momentheit
140 × 120 cm,
Öl auf Leinwand
2014*



Inhalt

| | |
|--|----|
| POLITIK | |
| Josef Herk – Mehr Fairness bitte! | 3 |
| Martin Novak – Editorial: Zukünfte Welt | 4 |
| Franz Voves, Hermann Schützenhöfer – Zukunft heißt für mich ... | 9 |
| GESPRÄCH | |
| Peter Brandner, Christian Buchmann, Franz Pretenthaler und Marcus Scheiblecker – Die Not(wendigkeit) einer Prognose | 10 |
| BEZIEHUNGEN | |
| Bernhard Haas, Eva Peter und Dieter Essl – Krankenhaus und Handwerksbetrieb | 18 |
| Helmut Baudendistel und Christian Pelzl – Bank und Ingenieurbüro | 19 |
| Kurt Maier und Bernd Maier – Industrieunternehmen und Werbeagentur | 20 |
| Michael Engel und Martin Lesjak – Unternehmen und Architekt | 21 |
| IM BILD | |
| Menschen bilden Unternehmen | 22 |
| TOP 100 | |
| Kristina Berger und Oliver Schinnerl – GustostückerIn und Dividenden | 28 |
| Das Ranking | 29 |
| TOPS OF STYRIA | |
| Die Gewinner – Herausragende Unternehmerpersönlichkeiten 2014 | 37 |
| Die Nominierten | 41 |
| ZUKUNFT | |
| Stephan Sigrist – Breit denken | 42 |
| Ivo Trummer – Zukunftslotto Gewinn | 45 |
| Manfred Hall – Radio Zukunft | 47 |
| WELTEN | |
| Eduard Falk – Neu Gier | 49 |
| Nicole Niederl – Will kommen? | 52 |
| Regina Strassegger – Welt Läufig | 54 |
| ZUM SCHLUSS | |
| Karl-Heinz Dernoscheg – Fehlt es am Wind, so greif zum Ruder | 65 |

Impressum

Laufende Nummer 38a, November 2014, www.topofstyria.at – Herausgeber & Verleger: WKO Steiermark, Körblergasse 111-113, A-8021 Graz – Konzeption, Redaktion & Produktion: Conclusio PR Beratungsgesellschaft mbH, Schmiedgasse 38, A-8010 Graz, Tel: +43/ (0) 316 / 837 065, E-Mail: office@conclusio.at, www.conclusio.at – Redaktionsleitung: Martin Novak – Redaktion: Dr. Jasmin Novak (Gesamtkoordination), Nicole Schwar, Sandra Fritz – Layout: Konrad Lindner – Cover: Roman Klug, Alfred Löscher – Illustrationen: Roman Klug, Mirko Marić – © Conclusio PR Beratung 2014 – Kaufmännische Organisation, Anzeigen, Redaktion styrian business: TRICOM Edelsbrunner-Simmerstatter-Windisch OG, Körösisstraße 9, 8010 Graz, Tel./Fax: +43/ (0) 316 / 21 54 81, E-Mail: office@tricom.at. Koordination: Mag. Christian Edelsbrunner – Mit styrian business gekennzeichnete Texte sind entgeltliche Veröffentlichungen lt. § 26, Mediengesetz. – Druck: Stmk. Landesdruckerei GmbH, 8020 Graz

Mit Beiträgen von ...



Helmut Baudendistel



Kristina Berger



Peter Brandner



Christian Buchmann



Karl-Heinz Dernoscheg



Michael Engel



Dieter Essl



Eduard Falk



Bernhard Haas



Manfred Hall



Josef Herk



Helmut Jokesch



Roman Klug



Martin Lesjak



Alfred Löscher



Bernd Maier



Kurt Maier



Nicole Niederl



Martin Novak



Christian Pelzl



Eva Peter



Franz Prettenthaler



Marcus Scheiblecker



Harry Schiffer



Oliver Schinnerl



Hermann Schützenhöfer



Stephan Sigris




Regina Strassegger



Ivo Trummer



Franz Voves



Die HELDECO Fertigungstechnik GmbH ist ein innovativer österreichischer Leitbetrieb, Spezialist für individuelle Auftragsfertigung und beliefert seit 1991 zahlreiche Industriesparten.

Durch ständige Verbesserung der Arbeitsprozesse konnte sich die HELDECO Fertigungstechnik GmbH in den vergangenen Jahren als zuverlässiger Partner in der spanabhebenden Bearbeitung einen hervorragenden Ruf erarbeiten. Die Kundenzufriedenheit spiegelt sich in Wiederholaufträgen und einem hohen Stammkundenanteil.

Ersatz- und Neuteile für den **Energiesektor**, für **Schiffsbau**, **Flugzeugindustrie** und **Offshore-Bereich**, für die **Fahrzeug- und Schwerindustrie**, aber auch für die Lebensmittelindustrie werden seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich produziert.

Egal, ob Einzelteile oder Großserien, jeder Kundenwunsch wird individuell und mit höchster Sorgfalt umgesetzt.

Durch Verwendung eines Produktionsplanungs- und Steuerungssystems können auch die komplexesten Aufträge in hoher Qualität und kürzester Lieferzeit umgesetzt werden. Modernste Programmiersysteme garantieren höchste Genauigkeit und Flexibilität vor und während der Bearbeitung. Maschinensimulationen helfen, um Kollisionen und Beschädigung der Werkstücke während der Bearbeitung zu vermeiden.

Laufende **Investitionen in modernste Bearbeitungstechnologien** ermöglichen eine **hohe Fertigungstiefe** und die **Umsetzung schwierigster Kundenvorgaben**. Durch laufende Investitionen in Bearbeitungszentren können **Komplettbearbeitungen** wie **drehen, fräsen, bohren, schleifen** in einer Aufspannung durchgeführt werden (Investitionsbeispiel: Seit Juni 2014 ist das neue WFL Bearbeitungszentrum M120 im Einsatz).

Langjährige Erfahrung in der zerspanenden Fertigung ermöglicht die Bearbeitung der verschiedensten Werkstoffe. Hier wird ein breites Spektrum von Aluminium, Bronze und Stahl bis zu Sonderlegierungen, wie

Duplex-Stähle, abgedeckt. Teile bis zu einer Länge von 12 Metern und einem Stückgewicht bis zu 30 Tonnen können im Fräsbereich bearbeitet werden. Drehen auf computergesteuerten Maschinen ist bis zu einem Durchmesser von 3 Metern und einem Stückgewicht von 30 Tonnen möglich. Engagierte, verantwortungsvolle Mitarbeiter setzen jede noch so große Herausforderung in der Fertigung erfolgreich um. Durch die Lehrlingsausbildung im eigenen Unternehmen, kann auf einen Pool von hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern zurückgegriffen werden. Während der Fertigung werden laufend Zwischenkontrollen durchgeführt, um Abweichungen rechtzeitig zu erkennen, Fehler zu vermeiden und einen hohen Qualitätsstandard zu garantieren. **Stoßen, Honen, Rund- und Flachsleifen** zählen ebenso zu Tätigkeiten, die von HELDECO umgesetzt werden. Außerdem werden verschiedene Schweiß-Verfahren, wie **Schutzgas, WIG und Elektrodenschweißen** angeboten. Alle Teile werden im klimatisierten Messraum einer Endkontrolle unterzogen (**FARO-Messtechnik** und eine **WENZEL-Messmaschine** kommen hier zum Einsatz). Höchste Präzision und termingerechte Lieferung sind für HELDECO selbstverständlich.

Wir stellen uns täglich neuen Herausforderungen und helfen unseren Kunden in der Umsetzung ihrer Projekte.



Fertigungstechnik GmbH

Döllach 50, A-8624 Au bei Turnau

Tel.: +43(3863)2788, Fax.:+43(3863)2809

heldeco@heldeco.at

www.heldeco.at

Highest quality for highest demands.

„FÜR ALLE, DIE
EINEN PLATZ WEITER
RÜCKEN WOLLEN.“



**Bachelor- und
Masterstudiengänge
in fünf Fachrichtungen:**



*Automatisierungstechnik
Informationstechnologien & Wirtschaftsinformatik
Innovationsmanagement*

*International Marketing & Sales Management
Rechnungswesen & Controlling*



Erfahren Sie mehr über Ihre Chancen und Ihre Zukunft bei unseren Infoveranstaltungen. Mehr dazu unter: www.campus02.at
CAMPUS 02 Fachhochschule der Wirtschaft, +43 316 6002-0, info@campus02.at

Foto: © frank peters



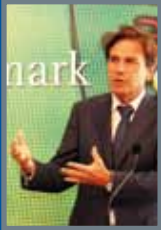
Als global tätiges Unternehmen ist **Allnex ein führender Zulieferer von Kunstharzen** für die Bereiche Automobil, Architektur, Industrie und Beschichtungen für besondere Zwecke. Höchstmögliche Qualität der Produkte, Umweltschutz und Sicherheit haben bei uns oberste Priorität. Wir sind zertifiziert nach EN ISO 9001, EN ISO 14001 und Öko-Audit V.O. Mit Herstellungsstandorten und Zentren für Forschung und Entwicklung auf der ganzen Welt bieten wir unseren Kunden darüber hinaus reaktionsschnelle lokale Unterstützung und sind dabei behilflich, rasch weiterentwickelte Beschichtungslösungen auf den Markt zu bringen.

Allnex Austria GmbH, Leechgasse 21, A-8010 Graz, Tel.: +43-(0)50 399-0 www.allnex.com

Allnex
All About Resins

Zukunft heißt für mich ...

Statt um ein Vorwort haben wir Landeshauptmann Franz Voves und Landeshauptmannstellvertreter Hermann Schützenhöfer um die Begriffe gebeten, die für sie die Zukunft der Steiermark bedeuten, und zwar gereiht nach Wichtigkeit, die sich in der Größe der Buchstaben zeigen. Zwei „Tag-Clouds“.



FRANZ VOVES

Wirtschaft, Arbeitsplätze
Sozialer Frieden, Lebensqualität
Reformmut
Regionalentwicklung
Sicherheit
Moderne Gesundheitspolitik
Infrastrukturausbau/IT-Offensive
Chancengleichheit/ Bildung, Forschung & Entwicklung
Ressourcenmanagement, Nachhaltigkeit, Verteilungsgerechtigkeit



HERMANN SCHÜTZENHÖFER

Kinder
Familie
Gerechtigkeit
Reformen
Europa und Internationalität
Tradition
Bildung
Wissenschaft
Innovationskraft
Kreativität

DIE

Not(wendigkeit) einer Prognose

Ein Gespräch über Wirtschaftsprognosen mit Peter Brandner, Christian Buchmann, Franz Prettenthaler und Marcus Scheiblecker.

top of styria: Ich habe hier eine Grafik von Herrn Prettenthaler. Dabei geht es um Wetterrisiko versus Klimawandel. Sie ist für mich ein Symbol, wie Prognostik zumindest wahrgenommen wird. Es ist alles sehr volatil, es stimmen die großen Trends, aber so genau weiß man nicht, was in der allernächsten Zeit passieren wird. Ist das eine falsche Wahrnehmung oder ist sie insofern richtig, als sich die Dinge beschleunigen und Langfristiges schwerer vorhersagbar wird?

Franz Prettenthaler: Beim Wetter ist es so, dass die Zehn-Tages-Prognosen mittlerweile so gut sind, wie es vor zehn Jahren die Drei-Tages-Prognosen waren. In der ganz langen Frist kennt man sich auch gut aus. Das ist bei sozioökonomischen Systemen anders. Da ist die langfristige Konjunktur-Prognose viel schwerer in den Griff zu bekommen. Was man aber schon relativ stabil prognostizieren kann, ist Strukturwandel, der dann konjunkturell manchmal beschleunigt wird oder regional unterschiedlich ausfällt.

top of styria: Hier zwei Sätze aus zwei WIFO-Presseausendungen. Oktober 2013:

„Die Unsicherheit an den Finanzmärkten hat nachgelassen und die Unternehmen sind bezüglich der weiteren Entwicklung wieder optimistischer“. März 2014: „Viele Länder haben die Finanzmarktkrise noch nicht überwunden und die Notwendigkeit der Konsolidierung der öffentlichen Haushalte dämpft die Aufwärtsentwicklung.“ Das muss kein Widerspruch sein. Aber auf der psychologischen Ebene wirkt das wie eine kleine Achterbahnfahrt ...?

Marcus Scheiblecker: Genau das ist es! Von der Verbesserung der Unternehmenserwartungen sieht man mittlerweile nichts mehr. Die haben sich inzwischen schon wieder öfter verschlechtert. Da geht es bergauf und dann wieder bergab. Globale Events bestimmen immer mehr die Stimmungen – auch im Inland, auch in der Politik. In Pakistan werden Menschen getötet, und schon ist weltweit eine Mobilmachung im Gange. Das gab es früher nicht. Alles wird viel globaler, somit wirken sich auch regionale Ereignisse in der Unternehmung aus und führen zu realwirtschaftlichen Reaktionen.

top of styria: Wird die Wirtschaftspolitik nicht schwieriger, wenn man keine langfristig verlässlichen Aussagen als Grundlage heranziehen kann?

Christian Buchmann: In unsicheren Zeiten schauen alle darauf, Sicherheit zu gewinnen. Das gilt für jedes Individuum und das gilt auch für die Politik, die gerne Prognosen zur Verfügung hat, an Hand derer sie unverrückbare Entscheidungen treffen kann. Politische Entscheidungen sind immer von der Unsicherheit der Prognose abhängig. Wenn die Wirtschaftsforschungsinstitute vor drei Quartalen ein Wirtschaftswachstum von 1,5 bis 2 Prozent vorhergesagt haben und jetzt sagen, dass es zwischen 0,8 und 1,2 liegen wird, dann hat das Auswirkungen, etwa bei der Budgeterstellung. Dadurch entstehen Schwierigkeiten für die Politik, genauso wie für einzelne Unternehmen.

Peter Brandner: An der Grafik über den Klimawandel sieht man etwas Entscheidendes: Man sieht kurzfristige Volatilitäten, ich würde sie mit Konjunktur übersetzen. Dann gibt es einen Knick. Die spannende Frage: Ist es ein Trend oder nicht? Ich kann nicht nachvollziehen, dass es jetzt schwieriger



Von rechts nach links: Franz Prettenthaler

geworden ist, Konjunkturprognosen zu machen als vor 20 oder 30 Jahren. Auch die Auswirkungen sind die gleichen. Wenn ich mir anschauere, wie Prognosen, wie Prognoserevisionen, wie die Revisionen der Daten aussehen, hat sich da nicht viel geändert. Die Revision von Prognosen ist etwa gleich groß wie die Revision der zugrunde liegenden Daten. Mich würde als Wirtschaftspolitiker weniger die Konjunktur interessieren. Es würde mich nur in Versuchung führen, Konjunkturpakete zu schnüren. Wenn ich glaube, dass es ein kurzfristiges Konjunkturphänomen gibt, dann dürften eigentlich die Wachstumsraten der folgenden Jahre nicht dra-



enthalter (JR), Landesrat Christian Buchmann, Marcus Scheiblecker (Wifo), Peter Brandner (Weis[s]e Wirtschaft), Moderator Martin Novak.

matisch beeinflusst werden.

Marcus Scheiblecker: Ja, wenn die Investitionen nicht reagieren. Wenn sie reagieren, sinkt der Potential-Output, und wir befinden uns auf einem niedrigen Level. Das ist der große Unterschied.

Peter Brandner: Den ganzen Pfad der Wachstumsraten nach unten zu revidieren, widerspricht den statistischen Eigenschaften. Daher wird das WIFO das wieder hinauf revidieren müssen. Ob das in neun Monaten oder in einem Jahr der Fall ist, weiß ich nicht, aber das wird in der Form sicher nicht halten. Mein Fokus wäre – und das sollte auch für die Politik gel-

ten – das langfristige Wachstum, der Wachstumstrend. Hier ist die Frage, was kann die Politik machen? Hat sich durch die Krise etwas geändert? Meine Befürchtung ist, dass wir durch die Krise im langfristigen Wachstum eine Änderung, allerdings nicht nach oben, sondern ich fürchte nach unten, erzeugt haben. Ein massives Eingreifen der Politik in Regulierungsfragen mit Verschärfungen – Stichwort Finanzmarkt, Banken – findet statt.

Christian Buchmann: Man braucht ein Bild von der Zukunft. Meine erste Meldung hat sich darauf bezogen, dass das Bild, welches wir im vierten Quartal des Vorjahres

vermittelt bekommen haben – und auch noch im ersten 2014 – wesentlich optimistischer war, als WIFO oder IHS – aber auch andere – es jetzt zeichnen.

top of styria: Der Pessimismus scheint in relativ kurzer Zeit zugenommen zu haben?

Christian Buchmann: Konjunktur spielt sich ja in den Köpfen der Menschen ab. Wenn die großen Institute innerhalb von sechs Monaten massiv revidieren – und das war eine massive Revision der seinerzeitigen Quoten – dann hat das Auswirkungen: einerseits auf die Konjunktur in den Köpfen, andererseits natürlich auch auf

manche finanzwirtschaftlichen Entscheidungen.

Marcus Scheiblecker: Ist es dramatisch für einen Politiker, wenn er seine Budgets erstellt und die Prognosen revidiert werden? Ich sage nein! Wenn ich jetzt über kurzfristige Konjunkturphänomene rede, dann haben wir ja automatische Stabilisatoren in den Budgets, die auch wirken sollen. Das heißt, sie geben etwas mehr für Arbeitslose aus, weil die Konjunktur schlecht ist. Oder sie freuen sich über stärkere Einnahmen, weil die Konjunktur unerwartet besser geworden ist. Bei solchen Dingen sollen sie gar nicht reagieren, sondern



sie sollen das wirken lassen. Die strukturelle Frage wird durch kurzfristige Ereignisse nicht beeinflusst.

Marcus Scheiblecker: Man weiß nicht, ob es sich um Struktur oder Trend handelt. Das kann man noch nicht analysieren, das zeigt erst die Zukunft.

Peter Brandner: Beim Thema Steuerreform heißt es immer von allen Parteien: „Steuerreform ja, wenn wir sie uns leisten können“, – sprich, wenn die Konjunktur besser wird. Da sehen sie den fundamentalen Denkfehler. Wenn ich eine Steuerreform mache, die strukturell wirkt, dann ist sie von der aktuellen Konjunkturlage unabhängig. Im Denkansatz muss man strukturelle Ansätze von kurzfristigen konjunkturellen Ereignissen trennen. Eine Steuerreform hat nichts mit der Konjunktur zu tun.

Franz Pretenthaler: Wir müssen auch die Ebene betrachten, von der wir reden: Es hat keinen Sinn, wenn Länder Konjunkturpolitik machen. Die Versuchung ist auch relativ gering.

top of styria: Eine Steuerreform hängt ja auch von Steu-

ereinnahmen ab. Ich stelle mir vor, dass ein Unternehmen, das z. B. Fruchtzubereitungen nach Russland exportiert, möglicherweise im nächsten Jahr weniger Steuern wird zahlen können als man vermutet hat. Das mag ein Einzelfall sein, aber es gibt ja eine Summe von Einzelfällen. Sind das nicht andere Erwartungen, die wir da haben?

Marcus Scheiblecker: Für das Unternehmen ist das schon wichtig: Ist der Einbruch bald wieder vorbei, oder ist er generell? Verkaufe ich jetzt wegen der Konjunktur meine Autos schlecht, oder muss ich den Einbruch nur überstehen? Brauche ich Kredit, oder sperre ich das Werk zu? Ist das eine kurzfristige Schwankung, oder ist es ein neuer Trend?

Peter Brandner: Diese Fragen sind mit einem bestimmten ökonomischen Modell, das man im Kopf hat, zu beantworten. Die große globale wirtschaftliche Diskussion besteht ja darin, sich zu einigen, mit welchem Denkmodell wir die jetzige Situation erfassen. Ich sage bewusst nicht Krise, sondern: die jetzige Situation. Fehlt die fundamentale Nachfrage, dann ist es adäquat, wenn

man Nachfragepolitik betreibt. Oder sehen wir das anders? Wenn man grundsätzlich ein Vertrauensproblem und zu hohe Verschuldungen hat, dann bringt eine klassische Nachfragepolitik nicht viel. Dann muss man teilweise Risiko herausnehmen und Sicherheiten einbringen. Je nach Denkmodell, und da gibt es kein absolutes Richtig oder Falsch, gibt es andere Antworten für die Politik.

Christian Buchmann: Warum gibt Ihr dann überhaupt Prognosen ab?

Marcus Scheiblecker: Man braucht beides. Wir erarbeiten eine mittelfristige und langfristige Simula-

Im Denkansatz muss man strukturelle Ansätze von kurzfristigen konjunkturellen Ereignissen trennen. Eine Steuerreform hat mit der Konjunktur nichts zu tun.

Peter Brandner



tion sowie eine kurzfristige für dieses und das kommende Jahr. Es ist für ein Unternehmen wichtig zu wissen, ob es an der Konjunktur liegt, warum es weniger verkauft, oder wegen des Trends.

Franz Pretenthaler: Ich würde da schon Herrn Scheiblecker zustimmen, dass auch den konjunkturellen Entwicklungen oder der Prognose zu viel Glaube beigemessen wird – was zu selbstverstärkenden Effekten führt. Ich glaube, manche Unternehmen müssen nicht unbedingt Angst vor einer konjunkturellen Abschwächung haben. Wenn ich mit Unternehmen rede, würde ich sehr stark dafür plädieren,

Was man schon relativ stabil prognostizieren kann, ist Strukturwandel, der dann konjunkturell manchmal beschleunigt wird oder regional unterschiedlich ausfällt.

Franz Pretenthaler

dass sie ihre eigene Marktprognose in Auftrag geben. Nicht nur, weil wir das gut können, sondern weil die allgemeine Konjunkturprognose für eine bestimmte Branche oft irreführend ist.

top of styria: Wie würde jetzt eine Marktprognose für Russland aussehen?

Franz Pretenthaler: So interdependent, wie wir heute sind, haben regionale Vorfälle natürlich auch globale konjunkturelle Auswirkungen. Wir untersuchen diese anhand von „global value chains“, daran sehen wir z.B., wieviel steirische Wertschöpfung direkt und indirekt – also auch über Drittländer – von Russland nachgefragt wird. Nur so wissen wir, welche Branchen in Österreich nun wirklich stark vom Russland-Phänomen betroffen sind.

top of styria: Gibt es da eine zunehmende Beschleunigung? War man früher eher in der Lage, lang- und mittelfristigen Prognosen zu vertrauen? War es einfacher?

Christian Buchmann: Was für Menschen, die sich ein wenig mit der Thematik Prognosen beschäftigen, auffällig ist, ist, dass die Fehler-

quote – das ist kein Vorwurf – höher ist. Wir haben bei den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften das Problem, dass die gerechneten Ergebnisse nicht sehr valide waren. Wir werden bei Prognosen auch von renommiertesten Forschungsinstituten immer kurzfristigeren Einflüssen unterworfen. Damit wird es immer schwieriger, öffentliche Haushalte steuern zu können, wenn man keine halbwegs validen Daten zur Hand hat. Dann werden natürlich immer gewisse Interessengruppen ganz massiv in dieses Feld hindrängen und Prognosen für die eine oder andere Seite zu nutzen versuchen. Dadurch steigt die Verunsicherung. Ziel der Wirtschaftspolitik, wie ich sie verstehe, ist es, eine gewisse Stabilität zustande zu bringen.

Marcus Scheiblecker: Ich gebe dem Herrn Landesrat schon Recht, dass es seit der Krise mit der Prognose schwieriger wurde. Die Intensität der Krise war sehr hoch, so etwas hatten wir noch nie. Niemand war so pessimistisch, wie es tatsächlich gekommen ist. Zum Thema Verunsicherung: Da ist es schwierig, zu prognostizieren. Erst geht es hinauf, dann kommt die Kri-



se mit Russland und es geht schon wieder hinunter. Das ist auch in Modellen schwierig zu prognostizieren. Das macht Prognosen ein wenig unverlässlicher, wobei vor allem unangenehm ist, dass die Unverlässlichkeit nach unten hin besteht. Uns wird vorgeworfen, dass – wenn wir zu optimistisch prognostizieren – tatsächlich weniger herauskommt, und wenn wir zu pessimistisch prognostizieren, dann investieren die Unternehmen nichts, weil wir so schlecht prognostizieren.

Peter Brandner: Ich glaube, dieses Missverständnis zwischen Prognoserevisionen und der Bedeutung von Prognosen gehört aufgeklärt: Ich habe keine Evidenz, dass die großen Revisionen höher, stärker oder anders geworden sind als in den Jahrzehnten davor. Eine Prognose ist eine bedingte Prognose, das ist in der öffentlichen Meinung völlig untergegangen. Zu sagen, die Wirtschaftsforscher haben die Krise nicht erkannt, geht deshalb daneben, weil es ein sogenannter Schock war. Die Ökonomen liegen mit ihren Modellen nicht so schlecht, nur den Schock selbst können sie natürlich nicht prognostizieren.

top of styria: Sind mögli-

cherweise nicht die Prognosen das Problem, sondern die Erwartungen an die Prognosen? Es wird eine Präzision abverlangt, die sie nicht leisten können und die Aussage „weiß ich nicht“ ist für ein Wirtschaftsforschungsinstitut schwer monitorisierbar.

Marcus Scheiblecker: Es muss geplant werden. Die Haushalte, die Öffentlichen, alle müssen planen. Da muss ein Szenario zugrunde gelegt werden. Jetzt führen Schocks in einigen Ländern zu ökonomischen Schocks, die gar nicht so angemessen sind. Erwartet man sich, dass Prognosen etwas leisten? Das ist eine schwierige Frage. Man hat das Recht darauf, dass eine Prognose korrekt ist – auch wenn es nicht möglich ist. Außerdem muss ich sagen, dass nur jetzt so viel in der Öffentlichkeit über Prognosen gejammert wird, weil man oft nach unten hin enttäuscht wird. Das war in den letzten acht Jahren sicherlich der Fall. Hätten wir nach oben hin revidiert, wäre das Jammern nicht vorhanden.

Franz Pretenthaler: Das kommt uns sicherlich nicht so zugute, denn wir sind bei unseren Beschäftigungsprognosen nicht unbedingt dafür bekannt, sehr optimistisch zu sein. Aber nach un-



ten revidiert haben wir in den letzten Jahren kaum.

Peter Brandner: Das ist kein gutes Zeichen. Die Evidenz zeigt, dass eigentlich sämtliche Prognostiker – also nicht auf Österreich mit IHS und WIFO bezogen, sondern auch die EU-Kommission – im Wesentlichen unverzerrt prognostizieren. Im Schnitt, über die Jahrzehnte betrachtet, liegt der Fehler um die Null. Manche V a-

riablen können sie leichter, manche weniger leicht prognostizieren. Daher wäre es gut, Konfidenzintervalle einzuführen. Dann sieht man, mit welcher Sicherheit oder Unsicherheit man bei ei-

Die Intensität der Krise war sehr hoch, so etwas hatten wir noch nie. Niemand war so pessimistisch, wie es tatsächlich gekommen ist.

Marcus Scheiblecker



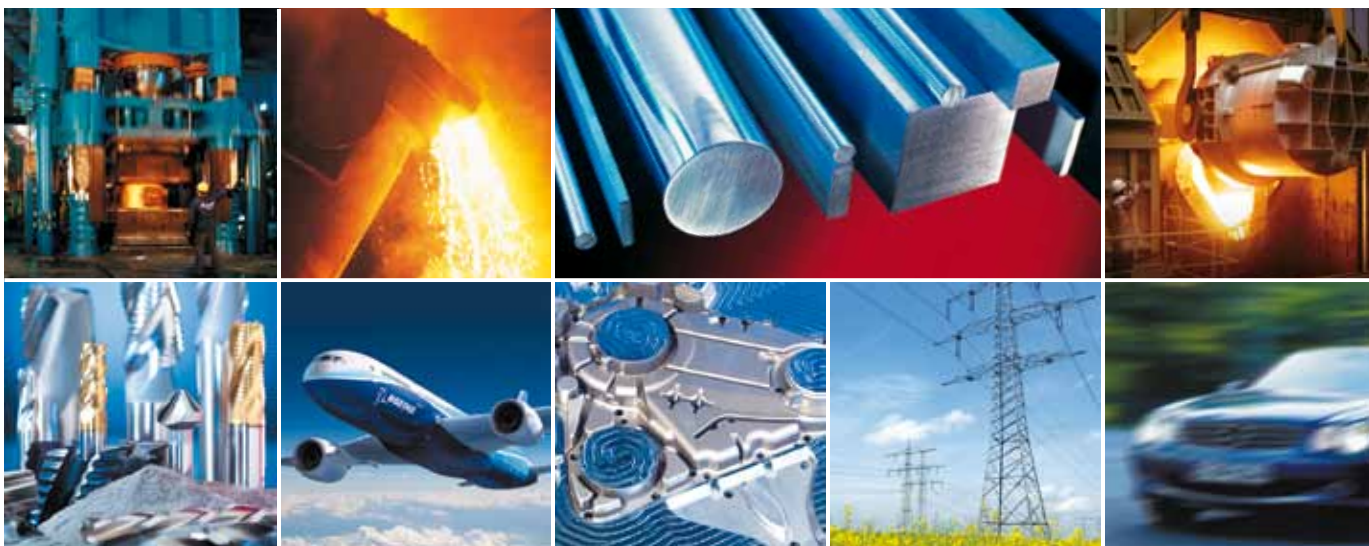
Ihr Managed Service
ist unser Business



Stress-Free IT

Sind Sie bereit für den Managed Service
Provider der nächsten Generation?

