

FORBES

WIENER WIRTSCHAFT | FORBES.AT

FORBES DAILY | #03 - 2022



WIENER WIRTSCHAFT

#10 Jozsef Váradi #14 Johannes Kopf #17 Valerie Huber & Nikola Sirucek #18 Frequentis #20 Women's Summit #26 Viola Schritter #33 Benu #34 Christopher Zemina & Natalie Kerres #38 Andreas Ernhof #41 Bernd Schlacher #46 Manuel Skirl

Liebe Leser,

vor über einem Jahr produzierten wir die erste Ausgabe unserer Gratiszeitung „Forbes Daily“ zum Thema „Wiener Wirtschaft“. Damals landete Hüseyin Ünal auf dem Cover, der Gründer der Wiener Supermarktkette Etsan. Der türkische Unternehmer war mit 5.000 € nach Wien gekommen – und baute sich ein Imperium auf. Als Reaktion auf die Coverstory kamen zahlreiche türkische Medien nach Wien, darunter *Hürriyet* und *CNN Turkey*.

Wir entschieden damals, der österreichischen Hauptstadt auch 2022 eine eigene Ausgabe zu widmen – denn während weltweit bekannt ist, wie gut die Wiener Opern und Sachertorten können, können die unternehmerischen Leistungen von Wiens Bewohnern getrost hervorgestrichen werden. Darunter ist etwa „Motto“-Gründer Bernd Schlacher, der die Gastronomie der Stadt seit drei Jahrzehnten prägt und mit dem Hotel Motto sowie dem Restaurant Weitsicht Cobenzl neue Projekte gestartet hat (S. 41). Doch trotz des guten Namens müssen auch die Motto-Häuser um Mitarbeiter kämpfen. Das Problem beschäftigt aber nicht nur Hotellerie und Gastronomie, sondern so ziemlich alle Betriebe in Wien. Daher waren wir im 20. Bezirk zu Besuch bei Johannes Kopf, Vorstandsmitglied des AMS. Er erläuterte uns, was Unternehmen tun müssen, um attraktiv zu sein – und wie lange der Mangel an Mitarbeitern noch dauern könnte (S. 14). Das Thema beschäftigt auch József Váradi: Der Gründer der ungarischen Fluglinie Wizz Air greift vom Wiener Flughafen aus an, um „die Großen“ in der Branche zu ärgern. Am Ende könnte Váradi ein Rekordbonus winken (S. 10). In der Luft ist auch das Wiener Tech-Unternehmen Frequentis unterwegs, das sich Lösungen im Bereich Flugsicherheit verschrieben hat (S. 18).

Das Cover dieser Zeitung und auch einen Teil des Inneren dominiert aber die junge Generation – einige der Vertreter unserer kürzlich erschienenen Forbes-„Under 30“-Liste 2022, die Wien ihr Zuhause nennen, wurden hier ausgiebig porträtiert. Dazu gehört Andreas Ernhofer (S. 38), der sich im Alter von 17 Jahren drei Halswirbel brach und sich seither als Paraschwimmer in die Weltspitze hochkämpft. Auch Immobilien-Mogulin Viola Schritter (S. 26), die Schauspielerin Valerie Huber (S. 17) oder die „Digitalbestatter“ von Benu finden Platz. Wir wünschen viel Spaß bei der Lektüre – und freuen uns auf eine Wiederholung im Jahr 2023.

Klaus Fiala
Chefredaktion

FORBES
DEUTSCHSPRACHIGE AUSGABE

Verleger, Herausgeber, Medieninhaber und Hersteller:
FEB29 Medien- und Verlags GmbH