ACP IT Solutions GmbH | Graz | Klagenfurt | E-Mail: graz@acp.at | Tel.: +43 316 4603 0 | www.acp.at



DIE FASZINIERENDE
WELT DES

EDELSTAHL



BÖHLER Edelstahl GmbH & Co KG
A-8605 Kapfenberg, Mariazeller Straße 25
Telefon +43-3862-20-37181, Fax +43-3862-20-37576
E-mail: info@bohler-edelstahl.at
www.bohler-edelstahl.com



EDELSTAHL FÜR DIE BESTEN DER WELT

Foto: Miriam Primik | Bezahlte Anzeige



DIE STADT MEINES LEBENS

Innovativ, einfach, schnell:

Graz.at ist ein verlässlicher Partner für jede Lebenslage. Ob mobil als Web-App, auf Facebook, Twitter oder Instagram – mit www.graz.at finden Sie alle Informationen und Services von A bis Z. Auch den Weg zum Trauungssaal.

www.graz.at





Beschäftigungsprognose oder bei einer Inflationsprognose agiert. Bei einer Investitionsprognose schwanken die Wachstumsraten teilweise um vier, fünf, sechs, sieben Prozent! Die Prognose

selbst, ob sich das BIP jetzt um 0,1 oder 0,2 Prozent verändert, sollte einen Wirtschaftspolitiker nicht so sehr interessieren. Relevant ist die Geschichte dahinter, warum es nach oben oder nach unten geht.

Christian Buchmann: Die Frage ist, kann man es schaffen, Eintrittswahrscheinlichkeiten bei unsicheren Prognoserahmenbedingungen anzugeben und diese

Konjunktur spielt sich in den Köpfen der Menschen ab. Wenn in sechs Monaten eine massive Revision der seinerzeitigen Quoten stattfindet, dann hat das Auswirkungen: einerseits auf die Konjunktur in den Köpfen, andererseits natürlich auch auf manche finanzwirtschaftlichen Entscheidungen.

Christian Buchmann

Restriktionen auch öffentlich zu machen? Das findet natürlich in der Fußnote oder in den erläuterten Erklärungen ohnehin statt. Nur in der veröffentlichten Meinung kommt das nicht durch, weil es viel zu komplex ist. Das wäre für uns alle möglicherweise ein Ansatz, um zu sagen: Ok, unter gewissen Szenarien ist eine gewisse Eintrittswahrscheinlichkeit gegeben. Aus diesen Prognosen, die dann vorherrschend sind, nimmt die öffentliche Hand ein Szenarium heraus, welches sie für das Wahrscheinlichste erachtet. In Summe sind Prognosen schon etwas sehr wertvolles, allerdings muss man sie in die richtige Relation setzen.

Mag. Peter Brandner ist Wirtschaftswissenschaftler und Sprecher des Thinktanks „Weis[s]e Wirtschaft“.

Dr. Christian Buchmann ist Landesrat für Wirtschaft, Europa und Kultur in der Steiermark.

Mag. Dr. Franz Pretenthaler ist Sozialwissenschaftler und Leiter der Forschungsgruppe Regionalpolitik, Risiko- und Ressourcenökonomik der Joanneum Research in Graz.

Mag. Dr. Marcus Scheiblecker ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich Makroökonomie und europäische Wirtschaftspolitik am Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO).

Moderation: Martin Novak.





BERNHARD HAAS, EVA PETER+DIETER ESSL

Krankenhaus und Handwerksbetrieb

Bernhard Haas, Betriebsdirektor der Landesnervenklinik Sigmund Freud mit Eva Peter, Leiterin des technischen Betriebs, und Dieter Essl vom Kunststoffbodenverlegungsbetrieb Essl über ihre Geschäftsbeziehung.

Wie ist es zu dieser Geschäftsbeziehung gekommen?

Der Familienbetrieb Essl ist bereits in zweiter Generation Auftragnehmer der LSF Graz für kleinere Sanierungs- und Reparaturarbeiten. Der heutige Geschäftsführer, Dieter Essl, war schon als Jugendlicher am Gelände der LSF für den Familienbetrieb tätig.

Was ist für eine gute Beziehung entscheidend?

Einer der Grundpfeiler einer guten Geschäftsbeziehung ist gegenseitiges Vertrauen – Vertrauen darauf, dass getroffene Vereinbarungen gehalten werden, Vertrauen darauf, dass gegebenenfalls auftretende Probleme umgehend und unbürokratisch gelöst werden sowie Vertrauen darauf, dass professionell gearbeitet wird. Ein wichtiger Punkt im Wertekatalog der LSF betrifft den fairen, respektvollen und menschlichen Umgang mit den Patienten. Dieser Wertekatalog gilt selbstverständlich auch für Firmen, welche patientennah tätig sind. Speziell in diesen sensiblen Bereichen ist das Vertrauen darauf, dass mit den Patienten respektvoll umgegangen und der Datenschutz eingehalten wird, essentiell für eine gute Geschäftspartnerschaft.

Welche Erwartungen setzen Sie in Ihren Geschäftspartner?

Die termin- und fachgerechte Umsetzung der beauftragten Tätigkeit unter Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben, die firmeninterne Weiterbildung der MitarbeiterInnen, um Neuerungen

direkt an den Auftraggeber weitergeben zu können sowie die Einhaltung eines ausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnisses.

Welchen Stellenwert hat das Vertrauen bzw. wodurch kann es nachhaltig beeinträchtigt werden?

Um die Reibungsverluste im Zuge der Umsetzung von Projekten möglichst gering zu halten, ist gegenseitiges Vertrauen der Geschäftspartner zwingend erforderlich. Sollte dies ausgenutzt werden – etwa durch den Einbau oder Einsatz minderwertiger Produkte, überhöhte Preisforderungen, Nichteinhaltung vereinbarter Termine etc. – so stellt dies einen Vertrauensbruch dar, der die weitere gedeihliche geschäftliche Zusammenarbeit nachhaltig beeinträchtigt.

Stichwort Flexibilität: Wie geht man mit Veränderungen um, die unterwegs passieren?

Aufgrund der schlanken Firmenstruktur des Familienbetriebes Essl kann im Zuge der Abarbeitung von Projekten auf kurzfristige Änderungen jeglicher Art – bei Auftragserteilung noch nicht abzusehende Unwägbarkeiten beim Umbau im Altbaubereich, Änderungen im Bauzeitplan, Terminverschiebungen etc. – flexibel und rasch reagiert werden; Umsetzungsvarianten werden umgehend besprochen und fixiert. Um das OK zu einer allenfalls notwendigen Änderung des Projektablaufes zu erhalten, ist bei einem Familienbetrieb in dieser Größe ein zeitaufwändiges Durchlaufen mehrerer Entscheidungsinstanzen nicht erforderlich – auf Modifikationen im Projektablauf kann rasch, flexibel und effizient reagiert werden.

Welche Kommunikationsmittel nutzen Sie in Ihrer Zusammenarbeit?

Wegen der kleinen Firmenstruktur wird der persönliche bzw. telefonische Kontakt bevorzugt. Anlassbezogen, z. B. bei Ausschreibungen etc., ist natürlich wie in jeder Geschäftsbeziehung der schriftliche Kontakt notwendig.

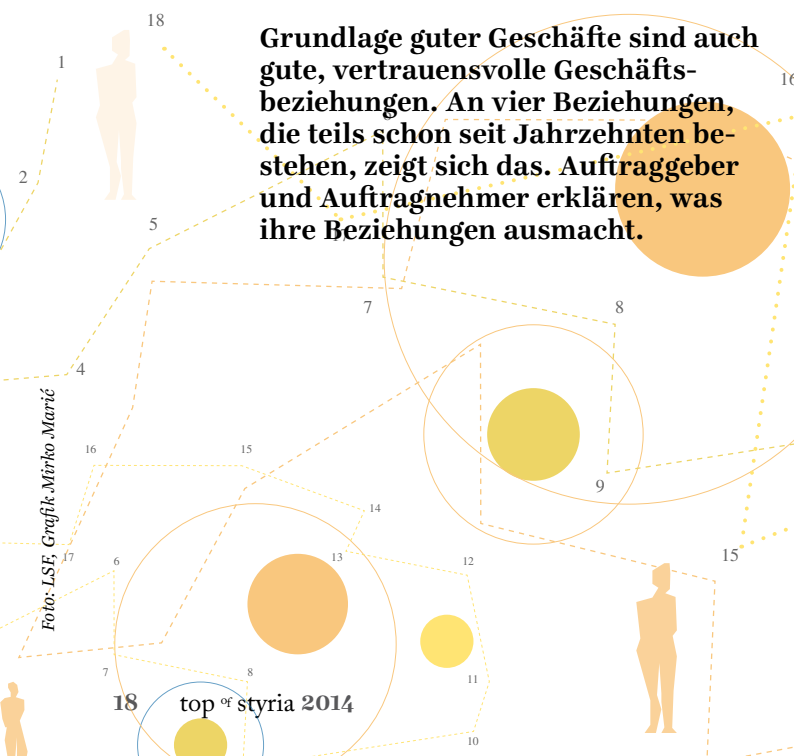
Was ist für Sie ein Grund, die Partnerschaft zu beenden?

Gegenseitiges Vertrauen sowie Fairness im Umgang miteinander bilden die Basis einer guten und für beide Seiten zufriedenstellenden Geschäftsbeziehung. Sind diese Grundlagen nicht mehr gegeben, so kann dies zu einer Beendigung der Partnerschaft führen.

Fakten und Zahlen:

Die Beziehung besteht seit mehr als 50 Jahren.
Im Jahresschnitt gibt es ca. zwei bis drei Kontakte pro Monat.

Grundlage guter Geschäfte sind auch gute, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen. An vier Beziehungen, die teils schon seit Jahrzehnten bestehen, zeigt sich das. Auftraggeber und Auftragnehmer erklären, was ihre Beziehungen ausmacht.





HELMUT BAUDENDISTEL+CHRISTIAN PELZL

Bank **und** Ingenieurbüro

Helmut Baudendistel, Leiter Immobilien & Infrastruktur bei der Raiffeisen-Landesbank Steiermark AG und der Landes-Hypothekenbank Steiermark AG, und Christian Pelzl vom Ingenieurbüro Lauer-Pelzl-Stadlhofer über ihre Zusammenarbeit.

Wie ist es zu dieser Geschäftsbeziehung gekommen?

Pelzl: Daran kann ich mich nicht mehr genau erinnern. Es ist schon sehr lange her, dass wir gemeinsam unser erstes Projekt abwickeln konnten. Ich glaube, die Zusammenarbeit entstand aufgrund einer Empfehlung.

Baudendistel: Durch eine Empfehlung Dritter im Rahmen der Ausschreibung von Planungsleistungen für die Generalsanierung kommunaler Gebäude in Graz.

Was ist für eine gute Beziehung entscheidend?

Baudendistel: Vertrauen, Vertrauen und nochmals Vertrauen. Wie in jeder Beziehung sind Ehrlichkeit und Vertrauen die wesentlichen Grundfesten. Kompetenz und fachliche Qualifikation kann und muss vorausgesetzt werden. Speziell in der heutigen, schnelllebigen Zeit sind auch Flexibilität und Termintreue essenziell. Besonders wichtig sind gegenseitige Wertschätzung und Empathie, Eigenschaften, die es heutzutage leider sehr oft zu vermissen gilt.

Pelzl: Voraussetzung für eine gute Beziehung ist, dass gegenseitig entsprechendes Vertrauen aufgebaut werden kann. Jeder soll wissen, dass er sich auf den anderen verlassen kann – egal, ob es um Terminzusagen geht oder um entsprechende Inhalte. Ich glaube, das ist wie in einer guten Ehe: Man muss sich gegenseitig vertrauen und Meinungsverschiedenheiten seriös und ohne Untergriffe austragen.

Welche Erwartungen setzen Sie in Ihren Geschäftspartner?

Baudendistel: Ein guter Geschäftspartner zeichnet sich dadurch aus, dass er sich in die Lage des Kunden versetzt und sein Handeln derart ausrichtet, als würde er sich als Teil der Unternehmenstätigkeit des anderen sehen.

Pelzl: Ich setze grundsätzlich voraus, dass ich von Geschäftspartnern ebenso behandelt werde, wie ich sie behandle. Man sollte sich immer auf Augenhöhe begegnen. Das ist natürlich leider nicht immer der Fall, aber im gegenständlichen Fall trifft es definitiv zu.

Stichwort Flexibilität: Wie geht man mit Veränderungen um, die unterwegs passieren?

Pelzl: Es gibt natürlich ständig Veränderungen auf dem Weg zum Ziel, und das setzt immer eine gewisse Flexibilität voraus. Auf Grund von geänderten Situationen sind entsprechende Lösungsansätze zu suchen, gemeinsam zu diskutieren und dann wird der bestmögliche Vorschlag ausgewählt.

Baudendistel: In unserer schnelllebigen Zeit ist es unabdingbar, tagtäglich ein hohes Maß an Veränderungsbereitschaft aufzuwenden. Dies gilt sowohl für die Auftragnehmer-, als

auch für die Auftraggeberseite.

Welche Kommunikationsmittel nutzen Sie in Ihrer Zusammenarbeit?

Pelzl: Für mich ist das wichtigste Kommunikationsmittel das Gespräch. Ich glaube, dass heute viel zu wenig miteinander gesprochen wird. Die Unsitte, alle an einem Projekt Beteiligten mit einer Übermenge an e-mails zuzuschütten, um im Nachhinein behaupten zu können, jeder hat alles gewusst, halte ich für eine ganz schlechte Kommunikationsform. Ich glaube, dass wirkliche Problemlösung nur im gemeinsamen, offenen und ehrlichen Gespräch erfolgen kann.

Baudendistel: Ein Sprichwort besagt: „Wer schreibt, der bleibt“. Eine Feststellung, die auch in unserer schnellen und komplexen Arbeitswelt sicherlich Berechtigung findet. Digitale Hilfsmittel erleichtern das ungemein. Leider führt das in der Praxis aber auch dazu, dass die persönliche, direkte Kommunikation durch ein Gespräch oft zu kurz gerät und notwendige Entscheidungsprozesse dadurch wieder auf die lange Bank geschoben werden. Gute – und vor allem effiziente – Lösungen können rasch nur durch ein persönliches Gespräch gefunden werden. Dies wird in heutzutage leider oft auch auf Grund mangelnder Verantwortungsbereitschaft abgelehnt.

Was ist für Sie ein Grund, die Partnerschaft zu beenden?

Pelzl: Ich beende eine Partnerschaft dann, wenn sich herausstellt, dass es sich um eine schiefe Ebene handelt. Das ist dann der Fall, wenn der Anteil, den ich einbringe, wesentlich größer ist, als der Anteil des jeweiligen Partners und wenn die Partnerschaft missbraucht wird. Dies trifft aber in unserem Fall sicher nicht zu.

Baudendistel: Die Notwendigkeit, eine Partnerschaft zu beenden, ist für mich dann vorhanden, wenn gegenseitiges Vertrauen und Wertschätzung nicht mehr ausreichend gegeben sind. Weiters kann auch vermehrte Unzuverlässigkeit massiv negativ beeinträchtigen.

Fakten und Zahlen:

Die Geschäftsbeziehung besteht seit zwei Jahrzehnten. Die Intensität der Kontakte hängt von der Anzahl der gemeinsam bearbeiteten Projekte ab und bewegt bei rund 3–30 Kontakten pro Jahr.





KURT MAIER+BERND MAIER

Industrieunternehmen und Werbeagentur

Kurt Maier, CEO der Zellstoff Pöls AG, und Bernd Maier, Geschäftsführer der Werbeagentur Rubikon, sind zwar nicht blutsverwandt, teilen aber vieles, sogar den Nachnamen.

Wie ist es zu dieser Geschäftsbeziehung gekommen?

Auftraggeber: Die Werbeagentur Rubikon hat vor einigen Jahren sehr erfolgreich den Aufbau des Regionalentwicklungsprojekts KRAFT. DAS MURTAL begleitet. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit zeigte sich, dass Rubikon auch für die Zellstoff Pöls AG der geeignete Partner ist. Mittlerweile arbeiten wir schon seit mehr als vier Jahren zusammen und haben gemeinsam verschiedenste Projekte erfolgreich umgesetzt.

Was ist für eine gute Beziehung entscheidend?

Werber: Wir versuchen, von Anfang an das Geschäft unseres Kunden zu verstehen und ein offenes Ohr für die Anliegen und Wünsche unserer Ansprechpartner zu haben. Eine gute Kundenbeziehung basiert zum einen auf echtem Interesse am jeweiligen Gegenüber, zum anderen auf dem klaren Commitment, mit und für den Kunden Ziele zu erreichen.

Auftraggeber: Uns ist sehr wichtig, dass die Werbeagentur, mit der wir arbeiten, unsere wichtigsten Themen kennt und weiß, welche Standpunkte wir vertreten. Wir arbeiten unter anderem sehr stark im Bereich Medienarbeit zusammen, hier ist es besonders wichtig, dass unsere „Stimme nach außen“ auch ganz genau weiß, worauf es uns ankommt. In der täglichen Zusammenarbeit ist natürlich Vertrauen und Sympathie von großem Vorteil, nur so können gute Projekte entstehen.

Welche Erwartungen setzen Sie in Ihren Geschäftspartner?

Werber: Am effektivsten können wir unsere Kunden unterstützen, wenn wir möglichst eng in die Projekte eingebunden und am aktuellen Stand gehalten werden. Es ist uns ein Anliegen, die Ansprüche und Ziele unserer Kunden genau zu kennen. Dafür brauchen wir offene Kommunikation und die Bereitschaft, uns als Agentur ins Vertrauen zu ziehen.

Auftraggeber: Von unserem Partner erwarten wir uns, dass er unsere Anliegen aufgreift, bestmöglich unterstützt und mit eigenen kreativen Ideen dazu beiträgt, Projekte optimal umzusetzen. Beispielsweise konnten wir im Zuge des Relaunchs unserer Papiermarke Starkraft durch die Ideen und Vorschläge von Rubikon ein innovatives Corporate Design entwickeln, das sich am Markt deutlich von dem unserer Mitbewerber abhebt.

Stichwort Flexibilität: Wie geht man mit Veränderungen um, die unterwegs passieren?

Auftraggeber: Dass sich Rahmenbedingungen ändern, kommt häufig vor – wir versuchen, darauf möglichst gelassen und professionell zu reagieren. Genau das erwarten wir auch von unserem Geschäftspartner.

Werber: Flexibilität ist unser tägliches Brot – wir kämpfen für

gute Ideen und versuchen gleichzeitig, das Beste aus sich verändernden Rahmenbedingungen zu machen.

Gibt es auch Kontakt außerhalb der geschäftlichen Beziehung? Wenn ja, in welcher Form?

Werber: Kontakte außerhalb der geschäftlichen Beziehung sind eher die Ausnahme, wir treffen uns ab und zu bei Veranstaltungen.

Auftraggeber: Wir hatten schon mehrmals das Glück, für unsere gemeinsame Arbeit Preise in Empfang nehmen zu dürfen, zum Beispiel wurden wir zweimal beim „Green Panther“, dem steirischen Werbepreis, ausgezeichnet. Hier wird natürlich der gemeinsame Erfolg auch gemeinsam gefeiert.

Was ist für Sie ein Grund, die Partnerschaft zu beenden?

Werber: Für uns ist es wichtig, dass unsere Ideen und Anregungen wertschätzend aufgenommen werden, auch wenn wir aus Sicht des Kunden das Ziel vielleicht nicht gleich beim ersten Mal treffen. Das ist in der Zusammenarbeit mit Zellstoff Pöls immer gegeben, deshalb stellt sich diese Frage nicht.

Auftraggeber: Solange die Basis für die Zusammenarbeit – Vertrauen, gegenseitige Wertschätzung und offene Kommunikation – gegeben ist, gibt es keinen Grund, an der derzeitigen Form der Zusammenarbeit etwas zu ändern.

Welchen Stellenwert hat das Vertrauen bzw. wodurch kann das Vertrauen nachhaltig beeinträchtigt werden?

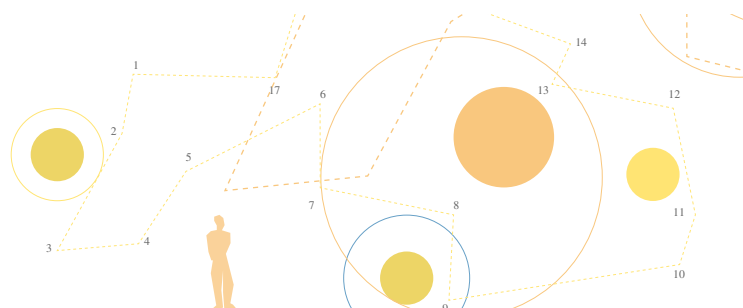
Werber: Gegenseitiges Vertrauen ist schlichtweg Voraussetzung dafür, dass man zusammenarbeiten kann. Wenn man auch in problematischen Situationen ehrlich miteinander umgeht und mit offenen Karten spielt, können auch schwierige Herausforderungen gemeistert werden.

Auftraggeber: Gegenseitiges Vertrauen ist die Basis einer guten Zusammenarbeit.

Fakten und Zahlen:

Die Beziehung besteht seit 2010.

Im Rahmen der laufenden Projekte gibt es regelmäßigen Kontakt zwischen verschiedenen Personen auf Agentur- und Kundenseite. Auf Geschäftsführer-Ebene treffen wir uns jährlich zwei- bis dreimal, um uns abzustimmen.





MICHAEL ENGEL+MARTIN LESJAK

Unternehmen und Architekt

Michael Engel, Geschäftsführer bei XAL, und Martin Lesjak, CEO bei INNOCAD, über kreative Prozesse in der Zusammenarbeit.

Wie ist es zu dieser Geschäftsbeziehung gekommen?

Engel: Am Anfang stand Musik. Kreativität bricht sich ja auf verschiedenste Arten ihre Bahn, bei Innocad unter anderem auch über Musik. Martin Lesjak hat als DJ bei XAL-Partys ordentlich eingeheizt.

Was ist für eine gute Beziehung entscheidend?

Lesjak: Vertrauen, Loyalität und gegenseitige Wertschätzung sind die Grundvoraussetzung. Wenn in der Zusammenarbeit dann eine positive Emotion ins Spiel kommt und man das Gefühl bekommt, gemeinsam besser zu werden, kann etwas Besonderes entstehen.

Engel: Entscheidend ist das gegenseitige Verständnis. Wenn das gegeben ist, entwickelt sich eine prickelnde Partnerschaft, die für beide Partner sehr viel Mehrwert bringt.

Welche Erwartungen setzen Sie in Ihren Geschäftspartner?

Engel: Wichtig ist, dass man über das Verständnis für den Geschäftspartner seine Bedürfnisse, Anliegen, aber auch Probleme gleich mitdenkt.

Lesjak: Erwartungen sind meistens gefährlich. Die besten Ergebnisse sind dann zu erreichen, wenn man auf Augenhöhe als Partner kooperiert und versucht zu verstehen, warum das Gegenüber so denkt, wie es denkt. Gelingt das, arbeitet man als Team in dieselbe Richtung.

Stichwort Flexibilität: Wie geht man mit Veränderungen um, die unterwegs passieren?

Engel: Ein kreativer Prozess ist nicht unbedingt streng planbar. Entscheidend ist nur, dass das Konzept für ein Projekt so gut überlegt ist, dass an diesem Konzept später nicht mehr gerüttelt wird. Die Änderungen in den Details sind dann zwar lästig, aber verkraftbar.

Lesjak: In der Zusammenarbeit mit einem so dynamischen Unternehmen wie XAL ist Flexibilität absolut notwendig. Wenn die gemeinsame Vision klar ist, sind notwendige Änderungen nicht angenehm, aber absolut zu meistern.

Gibt es auch Kontakt außerhalb der geschäftlichen Beziehung? Wenn ja, in welcher Form?

Lesjak: Bei einer so langen Kooperation bauen sich natürlich zwischen dem einen oder anderen auch freundschaftliche Beziehungen auf. Das ist eine sehr schöne Seite solcher Partnerschaften. Aber auch das Feiern gemeinsamer Erfolge kommt nicht zu kurz.

Engel: Graz ist klein genug, um ständig in Kontakt zu sein. Und wenn man so eng zusammenarbeitet, und so viele erfolgreiche

Projekte gemacht hat, kann man schon auch einmal gemeinsam anstoßen.

Welche Kommunikationsmittel nutzen Sie in Ihrer Zusammenarbeit?

Engel: Am wichtigsten ist der persönliche Kontakt. Im Gespräch allein erschließen sich sowohl die Wünsche und Bedürfnisse des Auftraggebers, als auch die kreative Lösung des Gestalters.

Lesjak: Am wichtigsten ist rasche, direkte und unbürokratische Kommunikation. Meistens im persönlichen Gespräch, aber auch moderne elektronische Kommunikationsmittel sind heutzutage kein Hindernis mehr.

Was ist für Sie ein Grund, die Partnerschaft zu beenden?

Lesjak: Wenn man das Gefühl hat, gemeinsam nicht mehr weiter zu kommen. Diese Gefahr ist jedoch im konkreten Fall nicht zu erkennen und wird hoffentlich auch niemals eintreten.

Engel: Wenn die gemeinsame Sprache verloren geht und damit das gegenseitige Verständnis fehlt. Möge das aber bitte nicht passieren!

Welchen Stellenwert hat das Vertrauen bzw. wodurch kann das Vertrauen nachhaltig beeinträchtigt werden?

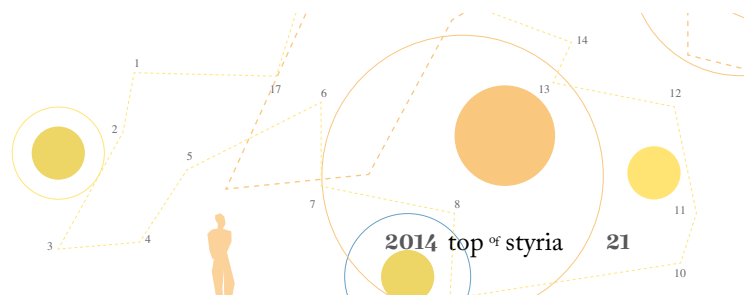
Lesjak: Gegenseitiges Vertrauen ist unumgänglich. Zweifel oder Misstrauen sind der Feind guter Beziehungen – und letztendlich guter Arbeit. Vertrauen muss man sich jedoch erarbeiten und auch ständig pflegen.

Engel: Vertrauen ist natürlich zentral. Vertrauen in die Leistungen ebenso, wie das Vertrauen in die Menschen selbst. Eine Beeinträchtigung kann natürlich theoretisch immer passieren, ist aber nichts, wovon wir hinsichtlich Innocad berichten könnten.

Fakten und Zahlen:

Die Beziehung besteht seit rund zehn Jahren.

Es gibt jährlich ca. acht bis zehn gemeinsame Projekte und unzählige Kontakte auf unterschiedlichen Ebenen.



Menschen **bilden** Unternehmen

Menschen machen Unternehmen aus. Sieben Geschäftsleitungen haben wir gebeten, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auszuwählen, die ihr Unternehmen ausmachen. Der Fotograf Helmut Jokesch hat sie abgebildet.



MÄDCHEN, MACHT: KAPO macht in der Oststeiermark feine Fenster und Türen, aber auch außergewöhnliche Möbel. Traditionellerweise machen das Männer. Umso stolzer sind Stefan und Karin Polzhofer auf ihre weiblichen Lehrlinge.



GUTE MINE: SIMS steht für „Sandvik International Mining School“. Stolz ist das obersteirische Unternehmen auf „seine“ Absolventen des postgradualen internationalen Universitätslehrgangs, die an der Montanuniversität Leoben gewürdigt werden.



SCHMIEDE EISEN: Seit 300 Jahren wird bei Mosdorfer in Weiz geschmiedet. Die Schmiedepresse „Karlesha“, immerhin drei Millionen Euro schwer, spielt ihre ‚weibliche Stärke‘ beim Unternehmen der Knill-Gruppe erst seit Kurzem aus. Dank der Schmiedekunst von Benjamin Kreimer (links) und seiner Kollegen tut sie das in höchster Präzision. Worauf Vorstand Christian Knill zu Recht stolz ist.



Läuft glatt: Bei Fandler in Pöllau kann man sich darauf verlassen, die feinsten, selbstgepressten Öle aller Art zu bekommen. Und Inhaberin Julia Fandler kann sich dank ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wie Isabella Fischer (rechts), darauf verlassen, dass alles wie geschmiert läuft.



SCHWEISS NAHT: Seit 35 Jahren bemüht sich Erwin Kundigraber bei Rosendahl Nextrom um perfekte Schweißnähte. Und auch wenn vieles, das früher „Hand“-Werk war durch computergestützte Technik erleichtert wird, ist seine Handwerkskunst immer noch das wahre Geheimnis der Qualität.



ZEICHEN SETZEN: Seit 1910 druckt Wallig in Gröbming nicht nur alles, was man drucken kann, sondern auch die traditionsreiche Regionalzeitung „Der Ennstaler“. Franz Wallig leitet das Unternehmen und die Zeitung bereits in der vierten Generation. Einer seiner jüngsten Mitarbeiter ist Druckerlehrling Simon Danklmaier. Der Setzkasten vorne hat nur mehr museale Bedeutung, die moderne Druckplatte aber nicht.



AN DER ANGEL: Alexander Ebner ist einer von rund 130 Papiertechnikern, die bei Norske Skog in Bruck die mächtigen Papierrollen (ein Tambour ist rund 30 Tonnen schwer) fest an der Angel haben. Der künftige Meister angelt auch in der Freizeit. Allerdings kleinere Fische.



10 von 10 Euromünzen gäbe es nicht, wenn die Menschen in der steirischen Industrie nicht so viel von Stahl verstünden.*

* Egal, wie hart oder weich der Euro ist. Der Stahl, aus dem die Prägwerkzeuge für die Euro-Münzen gemacht sind, ist immer gleich hart – produziert bei Böhler in der Steiermark.

Das ist unsere
Industrie!



www.iv-steiermark.at

WOCHENENDS & BERUFSBEGLEITEND STUDIEREN IN GANZ ÖSTERREICH

Vom Ing. zum Dipl.-Ing. (FH) in 2 Jahren,
mit Fernstudienelementen Koop.: HS Mittweida



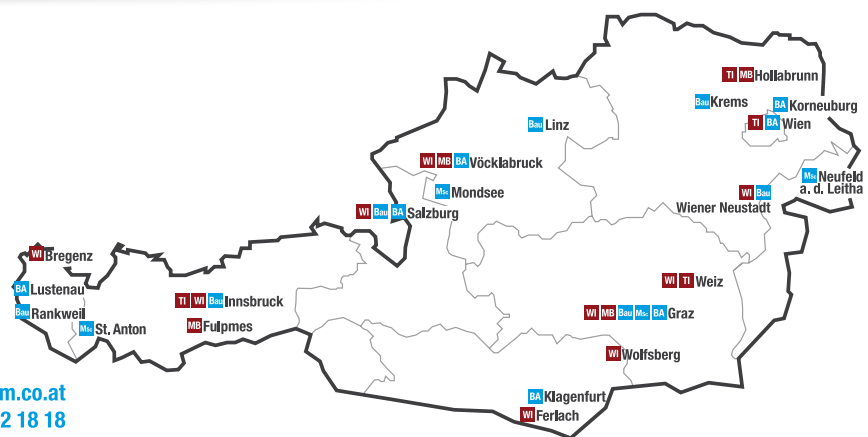
Studien- & Technologie
Transfer Zentrum Weiz

info@aufbaustudium.at
Tel.: 03172 603 4020
www.aufbaustudium.at

Studienrichtungen:

- TI Technische Informatik**
- MB Maschinenbau**
- WI Wirtschaftsingenieurwesen**
- Bau Bauingenieurwesen**

geführt von Ingenium Education
in Kooperation mit der HTWK Leipzig



Ingenium Education

office@ingenium.co.at
Tel.: 0316 82 18 18
www.ingenium.co.at

Ein Studium der: OTH Regensburg

BA Modular von der HAK + Praxis zum Bachelor B.A. der Betriebswirtschaft,
Dauer: 3 + 1 Semester

- Finanzen & Controlling
- Internationales Management
- Marketing & Kommunikation

Koop.: HS Mittweida

MSc Für FH- u. UNI-Absolventen/-innen, Master of Science M.Sc.
Dauer: 3 Semester + Masterthesis

- Energiemanagement
- Projekt-/Prozessmanagement
- Unternehmensführung/Accounting

TOP 100 2014

Die 100 umsatzstärksten Unternehmen der Steiermark und ihre Mitarbeiterzahl.

Der Gipfel der steirischen Wirtschaft: Im aktuellen „top of styria“-Ranking präsentieren sich in bewährter Manier die 100 umsatzstärksten Unternehmen der Steiermark mit durchschnittlich rund 301.000.000 Euro Umsatz und im Schnitt mehr als 1.400 Beschäftigten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 konnten die 100 Unternehmen des „top of styria“-Rankings einen kumulierten Umsatz in Höhe von rund 30.100.000.000 Euro erwirtschaften. Verglichen mit dem Vorjahresranking ist hier ein leichter Rückgang von

8,66 Prozent zu verzeichnen. Dennoch sind die Top 100 steirischen Unternehmen zusammen Arbeitgeber von knapp 141.000 Beschäftigten.

Folglich ergibt sich ein ansehnlicher Umsatz pro Mitarbeiterin und Mitarbeiter im Ausmaß von 214.122 Euro. Durchschnittlich stellte ein Top 100-Unternehmen beachtliche gut 1.400 Arbeitsplätze zur Verfügung. Auch in diesem Jahr ist ein bemerkenswerter Anteil des Gesamtumsatzes in Höhe von rund 19.871.000.000 Euro, der über 66 Prozent entspricht, den steirischen Industrieunternehmen zuzurechnen.

Die Umsatzhürde, um unter die steirischen Top 100 zu gelangen, lag in diesem Jahr bei 46.937.000 Euro. Diese Grenze wurde von zwölf Unternehmen erstmals – oder nach einer Rankingpause – wieder überschritten.

Gustostückerln und Dividenden

**Die börsennotierten Unternehmen der Steiermark
und ihre Performance.**



... Mit Hilfe eines Online-Formulars konnten die Unternehmen wie auch in den Vorjahren ihre Daten für das Ranking bereitstellen. Hauptsitz des Unternehmens oder einer Tochtergesellschaft in der Steiermark galt als Voraussetzung, um in die Top 100 aufgenommen zu werden. Mit dabei sind wie gewohnt auch Unternehmensgruppen und Konzerne, die in der Steiermark ansässig sind und international bilanzieren. Die Entscheidung von Unternehmen, am Ranking nicht teilzunehmen, wurde getreu den Vorjahren auch heuer respektiert.

Kristina Berger, Bakk. MSc, ist Universitätsassistentin am Institut für Unternehmensrechnung und Controlling an der Universität Graz.

Nach einem überragenden Börsenjahr 2012 hatten international wohl wenige mit einem weiterhin so starken Anstieg im Jahr 2013 gerechnet. Niedrige Notenbankzinsen und der Kauf von Wertpapieren und Staatsanleihen seitens der Fed sowie durchwegs attraktive Dividendenzahlungen ließen die Kurse ihren Aufwärtstrend jedoch fortsetzen. Der ATX konnte in diesem Rennen nicht ganz mithalten, verzeichnete aber immerhin ein Plus von rund 6,2 % und stieg von einem Eröffnungskurs zu Beginn des Jahres von 2.402,22 auf einen Schlusskurs gegen Ende des Jahres von 2.546,54 Punkten.

Die steirischen Unternehmen zeigten hier kein ganz einheitliches Bild, konnten aber ihrerseits mit einigen Gustostückerln aufwarten. Drei von sieben steirischen börsennotierten Unternehmen konnten 2013 eine über der des ATX liegende Rendite erzielen: BDI BioEnergy International brachte beispielsweise eine

Wertsteigerung von fantastischen 67,47 % mit sich, aber auch die Pankl Racing Systems AG und die ams AG lagen über dem Index.

Bei nahezu allen Unternehmen wurden die Investoren jedoch mit Dividendenzahlungen belohnt. Nach dem nach Marktwerten gewichteten Durchschnitt sorgten die steirischen Unternehmen für eine Dividendenrendite von 2,49 %. Dies zeigt sich auch am Total Shareholder Return (TSR), der um Dividendenzahlungen bereinigten Rendite, welche bei den meisten Unternehmen deutlich über der Aktienrendite liegt.

MMag. Dr. Oliver Schinnerl ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Unternehmensrechnung und Steuerlehre der Universität Graz.



| Aktienperformance steirischer börsennotierter Unternehmen | Kurs am 1/1/2013 | Kurs am 31/12/2013 | Dividende je Aktie | Aktienrendite | Dividendenrendite | TSR ¹ |
|---|------------------|--------------------|--------------------|---------------|-------------------|------------------|
| BDI BioEnergy International | 6,21 | 10,4 | 0,00 | 67,47% | 0,00% | 67,47% |
| Pankl Racing Systems AG | 23,00 | 25,00 | 1,0 | 8,70% | 4,35% | 13,04% |
| ams AG | 20,24 | 21,60 | 0,29 | 6,72% | 1,43% | 8,15% |
| Austria Email AG | 9,00 | 9,00 | 0,20 | 0,00% | 2,22% | 2,22% |
| Andritz AG | 48,54 | 45,59 | 1,20 | -6,08% | 2,47% | -3,61% |
| AT&S Austria Technology & Systemtechnik | 7,64 | 7,15 | 0,20 | -6,36% | 2,62% | -3,74% |
| Binder+Co AG | 27,50 | 21,40 | 1,10 | -22,18% | 4,00% | -18,18% |
| Gewichteter Durchschnitt | | | | -5,33% | 2,49% | -2,84% |

¹TSR = (Aktienkursgewinn/-verlust + Dividende)/Kurs zu Beginn des Jahres.

Die Aktienkurse wurden um Kapitaltransaktionen adjustiert und auf zwei Stellen gerundet. Sind am angegebenen Tag keine Kurse verfügbar, entsprechen die angegebenen Kurse den Kursen am nächstliegenden Tag, an dem Kursinformationen verfügbar sind. Die verwendeten Kurse und Daten wurden aus der Datenbank Datastream entnommen sowie je nach Verfügbarkeit um Daten aus Aktienkursdatenbanken ergänzt. Datastream gibt die Kurse der Standardbörse an, es sei denn, es gibt zeitnähere oder Echtzeitkurse an einem anderen Handelsplatz. Durch eine Änderung der Standardbörse kann es über die Jahre zu berichteten Kurssprüngen kommen, welche nicht die Kursentwicklung auf einer Börse widerspiegeln. Die Berechnung der Renditen erfolgt auf Basis der ungerundeten adjustierten Kurse. Die angegebenen Dividenden je Aktie entsprechen den im Jahr 2013 ausgeschütteten. Die Berechnung des Durchschnitts wird mit den Marktwerten gewichtet.

| Rang | Vergleich Vorjahr | Unternehmen | Firmensitz | Umsatz | Mitarbeiter | Branche |
|-----------|----------------------|--|-----------------------|---------------|-------------|-------------------------|
| 1 | = | Andritz AG | Graz | 5.710.800.000 | 23.713 | Industrie |
| 2 | + | MAGNA STEYR Fahrzeugtechnik AG & Co KG | Graz | 2.230.000.000 | 10.500 | Industrie |
| 3 | + | Energie Steiermark AG | Graz | 1.729.000.000 | 1.672 | Energie |
| 4 | + | Roth Heizöle GmbH | Graz | 1.200.000.000 | 125 | Handel |
| 5 | + | AVL List GmbH | Graz | 1.050.000.000 | 6.650 | Industrie |
| 6 | + | MAGNA Powertrain AG & Co KG | Lannach | 878.145.000 | 2.012 | Industrie |
| 7 | + | Steiermärkische Krankenanstalten GmbH | Graz | 824.793.922 | 17.039 | Dienstleistungen |
| 8 | ! | Siemens AG Österreich (Gruppe) ¹ | Graz | 760.000.000 | 2.435 | Industrie |
| 9 | = | Sappi Austria Produktions-GmbH & Co KG | Gratkorn | 614.046.000 | 1.340 | Industrie |
| 10 | + | AT&S Austria Technologie & Systemtechnik AG | Leoben | 589.909.000 | 7.027 | Industrie |
| 11 | - | Leder & Schuh Gruppe | Graz | 533.000.000 | 3.871 | Handel |
| 12 | + | Bauunternehmung Granit Gesellschaft m.b.H. (Gruppe GRANIT) | Graz | 468.000.000 | 1.980 | Gewerbe und Handwerk |
| 13 | + | Holding Graz - Kommunale Dienstleistungen GmbH ² | Graz | 409.814.820 | 2.624 | Dienstleistungen |
| 14 | - | Styria Media Group AG | Graz | 401.163.000 | 3.015 | Dienstleistungen |
| 15 | + | KNAPP AG | Hart bei Graz | 383.752.000 | 2.337 | Industrie |
| 16 | = | ams AG | Unterpren- stätten | 377.789.000 | 1.394 | Sonstiges |
| 17 | + | AHT Cooling Systems GmbH | Rottenmann | 351.419.000 | 1.171 | Industrie |
| 18 | = | Fresenius Kabi Austria GmbH | Graz | 345.067.763 | 1.064 | Industrie |
| 19 | + | Christof Holding AG | Graz | 317.000.000 | 2.920 | Industrie |
| 20 | - | Landgenossenschaft Ennstal eGen | Stainach | 310.000.000 | 1.214 | Industrie |

Legende: Rang gehalten = // Newcomer ! // Rangplatz gesunken - // Rangplatz gestiegen +

¹ Siemens AG Österreich (Gruppe): inkl. Siemens Mobility Werk Graz und Siemens Transformers Werk Weiz

² Holding Graz: inkludiert Umsatz der Energie Graz

| Rang | Vergleich Vorjahr | Unternehmen | Firmensitz | Umsatz | Mitarbeiter | Branche |
|-----------|----------------------|---|----------------------------|-------------|-------------|------------------------------|
| 21 | = | Saubermacher Dienstleistungs AG | Feldkirchen bei Graz | 290.000.000 | 3.172 | Dienstleistungen |
| 22 | + | Bartenstein Holding GmbH | Lannach | 270.000.000 | 1.010 | Industrie |
| 23 | + | GAW Group Pildner-Steinburg Holding GmbH | Graz | 265.000.000 | 1.780 | Industrie |
| 24 | + | Steirerfleisch Gesellschaft m.b.H. | Wolfsberg/ Schwarzautal | 264.000.000 | 594 | Mischunternehmen/ Konzern |
| 25 | - | EPCOS OHG | Deutsch- landsberg | 262.600.000 | 896 | Industrie |
| 26 | - | Kastner & Öhler Warenhaus AG | Graz | 259.000.000 | 1.331 | Handel |
| 27 | + | Obersteirische Molkerei eGen | Knittelfeld | 245.342.013 | 545 | Mischunternehmen/ Konzern |
| 28 | + | Let's Print Holding AG | Graz | 236.552.695 | 774 | Industrie |
| 29 | - | Knill Gruppe | Weiz | 234.000.000 | 1.830 | Industrie |
| 30 | + | Zellstoff Pöls AG | Pöls | 225.956.233 | 393 | Industrie |
| 31 | + | Wolfram Bergbau und Hütten AG | St. Martin im Sulmtal | 225.495.477 | 352 | Industrie |
| 32 | + | Stözlze-Oberglas GmbH (Stözlze Glasgruppe) | Köflach | 223.000.000 | 1.500 | Industrie |
| 33 | + | Lieb Bau Unternehmensgruppe | Weiz | 210.600.000 | 1.046 | Mischunternehmen/ Konzern |
| 34 | = | Vogl + Co Gruppe | Graz | 208.000.000 | 300 | Handel |
| 35 | + | Frutura Obst & Gemüse Kompetenzzentrum GmbH | Hartl bei Kaindorf | 207.881.918 | 155 | Handel |
| 36 | + | BOXMARK Leather GmbH & Co KG | Feldbach | 205.000.000 | 1.300 | Industrie |
| 37 | + | Styriabrid GmbH | St. Veit am Vogau | 200.127.299 | 24 | Handel |
| 38 | - | Energie Graz GmbH & Co KG ³ | Graz | 199.325.117 | 266 | Energie |
| 39 | ! | Norske Skog Bruck GmbH | Bruck an der Mur | 199.139.257 | 478 | Industrie |
| 40 | + | Sandvik Mining and Construction Materials Handling GmbH & Co KG | Leoben | 197.000.000 | 157 | Industrie |

³ Energie Graz: im Umsatz der Holding Graz enthalten

| Rang | Vergleich Vorjahr | Unternehmen | Firmensitz | Umsatz | Mitarbeiter | Branche |
|-----------|-------------------|--|-----------------------|-------------|-------------|----------------------|
| 41 | + | ÖSTU-STETTIN Hoch- und Tiefbau GmbH | Leoben | 190.149.000 | 542 | Gewerbe und Handwerk |
| 42 | - | Anton Paar GmbH | Graz | 190.000.000 | 1.088 | Sonstiges |
| 43 | - | Stahl- und Walzwerk Marienhütte GmbH | Graz | 186.795.000 | 265 | Industrie |
| 44 | ! | Jerich Austria GmbH (Gruppe) | Gleisdorf | 185.000.000 | 650 | Verkehr |
| 45 | - | Magna Presstec AG | Weiz | 170.003.000 | 771 | Industrie |
| 46 | + | Konrad Wittwar Gesellschaft m.b.H. | Graz | 163.070.000 | 382 | Handel |
| 47 | - | Allnex Austria GmbH | Werndorf | 156.579.680 | 351 | Industrie |
| 48 | + | Breitenfeld AG | Mitterdorf im Mürztal | 150.800.000 | 282 | Industrie |
| 49 | + | ADA Möbelwerke Holding AG | Anger | 148.515.554 | 2.363 | Industrie |
| 50 | + | Wollsdorf Holding Schmidt GmbH | Wollsdorf | 148.000.000 | 802 | Industrie |
| 51 | + | LEGERO Schuhfabrik Gesellschaft m.b.H. | Graz | 147.068.014 | 765 | Industrie |
| 52 | ! | Veitsch-Radex GmbH & Co OG (Werk Veitsch) | Wien | 140.440.000 | 201 | Industrie |
| 53 | + | Pankl Racing Systems AG | Kapfenberg | 139.803.000 | 1.189 | Industrie |
| 54 | - | Georg Fischer GmbH & Co KG | Altenmarkt | 138.640.326 | 522 | Industrie |
| 55 | ! | A1 Tankstellenbetrieb GmbH | Gössendorf bei Graz | 134.102.440 | 162 | Handel |
| 56 | - | Odörfer Haustechnik GmbH | Graz | 128.955.519 | 384 | Handel |
| 57 | + | Charles Vögele (Austria) GmbH | Kalsdorf | 126.126.223 | 1.038 | Handel |
| 58 | + | Maschinenfabrik Liezen und Gießerei Ges.m.b.H. | Liezen | 116.664.672 | 760 | Industrie |
| 59 | - | ACC Austria GmbH | Fürstenfeld | 107.608.848 | 655 | Industrie |
| 60 | + | IBIDEN Porzellanfabrik Frauenthal GmbH | Frauental | 106.487.082 | 388 | Industrie |

Legende: Rang gehalten = // Newcomer ! // Rangplatz gesunken - // Rangplatz gestiegen +

| Rang | Vergleich Vorjahr | Unternehmen | Firmsitz | Umsatz | Mitarbeiter | Branche |
|-----------|-------------------|--|------------------|-------------|-------------|---------------------------|
| 61 | + | Sattler AG | Gössendorf | 104.894.781 | 679 | Industrie |
| 62 | + | Stahl Judenburg GmbH | Judenburg | 101.249.679 | 381 | Industrie |
| 63 | + | Komptech Gruppe | Frohnleiten | 100.810.579 | 545 | Industrie |
| 64 | + | Boehlerit GmbH & Co KG | Kapfenberg | 100.000.000 | 750 | Industrie |
| 65 | + | Gady Gruppe | Lebring | 99.000.000 | 280 | Handel |
| 66 | + | Röhren- und Pumpenwerk Bauer GmbH | Voitsberg | 98.011.702 | 429 | Industrie |
| 67 | + | BT-Group Holding GmbH | Ludersdorf | 95.655.543 | 354 | Mischunternehmen/-Konzern |
| 68 | + | Binder+Co AG | Gleisdorf | 93.043.000 | 361 | Industrie |
| 69 | + | Wuppermann Austria Gesellschaft m.b.H. | Judenburg | 91.219.939 | 105 | Industrie |
| 70 | + | Elin Motoren GmbH | Krottendorf | 90.007.837 | 450 | Industrie |
| 71 | + | Johann Pabst Holzindustrie GmbH | Zeltweg | 89.465.000 | 278 | Industrie |
| 72 | = | Lagerhaus Graz Land reg. Gen.m.b.H. | Voitsberg | 87.914.845 | 288 | Handel |
| 73 | + | Almland eGen | Weiz | 86.566.051 | 278 | Mischunternehmen/-Konzern |
| 74 | + | Agrarunion Südost eGen | Feldbach | 83.000.000 | 232 | Handel |
| 75 | + | Lagerhaus Wechselgau eGen | Hartberg | 82.793.000 | 209 | Handel |
| 76 | + | IBS Austria GmbH | Teufenbach | 80.000.000 | 543 | Gewerbe und Handwerk |
| 77 | + | Schenker & Co AG (Zweigniederlassung Graz) | Wien | 79.000.000 | 190 | Verkehr |
| 78 | + | Brigl & Bergmeister GmbH | Niklasdorf | 77.959.027 | 239 | Industrie |
| 79 | + | XAL GmbH | Graz | 77.860.000 | 849 | Industrie |
| 80 | - | INTECO Gruppe | Bruck an der Mur | 77.240.987 | 350 | Dienstleistungen |

Legende: Rang gehalten = // Newcomer ! // Rangplatz gesunken - // Rangplatz gestiegen +

| Rang | Vergleich Vorjahr | Unternehmen | Firmsitz | Umsatz | Mitarbeiter | Branche |
|------------|-------------------|---|---------------------------|------------|-------------|----------------------|
| 81 | - | MWV Graz GmbH | Graz | 74.007.357 | 352 | Industrie |
| 82 | + | Michael Pachleitner Group | Graz | 73.000.000 | 380 | Handel |
| 83 | + | Hitthaller + Trixl Baugesellschaft mbH | Leoben | 72.500.000 | 550 | Gewerbe und Handwerk |
| 84 | + | Knauf Gesellschaft m.b.H. | Weißbach bei Liezen | 69.550.000 | 205 | Industrie |
| 85 | + | Vogel & Noot Landmaschinen GmbH & Co KG | Wartberg im Mürztal | 67.528.987 | 526 | Industrie |
| 86 | + | Remus & Sebring Holding AG | Bärnbach | 67.138.625 | 600 | Industrie |
| 87 | + | Weitzer Parkett GmbH & Co KG | Weiz | 66.000.000 | 650 | Industrie |
| 88 | - | Gaulhofer Industrie-Holding GmbH | Übelbach | 65.500.000 | 500 | Industrie |
| 89 | + | Roto Frank Austria GmbH | Kalsdorf bei Graz | 63.980.401 | 419 | Industrie |
| 90 | + | ATB Spielberg GmbH | Spielberg bei Knittelfeld | 61.374.822 | 515 | Industrie |
| 91 | + | Austria Email AG | Knittelfeld | 60.529.605 | 332 | Industrie |
| 92 | ! | Rondo Ganahl AG (Niederlassung St. Ruprecht) | Frastanz | 59.907.500 | 197 | Industrie |
| 93 | + | Zultner Gruppe | Graz | 59.432.000 | 171 | Handel |
| 94 | ! | SAKO-STAHL Handels-, Schneide-, Biege- und Verlegungsgesellschaft mbH | Ratschendorf | 55.275.708 | 75 | Sonstiges |
| 95 | ! | Prolactal GmbH (Werk Hartberg) | Linz | 54.531.000 | 88 | Industrie |
| 96 | ! | Joh. Pengg AG | Thörl | 53.750.120 | 306 | Industrie |
| 97 | ! | Teubl Handelsgesellschaft mbH | St. Johann in der Haide | 50.086.540 | 238 | Handel |
| 98 | ! | STIA Holzindustrie GmbH | Admont | 47.056.905 | 297 | Industrie |
| 99 | ! | Duropack GmbH (Werk Kalsdorf) | Wien | 46.961.855 | 182 | Industrie |
| 100 | - | SFL technologies GmbH (Gruppe) | Stallhofen | 46.937.000 | 622 | Industrie |

Legende: Rang gehalten = // Newcomer ! // Rangplatz gesunken - // Rangplatz gestiegen +

| TOP 10 INDUSTRIE | | | |
|----------------------------------|--|---------------|-------------|
| Rang | Unternehmen | Umsatz | Mitarbeiter |
| 1 | Andritz AG | 5.710.800.000 | 23.713 |
| 2 | MAGNA STEYR Fahrzeugtechnik AG & Co KG | 2.230.000.000 | 10.500 |
| 3 | AVL List GmbH | 1.050.000.000 | 6.650 |
| 4 | MAGNA Powertrain AG & Co KG | 878.145.000 | 2.012 |
| 5 | Siemens AG Österreich (Gruppe) | 760.000.000 | 2.435 |
| 6 | Sappi Austria Produktions-GmbH & Co KG | 614.046.000 | 1.340 |
| 7 | AT&S Austria Technologie & Systemtechnik AG | 589.909.000 | 7.027 |
| 8 | KNAPP AG | 383.752.000 | 2.337 |
| 9 | AHT Cooling Systems GmbH | 351.419.000 | 1.171 |
| 10 | Fresenius Kabi Austria GmbH | 345.067.763 | 1.064 |
| TOP 10 HANDEL | | | |
| 1 | Roth Heizöle GmbH | 1.200.000.000 | 125 |
| 2 | Leder & Schuh Gruppe | 533.000.000 | 3.871 |
| 3 | Kastner & Öhler Warenhaus AG | 259.000.000 | 1.331 |
| 4 | Vogl + Co Gruppe | 208.000.000 | 300 |
| 5 | Frutur Obst & Gemüse Kompetenzzentrum GmbH | 207.881.918 | 155 |
| 6 | Styriabrid GmbH | 200.127.299 | 24 |
| 7 | Konrad Wittwar Gesellschaft m.b.H. | 163.070.000 | 382 |
| 8 | A1 Tankstellenbetrieb GmbH | 134.102.440 | 162 |
| 9 | Odörfer Haustechnik GmbH | 128.955.519 | 384 |
| 10 | Charles Vögele (Austria) GmbH | 126.126.223 | 1.038 |
| TOP 5 MISCHUNTERNEHMEN/-KONZERNE | | | |
| 1 | Steirerfleisch Gesellschaft m.b.H. | 264.000.000 | 594 |
| 2 | Obersteirische Molkerei eGen | 245.342.013 | 545 |
| 3 | Lieb Bau Unternehmensgruppe | 210.600.000 | 1.046 |
| 4 | BT-Group Holding GmbH | 95.655.543 | 354 |
| 5 | Almland eGen | 86.566.051 | 278 |
| TOP 5 DIENSTLEISTUNG | | | |
| 1 | Steiermärkische Krankenanstalten GmbH | 824.793.922 | 17.039 |
| 2 | Holding Graz - Kommunale Dienstleistungen GmbH | 409.814.820 | 2.624 |
| 3 | Styria Media Group AG | 401.163.000 | 3.015 |
| 4 | Saubermacher Dienstleistungs AG | 290.000.000 | 3.172 |
| 5 | INTECO Gruppe | 77.240.987 | 350 |
| TOP 2 ENERGIE | | | |
| 1 | Energie Steiermark AG | 1.729.000.000 | 1.672 |
| 2 | Energie Graz GmbH & Co KG | 199.325.117 | 266 |
| TOP 2 VERKEHR | | | |
| 1 | Jerich Austria GmbH (Gruppe) | 185.000.000 | 650 |
| 2 | Schenker & Co AG (Zweigniederlassung Graz) | 79.000.000 | 190 |