Verlags- und Herstellungsort: 1060 Wien
Sitz des Herausgebers: Liniengasse 2b/14, 1060 Wien
Geschäftsführung: Heidi Aichinger, Klaus Fiala
Herausgeberin: Heidi Aichinger (heidi.aichinger@forbes.at)
Chefredakteur: Klaus Fiala (klaus.fiala@forbes.at)
Redaktion: Naila Baldwin (naila.baldwin@forbes.at), Lea Czimeg (lea.czimeg@forbes.at), Ekin Deniz Dere (ekin.deniz.dere@forbes.at), Erik Fleischmann (erik.fleischmann@forbes.at), Reinhard Keck (reinhard.keck@forbes.at), Sophie Schimansky (sophie.schimansky@forbes.at), Lela Thun (lela.thun@forbes.at)
Fotografen: Philipp Horak (Cover), Gianmaria Gava, Katharina Gossow, Zoltán Krasznai, Jasmin Schuller, Mara Truog, David Višnjic
Brand Movement / Digital Strategies: Coco Vitasek (Leitung, coco.vitasek@forbes.at), Lena Pernthaler, Ryan Urro
Grafikdesign: Evelyn Falkner, Kimberly Javier, Sonja Stoppe, Ayan Maniyeva
Infografik und Produktion: Valentin Berger
Lektorat: Bernhard Paratschek, Sabine Till
Sales: Patrick Jamöck (Leitung, patrick.jamoeck@forbes.at), Eric Eiselin, Rebecca Haid González, Lara Hayderi, Jan Kienbichl, Julia Müller, Karina Panasyuk, Sabrina Prantner

Abo-Service: abo@forbes.at, Tel.: +43 (1) 361 70 70-690
Druck: Styria Media Design GmbH & Co KG
Hasnerstraße 2, 9020 Klagenfurt

FORBES USA

Editor-in-Chief: Steve Forbes
Chief Content Officer: Randall Lane
Art & Design: Robert Mansfield
Editorial Director (International Editions): Katya Soldak
Forbes Media President & CEO: Michael Federle
Forbes Vice President, Global Media Ventures: Matthew Muszala

Founded in 1917:
B. C. Forbes, Editor-in-Chief (1917-54)
Malcolm S. Forbes, Editor-in-Chief (1954-90)
James W. Michaels, Editor (1961-99)
William Baldwin, Editor (1999-2010)

Copyright © 2021 Forbes LLC. All rights reserved.
Title is protected through a trademark registered with the U.S. Patent & Trademark Office.