TOP 10 ARBEITGEBER

| Rang | Unternehmen | Mitarbeiter | Branche |
|------|--|-------------|------------------|
| 1 | Andritz AG | 23.713 | Industrie |
| 2 | Steiermärkische Krankenanstalten GmbH | 17.039 | Dienstleistungen |
| 3 | MAGNA STEYR Fahrzeugtechnik AG & Co KG | 10.500 | Industrie |
| 4 | AT&S Austria Technologie & Systemtechnik AG | 7.027 | Industrie |
| 5 | AVL List GmbH | 6.650 | Industrie |
| 6 | Leder & Schuh Gruppe | 3.871 | Handel |
| 7 | Saubermacher Dienstleistungs AG | 3.172 | Dienstleistungen |
| 8 | Styria Media Group AG | 3.015 | Dienstleistungen |
| 9 | Christof Holding AG | 2.920 | Industrie |
| 10 | Holding Graz - Kommunale Dienstleistungen GmbH | 2.624 | Dienstleistungen |

TOP 10 UMSATZ PRO MITARBEITER

| Rang | Unternehmen | Umsatz/MA | Branche |
|------|---|-----------|-----------|
| 1 | Roth Heizöle GmbH | 9.600.000 | Handel |
| 2 | Styriabrid GmbH | 8.338.637 | Handel |
| 3 | Frutur Obst & Gemüse Kompetenzzentrum GmbH | 1.341.174 | Handel |
| 4 | Sandvik Mining and Construction Materials Handling GmbH & Co KG | 1.254.777 | Industrie |
| 5 | Energie Steiermark AG | 1.034.091 | Energie |
| 6 | Wuppermann Austria Gesellschaft m.b.H. | 868.761 | Industrie |
| 7 | A1 Tankstellenbetrieb GmbH | 827.793 | Handel |
| 8 | Energie Graz GmbH & Co KG | 749.343 | Energie |
| 9 | SAKO-STAHL Handels-, Schneide-, Biege- und Verlegungsges. mbH | 737.009 | Sonstiges |
| 10 | Stahl- und Walzwerk Marienhütte GmbH | 704.887 | Industrie |

TOP 3 GEWERBE & HANDWERK

| Rang | Unternehmen | Umsatz | Mitarbeiter |
|------|--|-------------|-------------|
| 1 | Bauunternehmung Granit Gesellschaft m.b.H. (Gruppe GRANIT) | 468.000.000 | 1.980 |
| 2 | ÖSTU-STETTIN Hoch- und Tiefbau GmbH | 190.149.000 | 542 |
| 3 | IBS Austria GmbH | 80.000.000 | 543 |

TOP 5 BANKEN

| Rang | Institut | Bilanzsumme | Mitarbeiter |
|------|---|----------------|-------------|
| 1 | Raiffeisen-Landesbank Steiermark | 14.557.743.000 | 983 |
| 2 | Steiermärkische Bank und Sparkassen AG | 14.237.000.000 | 2.307 |
| 3 | VOLKSBANK GRAZ-BRUCK | 1.453.163.846 | 190 |
| 4 | Bankhaus Krentschker & Co.AG | 1.050.000.000 | 100 |
| 5 | Volksbank für die Süd- und Weststeiermark | 612.694.481 | 89 |

TOP 2 VERSICHERUNGEN

| Rang | Institut | Prämienvolumen | Mitarbeiter |
|------|---------------------------------------|----------------|-------------|
| 1 | Grazer Wechselseitige Versicherung AG | 749.067.466 | 3.791 |
| 2 | Merkur Versicherung AG | 479.208.000 | 1.392 |

| Rang | Vergleich Vorjahr | Top 100 Unternehmen von A bis Z |
|------|-------------------|--|
| 55 | ! | A1 Tankstellenbetrieb GmbH |
| 59 | - | ACC Austria GmbH |
| 49 | + | ADA Möbelwerke Holding AG |
| 74 | + | Agrarunion Südost eGen |
| 17 | + | AHT Cooling Systems GmbH |
| 47 | - | Allnex Austria GmbH |
| 73 | + | Almland eGen |
| 16 | = | ams AG |
| 1 | = | Andritz AG |
| 42 | - | Anton Paar GmbH |
| 10 | + | AT&S Austria Technologie & Systemtechnik AG |
| 90 | + | ATB Spielberg GmbH |
| 91 | + | Austria Email AG |
| 5 | + | AVL List GmbH |
| 22 | + | Bartenstein Holding GmbH |
| 12 | + | Bauunternehmung Granit Gesellschaft m.b.H. (Gruppe GRANIT) |
| 68 | + | Binder+Co AG |
| 64 | + | Boehlerit GmbH & Co KG |
| 36 | + | BOXMARK Leather GmbH & Co KG |
| 48 | + | Breitenfeld AG |
| 78 | + | Brigl & Bergmeister GmbH |
| 67 | + | BT-Group Holding GmbH |
| 57 | + | Charles Vögele (Austria) GmbH |
| 19 | + | Christof Holding AG |
| 99 | ! | Duropack GmbH (Werk Kalsdorf) |
| 70 | + | Elin Motoren GmbH |
| 38 | - | Energie Graz GmbH & Co KG |
| 3 | + | Energie Steiermark AG |
| 25 | - | EPCOS OHG |
| 18 | = | Fresenius Kabi Austria GmbH |
| 35 | + | Frutur Obst & Gemüse Kompetenzzentrum GmbH |
| 65 | + | Gady Gruppe |
| 88 | - | Gaulhofer Industrie-Holding GmbH |
| 23 | + | GAW Group Pildner-Steinburg Holding GmbH |
| 54 | - | Georg Fischer GmbH & Co KG |
| 83 | + | Hitthaller + Trixl Baugesellschaft mbH |
| 13 | + | Holding Graz - Kommunale Dienstleistungen GmbH |
| 60 | + | IBIDEN Porzellanfabrik Frauenthal GmbH |
| 76 | + | IBS Austria GmbH |
| 80 | - | INTECO Gruppe |
| 44 | ! | Jerich Austria GmbH (Gruppe) |
| 96 | ! | Joh. Pengg AG |
| 71 | + | Johann Pabst Holzindustrie GmbH |
| 26 | - | Kastner & Öhler Warenhaus AG |
| 15 | + | KNAPP AG |
| 84 | + | Knauf Gesellschaft m.b.H. |
| 29 | - | Knill Gruppe |
| 63 | + | Komptech Gruppe |
| 46 | + | Konrad Wittwar Gesellschaft m.b.H. |
| 72 | = | Lagerhaus Graz Land reg. Gen.m.b.H. |
| 75 | + | Lagerhaus Wechselgau eGen |
| 20 | - | Landgenossenschaft Ennstal eGen |

| Rang | Vergleich Vorjahr | Top 100 Unternehmen von A bis Z |
|------|-------------------|---|
| 11 | - | Leder & Schuh Gruppe |
| 51 | + | LEGERO Schuhfabrik Gesellschaft m.b.H. |
| 28 | + | Let's Print Holding AG |
| 33 | + | Lieb Bau Unternehmensgruppe |
| 6 | + | MAGNA Powertrain AG & Co KG |
| 45 | - | Magna Presstec AG |
| 2 | + | MAGNA STEYR Fahrzeugtechnik AG & Co KG |
| 58 | + | Maschinenfabrik Liezen und Gießerei Ges.m.b.H. |
| 82 | + | Michael Pachleitner Group |
| 81 | - | MWV Graz GmbH |
| 39 | ! | Norske Skog Bruck GmbH |
| 27 | + | Obersteirische Molkerei eGen |
| 56 | - | Odörfer Haustechnik GmbH |
| 41 | + | ÖSTU-STETTIN Hoch- und Tiefbau GmbH |
| 53 | + | Pankl Racing Systems AG |
| 95 | ! | Prolactal GmbH (Werk Hartberg) |
| 86 | + | Remus & Sebring Holding AG |
| 66 | + | Röhren- und Pumpenwerk Bauer GmbH |
| 92 | ! | Rondo Ganahl AG (Niederlassung St. Ruprecht) |
| 4 | + | Roth Heizöle GmbH |
| 89 | + | Roto Frank Austria GmbH |
| 94 | ! | SAKO-STAHL Handels-, Schneide-, Biege- und Verlegungsgesellschaft mbH |
| 40 | + | Sandvik Mining and Construction Materials Handling GmbH & Co KG |
| 9 | = | Sappi Austria Produktions-GmbH & Co KG |
| 61 | + | Sattler AG |
| 21 | = | Saubermacher Dienstleistungs AG |
| 77 | + | Schenker & Co AG (Zweigniederlassung Graz) |
| 100 | - | SFL technologies GmbH (Gruppe) |
| 8 | ! | Siemens AG Österreich (Gruppe) |
| 62 | + | Stahl Judenburg GmbH |
| 43 | - | Stahl- und Walzwerk Marienhütte GmbH |
| 7 | + | Steiermärkische Krankenanstalten GmbH |
| 24 | + | Steirerfleisch Gesellschaft m.b.H. |
| 98 | ! | STIA Holzindustrie GmbH |
| 32 | + | Stölzle-Oberglas GmbH (Stölzle Glasgruppe) |
| 14 | - | Styria Media Group AG |
| 37 | + | Styriabrid GmbH |
| 97 | ! | Teubl Handelsgesellschaft mbH |
| 52 | ! | Veitsch-Radex GmbH & Co OG (Werk Veitsch) |
| 85 | + | Vogel & Noot Landmaschinen GmbH & Co KG |
| 34 | = | Vogl + Co Gruppe |
| 87 | + | Weitzer Parkett GmbH & Co KG |
| 31 | + | Wolfram Bergbau und Hütten AG |
| 50 | + | Wollsdorf Holding Schmidt GmbH |
| 69 | + | Wuppermann Austria Gesellschaft m.b.H. |
| 79 | + | XAL GmbH |
| 30 | + | Zellstoff Pöls AG |
| 93 | + | Zultner Gruppe |

Legende: Rang gehalten = // Newcomer ! // Rangplatz gesunken - // Rangplatz gestiegen +

TOPS of Styria

2014



Die TOPS of Styria, das sind Menschen, die mit ihren Unternehmen Außergewöhnliches leisten, und dafür von der mehr als 300-köpfigen top of styria-Jury in einem streng anonymen Wahlverfahren auserkoren werden, mit den TOPS of Styria-Trophäen, Felsbrocken vom „Top“ der Steiermark, dem Dachstein, gewürdigt zu werden. Die Wahl erfolgt schriftlich, per Wahlformular, und steht unter der Aufsicht von Notar Hellfried Klastenegger.

Lebenswerk

25 Jahre stand Eduard Wünscher an der Spitze des Logistikunternehmens Knapp AG. 25 Jahre sind eine Ära, vor allem dann, wenn es gelingt, einen mittelständischen Produktionsbetrieb zu einem global tätigen Konzern und zu einem Weltmarktführer auszubauen. Weit über 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt Knapp heute, drei Viertel davon in der Unternehmenszentrale in Graz. Kurz nachdem Wünscher die Unternehmensführung übernahm, erhielt Knapp den ersten Auftrag aus den USA. Heute gibt es Standorte von Skandinavien bis Italien, in den USA, Lateinamerika, China und Russland.

Vor seinem Wechsel vom operativen Geschäft in den Aufsichtsrat konnte Wünscher als aktiver CEO noch die neue Konzern- und Entwicklungszentrale in Hart bei Graz eröffnen – was aus Unternehmenssicht ein klares Bekenntnis des internationalen Unternehmens mit steirischen Wurzeln zum Standort Österreich und Steiermark ist. Wünscher ist ein überzeugter Team-Spieler: „Wir haben es mit vereinten Kräften in den letzten Jahren geschafft, KNAPP zu einem Global Player auszubauen ... ich übergebe ein erfolgreiches Unternehmen und freue mich auf meine neue Tätigkeit im Aufsichtsrat“, meinte er anlässlich seines Abschieds aus dem Vorstand. Der Aufsichtsratsvorsitzende der Familien AG Herbert Knapp sagte bei diesem Anlass, Wünschers Führungsstil habe „das Unternehmen geprägt und dort hingebbracht, wo wir stehen, nämlich an die Spitze des Marktes“. Eduard Wünscher ist unzweifelhaft ‚top‘. Jetzt auch ‚of Styria‘.

Innovation

Die Geschichte von Makava begann mit einem „Hangover“ an der FH Joanneum, wie eine durchzechte Nacht mit entsprechenden Nachwirkungen spätestens seit dem Erfolg der gleichnamigen Hollywood-Komödie aus dem Jahr 2009 auch in Österreich genannt wird. Diese Er-

Lebenswerk: Eduard Wünscher



Innovation: Karlsson, Wihan



Produktion: Markus Ritter



fahrung führte Jan Anders Karlsson und Michael Wihan zur Entdeckung des süd-amerikanischen Aufgussgetränks Mate als Wiederbelebungselixier – und letztlich zu Makava auf Mate-Basis als Kultgetränk und Verkaufserfolg: 2013 wurden bereits mehr als eine Million Flaschen befüllt. Die Makava delighted GmbH-Gründer Karlsson und Wihan sind die TOPS of Styria in der Kategorie Innovation.

Am zweiten Platz folgen Bernhard Grentner und Peter Wanek-Pusset, die mit ihrem 2002 in Bruck an der Mur gegründeten Transportlogistik-Unternehmen Innofreight einen Traumstart hinlegten: Der Exportanteil beträgt 70 Prozent, europaweit werden rund 6.500 Spezialcontainer und 50 Entladestapler bewirtschaftet. Täglich ist das Unternehmen mit 80 Ganzzügen im Einsatz. In Portugal, Italien, Slowenien, Rumänien, der Slowakei, Polen, Tschechien, Skandinavien, Deutschland und der Schweiz hat Innofreight Zweigstellen.

Handel: Philipp Gady



Aus einem traditionsreichen Holzbetrieb stammt der Dritte in dieser Kategorie, Michael Deisl. 2005 übernahm der Absolvent der FH Kuchl die Geschäftsführung und wandelte den Betrieb kompromisslos in die „Parkett Manufaktur Deisl“ um. Das Besondere: Jeder Kunde bekommt farblich und auf Wunsch auch größenmäßig maßgeschneiderte Parkette und damit einen völlig individuellen Holzboden von höchster Qualität.

Dienstleistung, Handel, Tourismus

Der Sieger heißt: Philipp Gady. 2007 übernahm er die Geschäftsführung im traditionsreichen Familienunternehmen mit dem prominenten Namen. Zum Gady-„Imperium“ zählen heute 13 Betriebe, darunter das Autohaus Salis & Braunstein und ein Zeitungsverlag. Die Gady-Gruppe beschäftigt rund 300 Mitarbeiter, darunter etwa 60 Lehrlinge. Salis & Braunstein übersiedelte Gady in diesem Jahr vom Grazer Bezirk Lend an

den nördlichen Stadtrand und investierte dafür rund drei Millionen Euro. Kurz zuvor hatte Gady ein neues BMW-Autohaus eröffnet. Was Gady im Wirtschaftsblatt bezogen auf Salis & Braunstein sagte, gilt wohl für die ganze Gruppe: Es sei „ein kalkuliertes Risiko“. Hinzuzufügen wäre: ein sehr gut kalkuliertes.

Die Zweite in dieser Kategorie ist Kommerzialrätin Marianne Fasching-Spättauf. Spätauf, das ist eine hundertjährige Unternehmensgeschichte, der Name steht heute für Möbel, Design und Handwerk, also eigene Produktion, aber auch Flagship-Stores weltweit bekannter Design-Marken. Die Unternehmensgruppe führt Marianne Fasching-Spätauf gemeinsam mit ihrem Bruder Harald Spätauf, der gelernter Tischlermeister ist.

Susanne Schneider (Odörfer) ist die Dritte in dieser Kategorie. Das Familienunternehmen Odörfer verkörpert Bäder & Wohlfühlen, Heizung & Energie sowie Umwelt & Klima und zählt zu den führenden Unternehmen Österreichs in diesem Bereich. Die Wurzeln liegen in einer kleinen Eisenwarenhandlung, die bereits 1804, vor mehr als zwei Jahrhunderten, gegründet wurde.

Produktion

Der Gewinner heißt Markus Ritter. Er leitet die „Marienhütte“ in Graz, das einzige österreichische Unternehmen, das stabförmigen Betonstahl produziert. Damit ist er Geschäftsführer eines Industrieunternehmens, das zumindest auf den ersten Blick das Gegenteil eines „Global Players“ ist. Im Umkreis von 600 Kilometern wird das Produkt verkauft, aus demselben Gebiet kommt der Rohstoff Schrott. Aber: 30 Prozent gehen doch in den Export, nach Deutschland, Slowenien und Kroatien. Ritter ist stolz darauf, dass das Unternehmen genau deswegen in den Krisenjahren seine Kapazitäten nicht einschränken musste. „In den Boomzeiten haben alle gelacht – in der Krise war das dann ganz anders“, sagte er in einem Gespräch für das Buch „Menschen leben Industrie“. Und auch wenn Betonstahl nicht „sexy“ ist (Ritter), ist doch der Herstellungsprozess anspruchsvoll. Dahinter steckt viel Know-how, so wird etwa die Abwärme für das Grazer Fernwärmenetz verwendet.

Otto Roiss vom Röhren- und Pumpenwerk Bauer ist der zweite TOP in der

Produktion. Auch dieses Geschäftsfeld klingt nicht „sexy“: Beregnungs- und Gülletechnik sind das Geschäft. Aber Bauer ist einer der weltweit führenden Spezialisten auf diesem Gebiet – und in 90 Ländern vertreten. Dafür gab es 2009 den zweiten Platz in der Kategorie Industrie beim österreichischen Exportpreis der Wirtschaftskammer Österreich und des Wirtschaftsministeriums – und jetzt einen TOP of styria.



- Produktion:**
2. Otto Roiss
3. Gerhard Jakopic



- Dienstleistung,
Handel, Tourismus:**
2. Marianne
Fasching-Spättauf
3. Susanne Schneider



- Innovation:**
2. Bernhard Grentner
und Peter Wanek-Pusset
3. Michael Deisl



Josef Heissenberger – ein steirischer Innovator 1955–2014

Viel zu früh hat sich sein Lebenswerk erfüllt. Durch einen tragischen Unfall wurde Josef Heissenberger, Gründer des Umwelttechnikunternehmens Komptech, im September 2014 aus dem Leben gerissen. In kaum 20 Jahren hatte er das Unternehmen zu einem Global Player und Weltmarktführer in seinen Geschäftsbereichen ausgebaut. 2007 wurde er als TOP of Styria in der Kategorie Innovation ausgezeichnet – als unermüdlicher, der Nachhaltigkeit verpflichteter Innovator wird er auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seines Unternehmens sowie allen, die ihn kannten, in Erinnerung bleiben. Josef Heissenberger hat als Vorsitzender des Gesellschafterausschusses der SFG auch über das eigene Unternehmen hinaus gewirkt.

Seine Familie hat ersucht, in seinem Namen für „Ärzte ohne Grenzen“ zu spenden. Diese Bitte geben wir gerne weiter.

IBAN: AT691 100 009 573 270 715

BIC: BKAUATWW

TOPS OF STYRIA 2014

Nominiert wurden...

Siegfried Altmann, Rosendahl Nextrom GmbH; **Josef Altmayr**, Rosendahl Nextrom GmbH; **Ing. Klaus Bartelmuss**, IBS Austria GmbH; **Mmag. Dr. Ilse Bartenstein**, G.L. Pharma GmbH; **Dr. Philipp Berkessy**, Red Bull Ring; **Georg Bliem**, Planai-Hochwurzen-Bahnen GmbH; **Mag. Eva Burtscher**, Securo Zaunbau GmbH; **Johann Christof**, Christof Holding AG; **Michael Deisl**, Manfred Deisl GmbH; **DI Doris Enzensberger-Gasser**, Lieb Bau Unternehmensgruppe; **Dr. Gerhard Fabisch**, Steiermärkische Bank und Sparkassen AG; **Mag. Philipp Gady**, Gady Gruppe; **Mag. Barbara Gartner-Hofbauer**, WIKI Kinderbetreuungs GmbH; **Arch. DI Josef Gasser**, Lieb Bau Unternehmensgruppe; **DI (FH) Andreas Gerstenmayer**, AT&S Austria AG; **Ing. Peter Giffinger**, Saint-Gobain Rigips Austria GesmbH; **Johannes Gmeiner**, Hitthaller+Trixl BaugmbH; **DI Dr. Karl Grabner**, Binder & Co AG; **Bernhard Grentner**, Innofreight Speditions GmbH; **Franz Grossauer**, Grossauer's Events & Gastronomie GmbH; **Xaver Haas**, Haas Group; **DI Reinhard Haffellner**, 4a engineering GmbH; **Dr. Martin Hagleitner**, Austria Email AG; **Ing. Gustav Hauschka**, ELIN Motoren GmbH; **Josef Heissenberger** (posthum), Komptech GmbH; **Dr. Sabine Herlitschka**, Infineon Technologies Austria AG; **Bmstr. Ing. Peter Hitthaller**, Hitthaller+Trixl BaugmbH; **Dr. Wilhelm Hörmannsedler**, Mayr-Melnhof; **Gerald Hofer**, Knapp AG; **Ing. Johann Höllwarth**, SFL technologies GmbH; **Gerhard Jakopic**, Rosendahl Nextrom GmbH; **Stephan Jöbstl**, JCL Logistics AG; **Hans Aage Joergensen**, AHT Cooling Systems GmbH; **DI Dr. Franz Kainersdorfer**, voestalpine AG; **DI Jan Karlsson**, MAKAVA delighted GmbH; **Eduard Katholnig**, Boxmark Leather GmbH & Co KG; **Stefan Klug**, Hotel „Der Klugbauer“; **Gunther Knill**, KNILL Gruppe; **Mag. Christian Knill**, KNILL Gruppe; **DI Walter Koch**, LOGICDATA GmbH; **Daniel Kofler**, BikeCity-Guide Apps GmbH; **Heidi Koller**, Maschinenbau Koller GmbH; **Kirk Laney**, ams AG; **DI Dr. Heinz Leitner**, Komptech GmbH; **Dr. Hans List**, AVL List GmbH; **DI Dr. Kurt Maier**, Zellstoff Pöls AG; **Mag. Markus Mair**, Styria Media Group AG; **Mag. Heinzpeter Mandl**, Leder & Schuh AG; **Dkfm. Dietrich Mateschitz**, Red Bull GmbH; **Franz Mayr-Melnhof**, Mayr-Melnhof Gruppe; **Mag. Barbara Muhr**, Holding Graz; **Erich Neuhold**, Steirische Tourismus GmbH; **Gewerke KR Franz Olbrich**, Tondach Gleinstätten AG; **Johann Pabst**, Johann Pabst Holzindustrie GmbH; **Dr. Michael Pachleitner**, Pachleitner Group; **Mag. Herbert Pfeilstecher**, Sattler AG; **DI Peter Pichler**, Hitthaller+Trixl BaugmbH; **Arch. Wolfgang Pichler**, Viteo GmbH; **Mag. Jochen Pildner-Steinburg**, GAW technologies GmbH; **Mag. Josef Pitzer**, Landgenossenschaft Ennstal eGen.; **Hubert Pletz**, Wuppermann Austria GmbH; **DI Christian Purrer**, Energie Steiermark AG; **Mag. Dr. Markus Ritter**, Stahl- und Walzwerk Marienhütte GmbH; **Ing. Herbert Ritter**, M&R Holding AG; **DDI Klaus Ritter**, Stahl- und Walzwerk Marienhütte GmbH; **DI Otto Roiss**, Röhren- und Pumpenwerk Bauer GmbH; **Mag. Rudolf Roth**, Roth Heizöle GmbH; **Hans Roth**, Saubermacher Dienstleistungs AG; **Dr. Friedrich Santner**, Anton Paar GmbH; **Maria Santner**, Anton Paar GmbH; **DI Peter Schaller**, Porr Bau GmbH; **Ing. Lukas Schinko**, Neuroth AG; **Waltraud Schinko-Neuroth**, Neuroth AG; **Karl Schirnhofner**, Schirnhofner GmbH; **Mag. Christian Schmidt**, Boxmark Leather GmbH & Co KG; **Herbert Schmidt**, Boxmark Leather GmbH & Co KG; **Mag. Susanne Schneider**, Odörfer Haustechnik GmbH; **Judith Schwarz**, aiola Gastronomie GmbH; **Gerald Schwarz**, aiola Gastronomie GmbH; **KR Marianne Fasching-Spättauf**, Spättauf GmbH; **Ing. Herbert Spitzer**, Spitzer GmbH; **DI Stefan Stolzitzka**, Legero Schuhfabrik GmbH; **Manfred Tement**, Weingut Tement; **DI Alexander Tessmar-Pfohl**, Sattler AG; **Mag. Ewald Thaller**, Stahl Judenburg GmbH; **ÖR Ing. Friedrich Tiroch**, Obersteirische Molkerei eGen.; **DI Raimund Tschiggerl**, Styriabrid GmbH; **Rainer Vogl**, ATB Motorenwerke GmbH; **Mag. Martin Wäg**, Kastner & Öhler Warenhaus AG; **Ing. Peter Wanek-Pusset**, Innofreight Speditions GmbH; **DI Michael Wihan**, MAKAVA delighted GmbH; **Andreas Wilflinger**, Ringana GmbH; **DI Eduard Wünscher**, Knapp AG; **Josef Zotter**, Zotter Schokoladen Manufaktur GmbH;

IM GESPRÄCH MIT STEPHAN SIGRIST

Breit denken

Stephan Sigrist, Leiter des Schweizer Think-Tanks The W.I.R.E., über die Unmöglichkeit, die Zukunft vorherzusehen und Möglichkeit sich auf die Zukunft vorzubereiten.



Warum erforscht man die Zukunft überhaupt?

Stephan Sigrist: Jeder Mensch betreibt Zukunftsforschung, ich würde sogar behaupten täglich. Sei es, indem man sich

überlegt, welche berufliche Laufbahn man einschlagen möchte, oder einfach nur, was man heute anzieht. Ohne die Auseinandersetzung mit der Zukunft würden wir wesentlich schlechtere Entscheidungen fällen. Sie bringt uns damit Sicherheit, eine Grundlage für Planung und zwingt uns letztlich auch dazu, über Entwicklungen nachzudenken, die heute noch nicht relevant sind, aber künftig wichtig werden könnten.

Ihre Auseinandersetzung mit der Zukunft unterscheidet sich von jener des Laien durch einen wissenschaftlichen Zugang. Was sind dabei die Herausforderungen?

Sigrist: Bekannterweise lässt sich die Zukunft nicht oder nur bedingt vorhersehen. Aber es gibt natürlich auch Ausnahmen. Der erste Schritt einer wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit der Zukunft ist deshalb zu differenzieren, wo man vernünftige Prognosen machen kann, und wo nicht. In der newtonschen Physik oder in der Astronomie sind solche klar möglich, schwieriger wird es bei gesellschaftlichen und ökonomischen Entwicklungen. Hier spielen zahlreiche Einflussfaktoren eine Rolle, die oftmals keinen klaren Beschreibungsmodellen folgen. Diesen Umstand müssen wir transparent machen. Es ist allerdings auch nicht das Ziel unseres Think-Tanks, präzise Prognosen zu machen, die beschreiben, wie die Welt in einem bestimmten Bereich in zehn oder 20 Jahren aussehen wird. Unsere Analysen sollen dazu anregen, möglichst breit zu

denken. Unternehmen oder politische Institutionen sollen sich mit verschiedenen Entwicklungen auseinandersetzen und Lösungsansätze entwickeln. Mit einer Vielfalt an unterschiedlichen Antworten können wir als Gesellschaft und Volkswirtschaft am Ende auch am besten auf Herausforderungen reagieren.

Und wie evaluieren Sie Ihre Forschung? Auch hier wird es ja keine eindeutigen wissenschaftlichen Kriterien geben, an denen man die Prognosen messen könnte.

Sigrist: Es herrscht natürlich die Meinung, dass Zukunftsforschung nur dann erfolgreich ist, wenn bestimmte Prognosen eintreten. Ein sinnvollerer Messinstrument ist meiner Meinung nach aber der Erfolg am Markt. Unsere Prognose ist dann gelungen, wenn es einer Firma oder einer politischen Institution gelingt, sich aufgrund dieser über einen längeren Zeitraum erfolgreich am Markt zu positionieren oder ein Programm zu initiieren, das ein bestehendes Problem löst.

Haben Sie Verständnis für Menschen, die sich vor der Zukunft fürchten? Es stehen ja doch einige bedrohliche Tendenzen im Raum, die unser heutiges Leben bedrohen oder in Frage stellen.

Sigrist: Ich habe sehr wohl Verständnis dafür. Angst zu haben ist auch eine Grundkonstitution, die jeder Mensch mit sich bringt. Aber wenn wir einmal auf die letzten paar tausend Jahre zurückblicken, dann ist die Lebensqualität in der entwickelten Welt, gerade in puncto Gesundheit, Wohlstand und Sicherheit, viel besser geworden. Auch global gesehen leben weniger Menschen in absoluter Armut, die Tendenz

ist grundsätzlich also positiv. Das heißt natürlich nicht, dass man bestimmten Entwicklungen wie jener der Klimaerwärmung oder der Finanzkrise nicht kritisch gegenüberstehen sollte. Aber ich glaube, man darf ein Stück weit auf die Fähigkeiten des Menschen vertrauen, das jeweils Richtige zu tun, wenn der Druck groß genug ist. Auf dem Weg dorthin können uns zwar Fehler unterlaufen, aber das liegt in unserer Natur. Man lernt nur durch Ausprobieren und Machen.

Ist dieses Versuch-und-Irrtum-Prinzip auch Ihr persönlicher Tipp um »fit for the future« zu sein?

Sigrist: Durchaus. Wir haben heute die Erwartung, dass unser privates, wirtschaftliches und politisches Leben sehr planbar ist. Wir sind es nicht mehr gewohnt, dass unerwartete Entwicklungen passieren. Und ich glaube, hier müssen wir wieder bescheidener werden und anerkennen, dass es keinen linearen Weg in die Zukunft gibt. Wir haben zwar Excel-Tabellen und SAP Systeme. Diese versprechen aber eine Planbarkeit, die es

Ich denke nicht, dass der direkte Austausch zwischen Mitarbeitenden virtualisierbar ist. Im Gegenteil, die Interaktion zwischen Menschen dürfte künftig gerade wegen dem wachsenden Anteil der elektronischen Kommunikation wesentlich wichtiger werden.

Stephan Sigrist

letzten Endes nicht gibt. Der beste und der einzige Weg ist es, Mut zu haben und Projekte, an die wir glauben, anzugehen, auch wenn diese auf Widerstand treffen. Ganz allgemein und losgelöst von meiner Person denke ich, dass es sich lohnt, sich systematisch mit langfristigen Entwicklungen zu beschäftigen. Dies befähigt einen am Ende, vernünftige Entscheidungen zu treffen.

Sie haben die Finanzkrise und die Klimaerwärmung bereits erwähnt. Gibt es auch Trends, welche die Öffentlichkeit noch nicht auf dem Radar hat, die aber wichtig werden könnten?

Sigrist: Die gibt es, interessanter und wichtiger finde ich allerdings die Tatsache, dass man sich heutzutage einseitig auf bestimmte Tendenzen stürzt und diese eindimensional betrachtet. Man nimmt zwar gewisse Themen auf, denkt sie aber nicht weiter. Die Urbanisierung zum Beispiel. Alle sprechen von den Megastädten, aber es gibt wenig zukunftsorientierte Überlegungen, was man mit den ländlichen Gebieten rundherum machen könnte. Auch die Digitalisierung ist ein Trend, den man oft eindimensional angeht. Seit 2007 produzieren wir mehr



Daten, als wir speichern können. Wir werden in den nächsten Jahren damit konfrontiert sein, dass mehr eben nicht gleich besser ist, sondern zu einer Ver-

ringung der Produktivität führt. Dazu gehört auch, dass wir heute im Internet keine Entscheidungsgrundlagen finden, sondern lediglich einzelne Datenpunkte. Wir hüpfen oft von einem Thema zum nächsten, das führt zu einem Rückgang von logischem Denken und Kreativität. Die Herausforderung der nächsten Jahre wird es entsprechend sein, nicht zwingend noch mehr Daten zu generieren, sondern wirklich brauchbare Entscheidungsgrundlagen daraus abzuleiten.

Gibt es denn eine geeignete Strategie, um diese Informationsflut und Datenmenge zu bewältigen?

Sigrist: Wir werden umdenken und eine Reihe von Entschlackungsmodellen etablieren müssen. Hierfür braucht es nicht zwingend immer neue Softwarealgorithmen, sondern es gibt sehr einfache Methoden. Man kann sich der Informationsflut auch ein Stück weit entziehen und muss nicht 24 Stunden am Tag erreichbar sein. Es wäre zum Beispiel möglich, E-Mails nur dann zu schreiben, wenn es wirklich notwendig ist. Man kann vielleicht aus der Vergangenheit lernen und sich so verhalten, als müsste man einen Brief verfassen. Dadurch wäre man gezwungen, sich zunächst einmal zu über-



was uns bewegt.

Höchste Qualität, auf die mehr als 1.800 zufriedene Kunden in Österreich vertrauen.

Qualifiziertes Personal, Service und Kompetenz mit über 25 Jahren Erfahrung.

Gegenseitiges Vertrauen von Kunden, Personal und dem Hofmann Team in 13 regionalen Niederlassungen, immer in Ihrer Nähe.

Ein internationales Netzwerk und Professionalität von Hofmann Personal mit über 80 Standorten und rund 20.000 Mitarbeiter/innen in 5 Ländern (D, A, CZ, GB, USA).

www.facebook.com/hofmann.personal.austria

www.hofmann.info

Personal HOFMANN®

legen, was wirklich wichtig ist. Dies erfordert allerdings Eigenverantwortung. Wir sollten die Technologie nicht überall einsetzen, wo wir es theoretisch könnten, sondern nur dort, wo sie einen echten Nutzen bringt.

Wie sieht Ihrer Ansicht nach der Arbeitsplatz der Zukunft aus?

Sigrist: Man hört immer wieder, dass wir künftig keine physischen Arbeitsplätze mehr brauchen, weil wir dank der Digitalisierung von überall her Zugriff auf Daten haben und Meetings via Skype abhalten können. Ich denke nicht, dass der direkte Austausch zwischen Mitarbeitenden virtualisierbar ist. Im Gegenteil, die Interaktion zwischen Menschen dürfte künftig gerade wegen dem wachsenden Anteil der elektronischen Kommunikation wesentlich wichtiger werden. Das heißt nicht, dass wir nur noch in Großraumbüros arbeiten sollten, sondern dass wir differenzieren müssen, welcher Teil unserer Arbeit elektronisch erledigt werden kann und wo weiterhin ein direkter Austausch nötig ist. Der Arbeitsort der Zukunft braucht also Interaktionsräume,

gleichzeitig aber auch Orte, an die man sich zurückziehen kann, um ohne Ablenkung zu arbeiten. Es geht aber nicht nur um die Frage, wie Büros gestaltet sind, sondern auch darum, wo wir geografisch arbeiten. In Zürich verabschieden sich momentan viele Großunternehmen, z. B. Banken, aus der Innenstadt und beziehen Gebäude am Stadtrand. So entstehen Distrikte, in denen sich Menschen aus denselben Branchen treffen. Personen, die sich mit anderen Dingen beschäftigen, sieht man gar nicht mehr. Das finde ich eine kritische Entwicklung. Denn ich glaube, es ist wichtig, dass sich unterschiedliche Berufsgruppen, also Banker, Forscher, Designer und Handwerker, treffen und austauschen, da ansonsten das gegenseitige Verständnis für die jeweils anderen Tätigkeitsfelder und damit auch eine wichtige Grundlage für Innovation verloren gehen.

Wir haben nun viel über Veränderungen gesprochen. Gibt es Ihrer Meinung auch etwas, das sich nie verändern wird?

Sigrist: Wir Menschen werden uns nicht verändern – zumindest nicht, solange wir nicht zu Cyborgs werden.

Stephan Sigrist ist Gründer und Leiter des Think Tanks W.I.R.E. (Web for Interdisciplinary Research & Expertise) der Bank Sarasin und des Collegium Helveticum von ETH und Universität Zürich. W.I.R.E. beschäftigt sich mit globalen Entwicklungen in Wirtschaft, Gesellschaft und den Life Sciences. Ziele sind die kritische Auseinandersetzung mit etablierten Sichtweisen, das Schaffen von Transparenz über aktuelle Trends sowie die Erarbeitung neuer Konzepte und Ideen für die Zukunft. Auf Basis eines interdisziplinären Forschungsverständnisses funktioniert W.I.R.E. als Labor für den Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis sowie als Plattform für Netzwerke zwischen Akteuren und Denkern aus verschiedenen Handlungs- und Wissensgebieten.

Das Interview wurde von Sarah Hefeti, Marketing & Communications von KMPG Schweiz geführt. Abdruck mit freundlicher Genehmigung von Stephan Sigrist und KMPG Schweiz.



Steiermärkische
SPARKASSE
Was zählt, sind die Menschen.

Jetzt ProSaldo.net kostenlos testen!

**Optimiert Ihr Geschäftsleben:
Das modernste Business Konto Österreichs.**

Das Business Konto erleichtert Ihr Geschäftsleben mit modernen Fakturierungs- und Buchhaltungsfunktionen von ProSaldo.net. Machen Sie sich gleich einen Termin mit Ihrem Kundenbetreuer aus und wechseln Sie zum modernsten Business Konto Österreichs.

ProSaldo.net – die Online-Plattform für Fakturierung und Buchhaltung. Zugang im ersten Jahr kostenlos. Danach 15 Euro bei Einnahmen-/Ausgabenrechnung oder 30 Euro für doppelte Buchhaltung (monatlich exkl. USt.).

www.steiermaerkische.at/businesskonto

Besuchen Sie uns auf:
facebook.com/steiermaerkische

IVO TRUMMER

Zukunftslotto

Gewinn

Innovative Ideen zu entdecken und zukunftssträchtige Unternehmen zu fördern, ist eine der großen Herausforderungen. Wie macht es der US-Staat Oregon, der immerhin Nike hervorgebracht hat? Die Rezepte einer Innovationsschmiede, deren Strategie der steirischen durchaus ähnelt.



In den letzten acht Jahren hat Business Oregon durch die Zusammenarbeit mit dem Oregon Innovation Council (Oregon InC), einer öffentlich-privaten Einrichtung die Führungspersönlichkeiten von privaten Unternehmen und staatliche Forschungsuniversitäten zusammen bringt, Innovationen in die strategische Wirtschaftsentwicklung des Staates integriert. Gemeinsam entwickeln und leiten sie die Innovationsstrategie des US-Bundesstaates Oregon.

Innovation treibt das Geschäft an
 Investiert wird in neue Möglichkeiten, die das Wachstum des Handelssektors fördern und diversifizieren. Durch die Entwicklung neuer Produkte werden Unternehmen belebt bzw. werden sie dabei unterstützt, neue Bilder bestehender Produkte zu entwickeln. Neues Kapital und Talent fließt in das Wirt-

„Lottery Fund“ ist eine private Einrichtung, aus der für jeden bezahlten Lottoschein ein Teil der Einnahmen für (meist soziale) Projekte abfließt. Oregon InC investiert dieses in neue und etablierte Industrien sowie in Forschungseinrichtungen.

schaftssystem und hilft, die nächste Generation zu trainieren, um auch künftig im globalen Wettbewerb mithalten zu können.

Oregon InC entwickelt und implementiert strategische Initiativen, die Unternehmen aus Oregon durch Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit profitabler machen. Sie stärkt nicht nur jenen den Rücken, die innovative Forschung betreiben – die in weiterer Folge neue Erkenntnisse bringt – sondern auch neuen Unternehmen, die für die Umsetzung von Initiativen benötigt werden. Das hilft vor allem Start-ups bei der privaten und staatlichen Finanzierung. Oregon InC ist ein wesentlicher Bestandteil des Oregon-Business-Plans und der Industrie-Cluster-Strategie.

Um diese Ziele zu erreichen, wird mittels „Lottery Fund“ Geld gesammelt. Der Fund ist eine private Einrichtung, aus der für jeden bezahlten Lottoschein ein Teil der Einnahmen für (meist soziale) Projekte abfließt. Oregon InC investiert sie in neue und etablierte Wirtschaftszweige sowie in Forschungseinrichtungen. Die genaue Anzahl und die Höhe der Zuschüsse der einzelnen Programme im Portfolio der Oregon InC werden alle zwei Jahre durch ein Wettbewerbsverfahren bestimmt.

Business Oregon ist fest davon überzeugt, dass Oregon InC der Schlüssel zum weiteren Wachstum der Innovationskraft des Staates Oregon ist. Daher ist bereits angedacht, das Budget der Oregon InC als Teil der Business Oregon anzunehmen.



Der Weg zum Ziel

Oregon InC hat ein eigenes System, das Staatsfinanzierungen limitiert, und diese transparent und messbar darstellt: Alle Initiativen werden zwei Jahre lang gefördert. Danach wird ein landesweiter Wettbewerb eröffnet, um die Ideen mit dem größten Potenzial zu identifizieren und priorisieren. Im Gegensatz zu anderen Initiativen gibt es keine Garantien für eine dauerhafte Finanzierung. Jene Ideen, die den Prüfungsprozess von Oregon InC überstehen, bilden den Innovationsplan für das folgende Jahr. Das Ziel für 2015 ist, jene Ideen herauszufiltern, die helfen, gut bezahlte Jobs zu kreieren und das Wirtschaftswachstum im gesamten Industrie-Cluster anzutreiben.

Die Vorschläge müssen das Potenzial haben, Return on Investment – in Form erhöhter Zuschüsse von Bund und privater Seite – nach Oregon zu bringen. Voraussetzung ist die Schaffung von Hochlohn-Arbeitsplätzen und die Gründung neuer Unternehmen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer signifikanten Beschleunigung des Wachstums im Handelssektor Oregons in den nächsten fünf bis zehn Jahren beitragen können.

Der Gewinner sollte sich außerdem an den fünf Industrieclustern ausrichten, die Oregon einen Wettbewerbsvorteil verschaffen: fortgeschrittene Fertigung, umweltfreundliche Technologie, wald- und forstwirtschaftliche Produkte, Spitzentechnik sowie Outdoor-ausrüstung und -bekleidung. Die Gewinner der letzten beiden Jahre hatten ihren Fokus auf Nanotechnologie, umweltfreundliche Technologie und Bauwirtschaft, Biowissenschaft, Wellenenergie, Elektrofahrzeuge, unbemannte Luftfahrzeuge und digitales Storytelling gelegt.

Ein Beispiel: Die Initiative „Drive Oregon“ wurde gefördert, um einen Elektroauto-Cluster zu vereinen, der Oregons Stärken in den Bereichen Software, Design, Sensorentwicklung, Strominfrastruktur, Ladestationen, Batterielager, und fortgeschrittene Fertigung hervorhebt. Während der Staat noch nicht das Kapital besitzt, das „Detroit der Elektrofahrzeuge“ zu werden, zeigt Oregon InC, dass er jedoch einer der Hauptplayer in der anspruchsvollen Lieferkette sein kann, in der kleine Handelsunternehmen florieren und gut bezahlte Jobs anbieten können.

„Drive Oregon“ folgt vier von sieben Business Oregon Devisen:

- *Es fördert Forschung und Entwicklung:* KersTech, ein Technologie-Startup mit einem innovativen, elektrohydraulischen Hybridmotor, arbeitet über „Drive Oregon“ gemeinsam mit Hyster Gabelstapler an einer neuen Art von elektronischen Gabelstaplern.
- *Es spornt das Unternehmertum an:* Eine Subvention von 42.000 USD hat E4Oregon unterstützt, einen Prototypen für eine schnellladende Batterie, die bereits kommunal eingesetzt

wird, zu bauen. Das ermöglicht eine Partnerschaft mit Nissan, einem der Hersteller, der neben Ford, GM oder BMW Mitglied von „Drive Oregon“ ist.

- *Es fördert Talente:* Conscious Commuter, auch ein Subventionsempfänger, arbeitete mit der Portland State University an der Entwicklung eines neuartigen Elektrofahrrades, das wiederum eine Bundessubvention von 220.000 USD gewonnen hat, um Transportprofile zu studieren.
- *Es bringt Kapital:* RYNO Motors, Gewinner von 50.000 USD, bringt dem Unternehmen eine 1,2 Millionen-USD-Bundessubvention für die Produktion eines Einrad-Motorrads. Mehr als 4 Mio. USD sind wieder an Drive Oregon zurückgeflossen.

Messbare Erfolge

Nach vier Biennien hat Oregon InC dazu beigetragen, ...

- mehr als 490 Mio. USD von einem 77 Mio. USD Staatsinvestment in Bundesförderungen einzusetzen (6-1 ROI).
- mehr als 75 Unternehmen zu gründen.
- 130 Mio. USD für private Kapitalbildung zu beschaffen.
- 258 Vollzeit Arbeitsplätze zu schaffen

- 11 Labors an Universitäten zu gründen, die gemeinsam genutzt werden.

Um sicher zu gehen, dass legislative Ziele nach einem präzisen Zeitplan erfüllt werden, überprüft ein Ausschuss, dem Führungspersönlichkeiten aus dem privaten Bereich und der öffentlichen Hand angehören, den Fortschritt jeder Initiative quartalsweise, bietet technische Unterstützung, führt nötige Änderungen durch oder stoppt die Subvention gänzlich.

Initiativen werden nur weitergeführt, wenn sie einen signifikanten Return on Invest vorwei-

sen, oder wenn sie sich soweit entwickeln, dass sie sich selbst tragen können. Drei von sieben gestarteten Initiativen kommen bereits ohne staatliche Subventionen aus. Eine Produktionsinitiative, in Verbindung mit der Portland State University, wurde gestoppt, weil die Universität ihr Engagement beendete.

Business Oregon hat auch strenge Methoden entwickelt, um die Auswirkung der Umsetzung des aktuellen Innovationsplanes auf die Wirtschaft Oregons zu messen. Wenn der Innovationsplan für das Jahr 2015 umgesetzt ist, werden leistungsorientierte Verträge für die Jahre 2015 bis 2017 erarbeitet. Kriterien sind:

1. Die Zahl der neu entstanden Arbeitsplätze
2. Die Finanzierung über Privat-, Bundes- und Stiftungsgelder
3. Die Zahl von Start-ups, die aus den Forschungseinrichtungen heraus entstanden sind
4. Die Zahl jener Unternehmen in Oregon, die Forschungseinrichtungen und die Infrastruktur der Industrie nutzen, um die künftige Wettbewerbsfähigkeit zu sichern

Diese Werte werden jedes Quartal vom Audit der Oregon InC erhoben.

Oregon InC ist ein wesentlicher Bestandteil der Wirtschaftsvision, welche die Universitätsforschung mit kommerziellen Unternehmen verbindet, um Innovation zu fördern und Oregons nächste Generation an Wirtschaftstreibern heranzuziehen. Sie ist eine signifikante Komponente des Oregon-Businessplanes und arbeitet gemeinsam mit dem „Oregon Cluster Network“. Oregon InC bietet einen Weg, um das Wachstum von Ideen zu fördern, daraus Konzepte und letztlich Produkte entstehen zu lassen, die zusätzliche Jobs und Gelder in die Wirtschaft des Staates und die Regionen bringen.

Mag. Ivo Trummer leitet die Abteilungen „innovation and export promotion efforts“ bei Business Oregon. Zuvor war der gebürtige Grazer und studierte Politikwissenschaftler (Universität Wien) als Energieberater des Gouverneurs von Oregon tätig. Trummer lebt mit seiner Familie in Portland (Oregon).



Zero Waste bedeutet:

VOR-DENKEN.
NACH-DENKEN.
UM-DENKEN.

Saubermacher

Wir unterstützen Sie beim Auffinden von Ressourcenpotentialen in Abfällen. Unser Ziel: Zero Waste.

www.saubermacher.at

MANFRED HALL

Radio Zukunft

Die Initiative „RFID-Hotspot Steiermark“ ist ein geglücktes Beispiel, wie eine Wirtschaftsförderungs-Organisation die Zeichen der Zukunft zeitgerecht erkennt und rechtzeitig handelt.



Die Steiermark ist bekannt für ihre Cluster- und Netzwerklandschaft. Diese Organisationen – Tochtergesellschaften der Steirischen Wirtschaftsförderung SFG – stellen ein wirtschaftspolitisches Instrument zur Standortentwicklung dar. Cluster und Netzwerke sind eine geografische Konzentration zusammenhängender Unternehmen und Institutionen in einem bestimmten Arbeitsfeld.

Im Unterschied zu Netzwerken kommt es bei steirischen Clustern zu einer Einbindung von Unternehmen und Forschungseinrichtungen in die Trägergesellschaft (Public Private Partnership-Modell). Doch nicht immer muss eine eigene Gesellschaft gegründet werden, um ein spezielles Themenfeld voranzutreiben bzw. Unternehmen zu unterstützen.

Ein Beispiel dafür stellt die Initiative „RFID-Hotspot Steiermark“ dar.

Ein Beispiel dafür stellt die Initiative „RFID-Hotspot Steiermark“ dar.

Die Steiermark ist beim Thema RFID Technologieführer.

Die Steiermark: Ein RFID-Hotspot

Unter RFID (Radio Frequency Identification) versteht man ein technisches System, das die Möglichkeit bietet, Daten lesen zu können – und zwar berührungslos über Funkerkennung. Dadurch wird die automatische Identifizierung und Lokalisierung von Objekten ermöglicht. An RFID begeistert vor allem die enorme Vielfalt an Anwendungsmöglichkeiten, die den Endkunden Sicherheit und Bequemlichkeit ermöglichen. Mit der Near Field Communication (NFC), welche auf der RFID-Technologie basiert und über kurze Distanzen funktioniert, wird der Einsatzbereich – z. B. via Smartphone – noch größer.

Als zukunftsorientierte Region hat LR Christian Buchmann in der Steiermark mit der Wirtschaftsstrategie 2020 eine wirtschaftspolitische „Smart Specialization“ vollzogen, wo neben den drei Leitthemen Mobility, Eco-Tech und Health-Tech auch technologische Kernkompetenzen definiert wurden. Diese Kernkompetenzen liefern als „Enabling Technologies“ einen wesentlichen Beitrag für den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen am Standort. RFID ist Teil der Kernkompetenz Elektronik, Mess- und Regeltechnik und eine Schlüsseltechnologie für das „Internet der Dinge“ (Stichwort: Industrie 4.0).

2010 hat die SFG eine Studie in Auftrag gegeben, um das RFID-Umfeld in der Steiermark zu durchleuchten. Mit der Studie sollte erhoben werden, wer die steirischen Player sind und wo ihr Bedarf

liegt. Das Ergebnis war eindrucksvoll: Die Steiermark ist ein Hotspot. Die Entwicklung dieser Technologie hat in der Steiermark eine lange Tradition. Immerhin wurden mehr als 50 Prozent der weltweit im Einsatz befindlichen Chips in der Steiermark entwickelt. Fast alle Firmen sind international und weltweit tätig, sie beschäftigen rund 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Allerdings gibt es auch Unterstützungsbedarf: Qualifiziertes Personal ist ein limitierender Faktor und in der breiten Öffentlichkeit ist RFID wenig bekannt.

Awareness, Qualifizierung & Forschung

Dieses Ergebnis hat die SFG zum Anlass genommen, die RFID-Hotspot-Initiative zu starten. Nach Abschluss der Studie wurden auf der SFG-Homepage eine eigene RFID-Rubrik eingerichtet (<http://sfg.at/rfid>) sowie zahlreiche Veranstaltungen (Workshops, Firmenbesuche etc.) mit über 1.400 TeilnehmerInnen durchgeführt, um die Möglichkeiten der Technologie sowie die in der Steiermark vorhandene Expertise – sowohl auf Unternehmens- als auch Forschungsseite – aufzuzeigen.

Um den Wettbewerbsvorsprung der Steiermark zu sichern, Kompetenzen auszubauen und den Hotspot zu stärken, hat die TU Graz im Oktober 2012 auf Anregung der SFG und mit Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft das von der FFG geförderte „RFID Qualifizierungsnetzwerk Österreich“ ins Leben gerufen. Durch maßgeschneiderte Kurse soll eine zielgerichtete Palette an Weiterbildungsmöglichkeiten für Angestellte im Bereich RFID entstehen. Ziel ist es, Graz zukünftig als führende internationale RFID-Ausbildungsregion mit Lehrgän-

gen, Studien und Kursen zu etablieren. Im Oktober 2014 ging das RFID-Qualifizierungsnetzwerk bereits in die zweite Runde.

Im COMET-Programm des Bundes (Com-petence Centers for Excellent Technologies) wurde das K-Projekt „Secure Contactless Sphere“ (SeCoS) im Oktober 2012 genehmigt: Die Forscher arbeiten in Zukunft an einer universellen Software, die es RFID-Chips erlauben soll, untereinander zu kommunizieren. Doch die Kommunikation zwischen immer intelligenteren Chips ist nicht der einzige Forschungsschwerpunkt, dem sich das von der SFG kofinanzierte Projekt, das von Joanneum Research gemeinsam mit der TU Graz und Unternehmenspartnern ins Leben gerufen wurde, verschrieben hat. Auf das Thema Sicherheit wird ebenfalls ein Fokus gelegt: Hier geht es vor allem um die Vermeidung von Datendiebstahl und den Schutz der Privatsphäre.

Weltinnovationsführerschaft

Die Steiermark ist beim Thema RFID Technologieführer. Zusätzlich zeichnet sie aus, dass auch bei einer High-End-

Technologie und bei Unternehmen, die auf dem globalen Markt tätig sind, der regionale und gesellschaftsrelevante Aspekt nicht vergessen wird. Mit der Hotspot-Initiative wurde erreicht, dass

- der Nutzen der Technologie für die Bevölkerung aufgezeigt wird,
- das Thema (Daten-)Sicherheit großgeschrieben wird,
- Ressourcen sowohl auf Unternehmens-, als auch Forschungsseite gebündelt werden,
- durch gezielte Qualifizierungsmaßnahmen für den wichtigsten Rohstoff in einer wissensbasierten Gesellschaft – Humankapital – gesorgt wird und
- Technologie- und Anwendungsanbieter auf einzigartige Weise zusammenarbeiten.

Der Einsatz dieser Technologie scheint oft weit entfernt vom Endverbraucher. Aber tatsächlich profitiert dieser – indirekt oder direkt – von RFID-Anwendungen – vor allem in Bezug auf Sicherheit und Bequemlichkeit. Beispiele dafür sind die Fälschungssicherheit von Medikamenten, die Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln, der Markenschutz von Textilien, die Kommunikation rund ums Auto (z. B. Reifendruck, Wegfahrsperr) sowie die

Identifizierung von Personen (z. B. Patienten) und Tieren. In der Fabrik der Zukunft ermöglicht sie beispielsweise die automatische Echtzeit-Kommunikation zwischen dem Rohstoff, der Produktionsanlage und dem fertigen Produkt – die RFID-Technologie liefert also einen wesentlichen Beitrag für eine „Smart Production“. Die Einsatzmöglichkeiten scheinen unendlich, der potenzielle Markt ist riesig. Wichtig dabei ist allerdings, den Fokus richtig zu setzen: Nicht das, was möglich ist, ist entscheidend, sondern das, was von der Bevölkerung benötigt wird. Behält man dies im Auge und ziehen Gesellschaft und Industrie an einem Strang, kann sich eine Technologie in die richtige Richtung weiterentwickeln. Daher ist es ein Ziel des RFID-Hotspots Steiermark, diese beiden Welten zusammenzuführen.

Manfred Hall ist Projektmanager bei der Steirischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft SFG und betreut das Leitthema Health-Tech und die Kernkompetenzen Elektronik, Mess-/Regeltechnik (mit Schwerpunkt auf RFID und Digitaltechnologien) sowie Maschinen-/Anlagenbau.