 @FORBES_DA
 @FORBES_DA_
 @FORBES DA
FORBES.AT
FEB29.MEDIA
#FORBESDA

DAILY

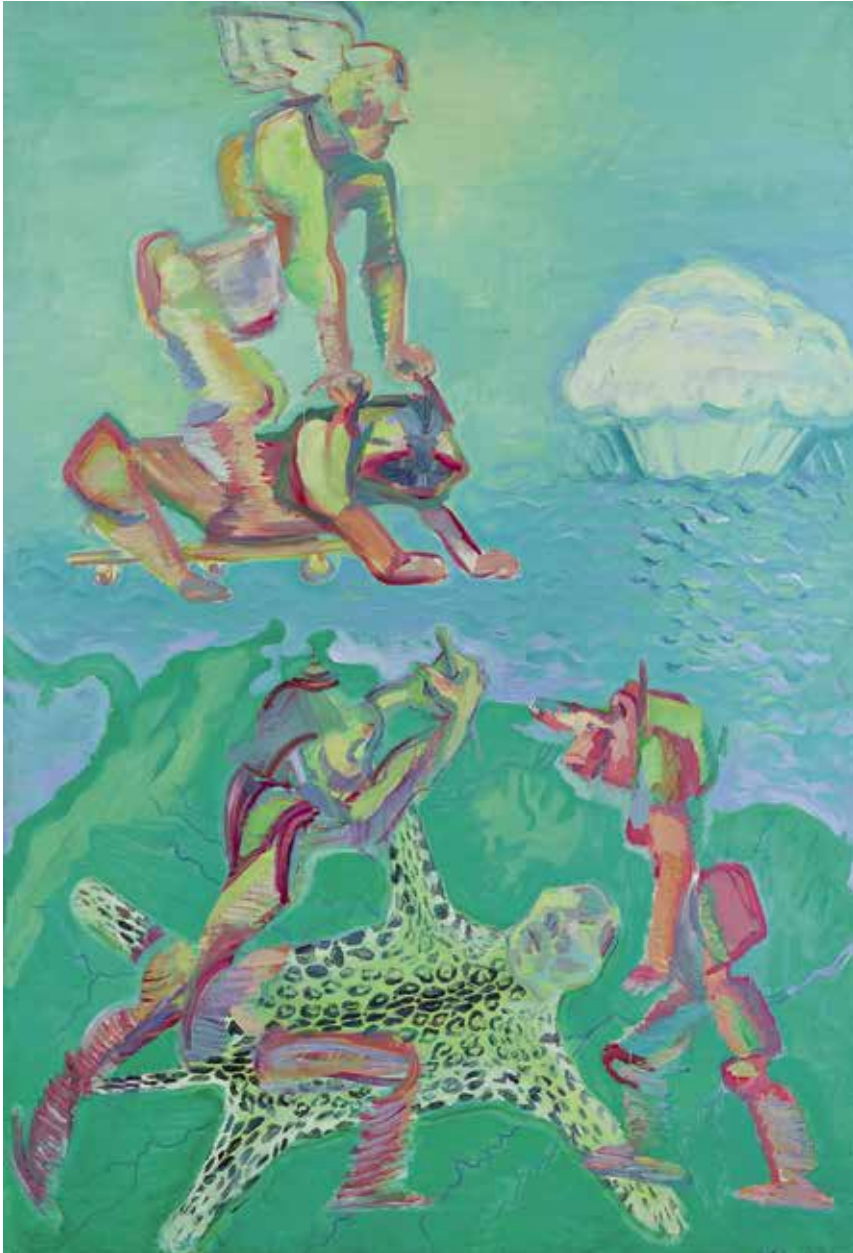
WIENER WIRTSCHAFT

FORBES.AT

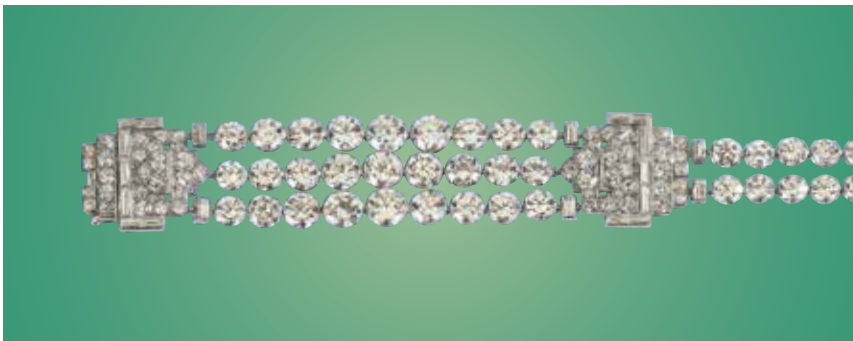
4	OPENER: WIENER WIRTSCHAFT	17	FORBES „UNDER 30“: VALERIE HUBER UND NIKOLA SIRUCEK	36	ADVOICE: TEIFER – IHR FINANZPARTNER
6	INFOGRAFIK: WIENER WIRTSCHAFT	18	FREQUENTIS	37	ADVOICE: DSG HOLDING
8	ADVOICE: WIENINVEST	20	FORBES WOMEN'S SUMMIT 2022: NACHBERICHT	38	COVERSTORY: ANDREAS ERNHOFER
9	KOMMENTAR UND INFOGRAFIK	26	PORTRÄT: VIOLA SCHRITTER	41	PORTRÄT: BERND SCHLACHER
10	PORTRÄT: JÓZSEF VÁRADI	33	BENU	46	MANUEL SKIRL
14	INTERVIEW: JOHANNES KOPF	34	FORBES „UNDER 30“: CHRISTOPHER ZEMINA UND NATALIE KERRES		
16	ADVOICE: DIE UMSETZER				

DOROTHEUM

SEIT 1707



Maria Lassnig, *Wilde Tiere sind gefährdet*, erzielter Preis € 1.367.800
Patek Philippe Nautilus Jumbo, erzielter Preis € 128.000
Cartier Diamant Armband, ca 30ct, erzielter Preis € 315.500
Jiří Georg Dokoupil, *Ohne Titel*, erzielter Preis € 265.500



EINLADUNG ZUR EINBRINGUNG

Beratung und
Übernahme zur Auktion
Palais Dorotheum, Wien
Tel. +43-1-515 60-570
client.services@dorotheum.at
www.dorotheum.com

WIENER WIRTSCHAFT

Es gilt damals wie heute: Wien ist voll von außergewöhnlichen unternehmerischen Individuen. Menschen wie Immobilienmogulin Viola Schritter (li. oben), Paraschwimmer Andreas Ernhof (re. oben), Hotelier Bernd Schlacher (li. unten) und Schauspielerin Valerie Huber (re. unten) zeigen stellvertretend für viele andere, dass die Stadt sich trotz Herausforderungen keine allzu großen Sorgen um ihre unternehmerische Zukunft machen muss.