Maschinenring

Die Profis vom Land

Treue und zufriedene Kunden im Personalleasing und Service

Wer einmal mit dem Maschinenring im Bereich Service oder Personalleasing zusammengearbeitet hat, greift immer wieder gerne auf den Maschinenring zurück. Das zeigen auch die Ergebnisse der von September bis Oktober 2014 durchgeführten Kundenbefragung durch das unabhängige market Institut.

Die hohe Qualifikation der Fach- und Hilfskräfte gehört neben der Kompetenz der regionalen Kundenbetreuer zu den absoluten Stärken des Maschinenrings in puncto Personalvermittlung.

Telefonisch 800 Kunden befragt

Dieses Ergebnis aus der stichprobenartigen Befragung von 800 Kunden aus ganz Österreich freut Geschäftsführer Dr. Matthias Thaler sehr. „Im Vergleich zur erstmalig durchgeführten Kundenbefragung 2011 haben wir uns heuer sogar noch steigern können. Was aber nicht heißen soll, dass wir uns auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern weiterhin unser Bestes geben, um die passenden Mitarbeiter an Unternehmen zu vermitteln“, betont Thaler. Neben der Qualifikation ist auch die Arbeitseinstellung der überlassenen Mitarbeiter positiv bewertet worden. Besonders die Pünktlichkeit und Verlässlichkeit der Maschinenring Mitar-

beiter sind Pluspunkte in der Arbeitskräfteüberlassung durch den Maschinenring. Erstmals wurden heuer auch in der Steiermark Kunden aus dem Dienstleistungsbe- reich befragt.

Winterdienst starke Nr. 1

Aus der umfangreichen Dienstleistungspalette im Service ist die Zufriedenheit der steirischen Kunden im Winterdienst am höchsten, dicht gefolgt von den Sommerdienstleistungen, wie Garten- und Grünraumgestaltung. „Auch hier punktet der Maschinenring mit Verlässlichkeit und Genauigkeit“, ergänzt Thaler. Potential wird im nächsten Jahr vor allem im Bereich der Objektbetreuung gesehen.



Dr. Matthias Thaler
Geschäftsführer

www.maschinenring.at

EDUARD FALK

Neu Gier

Manche Dinge sind überall auf der Welt gleich. Manche Dinge sind grundlegend anders. Manche erscheinen zwar anders, sind aber sehr ähnlich. Der Monolog eines international tätigen Spitzenmanagers über Erwartungen, Verstehen und Missverstehen, Enttäuschungen und Erfolge.



A. Professionalität

Von Wien ausgehend habe ich zuerst alle Regionen Österreichs kennengelernt. Projekte gegen Konkurrenz verkauft. Projekte im lokalen Kontext abgewickelt. Dabei zeigt sich im Prinzip schon in der erweiterten Heimat das Spektrum der Problemstellungen – selbst wenn man die relativ gleiche Sprache spricht. Schon hier ist man immer auf die Unterschiede fokussiert. Der Fremde ist bestenfalls interessant. Wenn sein Angebot interessant ist, wird er auch genommen. Das heißt aber noch lange nicht, dass er in der praktischen Umsetzung Unterstützung findet.

Aber es gibt auch andere Beziehungsebenen als die regionale Zugehörigkeit. Es gibt auch eine menschliche Ebene, die unabhängig vom kulturellen Kontext ist. Ein Polier kann innerhalb kürzester Zeit Freunde finden, die ihn wohlwollend

behandeln, auch wenn er zuvor keinen Menschen gekannt hat. Er darf sogar Dinge tun, die selbst Landsleuten nicht erlaubt werden, die ungeschickt daher kommen und selbst kein Wohlwollen herbeiführen können. Weil nicht nur vordergründige Freundlichkeit zählen muss – es kann auch Entschlossenheit sein, Klarheit, die Fähigkeit zu vermitteln, warum etwas nötig ist.

Ein Beispiel: In meiner Zeit in Österreich hatten wir ein Projekt im Zentrum von Klagenfurt, bei dem es um Millimeter ging. Dabei hat der Fahrer an einer Engstelle seinen LKW souverän manövriert. Zwei ältere Kärntner haben das beobachtet. Und plötzlich sagt der eine: „Das muss ein Vollprofi sein.“ Nach einer kurzen Pause antwortet der zweite: „Wir Kärntner müssen schöne Docker sein, wenn wir dafür einen Steirer brauchen.“ Aber das hat er nicht negativ, sondern eher bewundernd gemeint. Wenn Leute Professionalität erkennen, entsteht Akzeptanz. Eines der Geheimnisse ist, dass man Professionalität erkennen muss.

B. Der Unterschied

Das Dorf, dem man sich zugehörig fühlt, ist oft sehr klein. Menschen, die aus dem Westen nach Innsbruck pendeln, sind nicht lange unterwegs. Die Oberländer sind eine Gruppe, deren Eigenschaften in Innsbruck sehr misstrauisch betrachtet werden. Man duldet sie nur. Aber das zeigt dieses Bedürfnis nach Positionierung. Auch die kleinsten Unterschiede werden herausgearbeitet. Im internationalen Kontext kann das sogar weniger Bedeutung haben, als im lokalen oder regiona-

len. Oft leben große Nationen diese regionalen Unterschiede weniger als kleine Länder, wie Österreich.

C. Sprache

Wenn man nicht alle Nuancen einer Sprache beherrscht, geht viel verloren. Dennoch: Deutsche und Österreicher haben keine sprachlichen Verständigungsprobleme. Das gilt aber nur für den privaten Bereich.

Als ich aber das erste Mal mit meinem damaligen Chef bei einem Gruppentreffen in Deutschland dabei war, hat er als durchaus ernstzunehmender Fachmann seine Meinung zu einem bestimmten Thema gesagt. Das wurde zum kompletten Desaster. In Bemühung, deutsches Deutsch zu sprechen, hat er dieses Ziel immer noch zu neunzig Prozent verfehlt. Es hat für die Zuhörer lächerlich geklungen. Keiner war ihm fachlich überlegen, aber seine Wirkung war nicht gut. Damals habe ich mir vorgenommen, meine Auftritte so zu gestalten, dass ich ernst genommen werde, auch wenn die völlige sprachliche Anpassung nicht möglich ist.

Sich nicht unter dem Wert zu verkaufen, ist ein großes Thema. Ein Franzose, der im eigenen Land sicher auftritt, ist von seiner Wirkung her eher dubios, wenn er ein holpriges Englisch verwenden muss. Wirkung spielt im internationalen, multikulturellen Umfeld eine ganz große Rolle. Es kann sich eine Putzfrau in einem kulturell fremden Umfeld völlig souverän bewegen, sie wird als Putzfrau und als Mensch ernst genommen. Und es gibt Manager, die völlig deplatziert und oft auch schwach wirken. Weil sie sprachlich nicht souverän sind, wird ihnen unterstellt, dass sie vielleicht auch in der Sache nicht ganz sattelfest sein könnten. Darum geht es, wenn man

Sich nicht unter dem Wert zu verkaufen, ist ein großes Thema ... Man muss sich über die Wirkung Gedanken machen. Wesentlich ist, dass Ernsthaftigkeit erkennbar wird, dass man professionell ernst genommen wird.

sich aus dem unmittelbaren Umfeld hinausbewegt. Man muss sich über die Wirkung Gedanken machen. Wesentlich ist, dass Ernsthaftigkeit erkennbar wird, dass man professionell ernst genommen wird.

D. Macht

Freundlichkeit und Konzilianz sind bei Angehörigen kleiner Länder eher zu erwarten – aber auch notwendiger – als bei Menschen aus großen Nationen. Wer aus einem kleinen Land kommt, hat wenig Macht im Rücken. Er ist auf das eigene Geschick angewiesen. Er ist aber auch keine Bedrohung.

Vor 25 Jahren hatte ich überhaupt kein Problem, von den deutschen Kollegen verstanden zu werden. Als ich als Chef gerufen wurde, haben sie mich plötzlich nicht mehr verstanden. Mir wurde klar, dass ich Deutsch als Fremdsprache lernen muss. Mittlerweile ist die Kritik verstummt. Aber am Anfang hat mit hoher Wahrscheinlichkeit irgendjemand gesagt: „Ach, Sie kommen aus Österreich ...?“ Und das in einem Ton, der dazu führt, dass man drei Stockwerke tiefer startet. Auch eine schöne Floskel: „Das ist ja wie im Schiurlaub.“ Heute kann man ja als Österreicher antworten, dass man im Schiurlaub gut Deutsch lernen kann,

angesichts der vielen deutschen Kellner in den österreichischen Schigebieten. Das bricht das Eis ...

E. Rollen

Immer wieder faszinierend ist, wie in unterschiedlichen Ländern praktisch identische Geschäfte völlig unterschiedlich aufgegriffen werden, um zum fast identen Ergebnis zu kommen. Die Rollen der Berater sind verschieden, die Risikoverteilung ist völlig unterschiedlich, es geht darum, wer sich in der Rolle desjenigen sieht, der die Regeln bestimmt. Diese Unterschiede sind über lange Zeit gewachsen. Seltenerweise sind die Kulturen, die am härtesten mit den Auftragnehmern umgehen, auch diejenigen, die die geringsten Marchen akzeptieren. Diejenigen, die keine Sicherheitsreserve für das Risiko akzeptieren, verursachen die größten Risiken. England ist ein typisches Beispiel, ebenso Italien. Diese beiden Länder sind sich viel ähnlicher, als man erwarten würde. Vielleicht, weil beide eine komplett ausgeformte rechtliche Basis haben – diese beiden Hochkulturen haben sich lange Zeit damit beschäftigt, alles auszureizen und besonders gefinkelt aufzuziehen. Auf der anderen Seite agieren die Unternehmen sehr egoistisch und versuchen, dem anderen möglichst viel Risiko überzustülpen. In Italien wird das noch

mit der Facette erweitert, dass Verträge, wenn sie nicht zum Vorteil des Auftraggebers sind, gerne gebrochen werden. Hier herrscht eine unglaubliche Brutalität, Verträge zu beugen und zu missachten, solange man der Meinung ist, dass man im Konflikt nicht verlieren wird. Die Machtposition wird im rechtlichen Kontext mit eingesetzt. Das beginnt beim Staat und zieht sich durch die gesamte Gesellschaft. Das führt dazu, dass jeder immer auf der Hut ist, es gibt ungeheures Misstrauen, dasselbe Misstrauen, das in die Regierung gesetzt wird. Das macht das Leben auf der offiziellen Geschäftsschiene sehr schwierig. Wer in Italien Geld verdient, kann überall Geld verdienen. Ich habe Italien als den Olymp des Geschäftemachens erlebt. Das fördert andererseits Business-Freundschaften, weil jeder bemerkt, dass Geschäfte außerhalb von Freundschaften nahezu aussichtslos sind. So bildet sich auch eine Parallel-Kultur des Geschäftemachens heraus, in der alles funktioniert und man sich gegenseitig unterstützt.

F. Lachen

Es gibt so etwas wie ein nomadisches Gen. Es gibt Menschen, die lieber in die Fremde gehen als andere. Sie bewegen sich dort auch leichter – einfach, weil

GUTGEBAUT.AT

HALLENBAU - BÜROBAU - INDUSTRIEBAU



Generalunternehmungen



- Hallen- und Bürogebäude in individueller Architektur
- Gesamtplanung und Gesamtbauausführung als Generalunternehmer
- schlüsselfertig aus einer Hand
- wirtschaftlich und zweckoptimierte Lösungen
- beste Wärmedämmung und brandtechnische Lösungen
- optimales Raumklima und Raumakustik
- stützenfreie Spannweite **bis 100 m**

ATC Generalunternehmungen GmbH

Zentrale St.Pölten: Mostviertelstr. 3-5 | 3100 St. Pölten | T: +43 2742-22 992 | F: +43 2742-22 992-9 | office@gutgebaut.at
Filiale Graz-Lieboch: Kohutweg 8 | 8501 Lieboch | T: +43 3136-61350 | F: +43 3136-61360 | office@gutgebaut.at



sie es gerne tun. Wenn ich neue Leute irgendwohin schicke, sage ich ihnen, das einzige, das dich rettet, ist es neugierig zu sein. Man muss die Lebensumstände der Menschen dort kennenlernen wollen. Das genau ist der Punkt, es schaut nur so aus, als ob das für Geschäfte nicht notwendig wäre.

Mittlerweile führe ich ja selbst kaum mehr Verhandlungen, außer es geht um den Kauf eines Unternehmens, aber ich habe für unser Unternehmen eine Akademie aufgezogen, die aus vielen Modulen besteht, die die einzelnen Bereiche des Geschäftslebens abdecken. Ein Modul befasst sich mit Verkaufen und Verhandeln. Eine Vorgabe dabei: Wenn du es nicht geschafft hast, in einem Verhandlungsgespräch alle Teilnehmer zum Lachen zu bringen, kannst du davon ausgehen, dass es nicht gut gelaufen ist. Dabei schauen einige verwundert, weil sie das zum ersten Mal gehört haben. Es ist ihnen überhaupt noch nie in den Sinn gekommen, dass es in einer Verhandlung, bei der es um viel Geld geht, so locker sein könnte, dass man zum Lachen kommt. Das ist ein gewisses Geheimnis des Erfolgs und der persönlichen Lebenskunst. Eine Verhandlung, in der gelacht wird, kann natürlich trotzdem scheitern, aber man geht mit heller Miene auseinander. Man schleppt dann aber nicht wochenlang ein bitteres Gefühl mit sich herum – wenn man hinausgeht, ist die Sache emotional bewältigt. Das ist ein Teil dieser Schule: den Teilnehmern beizubringen, dass sie sich nicht zu sehr verbeißen sollen.

G. Sympathie

Der Anbieter muss sich nicht

Durch ganz viel eigene Erfahrung als Teilnehmer und Trainer bin ich mittlerweile leider an dem Punkt, wo ich zur Kenntnis nehmen muss, dass Training nur der zweitbeste Weg ist, um Menschen zu entwickeln.

unbedingt sehr bewegen, er muss dem Kunden grundsätzlich sympathisch sein – als Person mehr, als als Organisation. Wenn ein Kunde mit der Person will, wird er sich in der Sache bewegen und Bedingungen schaffen, die ein sinnvolles Vertragskonstrukt und eine sinnvolle Abwicklung ermöglichen. Auch das widerspricht der Standarderwartung von Geschäftsbeziehungen. So kann man, egal, wo auf der Welt, erfreuliche Begegnungen mit Kunden hervorrufen. Ein wichtiger Faktor sind Menschen, die zur Interaktion einladen und nicht so nervös sind, dass sie sich bereits verhärtet haben. Es geht nicht nur um Problemlösung, sondern auch um Spannungslösung.

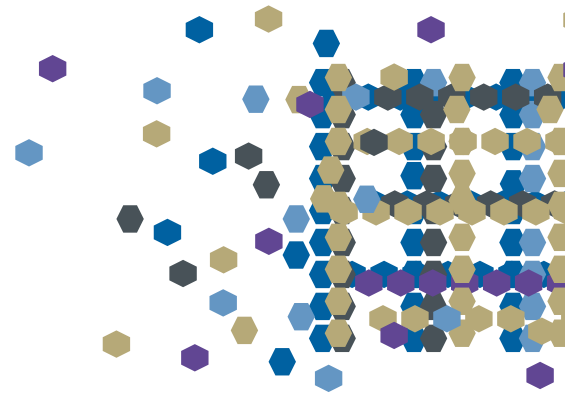
Wir arbeiten viel in Ländern, in denen die Kunden sagen, jetzt kommt der Deutsche – Österreich wird ja kaum wahrgenommen – und der wird uns jetzt erklären, wo es langgeht. Das erst gar nicht aufkommen zu lassen – oder es sofort zu zerstreuen – geht nur, wenn man versucht, ein Gespräch auf Augenhöhe zu erzeugen.

H. Respekt

Es gibt wirklich bescheidene Länder, in denen auch Kunden bescheiden sind. Das ist aber nicht häufig so. Denn gerade in bescheidenen Ländern müssen Kunden im Vergleich zu ihrem Umfeld reich sein, im Verhältnis viel reicher, als das bei uns üblich ist. Der Vertreter eines Unternehmens hierzulande muss persönlich nicht reich sein, und das Unternehmen kann eines von vielen sein. Abgehobenen Reichtum gibt es bei uns kaum. Der Respekt, den sich ein Ölhändler aus Nigeria erwartet, ist ein völlig anderer, als jener, den sich der Vertreter einer respektablen Firma bei uns erwartet. Es ist insgesamt ein spannendes Feld, wo man sich die Neugier erhalten muss, um sofort etwas über diesen Menschen zu lernen.

I. Training

Durch sehr viel eigene Erfahrung als Teilnehmer und Trainer bin ich mittlerweile leider an dem Punkt, wo ich zur Kenntnis nehmen muss, dass Training nur der zweitbeste Weg ist, um Menschen zu entwickeln. Ich kann aber kaum Leute irgendwohin schicken, damit sie den Schulungsinhalt im Job lernen. Training ist

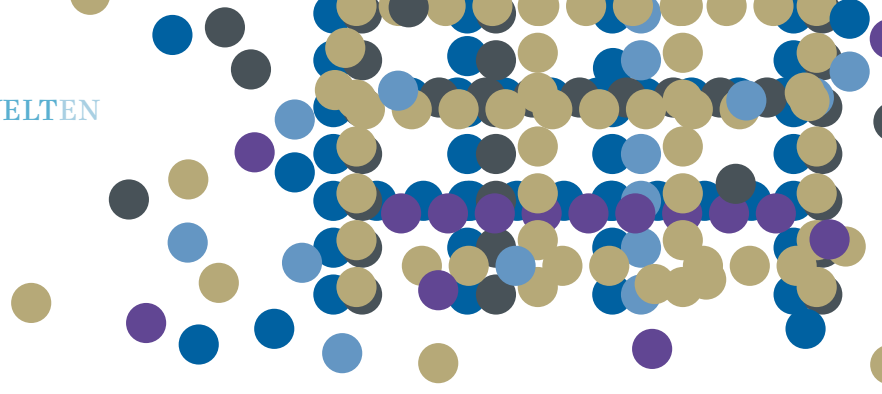


im besten Fall auch eine Art Assessment, bei dem man Potenziale erkennt. Beim Verkaufen und Verhandeln gehe ich in der Regel nicht mit. Ich kann den Erfolg nur am Ergebnis ablesen. Die Prozessqualität kann ich nicht beurteilen, das ist ähnlich wie bei Lehrern. Dort müsste man sich auch in die Klasse setzen, um etwas korrigieren zu können. Wir haben daher Trainings aufgezogen, die konkrete Situationen simulieren, und zwar so, dass alle Teilnehmer sofort bestätigen, dass es genau so ist, wie sie es schon erlebt haben. Wenn dieser Effekt eintritt, wenn die Teilnehmer das Gefühl haben, genau so ist der Kunde, genau so ist es ihnen bereits ergangen, steigen sie ganz schnell in das Spiel ein und mobilisieren die Fähigkeiten, die sie auch in der realen Verkaufssituation einsetzen würden. Dann kommt es auch meist zur Erkenntnis, dass man im Team besser ist als alleine.

J. Kompetenz

Wirklich professionelle Einkäufer sind sich nicht zu blöd dafür, jedes Detail zu beachten. Dieser Qualität kann man überall auf der Welt begegnen, aber es gibt auch viele, die völlig unvorbereitet in ein Verhandlungsgespräch gehen – und damit den Grundstein für eine katastrophale Projektabwicklung legen, in der es drunter und drüber geht und wirklich viel Geld verschwendet wird – und letztendlich alle die Verlierer sind. Mir ist ein harter, aber kompetenter Verhandler deutlich lieber, weil der Inkompetente auch nie bereit ist, für seine Inkompetenz zu bezahlen.

Dr. Eduard Falk ist Geschäftsführer für Europa, den Mittleren Osten und Afrika (EMEA) des Spezialtiefbauunternehmens Keller Group. Seit 2012 gehört er dem Vorstand an. Der gebürtige Grazer hat Bauingenieurwesen studiert und ist seit 1987 für das Unternehmen tätig. Keller (in Österreich durch die Keller Grundbau GmbH vertreten) wickelt jährlich tausende Bauprojekte weltweit ab.



NICOLE NIEDERL

Will

kommen?

Die Steiermark: Ein internationaler Wirtschaftsstandort mit gelebter Willkommenskultur? Die Grenzen der Internationalität am Wirtschaftsstandort. Ein attraktiver Standort für internationale Fachkräfte?



Der demografische Wandel macht auch vor der Steiermark nicht Halt: Geburtenrückgang und eine zunehmende Entwicklung hin zu einer Wissensgesellschaft bedingen

einen zunehmenden Mangel an Fach- und Führungskräften, der heimische Wirtschaftsbetriebe auf Fachkräfte aus dem Ausland zurückgreifen lässt. Internationales Recruiting birgt jedoch viele Tücken und stellt sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer vor zahlreiche Herausforderungen.

Die Steiermark verzeichnet als Wirtschaftsstandort eine stolze Exportquote von 48 Prozent – Tendenz steigend. Im Sinne einer globalen Wettbewerbsfähigkeit haben sich Innovation und Innovationsfähigkeit als die entscheidenden Faktoren herauskristallisiert. High Potentials stellen somit die wichtigste – und gleichzeitig knappste – Ressource des Unternehmenserfolges dar. Studien belegen aber, dass ein allgemeiner Trend zur sinkenden Loyalität qualifizierter Mitarbeiter gegenüber ihrem Arbeitgeber besteht. Das Internet erhöht zudem dramatisch die Transparenz der Arbeitsmärkte, wodurch der Wettbewerb um qualifizierte und talentierte Mitarbeiter an Schärfe sowie die Gefahr der Abwanderung zugenommen haben. Um die entstandenen personellen Lücken an innovationsfähigem Personal zu schließen, sind Unternehmen gezwungen, MitarbeiterInnen aktiv zu gewinnen. Hierbei kommen Ansätze aus dem Marketing (insbesondere der Markenbildung) und dem Vertrieb zum Tragen. Traditionelle, eher passiv ausgerichtete Maßnahmen der Rekrutierung versagen immer häufiger bei der Gewinnung von rarem, qualifiziertem

Personal. Ferner wird das Personalrecruiting vermehrt in den internationalen Raum verlagert. Im Zuge dessen gilt es, die passenden Strategien zu entwickeln, um internationale Fachkräfte im „War for Talents“ nicht nur aktiv für das Unternehmen und den Standort zu gewinnen, sondern auch langfristig zu halten. Firmen setzen hierbei zunehmend auf Employer Branding, Diversity- und Retention Management.

Wie sieht es jedoch mit der Attraktivität des Standortes und seiner Willkommenskultur aus? Mit all den bürokratischen Hürden, auf die die Firmen meist wenig bis gar keinen Einfluss haben? Internationales Recruiting bedeutet oft: Komplizierte Übersiedelungen, administrative Hürden oder Wohnungssuche erschweren häufig eine positive Entscheidung seitens der „highly skilled migrants“ für den Standort Steiermark als Lebens- und Arbeitsmittelpunkt. Laut der aktuellen InterNations Studie „The Expat Insider Survey 2014“ belegt Österreich den stolzen Platz 3 im „Quality of Life Index“ – dennoch ist die Standortattraktivität kritisch zu hinterfragen. Bezüglich der wichtigsten gesetzlichen Regelungen und To-do's rund um Leben und Arbeiten in Österreich wird der Versuch unternommen, sich im Internet zu informieren, jedoch sind die meisten Inhalte nur auf Deutsch verfügbar und auf einer unüberschaubaren Anzahl an Webseiten unterschiedlichster Ministerien, Behörden, Institutionen oder Integrationsvereinen verstreut. Gleiches trifft auch auf den Großteil der nötigen (Antrags-)Formulare zu. Ohne entsprechende Unter-

stützung des zukünftigen Arbeitgebers oder eines Fachkundigen mit sehr guten Deutschkenntnissen kann der gesamte Umzugsprozess somit leicht zur Odyssee werden. Im Extremfall können diese Hürden auch dazu führen, dass ein Job kurzerhand doch noch abgelehnt wird.

Allen voran haben es Nicht-EU-BürgerInnen schwer. Auch wenn etwa die Beantragung der Aufenthaltstitel – z. B. Rot-Weiß-Rot – Karte – mittlerweile in den meisten Fällen direkt vom zukünftigen Arbeitgeber übernommen wird, so kann für den Expat bereits das Zusammenstellen der nötigen Dokumente zur unlösbaren Aufgabe werden. Es kann zu Verzögerungen im Ausstellungsprozess des Aufenthaltstitels kommen, da z. B. Apostillen erforderlich sind, über die vorher seitens der Behörden nicht ausreichend informiert wurde. Erfolgt dann auch noch ein Familiennachzug (z. B. mithilfe der Rot-Weiß-Rot – Karte Plus), muss derselbe Prozess für jedes Familienmitglied durchlaufen werden,

Im Zuge des Personalrecruitings gilt es, die passenden Strategien zu entwickeln, um internationale Fachkräfte im „War for Talents“ nicht nur aktiv für das Unternehmen und den Standort zu gewinnen, sondern auch langfristig zu halten.

wobei hier oft als zusätzliches Hindernis die Beantragung im Ausland und ohne Unterstützung des Arbeitgebers erfolgen muss. Erschwerend kann auch die Anforderung „Deutsch vor Zuzug“ hinzukommen. Hier muss im Extremfall noch vor der Beantragung ein entsprechender Deutschkurs absolviert werden, was den Familiennachzug zusätzlich um einige Wochen verzögern kann.

Sind die Formalitäten für den rechtmäßigen Aufenthalt in Österreich jedoch endlich geregelt, warten mangels zielgruppengerechter Information sowie mangelnder Englischkenntnisse vieler Beamter weitere administrative Hürden, wie etwa das persönliche Vorsprechen bei der Landesregierung, die Abgabe der Fingerabdrücke, das Ausfüllen des Meldezettels oder die Eröffnung eines Bankkontos. Letzteres ist erst nach Vorweisen des Meldezettels möglich – jedoch werden in den meisten Fällen bereits Gehälter bezogen, wenn die Fachkräfte noch in sogenannten „Short-Term-Accommodations“ untergebracht sind. Die ersten Wochen in der temporären Unterkunft überbrücken die Zeit, bis eine permanente Wohnung gefunden wird. Die Suche nach einer solchen stellt sich in weiterer Folge

ebenfalls häufig als problematisch heraus. Temporäre Wohnungen als Dauerlösung kommen selten in Frage, da sie im Regelfall mit sehr hohen Kosten verbunden sind. Und ein langfristiges Miet- oder Kaufobjekt zu finden, ist ohne Deutschkenntnisse sehr schwierig. Hinzu kommt, dass heimische Privatvermieter häufig österreichische Mieter bevorzugen.

Sind alle Hürden überwunden und die Angelegenheiten des täglichen Lebens geregelt, ist es Ziel der Unternehmen, qualifiziertes Personal langfristig zu halten. Will man aber Fachkräfte, die mit Familie zuziehen, binden, müssen auch die Bedürfnisse der Familie befriedigt werden. Sind Kinder involviert, ergibt sich natürlich die Nachfrage nach internationalen Kindergärten und Schulen, die jedoch in der Steiermark noch Mangelware sind. Außerdem muss an dieser Stelle ein Augenmerk auf die PartnerInnen gelegt werden, deren berufliche Integration in der neuen Heimat häufig wegen undurchsichtigen und sehr komplizierten Verfahren zur Anerkennung ihrer Berufsqualifikation erschwert wird. Schlimmstenfalls ist eine Anerkennung wegen mangelnder Vergleichbarkeit überhaupt nicht möglich. Darüber hinaus spielen natür-

lich auch soziale Kontakte eine zentrale Rolle, aber sie sind ohne Starthilfe nur schwer zu knüpfen. Und eines muss klar sein – eine Fachkraft wird langfristig nicht haltbar sein, wenn sich die/der Partner/in nicht ebenfalls wohlfühlt und sich verwirklichen kann.

Fazit: Um die Standortattraktivität entsprechend dem Fachkräftemangel zu erhöhen und dazu beizutragen, dass Hochqualifizierte nicht nur aktiv rekrutiert werden, sondern auch eigeninitiativ nach Österreich kommen, sind Reformen in Punkto Gesetzgebung und Standortmarketing nötig. Ferner muss eine Infrastruktur geschaffen werden, die dazu beiträgt, dass sich diese Zielgruppe willkommen fühlt und langfristig bleibt.

Mag. (FH) Nicole Niederl ist seit 2012 Geschäftsführerin des Vereins Club International (CINT) – Servicestelle für internationale Fachkräfte und deren Familien. 2011 von der Wirtschaftsabteilung der Stadt Graz mit der WKO Steiermark und der IV Steiermark gegründet, unterstützt der CINT-MitarbeiterInnen von derzeit 30 Mitgliedsunternehmen (darunter AVL, Magna Steyr, SSI Schäfer PEEM, ams AG etc.).



Delivering solutions.

Sie bedienen die Märkte der Welt. **So wie wir.**



Ihr Ansprechpartner:
Stephan Sirec
 Alte Poststrasse 452, 8055 Graz
 Tel.: +43 (0) 5 7686-231120
stephan.sirec@dbschenker.com
www.dbschenker.com/at

Entscheidend ist für Sie, dass Ihre Fracht ans Ziel kommt.
 Und nicht, auf welchem Weg. Mit unserem weltweiten Netzwerk verknüpfen wir Schiene, Straße, Wasser und Luft optimal miteinander, damit Ihre Güter unversehrt, zuverlässig und pünktlich an jedem Ort der Welt eintreffen. Und das schnell, effizient und preiswert. Von einfachen Transportleistungen bis hin zu komplexen Logistikabläufen haben wir garantiert auch eine individuelle Lösung für Sie. Lassen Sie sich bedienen: www.dbschenker.com/at



REGINA STRASSEGGER

Welt Läufig

Regina Strassegger hat die Welt als Entwicklungshelferin, ORF-Journalistin, Filmemacherin und Wahlbeobachterin erlebt und beschrieben – und so ein differenziertes Bild gewonnen.



Es gibt ein altmodisches Wort – „weltläufig“. Können Sie mit diesem Wort etwas anfangen?

Strassegger: Ein Begriff wie „weltläufig“ fällt für mich in die paradoxe Kategorie zeitlos aktuell. Sollte der Lauf der Zeit einmal stoppen, gibt es uns nicht mehr – das wäre bedauerlich für unsere Spezies. Dass gegenwärtig die Weltläufigkeit zum rasanten Furioso mutiert, hat mit der Fahrlässigkeit dieser ebenso genialen, wie problematischen Spezies im globalisierten – sprich ökonomisierten – Zeitalter der Gier zu tun. Das Diktat des Profits unterwirft die Lebensradien der Menschen – egal in welchen Schichten. Solidartraditionen brechen, Hemmungsloses grassiert. Und so kollidieren in dieser Welt der Errungenschaften nun gefährliche Ungleichgewichte. Das Weltläufige hatte für mich immer die positive Konnotation des unterschiedlichen Ganzen, i.e. Kulturen, Sprachen, Religionen, Gemeinwesen etc. ... kommunizierende Gefäße, deren fragmentarische Erfassung uns im Laufe unseres Lebens beglückt, berauscht, verstört. Kurzum, das universelle Weltläufige sozialisiert das entdeckende, reflektierende Individuum auf seiner Reise durch die Zeit; formt ein kosmopolitisches Wesen. Dieser Zugang hat natürlich eine romantische Schlagseite, die um die Schattenwelten nur zu gut Bescheid weiß. Als TV-Dokumentaristin ging es in diesen 25 Jahren oft um die Darstellung, die bildliche Übersetzung dieser Dichotomien. Die Welt(läufe) – im Kleinen wie im Großen – sollte dem Betrachter verständlicher, vertrauter werden. Das war herausfordernd, straziös, manchmal riskant, aber immer faszinierend. Umso frustrierender war

es, jahrelang erlebt haben zu müssen, wie die außenpolitische Hintergrund-Berichterstattung im ORF zugunsten eines seichteren Infotainments marginalisiert wurde. Da wurde das Vokabel „weltläufig“ natürlich tabu. Am Ende hörte ich immer häufiger den tumben Spruch: „Und gö, mach's net zu g'scheit. Des kostet Quoten.“ Da wusste die Weltläufige: „Es ist Zeit zu gehen“.

Sie haben Ihre Laufbahn in der Entwicklungshilfe begonnen und sind über diesen Weg in den Journalismus gekommen. Hat sich durch diesen Perspektivenwechsel Ihre Einstellung zu den Menschen in Afrika oder Lateinamerika verändert?

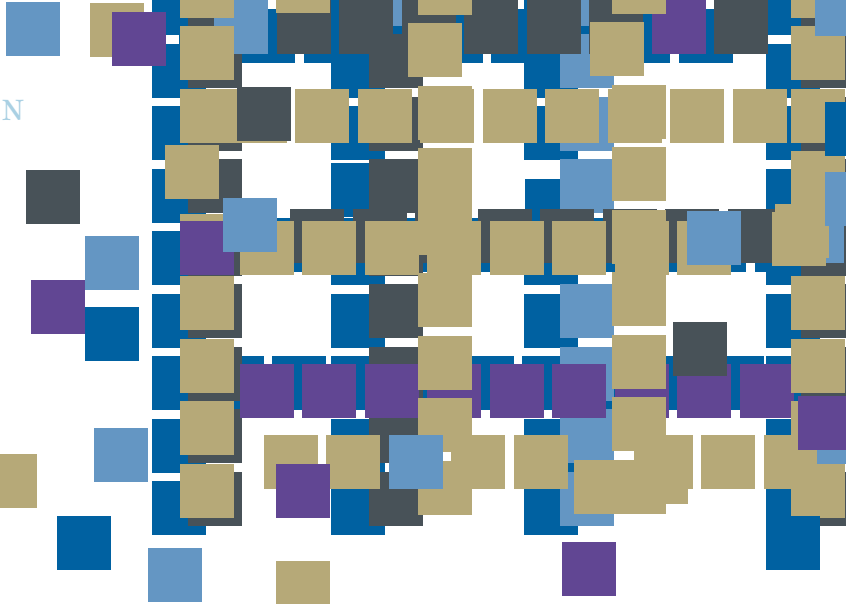
Strassegger: Die vier Jahre Arbeit in der Entwicklungszusammenarbeit waren die nächste Stufe in die andere, die viel weitere, außereuropäische Welt einzutauchen. Mit 25 gehörten plötzlich Armut, Krankheit, Krieg, Unterdrückung, Ungerechtigkeit zum Alltag jener, denen frau/man beistehen wollte. Namibia und Südafrika befanden sich in der heißen Phase im Widerstand gegen die Apartheid; in Nordnamibia, wo ich zunächst nach der Methode des Befreiungspädagogen Paulo Freires Englisch unterrichtete, bekämpfte die Südafrikanische Armee die einheimischen Untergrundkämpfer: Landminen, Massaker, Überfälle, Spitzel und Kollaborateure prägten den Alltag der Menschen. Damals war klar, wer unterdrückt, und wer (vermeintlich) befreit wird – also war klar, wo frau/man stand. Da ich mich in meinen Studien auf die Kolonialgeschichte dieser Region spezialisiert hatte, waren mir natürlich die Dynamiken strukturel-

ler und offener Gewalt vertraut. Meine psycho-politische Sozialisierung wurde markant vertieft. Aus der bürgerlichen Klosterschülerin wurde eine engagierte – aber vollkommen unerfahrene – Entwicklungsarbeiterin, die die alltäglichen Wirrnisse auch mit Gut/Böse-Kategorien innerlich zu ordnen suchte – dass die Welt viel komplexer und komplizierter ist, musste ich nach und nach erfahren. Mit der journalistischen Arbeit ab März 1989 veränderte sich naturgemäß die Perspektive: Es galt, politische Dynamiken und deren ausgefuchste Player zu durchschauen; immer wieder konfrontiert mit der Fehlbarkeit des Menschen, Manipulationen, Irreleitungen etc. – mit dem Phänomen Masse und Macht. Der engagierte Idealismus wurde zwangsläufig zum kritischen Realismus.

Sie waren auch in offizieller Mission unterwegs, etwa als Wahlbeobachterin. In dieser Rolle wird man wiederum anders wahrgenommen und nimmt wahrscheinlich auch anders wahr.

Wie behält man

Das Diktat des Profits unterwirft die Lebensradien der Menschen – egal in welchen Schichten. Solidartraditionen brechen, Hemmungsloses grassiert.



sich in dieser geschützten Position ein realistisches Bild bei?

Strassegger: Ob als Journalistin oder offizielle Vertreterin einer internationalen Organisation, wesentlich sind im Auftreten immer natürliche Autorität, Glaubwürdigkeit, Mitgefühl. Da macht es keinen Unterschied, in welcher Rolle frau/man unterwegs ist. All diese Missionen waren faszinierend, komplex, lehrreich; und immer gilt: ‚trial & error‘ sind ‚part of the game‘.

Auch wenn man offen, weitgehend vorurteilsfrei und neugierig „Problemzonen“ der Welt bereist, bleiben einem Enttäuschungen vermutlich nicht erspart. Wie sind Sie damit umgegangen? Wie haben Sie es vermieden, zu verhärten?

Strassegger: Dem Erfahrungs-, sprich Erkenntnisprozess sind Enttäuschung und Ernüchterung immanent. Als junger Mensch hadert frau/man mit dieser Realität, will sie nicht erkennen, rennt gegen sie an. Diese Phase, die auch

mit Leidenschaftlichkeit zu tun hat, kann lange

...Und so kollidieren in dieser Welt der Errungen-schaften nun gefährliche Ungleichgewichte.

dauern. Für mich galt „äußerlich verweigen, innerlich verletzlich“ – das konnte gefährlich sein, forderte seinen Preis.

Die Welt ist voller Stereotypen. Nun gibt es, wenn z. B. die unterschiedlichen Zahlen zur Produktivität, Kriminalität oder Bildung betrachtet werden, tatsächlich teils gravierende Unterschiede. Sind sie nur gesellschaftspolitisch bedingt, oder gibt es tatsächlich nationale, in den Menschen veranlagte Eigenschaften?

Strassegger: Die Stereotypenkategorisierung kann – wie aus der Soziologie hinlänglich bekannt – Orientierungshilfe sein, birgt jedoch erhöhte Erkenntnisrisiken. Stereotype wie etwa „kleine Männer neigen zur Selbstüberhöhung – schau nach bei Hitler, Stalin, Dollfuss, Wagner, Putin etc.“ haben zwar eine gewisse gemeinsame Schnittmenge, sind praktisch für rasches Beurteilen, aber was ist mit

all den unzähligen kleinen Männern, die am Überhöhungskomplex nicht leiden?

Ergo:
B e -
s o n -
d e -
r e

Vorsicht in exponierten Drucksituationen.

Die Menschen sind das eine, die „Staatsmacht“ das andere. Wenn man, so wie Sie es auch erlebt haben, in Ägypten festgenommen wird, bewahrt man sich diese Differenzierung oder kommt es zu einer Generalisierung des Unmuts?

Strassegger: Wie oben schon angedeutet: möglichst nicht zu generalisieren, gehört zur intellektuellen Redlichkeit; besonders in einer Situation – wie in Ägypten – wo das Volk unter repressiven Herrschaftsmethoden zu leiden hat und hatte.



www.boehlerit.com

BOEHLERIT
hard facts for best results



**ESTET – PARTNER
FÜHRENDER
UNTERNEHMEN**

Schlüsselfertige
Industrieobjektbauten

Individueller
Anlagen- und Vorrichtungsbau

Hochwertige
Komponentenfertigung

www.estet.com



ESTET Stahl- und Behälterbau GmbH
A-8770 St. Michael, Madstein 2
T +43 (0)3843 / 2696-0, E stahlbau@estet.com

EN 15085-2 CL 1, EN 1090 EXC 4, ISO- und SCC zertifiziert
Metalleitbetrieb Austria, Träger des Steirischen Panthers

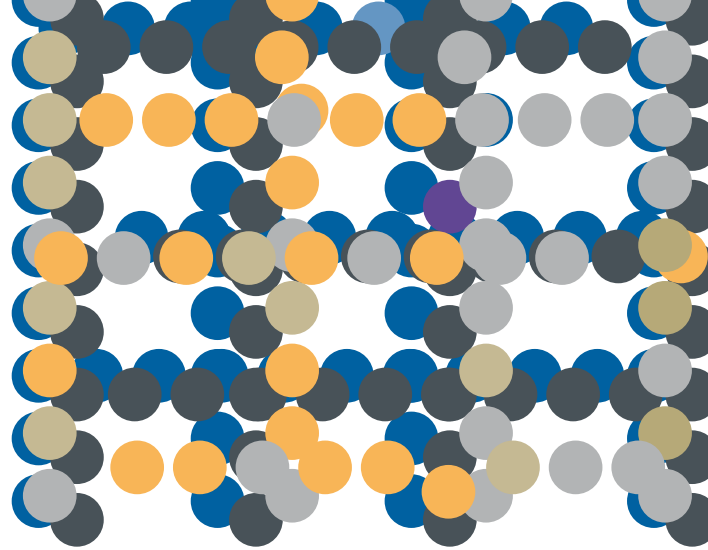
Betrachten wir beispielhaft die aktuelle Lage in Russland. Wie findet man angesichts dieser unterschiedlichen und auch veränderlichen Interessenslagen den richtigen Kurs zwischen „Sanktionshysterie“ und Willfährigkeit?

Strassegger: Vorab: Die Diktion „Sanktionshysterie“ ist pejorativ und – wie ich glaube – unzutreffend. Der von der EU verfolgte softe Stufenplan ist kein hysterischer. Im russischen Konfliktkontext ist der Westen mit multiplen Problemfaktoren konfrontiert: verdeckte Operationen, asymmetrische Dynamiken, volkswirtschaftliche Interdependenzen, ungleiche Sanktionsschadenseffekte in der euro-amerikanischen Allianz. Einmal mehr: ziemlich komplex.

Journalismus beschäftigt sich zwangsläufig eher mit der Ausnahme, als mit der Banalität. Er liefert eher Revolutionsbilder aus der Hauptstadt, z. B. Kairo, als vom ruhigen Leben in einer südägyptischen Kleinstadt. Trägt er damit nicht zu einem verzerrten Bild der Welt bei?

Strassegger: Wer meine Arbeiten kennt, weiß, dass mein Reportagestil – fast – immer das Abseitige des sogenannten normalen Lebens den Konflikt Hotspots gegenüber gestellt hat, sei das nun in Afrika, am Balkan, im Kaukasus oder sonst wo gewesen. Ein Beispiel aus den international vielfach verkauften Kreuz & Quer-Dokus „Gebete für die Freiheit“ und „Die verratenen Gebete“: Den dramatischen Ereignissen am Kairoer Tahrir stellte ich die Mikrokosmen eines salafistischen Erntearbeiters an der Peripherie sowie eines mittelägyptischen Dorfes eines der bedrohten koptischen Aktivisten vom Tahrir entgegen. Beide begleiteten wir in ihre Umfelder. Diese – aufwendigen – Stilmittel sind ja das Asset spannender Hintergrundberichterstattung. Aber das ist eine andere Geschichte.

Eigene Existenzängste machen Menschen eher empfänglich für Xenophobie. Kann man sich etwa über Jugendliche in Ostdeutschland empören, die sich aus ihrer echten oder auch nur vermuteten Aus-



sichtslosigkeit in den Rechtsradikalismus flüchten? Oder Griechen, die aufgrund ihrer Hoffnungslosigkeit in Apathie verfallen? Anders gefragt: Wie löst man diesen Knoten auf?

Strassegger: Das ist eine Megaabschlussfrage, für deren hinreichende Beantwortung ein Seminarzyklus nicht ausreicht. Aber zurück in den persönlichen Erfahrungsbereich. Als Jörg Haider in seinen populistischen Hochzeiten das xenophobe Ressentiment besonders aggressiv einsetzte, gründeten Schüller, Coudenhove, ich und andere die integrative Gegeninitiative „Land der Menschen“. Das offensiv und kontrovers angelegte Credo lautete: „Durchs Reden kommen die Leute z’samm“. Sprich Ausländer mit Ausländerhassern, Coole mit Aufgebrachten, Engagierte mit Vergessenen, Geduldige mit Desillusionierten trafen sich im ganzen Land an LdM-Stammtischen; setzten sich einander aus. Das war entladend, spannend, spannungsreich und überraschend, wie rasch das xenophobe Ressentiment zusammenbrach. Die Hasser und Aufgebrachten reagierten mit den Erfahrungen, „ich werde angehört, meine Ängste, Irritationen, Zumutungen werden ernst genommen, das Andere, Fremde, Abstoßende ist ein menschliches Gegenüber, mit dem mich beispielsweise im Fußball, beim Essen, auf Urlaubsreisen Gemeinsamkeiten verbinden“ – auf all das reagierten Xenophobe oft überemotional, verschämt, manchmal sogar erleichtert. Die Crux der Geschichte: Je selbstverständlicher Menschen miteinander umgehen, couragiert bei sich bleiben, gemeinsame Ziele haben, einander auch etwas zumuten, desto befreiter sind sie.

Dr. Regina Strassegger ist Historikerin, sie war ORF-Journalistin und Filmemacherin. Ihre Filme wurden mehrfach ausgezeichnet.

Maßgeschneiderte Lösungen für KMU

Als Partner des Mittelstandes bietet Lyo-ness Lösungen für effizientes Stamm- und Neukundenmanagement, das auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten ist.

Kleine und mittelständische Unternehmen dominieren die marktorientierte Wirtschaft und machen mit 90 Prozent den größten Teil der Partner der internationalen Lyo-ness Group aus – und das ist kein Zufall! Denn seit Herbst 2013 setzt sich diese unter dem Motto „Region (be)leben“ vermehrt für den Ausbau und die Stärkung des internationalen KMU-Netzwerkes ein und verfeinert ihre Serviceleistungen für die Umsetzung von maßgeschneiderten Kundenbindungsprogrammen laufend. Mit Erfolg: Die Zahl der Lyo-ness KMU-Partner hat sich seither verdoppelt. Lyo-ness gibt seinen KMU-Partnern Marketinglösungen in Form von unterschiedlichen Paketen in die Hand, die sonst nur großen Konzernen vorbehalten bleiben, da diese schlichtweg zu teuer für kleine Betriebe sind. Sie inkludieren, neben der Promotion der Partner auf allen Kanälen, modernes POS-Material sowie effiziente Tools, um Neukunden zu gewinnen und Stammkunden zu binden. Das Resultat: ein professionelles und persönliches Management der Kundenbeziehungen und eine nachhaltige Gewinnsteigerung.

Die Grundausstattung des sogenannten Lyo-ness Solution Pack bildet ein Tablet mit eigens entwickelter App für Umsatzübersichten, Transaktionsübertragungen und Neukundenregistrierungen sowie ein Set an Kundenkarten mit eigenem Logo, die es ermöglichen, sämtliche Lyo-ness Vorteile bei allen Partnerunternehmen zu nützen. Darüber hinaus können KMU über ein eigenes Partner-Portal (www.loyaltyprogram.com) auch Online-Werbemöglichkeiten nutzen, um besondere Aktionen oder Dienstleistungen in Form sogenannter Shopping Point Deals für bestimmte Zielgruppen online zu platzieren oder individualisierte Online-Gutscheine zum Verkauf anzubieten. Neue Kunden zu gewinnen ist das eine, diese zu Stammkunden zu machen, das andere – mit dem Lyo-ness Solution Pack kein Problem. Im Paket sind auch Module für das professionelle Stammkundenmanagement enthalten: Mit dem CRM-System



(Customer Relation Management) von Salesforce, dem weltweit führenden Anbieter für CRM-Lösungen, können KMU etwa selbst Newsletter an ausgewählte Stammkunden versenden, Umfragen zur Kundenzufriedenheit durchführen und bedeutende markt- und kundenspezifische Statistiken und Branchenvergleiche erheben und für zielgruppenoptimierte Marketingstrategien nutzen.

Das Lyo-ness Solution Pack ist ein allumfassendes Servicepaket, das KMU dazu verhilft, sich gegen große Konzerne zu behaupten, und kann von KMU-Partnern seit 8. November ein Jahr gratis getestet werden! Mehr Informationen unter www.loyaltyprogram.com.

Lyo-ness als Arbeitgeber

Aufgrund der internationalen Ausrichtung aller Lyo-ness Geschäftsbereiche bietet das Unternehmen seinen Mitarbeitern stets

neue Berufsmöglichkeiten in verschiedenen Bereichen wie Marketing, Kommunikation, Member Service, Logistik oder Neue Medien – mit zahlreichen Aufstiegsmöglichkeiten. Mitarbeiter profitieren von einem offenen und abwechslungsreichen Umfeld, in dem Teamwork an erster Stelle steht. Bedingt durch das weltweite Wachstum vergrößert Lyo-ness sein Team stetig national und international und sucht laufend qualifizierte und motivierte Personen, die gerne in einem internationalen Umfeld arbeiten. Kontaktperson: Andrea Lang, MBA.

Mehr auf www.lyo-ness.com.



Lyo-ness Austria GmbH

Grazbachgasse 93 | A-8010 Graz

Tel.: +43 316 7077700

E-Mail: member-service@lyo-ness.at

www.lyo-ness.at/www.lyo-ness.com

Erfolgreich fachtagen im Zentrum Österreichs



Leoben konnte sich in den letzten Jahren als eines der führenden Kompetenzzentren für Forschung und Entwicklung positionieren. Das Convention Bureau Leoben (CBL) ist Ihr idealer Ansprechpartner, wenn Sie diese einzigartige Symbiose aus Wissenschaft und Industrie für Ihre Tagung oder Ihren Kongress nutzen wollen.



GF Ing. Anton Hirschmann mit Assistentin Sandra Dölder

Der hohe, internationale Entwicklungs- und Forschungsstatus von Leoben spiegelt sich neben der weltweit hoch geschätzten Montanuniversität auch in der Bedeutung der ansässigen Industrie wider. Unternehmen von Weltruf wie zum Beispiel die voestalpine Schienen GmbH, AT&S, Knapp, RHI und Sandvik sind hier ebenso zu finden wie zahlreiche innovative Klein- und Mittelbetriebe.

Der Standort Leoben steht für beste individuelle und öffentliche Erreichbarkeit, für attraktive Locations bis zu 600 Personen und für modernste Konferenztechnik. Leoben, die Hauptstadt der Hoch- bzw. Obersteiermark, präsentiert sich seinen Gästen als Stadt mit Kultur und Flair, eingebettet in eine Region mit vielen kulturellen, kulinarischen und landschaftlichen Highlights. Obwohl Leoben die zweitgrößte Stadt der Steiermark ist, finden sich Besucher und Gäste schnell zurecht. Veranstalter schätzen die kurzen Wege zwischen Locations, Hotels, Gastronomie, Sehenswürdigkeiten und Wellnessanlagen, wie der Wassererlebniswelt Asia Spa.



Convention Bureau GmbH
Hauptplatz 1
8700 Leoben
Tel.: 03842 47260
www.convention-leoben.at

KNAPP stärkt steirische Standorte

Weltweit ist die KNAPP-Gruppe auf 2.500 Mitarbeiter gewachsen – davon sind mehr als 1.800 in der Steiermark tätig. Allein in den letzten drei Jahren sind 500 neue Arbeitsplätze entstanden.

Mit vier Standorten bekennt sich die weltweit tätige KNAPP-Gruppe klar zum Standort Steiermark. In den letzten Jahren hat KNAPP nicht nur in die Firmenzentrale in Hart bei Graz investiert und dabei weitere Fertigungshallen und Büros sowie eine Kinderbetreuung errichtet, sondern auch den zweitgrößten steirischen Produktionsstandort in Leoben gestärkt. Neben einer großen Halle für Testaufbauten und den Versand wurde auch ein Betriebsrestaurant auf 700 Quadratmeter für die 300 Mitarbeiter geschaffen. KNAPP IT Solutions in Grambach und YLOG Industry Solutions in Dobl sind zwei weitere 100%ige Tochtergesellschaften in der Steiermark.



Eröffneten heuer das Betriebsrestaurant in Leoben: (v.l.n.r.) Gerald Hofer (KNAPP-CEO), Franz Leitner (GF KNAPP Systemintegration), Bernhard Rottenbücher (GF KNAPP Systemintegration), HR Herbert Knapp (Aufsichtsrat), Eva Maria Lipp (Landtagsabgeordnete und Vzbgm. Stadtgemeinde Leoben) und Kurt Wallner (Bürgermeister Stadtgemeinde Leoben)

Know-how überzeugt weltweit

Als Partner der Industrie beschäftigt sich KNAPP eingehend mit den heutigen und zukünftigen Anforderungen seiner Kunden. Die flexiblen Systemlösungen im Bereich Lagerautomation überzeugen weltweit erfolgreiche Unternehmen, wie beispielsweise den Lifestyle-Konzern Olymp, den deutschen Pharmagroßhändler Noweda oder die britische Kaufhauskette John Lewis. Mit dem vollautomatischen Kommissionierroboter Pick-it-Easy Robot präsentierte KNAPP heuer eine weitere Innovation, die auf steirischem Know-how basiert.



KNAPP AG
Günter-Knapp-Straße 5-7
8075 Hart bei Graz
www.knapp.com

Hofmann Personal Steiermark feierte 15-jähriges Jubiläum

Vor bald 30 Jahren in Nürnberg gegründet und bis heute eine Erfolgsgeschichte.

Die I. K. Hofmann GmbH mit ihren Niederlassungen in der Steiermark (Graz, Gleisdorf, Ilz, Seiersberg) wurde heuer 15 Jahre alt. „Dieses Jubiläum wurde zum Anlass genommen eine „Geburtstagsparty“ der besonderen Art auszurichten, und unseren Kunden und Partnern, die wir bereits viele Jahre erfolgreich begleiten dürfen, DANKE zu sagen“, so der Prokurist und Regionalleiter von Hofmann, Markus Archan.

Hoch über den Dächern von Graz, am Grazer Schlossberg, feierte man zusammen mit über 200 Repräsentanten der verschiedensten Kundenunternehmen ein Fest mit interessanten Vortragenden und kulinarischen Höhepunkten. Als besondere Star-gäste konnte man die Geschäftsführerin



v.l.n.r.: Markus Archan (Prokurist), Ingrid Hofmann (Eigentümerin); Apnoetaucher Herbert Nitsch

und Gründerin von Hofmann Personal, Ingrid Hofmann, sowie den Extremsportler und 33-fachen Weltrekordhalter Herbert Nitsch begrüßen. Durch den Abend führte die charmante Antenne Steiermark-Moderatorin Simone Wallis. Für die kulinarischen Genüsse sorgte Starkoch Christof Widakovich.

Hofmann Personal beschäftigt in der Steiermark über 30 interne MitarbeiterInnen sowie über 1.000 MitarbeiterInnen im Kundeneinsatz. Konzentriert hat man sich auf die Dienstleistungen Arbeitskräfteüberlassung, Personalvermittlung und Master Vending. Hofmann Personal ist dafür bekannt, maßgeschneiderte Personallösungen für seine Kunden zu konzeptionieren und umzusetzen – die ausgeprägte Dienstleistungsbereitschaft und Kundenorientierung ist eine große Stärke des Zeitarbeitsunternehmens.

I.K. Hofmann GmbH

Industriezeile 56a | A-4020 Linz

Telefon +43 (0)732 603260

Mail: office@hofmann-personal.at

www.hofmann.info

Fast in jedem Smartphone befindet sich Technologie der ams AG

Mikrochips und Sensorlösungen von ams finden sich in fast allen Lebensbereichen. Die Innovationskraft des Konzerns zeigt sich in einer F&E Quote von über 18 %, womit die ams AG österreichweit an 2. Stelle liegt.

Wir leben im Zeitalter der Sensoren: Angefangen vom Auto bis hin zu unseren Wohnungen, Häusern, Büros, persönlichen Geräten und vielem mehr – die meisten von uns kommen täglich mit einer Vielzahl von Sensoren in Kontakt. Wir verlassen uns auf Sensoren, um zum Beispiel Akkulaufzeiten zu verlängern, Umgebungslicht, Bewegungen und Gesten zu erkennen, unsere Sicherheit zu erhöhen oder Veränderungen in Temperatur oder Blutzuckerwerten zu messen.