Fotos: Philipp Horak, beige stellt



Viola Schritter



Andreas Ernhof



Bernd Schlacher



Valerie Huber

DIE ERSTE ECOMMERCE-LANDKARTE FÜR ÖSTERREICH

Der Handelsverband (HV) hat gemeinsam mit der Österreichischen Post die erste eCommerce-Map des Landes präsentiert.

Foto: Stephan Doleschal

Der österreichische Onlinehandel durfte sich 2021 über ein Allzeit-Ausgabenhoch freuen. Erstmals konnte bei den privaten Haushaltsausgaben die Marke von 8,32 Milliarden Euro geknackt werden. Für 2022 erwartet der Handelsverband einzelhandelsrelevante Online-Ausgaben von rund 8,5 Milliarden Euro – und damit erstmals seit fast zwanzig Jahren ein inflationsbereinigtes Minus von 3 Prozent. Der Onlinehandel kämpft aber nicht nur mit stagnierenden Umsatzzahlen, sondern auch mit der hohen Inflation, Personalmangel sowie explodierenden Energie- und Logistikkosten.

9.000 aktive Webshops

Die positive Nachricht: Trotz aller Herausforderungen setzen immer mehr heimische Händler auf die Digitalisierung. „9.000 heimische Webshops bilden den Kern der österreichischen eCommerce-Szene, die den aktuellen Krisen trotzt. Erstmals in seiner Geschichte muss der heimische Onlinehandel heuer ein reales Umsatzminus verkraften. Dennoch betreiben mittlerweile 84 Prozent aller Einzelhandelsunternehmen des Landes

eine eigene Website, um digital auffindbar zu sein und mehr als 35 Prozent verkaufen via Internet erfolgreich“, bilanziert Handelsverband-Geschäftsführer Rainer Will.

Auch in puncto Lieferverzögerungen hat sich die Lage im Vergleich zum Vorjahr entspannt. Zwar kämpfen immer noch 72 Prozent der heimischen Online- und Omnichannel-Händler mit Lieferantenausfällen, allerdings betrifft dies nur einige wenige Produkte im Sortiment, beispielsweise Heizdecken, Elektro-Heizstrahler oder iPhones. Die Verbraucher sind weiterhin gut beraten, ihre Weihnachtsgeschenke möglichst frühzeitig zu besorgen.

Brandneu: eCommerce-Landkarte Österreich 2023

Apropos frühzeitig: Mitte November haben der Handelsverband und die Österreichische Post die brandneue „eCommerce-Landkarte Österreich 2023“ mit den 160 führenden heimischen eCommerce-Dienstleistern präsentiert. Die Karte deckt elf zentrale Bereiche des Onlinehandels ab: Shop-Systeme; Shop-

Verzeichnisse; Marktplätze & Plattformen; Payment; Bonität, Identität & Loyalty; Fulfillment; Zustellung; Analytics; Kundenservice; Gütesiegel & Rechtssicherheit sowie Enterprise & B2B Partner. „Unsere eCommerce-Landkarte soll allen Händlern einen kompakten Überblick über das rot-weiß-rote Ökosystem Onlinehandel geben und die wichtigsten Player abbilden“, so Handelsverbandsprecher Rainer Will.

Die Map soll jährlich aktualisiert werden. Dienstleister haben die Möglichkeit, sich und ihre Leistungen in kommenden Ausgaben zu verorten. Die eCommerce-Landkarte 2023 ist kostenfrei erhältlich auf www.handelsverband.at

Das Rundum-Sorglos-Paket

Ob kleiner Webshop, Boutique, Concept Store oder filialisierter Einzelhandel – der Handelsverband lädt alle KMU-Händler ein, die Services der HV-Mitgliedschaft völlig kostenfrei zu nutzen. KMU RETAIL ist die größte Händler-Community in Österreich und exklusiv kleinen und mittelständischen Handelsunternehmen vorbehalten.