Vorzeigeunternehmen

Die ams AG beliefert neun der zehn führen-

den Smartphone-Hersteller, darunter auch Samsung. 2.5 Milliarden Mikrochips werden pro Jahr produziert und weit über 100 Millionen Lichtsensoren in alle Welt verkauft. Das Unternehmen bietet neben Lösungen für den Automotive-Bereich oder die Medizintechnik auch innovative Produkte für Smartphones an: ams-Technik ermöglicht es zum Beispiel, Hintergrundgeräusche zu unterdrücken und dadurch einen perfekten Klang zu erreichen. Sie macht Beleuchtungs- und Stromversorgung effizienter, verlängert so Akkulaufzeiten und schafft damit die Voraussetzung für attraktive Features, wie größere Bildschirme, schnellere Grafiken und bessere Fotos.

Doch auch in der Automobilindustrie sind Sensoren nicht mehr wegzudenken. Ein cleveres Batteriemangement erhöht die Reichweite von Elektro- und Hybridfahrzeugen, intelligente Sensorsysteme erken-



nen Hindernisse und leiten automatisches Bremsen ein. Der Weg zum „fahrerlosen“ Auto ist längst keine Utopie mehr, sondern ein Thema, an dem bei fast allen renommierten Herstellern längst ernsthaft gearbeitet wird.

Über ams: Firmenzentrale in Österreich – 1.600 Mitarbeiter weltweit – 10 Designcenter – 20 Verkaufsbüros weltweit – 378 Mio. Umsatz im Jahr 2013

Mehr Info unter: www.ams.com

Allnex All about resins

Will man als Unternehmen langfristig erfolgreich sein, ist es von entscheidender Bedeutung, in die Mitarbeiter zu investieren. Allnex Austria geht diesen Weg seit 55 Jahren sehr erfolgreich.

Seit Jahrzehnten darf sich das Unternehmen zu den erfolgreichen und staatlich ausgezeichneten Ausbildungsbetrieben für Chemielabor- und Chemieverfahrenstechniker zählen. Nun haben wieder neun weitere Lehrlinge die Möglichkeit, die faszinierenden Vorgänge und Abläufe in der Welt der Chemie kennenzulernen. Bisher wurden im Unternehmen im Lehrberuf Chemielabortechniker (bzw. Chemielaborant) und Chemieverfahrenstechniker (bzw. Chemotechniker) über 220 Lehrlinge ausgebildet.

Die fundierte Ausbildung umfasst nicht nur die praktische Arbeit im Labor bzw. im Produktionswerk, sondern auch einen firmeninternen Unterricht. Zum einen wird im theoretischen Unterricht auf die Reaktionen und Rohstoffe der Produktionspalette des Unternehmens eingegangen, zum anderen werden Inhalte wie Sicherheit, Umweltschutz, Qualitätssicherung, chemisches Rechnen, usw. vertieft.

Allnex Austria GmbH

Leechgasse 21, A-8010 Graz und
Bundesstraße 175, A-8402 Werndorf
Tel.: +43(0)50399-0 www.allnex.com



Breitenfeld AG Glänzendes Ergebnis

Breitenfeld Edelstahl, der obersteirische Nischenplayer in der Erzeugung hochwertiger Edelstähle, konnte im Geschäftsjahr 2013/14 seinen Umsatz trotz schwieriger Rahmenbedingungen um 10 % auf über 150 Mio Euro steigern. Unter dem Führungsteam Gerhard Hackl und Erich Schneider wird zusätzlich zum derzeit stagnierenden europäischen Markt der Export nach Nordamerika und Asien, wo vor allem bei hochlegierten Spezialstählen Absatzmöglichkeiten gefunden werden konnten, weiter ausgebaut. Das Unternehmen exportiert über 80 % seiner Produkte in alle Welt.

Als wichtiger Arbeitgeber im oberen Mürztal beschäftigt die Breitenfeldgruppe, zu der neben dem Edelstahlwerk auch eine Schmiede und ein Sonderstahlwerk gehören, derzeit 300 Mitarbeiter und bildet jährlich zwischen 15 und 20 Lehrlinge (Betriebsselektriker und Betriebsschlosser sowie Industrieschmiede) aus.



Breitenfeld AG

Breitenfeldstraße 22
A-8662 Mitterdorf
Tel: +43 3858 6161 0
www.breitenfeld.at

Ohne Logistik läuft nix

In einer mobilen Wirtschaft werden Waren aus weltweiten Märkten bezogen und von Österreich aus exportiert. Als weltweiter Logistikdienstleister arbeitet Dachser für zahlreiche österreichische Unternehmen.

Mit einem dichten Geflecht aus 471 eigenen Niederlassungen unterhält Dachser weltweit eines der stärksten Transportnetze. Als Bestandteil dieses flächendeckenden Verbundes offerieren die beiden Standorte in der Steiermark das volle Spektrum an logistischen Dienstleistungen. Sie sind eng an das weltweite Netzwerk des Logistikunternehmens angebunden.

Weltweites Dachser-Netzwerk

Exakt getaktete Verkehre verbinden den Grazer Standort direkt mit einer Vielzahl von Orten in Österreich, Deutschland, Italien, Frankreich Spanien, Portugal, Benelux, Großbritannien, Skandinavien, Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn. Über das Euro-



© Foto Dachser

hub in Bratislava, einer der drei Logistikkreisel von Dachser, werden die täglichen Transporte nach Osteuropa abgewickelt.

Vor zwei Jahren bezog Dachser den modernen Standort in Wundschuh bei Graz. Auf dem rund 22.500 Quadratmeter großen Grundstück betreibt der Logistikdienstleister eine 4.100 Quadratmeter große Umschlaghalle, an der bis zu 45 Lkw gleichzeitig be- und entladen werden können. Dort erfüllt Dachser sämtliche Kundenanforderungen

an eine moderne und qualitativ hochwertige Logistikdienstleistung, wie Value Added Services oder individuelle Logistik- und Transportlösungen.

Dachser Austria GmbH

Niederlassung Graz
Am Terminal 8 | 8142 Wundschuh
T: 03135 53333-0
M: dachser.graz@dachser.com
www.dachser.at

Smart Production Systems

Als global tätiges Unternehmen ist die M&R Automation GmbH ein weltweit führender Anbieter für Automatisierungs- und Produktionslösungen für die Automobil-, Elektronik-, Konsumgüterindustrie und Medizintechnik.

Innovative Produktionssysteme tragen durch fortschrittliche Lösungen zur Optimierung der Investitionen und damit zur Reduktion der Produktionskosten bei. Das steirische Unternehmen M&R Automation entwickelt und fertigt diese Lösungen in den Technologiebereichen Fertigung, Montage sowie Mess- und Prüftechnik und bietet seinen Kunden weltweit schlüsselfertige Montage- und Prüfanlagen aus einer Hand an. Das Unternehmen hält zudem Niederlassungen in Österreich, Deutschland, Kanada und China und ist somit auf den wichtigen Automatisierungsmärkten für seine Kunden stets direkt vor Ort.

M&R Automation GmbH
 Teslastraße 8,
 8074 Grambach/Graz
www.mr-automation.com



Neues Führungsteam bei ESTET Stahlbau



© Monika Winter Photography

Mag. Helga Stadler, DI Michael Wagner,
 Geschäftsführung ESTET Stahlbau

DI Michael Wagner übernahm mit Juli 2014 die technische Geschäftsführung des familiengeführten Stahlbauunternehmens aus der Steiermark.

Seit 35 Jahren stellt ESTET als Partner führender Unternehmen seine Kompetenz und Zuverlässigkeit erfolgreich unter Beweis. Industrieobjektbau in schlüsselfertiger Ausführung, Komponentenbau mit Schwerpunkt Schweißtechnik sowie kundenspezifischer Anlagen- und Vorrichtungsbau sind die Kerngeschäftsfelder von ESTET. Wertgelegt wird dabei auf hohe Qualität, wie die Zertifizierung nach EN 1090-EXC 4, die höchste Ausführungsklasse für die Herstellung von Stahl- und Aluminiumtragwerken, und die Zulassung nach DIN EN 15085-2 CL1, die höchste Klasse für das Schweißen von Schienenfahrzeugteilen, aussagekräftig untermauern. DI Michael Wagner war bisher in internationalen Unternehmen aus den Bereichen Anlagen-, Stahlbau und Fördertechnik tätig.

„Österreichische Unternehmen streben sehr häufig mit großem Aufwand mit ihren Produkten in Billiglohnländer. Wenn man alle Opportunitätskosten zusammenzählt, bleibt unter dem Strich oft nur eine bittere Erfahrung. Bei ESTET wollen wir unseren Kunden eine attraktive Alternative dazu in direkter Umgebung bieten, und sehen unseren Erfolg im eigenen Land. ESTET ist einerseits mit seinen traditionellen Werten gut verwurzelt und andererseits durch laufende Weiterentwicklungen am Puls der Zeit. Die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft“, schließt DI Wagner.

Kompetenz im Schrott.

schrottwaltner
 METALLE | DEMONTAGEN | ENTSORGUNG

Schrott ist kostbar und bares Geld wert.

Jetzt Info anfordern
 0316 71 18 93

www.schrottwaltner.at

estet
 STAHLBAU

ESTET
 Stahl- und Behälterbau GmbH
 Madstein 2
 8770 St. Michael
www.estet.com

Elevator Pitch 2014: Lifttür auf für die zündenden Ideen der Steiermark



Zweite Auflage für das Erfolgsformat der Jungen Wirtschaft Steiermark. Nach dem großen Erfolg im vergangenen Jahr wurden auch heuer wieder die zündendsten Ideen der Steiermark gesucht, die die Wirtschaft begeistern. Aus über 100 Bewerbern wurden jene 20 Finalisten ausgewählt, die am 11. November 2014 beim großen Finale um ein Preisgeld von 5.000 Euro kämpften. In 90 Sekunden während einer Liftfahrt in der Zentrale der Energie Steiermark mussten sie eine renommierte Jury überzeugen. Durchgesetzt hat sich am Ende Alen Munjakovic mit seiner Idee einer integrierten Schneidemaschine für Plastikmüll-Container.

Es gibt sie immer wieder: Zündende Ideen, die die steirische Wirtschaft begeistern. Bereits zum zweiten Mal machte sich die Junge Wirtschaft Steiermark in diesem Jahr auf die Suche, um genau diese zu finden. Über 100 junge Menschen zwischen 14 und 40 Jahren hatten sich im Vorfeld beworben. 20 Finalisten bekamen die Möglichkeit ihre zündende Idee für Produkte oder Dienstleistungen im Lift der Firmenzentrale der Energie Steiermark in Graz zu präsentieren. „Unternehmertum und Innovationsgeist sind die großen Triebfedern der steiri-

schen Wirtschaft. Mit der zweiten Auflage unseres Erfolgsformats wollten wir auch in diesem Jahr jungen Menschen die Chance geben, ihre genialen Konzepte der Öffentlichkeit zu präsentieren“, erklärte Burkhard Neuper, Vorsitzender der Jungen Wirtschaft Steiermark, „jeder kennt lange und ausschweifende Präsentationen, bei uns waren die Finalisten aufgefordert, ihre tollen Ideen knapp und knackig auf den Punkt zu bringen.“ Genau 90 Sekunden hatten die Finalisten Zeit, um die hochkarätige Jury rund um Wirtschaftslandesrat Christian Buchmann und WKO Steiermark-Präsident Josef Herk während einer Liftfahrt von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen. Ebenso mit in der Jury: Franz Kerber (Steiermärkische Sparkasse), Urs Harnik-Lauris (Energie Steiermark), Alfred Gutschelhofer (Universität Graz), Birgit Pichler (Kleine Zeitung), Daniel Horak (CONDA) und Otmar Lankmaier (Oberösterreichische Versicherung).

Zahlreiche Fans und Interessierte wollten sich diesen Abend der Ideen nicht entgehen lassen, und so fieberten rund 200 Zuseher mit ihren jeweiligen Favoriten via Live-Übertragung direkt aus dem Lift mit. Die meisten Jury-Stimmen und damit auch das heißbegehrte Preisgeld von 5.000 Euro sicherte

sich am Ende der Schüler Alen Munjakovic. Mit seiner Idee einer integrierten Schneidemaschine für Plastikmüll-Container möchte er für ein effizienteres Müllmanagement sorgen. Ebenfalls auf dem Stockerl: Silvana Bräuer mit ihrem Hunde-Leckerli-Bausatz belegte Rang zwei (2.000 Euro) und Robert Stieg sicherte sich mit seiner Idee einer innovativen Drehkopfgabel für Gipskartonplatten den dritten Platz (1.000 Euro). Damit haben sie sich gegen über 100 Konkurrenten aus dem ganzen Land durchgesetzt.

„Aufgrund des großen Erfolgs im letzten Jahr, war die Messlatte für die heurige Ausgabe natürlich enorm hoch. Die Fülle an tollen Bewerbungen und auch die exzellenten Pitches des heutigen Abends zeigen aber eindrucksvoll das große Potenzial, das wir in diesem Bereich in der Steiermark haben. Allein die Vorauswahl der Finalisten war für uns schon enorm schwierig“, zieht JW-Geschäftsführer Bernd Liebminger zufrieden Bilanz, „wir bedanken uns sehr bei unseren Partnern: der Energie Steiermark, der Kleinen Zeitung und der Steiermärkischen Sparkasse. Auch sie tragen mit ihrem Engagement dazu bei, dass die Steiermark ein florierender Boden für Jungunternehmer und derartige Veranstaltungen ist.“



Umweltfreundlicher und effizienter Transport: Mit dem neuen Kesselbahnwagen wird das Altöl auf Schiene in die Raffinerie transportiert.

.A.S.A. schafft neue Marke für Altöl

Gebrauchtes Mineralöl ist schon längst kein Abfall mehr, sondern lässt sich mithilfe von innovativen Technologien in hochwertiges Basisöl verwerten – bei der .A.S.A. Abfall Service AG seit kurzem unter der neuen Marke .A.S.A. Lube.

Mehr als 40.000 Tonnen Altöl fallen in Österreich jährlich an, die .A.S.A. Abfall Service AG sammelt einen großen Teil davon. Seit kurzem läuft dies unter einer eigenen Marke: .A.S.A. Lube. Monatelang hat man dafür die Marktsituation für gebrauchte Mineralöle in ganz Europa analysiert, um eine maßgeschneiderte Lösung für die Kunden zu gewährleisten – in Österreich und auch über die Grenzen hinaus.

Das Potenzial ist groß: Von den rund drei Millionen Tonnen Altöl, die in der Europäischen Union jährlich gesammelt werden, wird momentan noch mehr als die Hälfte verbrannt statt wiederverwertet – und das trotz ständig sinkendem Primärrohstoffvorkommen und volatilen Ölmärkten.

Ressourcenknappheit entgegensteuern

„Für uns ist gebrauchtes Mineralöl kein Abfall mehr, es ist eine wertvolle Ressource und ein Industriegut, welches international gehandelt wird. Wir sehen gebrauchte Materialien, wie gebrauchtes Mineralöl als Rohmaterial, welches in den Produktionsprozess wieder eingeführt werden kann und somit der Ressourcenknappheit

gegensteuert“, betont Bertram Laub, der bei .A.S.A. für den Bereich Material Management konzernweit verantwortlich ist. Dank innovativer Verfahren lässt sich heute aus Altöl hochwertiges Basisöl für die Erzeugung von Schmierstoffen für moderne, leistungsstarke Verbrennungsmotoren destillieren. Die Qualität ist vielfach besser als jene von Basisölen aus Rohöl.

Sammelstrukturen in anderen Ländern

In Zukunft will .A.S.A. Abfall Service AG Sammelstrukturen für gebrauchte Mineralöle in zahlreichen weiteren Ländern einführen. Ein weiterer wesentlicher Schritt des Recyclingunternehmens, um der Ressourcenknappheit entgegenzusteuern.

Wir verwerten Ihr Altöl!

Aufgrund modernster Technologien ermöglichen wir unseren Kunden eine Altölersorgung zu besten Konditionen.

Wir liefern Lösungen, die Ihre Prozesse optimieren und machen Abfälle zu Ressourcen.



Kontakt



Graz

T: +43 316 292 791-0 | E: graz@asa.at

Obertiefenbach

T: +43 3334 22 89 | E: otb@asa.at

Rottenmann

T: +43 3614 3166 | E: rtm@asa.at

Fisching

T: +43 3577 81 615 | E: zwg@asa.at

Service for the Future

Foto: Fischer

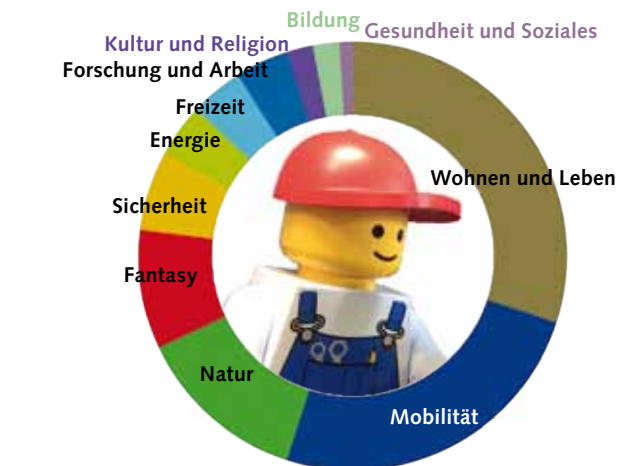


Kinderwünsche sollen Wirklichkeit werden: Stadtrat Bernd Schönegger, Landesrat Michael Schickhofer, Landesrätin Bettina Vollath, IV-Präsident Jochen Pildner-Steinburg und Geschäftsführer Gernot Pagger.

Bausteine für die Zukunft

7.000 Kinder bauten auf Einladung der Industriellenvereinigung Steiermark aus mehr als 10 Millionen LEGO® Steinen ihre Vorstellung der Zukunft. Die Ergebnisse wurden ausgewertet und sollen Wirklichkeit werden.

7.000 Kinder aus der gesamten Steiermark, aber auch aus anderen Teilen Österreichs, aus Deutschland, Kanada, Griechenland, Ungarn, Kroatien, Holland und anderen Ländern, sind im Oktober auf Einladung der Industriellenvereinigung Steiermark in die Grazer Helmut List Halle gekommen, um im Rahmen der bisher weltweit größten LEGO® Build the Change-Aktion in kleinen Bauwerken aus LEGO® Steinen ihre Vorstellung der Zukunft sichtbar- und angreifbar zu machen. Rund 100 Schulklassen waren dabei – eingeladen von Industrieunternehmen aus ihrer Region. Dass die Kinder begeistert waren, 10 Millionen LEGO® Steine als Baumaterial zur Verfügung zu haben, ist klar. Aber der Initiatorin ging es nicht nur um vier Tage Begeis-



terung: Bereits während der Veranstaltung hatte die IV-Steiermark Gäste aus Wirtschaft, Politik und Medien eingeladen, sich selbst ein Bild von den Zukunftswünschen der Kinder zu machen – und das mit einem Versprechen verbunden: Was die Kinder wollen, soll Wirklichkeit werden, soll in das gesell-

schaftspolitische Engagement der Industrie einfließen und auch weiter den politischen Entscheidungsträgern nahegebracht werden. Die beiden wichtigsten Themen sind – nach Auswertung aller Bauwerke – Wohnen und Leben bzw. Mobilität. 55 Prozent der gebauten Statements

widmeten sich diesen beiden Bereichen. Danach folgte Natur (13 Prozent), Fantasy (9 Prozent) durfte natürlich auch nicht fehlen. Die weiteren Kategorien: Sicherheit, Energie, Freizeit, Forschung und Arbeit, Kultur und Religion, Bildung sowie Gesundheit und Soziales. Interessant war der unterschiedliche Zugang von Mädchen und Buben: So waren Energie, Mobilität und Sicherheit männlich dominierte Bereiche, Bildung und Natur bewegten vor allem Mädchen. Beim wichtigsten Thema Wohnen waren sich Buben und Mädchen aber einig.



Einer nachhaltig guten Qualität des Lebens verpflichtet.
IV-Steiermark
 Hartenaugasse 17, 8010 Graz
www.iv-steiermark.at

ZUM SCHLUSS

Fehlt es am **Wind**, so greif zum Ruder

Karl-Heinz Dernoscheg über ungünstige Winde und den Mut der Unternehmer.



Trotz höchstem Beschäftigtenstand und einigen sehr erfreulichen Unternehmensentwicklungen, insbesondere was internationale Aufträge für steirische Unternehmen betrifft, hat

ein schleichender Abwärtstrend die steirische Wirtschaft seit 2012 im Griff. Die Konjunkturprognosen aller Institute, die Anfang des Jahres noch einen Aufwärtstrend angedeutet haben, wurden deutlich nach unten revidiert. Und das trifft vor allem die großen Leitbetriebe, die auf den internationalen Märkten mit einem immer schärfer werdenden Wettbewerb zu kämpfen haben. Eine Entwicklung, die nahtlos auf die Klein- und Mittelbetriebe übergegriffen hat – nachzulesen in der halbjährlichen KMU-Umfrage „Steirisches Konjunkturbarometer“. Diese zeigt schwarz auf weiß, wohin die heimische Wirtschaft steuert. Von den 656

befragten Klein- und Mittelbetrieben beurteilen 51 Prozent die Geschäftslage als

Die Lohnnebenkosten müssen fallen und die Arbeitszeit flexibilisiert werden. Die nächste Steuerreform muss mutig und ermutigend sein.

„gut“, 13 Prozent als „schlecht“, was einen Positiv-Saldo von 18 Prozent ergibt. Zum Vergleich: Im Jänner 2014 lag dieser Saldo noch um 5,5 Prozentpunkte höher. Eine konjunkturelle Schiefelage, die sich auch auf den Arbeitsmarkt auswirkt, wo sich die Lage zusehends verschärft. Im Oktober 2014 ist die Arbeitslosenquote in der Steiermark gegenüber dem Jahr 2013 um +10,7 Prozentpunkte auf 38.031 Personen gestiegen, das entspricht einer Quote von 7,2 Prozent. Und dieser Trend könnte sich noch verschärfen, denn insgesamt geben 12 Prozent der befragten KMU an, „zu viele Mitarbeiter“ zu beschäftigen. Über zu wenige klagen nur 9,6 Prozent, 15 Prozent planen einen konkreten Abbau der Belegschaft. Die Verkaufspreise kippen parallel dazu ebenfalls in die roten Zahlen: Hier sank der Saldo von +10,4 auf -5,2 Prozentpunkte.

Aus all diesen Gründen ist es höchste Zeit für wirksame konjunkturbelebende Maßnahmen. Unsere Expertinnen und Experten der WKO haben ein Paket geschnürt, das Investitionsanreize schafft und Wachstum und Arbeitsmarkt ankurbelt. Eine Investitionszuwachsprämie soll 10 Prozent jener Investitionen ersetzen, die in den letzten drei Jahren überdurchschnittlich hoch ausfielen.

Strukturreformen sind ebenfalls angezeigt: Der gordische Knoten aus rechtlichen Vorgaben im Vorschriftendschungel, Kontrollübereifer, Strafübertreibung und Beauftragtenwesen ist dringend zu zerschlagen. Eine Fusion der 19 Krankenkassen in drei stellt einen weiteren Vorstoß dar – vorgeschlagen von WKÖ-Präsident Christoph Leitl. Mit der Sozialpartner-

initiative „Faire Vergabe“ hat die Wirtschaftskammer ein deutliches Signal an die Politik gegeben, Qualität, Ökologie und soziale Verantwortung bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen stärker zu berücksichtigen. Eine weitere Baustelle ist der Faktor Arbeit: Die Lohnnebenkosten müssen fallen und die Arbeitszeit flexibilisiert werden. Die nächste Steuerreform muss mutig und ermutigend sein. Nur mit Maßnahmen wie diesen lässt sich die Abwärtsspirale bremsen und die Konjunktur kann aus den roten Zahlen herausrudern und wieder eine „unternehmerische Stimmung“ – zukunftsfit und erfolgshungrig – bei Mitarbeitern und Unternehmern erzeugt werden.

Gerade deswegen dürfen auch die vielen Erfolgsgeschichten nicht zu kurz kommen: Wie etwa die Verlängerung der Mercedes G Produktion im Grazer Magna-Werk oder die höchst erfreuliche Entwicklung bei Voest und anderen Leitbetrieben, die in diesem Heft porträtiert sind. Erfolgsgeschichten, die zeigen, dass der steirische Unternehmergeist auch dem stärksten Konjunkturwind standhält. Dazu kann ich allen Unternehmerinnen und Unternehmern nur gratulieren. Diesen Weg müssen wir mutig weiter gehen.

*Dr. Karl-Heinz Dernoscheg, MBA ist
Direktor der Wirtschaftskammer
Steiermark.*



Strategien & Kommunikation für
**innovative Unternehmen,
Cluster, Universitäten,
Forschungszentren ...**

fz Strategie & Kommunikation, Franz Zuckriegl MBA, Reininghausstraße 13, A 8020 Graz
Tel.: +43 699 100 33 816, fz@franzzuckriegl.com, www.franzzuckriegl.com

**WIR MACHEN VERANSTALTUNGEN ZU
EREIGNISSEN**

**JETZT AUCH
IN DER STEIERMARK**

EVENTERY
LIVE COMMUNICATION GMBH

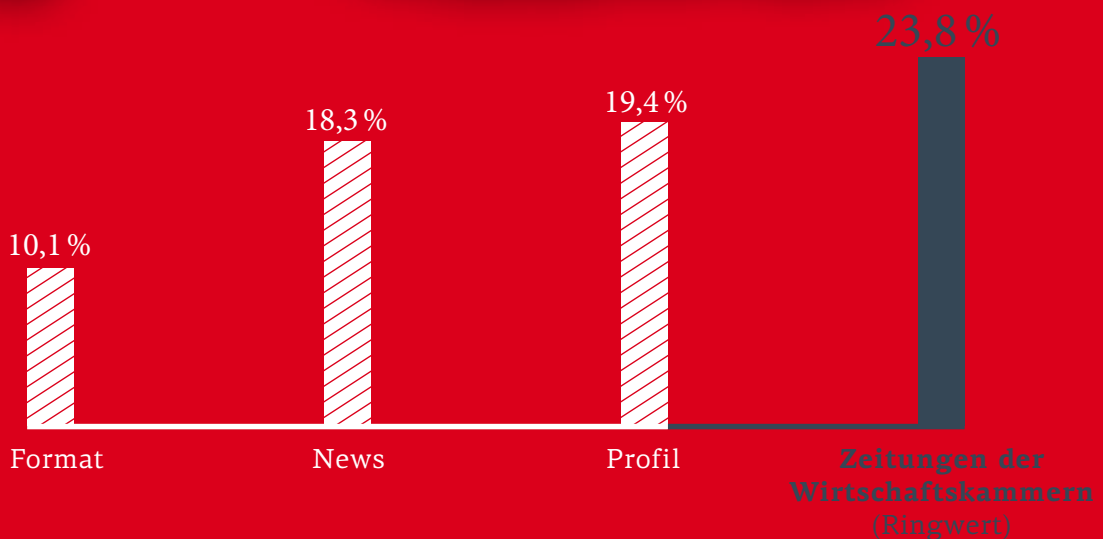
Körösstraße 9 / 8010 Graz
Tel.: 0316 / 21 45 24
mail: office@eventery.com
www.eventery.com

www.eventery.com

Wirtschaftskompetenz in allen Bundesländern mit der größten Reichweite*



WIRTSCHAFTSKAMMERN ÖSTERREICHS



Ihr direkter Draht zu Ihrem persönlichen Bundeslandbetreuer:

www.wirtschaftskammerzeitungen.at



* Ergebnisse der LAE 2013, Reichweite (LpA) Wochentitel – Gesamtösterreich





Die Steiermark ist Ideen!Reich

Förderung für Innovationen in KMU

Unser Land ist ein Innovationsstandort ersten Ranges, in Sachen F & E sind die heimischen Unternehmen sogar europaweit Spitze. Damit steirische KMU von der Forschung zur Innovation und damit zum Markt kommen, werden neue Business- und Umsetzungsideen von kleinsten, kleinen und mittleren Unternehmen besonders gefördert:

Die Förderungsaktion „Ideen!Reich“ hält für marktnahe Projekte in den Modulen „Ideen finden“ und „Ideen zünden“ bis zu 60.000 Euro bereit – für Personal- und Sachkosten, aber auch externe Beratungs- oder Kreativleistungen.

Steirische Wirtschaftsförderung
Nikolaiplatz 2, A-8020 Graz
Telefon: +43 316/7093-0

<http://sfg.at>



Im Auftrag des Wirtschaftslandesrates