„Unsere eCommerce-Landkarte soll allen Händlern einen kompakten Überblick über das rot-weiß-rote Ökosystem Onlinehandel geben und die wichtigsten Player abbilden.“

Rainer Will



HV-Geschäftsführer Rainer Will

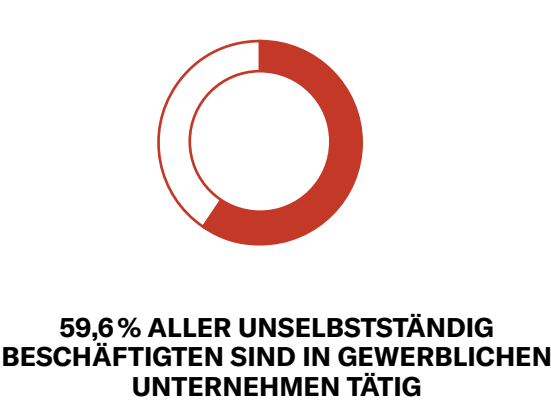


STADT DER ARBEIT

Datenrecherche: Magdalena Frei
Infografik: Valentin Berger
Quellen: Wirtschaftskammer Österreich, trend.at

DAILY

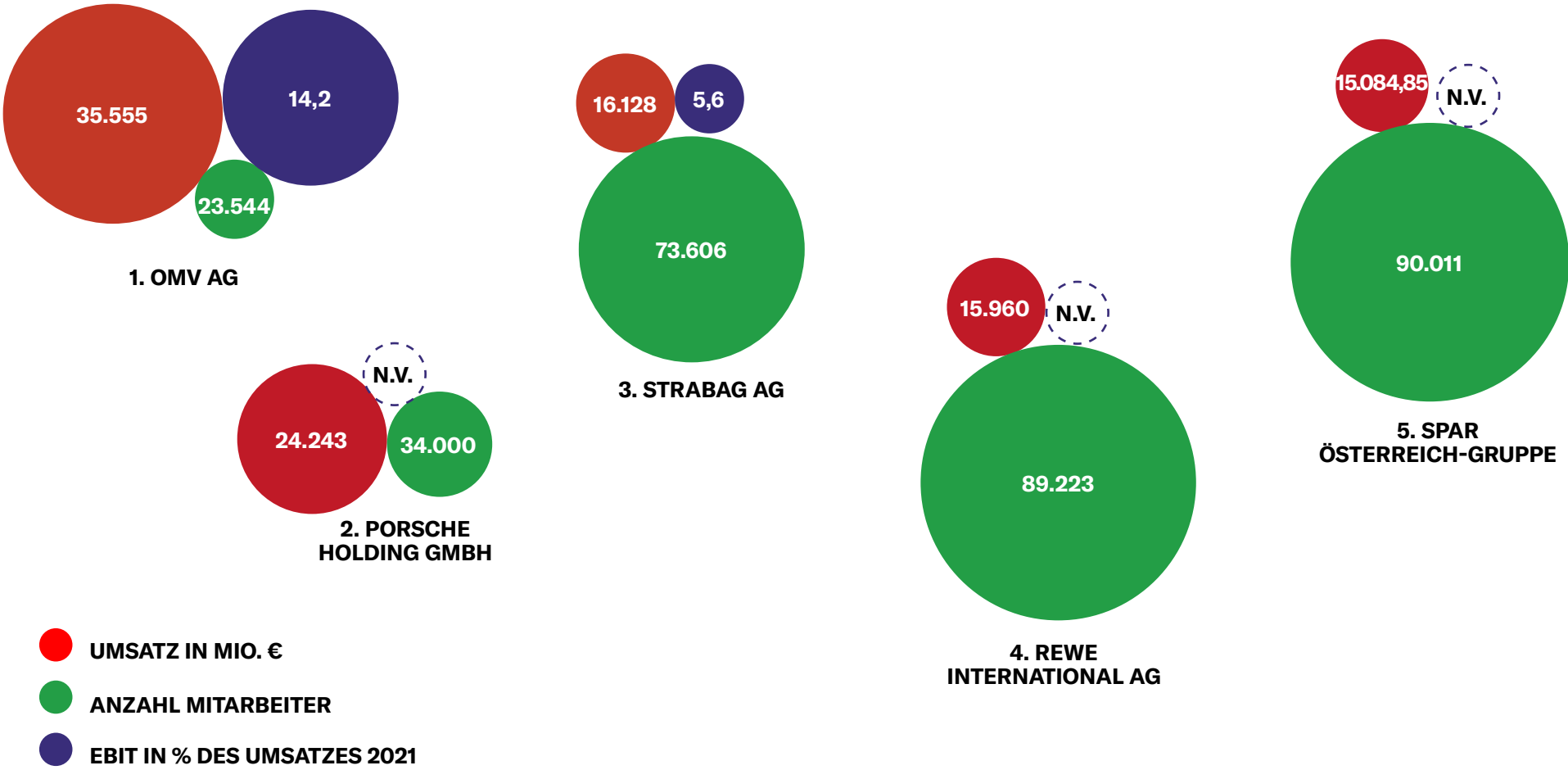
WIEN ALS ARBEITGEBER



UNSELBSTSTÄNDIG BESCHÄFTIGTE IN WIEN NACH TOP-10-FACHGRUPPEN (2021):

UNTERNEHMENSBERATUNG, BUCHHALTUNG UND INFORMATIONSTECHNIK	51.078
GEWERBLICHE DIENSTLEISTER	41.054
GASTRONOMIE (OHNE KAFFEEHÄUSER)	32.766
LEBENSMITTELHANDEL	28.063
DENKMAL-, FASSADEN- UND GEBÄUDEREINIGER	23.402
BAU	17.753
WERBUNG UND MARKTKOMMUNIKATION	15.631
BANKEN UND BANKIERS	12.972
EINZELHANDEL MIT MODE UND FREIZEITARTIKELN	12.665
KLEINTRANSPORTEURE	11.982

DIE FÜNF GRÖSSTEN UNTERNEHMEN ÖSTERREICHS:



WIENER WIRTSCHAFT

FORBES.AT

*Unselbstständig Beschäftigte: Angestellte, Arbeiter, Lehrlinge, freie Dienstnehmer



GNADENLOS PRAGMATISCH

Der Name des Unternehmens ist das Versprechen nach außen an die Kunden und der Anspruch nach innen an sich selbst und die Kollegen: „Die Umsetzer“ wurde 2009 von Matthias Prammer und Cornelia Steven gegründet – heute zählt das Beratungsunternehmen rund 40 Mitarbeiter und holt den Begriff „Digital Change“ aus der Schlagwortecke in die Unternehmensrealität.

Text: Heidi Aichinger
Foto: Katharina Gossow

Digital Change ist spätestens seit den letzten zwei Jahren der Coronapandemie allen Unternehmen ein Begriff. Alles sind betroffen, die erfolgreichsten treiben die Veränderung von sich aus. Die Pandemie war dabei in vielerlei Hinsicht ein Beschleuniger von oft absehbaren Veränderungen in der Organisations- und Arbeitswelt. Die Geschwindigkeit und die Dringlichkeit dieser Veränderungen kamen allerdings mit überraschend großer Wucht daher, der Wandel brachte die einen an ihre existenziellen Grenzen – und anderen wiederum Chancen, ihr Können unter Beweis zu stellen und die Digitalisierung sogar für wirtschaftliches Wachstum und Internationalisierung zu nutzen.

„Die Umsetzer“ gehört zu letzteren Akteuren. 2009 von Cornelia Steven und Matthias Prammer in Wien gegründet gehört das heute mehr als 40-köpfige Beraterteam zu den Unternehmen mit internationaler Digital-Change-Erfahrung. Steven, die zum Interview per Videocall nach Wien zu Matthias Prammer zugeschaltet ist, spricht von einem Leuchtturmprojekt, das gut zeigt, warum die „Umsetzer“ international einen Expertenruf haben: „Da ging es um einen weltweiten Roll-out eines IT-Systems, mit dem am Ende über 3.000 Menschen arbeiten sollten. Wir haben das Ganze komplett remote vorbereitet und dann prozessual begleitet – angefangen vom Businessprozess bis hin zu jedem einzelnen End-User im im Rahmen des Change-Management-Prozesses.“ Drei Jahre lang habe man an diesem Kunststück gearbeitet, so

Steven stolz. In einem anderen Projekt, schildert Stevens auch die Vielfältigkeit der Aufgabenstellungen, wurde über eine Big-Data-Analyse ein reaktives auf ein proaktives System umgestellt. „Wir arbeiten viel im Bereich der Med-Tech, wo Mitarbeiter den Kunden kontaktieren, wenn dessen Geräte ins Service müssen oder es Zeit für die Inspektion eines Servicetechnikers wird“, ergänzt Prammer. Das sei ein massiver kultureller Change für die Menschen, die in diesen Unternehmen arbeiten, so Prammer weiter, und zeige auch den Paradigmenwechsel, die vielen Veränderungen in der Arbeitswelt.

Das, was nach außen demonstriert wird (in mehr als 200 digitalen Projekten aller Art war die Expertise der Berater in den letzten Jahren gefragt), wird bei den „Umsetzern“ intern gelebt. Die dezentrale Arbeitsweise etwa ist längst Normalität. Die 40 Mitarbeiter arbeiten viel remote, sagt

Prammer, dennoch übersiedle man aktuell in ein größeres Büro. Wie viele andere Unternehmen auch bieten die „Umsetzer“ ihren Mitarbeitern unterschiedliche Arbeitszeit- und -platzmodelle an – bis zum Angebot der Vier-Tage-Woche – ein für Berater immer noch herausforderndes Modell. Vieles ist bei den „Umsetzern“ anders.

„Wir sind keine Beratung, die nur am Schoß der Vorstandsvorsitzenden sitzt, wir arbeiten mit allen Ebenen auf Augenhöhe“, sagen Steven und Prammer unisono. Der Name ist Programm: „Die Umsetzer“ ist ein Leistungsversprechen nach außen und ein Arbeitsanspruch nach innen; zudem ist das ein eindeutiger Name“, so Prammer. „Bei uns wird niemand mit 200 Folien erschlagen“, fügt er hinzu, auch gebe es keine universellen Heilsversprechen. Man sei pragmatisch, praktisch, arbeite an den Schmerzpunkten.

„Ich vergleiche uns gerne mit einem Physiotherapeuten: Zu dem gehen Sie mit einem kaputten Knie und er wird Ihnen das hoffentlich richten – und Ihnen nicht versprechen, Sie zu einem besseren Menschen zu machen.“

Matthias Prammer

Prammer: „Ich vergleiche uns gerne mit einem guten Physiotherapeuten. Wenn Sie ein kaputtes Knie haben, gehen Sie zu ihm. Er wird Ihnen das Knie richten und allgemein an Ihrer Beweglichkeit arbeiten. Er wird Ihnen jedoch nicht versprechen, nach der Behandlung rundum gesund und ein besserer Mensch zu sein.“

Für Steven und Prammer ist Beratung keine abstrakte, theoretische Angelegenheit, waren sie doch selbst viele Jahre in unterschiedlichen Unternehmen tätig. Sie verstehen beide, wie große Organisationen ticken; so, wie man das nur verstehen kann, wenn man selbst auch in einer solchen gearbeitet hat. Angefangen von langwierigen Entscheidungswegen bis hin zu den Tücken des „Silodenkens“ – Wissen und Erfahrung, die helfen, wirksam zu handeln.

Der Erfolg gibt ihnen recht: 2021 lag der Umsatz mit rund 35 Mitarbeitern bei 4,3 Mio. €. 2022, so Prammer, zähle man etwas mehr als 40 Mitarbeiter und rechne mit einem Umsatz von rund fünf Mio. €. Im Schnitt sei das Unternehmen seit der Gründung jährlich um 30% gewachsen, so die beiden Chefs. Und: Man will weiter wachsen. Nicht zuletzt auch, weil das internationale Geschäft rasant mehr wird – so stark, dass über eine internationale Version des Firmennamens nachgedacht wird. Aus Indien, Australien, den Amerikas, von überall kommen die Aufträge, sagt Steven. Da tue sich mancher mit der Aussprache von „Die Umsetzer“ schwer, lacht sie. „Und ‚Transformers‘ ist schon besetzt.“

DURCH STÜRMISCHE ZEITEN

Wie ein sprichwörtlicher Kapitän will Thomas Teifer seine Kunden durch das Geschehen an den Finanzmärkten führen – denn der Vermögensberater hilft Berufseinsteigern, Unternehmern und Erben dabei, ihr Vermögen zu erhalten und auszubauen. Dass er letztendlich in der Finanzbranche landen würde, war ursprünglich nicht abzusehen. Doch mit ein bisschen Glück hat Teifer eine Familientradition begründet.

Text: Forbes-Redaktion
Foto: Katharina Gossow

Es ist ein Bild mit Symbolcharakter: An einem klirrend kalten und verschneiten Montagmorgen steht Thomas Teifer vor seinem Haus und schaufelt den Schnee von der Einfahrt. Teifer will seinen Besuchern und Kunden helfen, mit sicherem und ruhigem Tritt durch diese ungemütlichen Bedingungen zu kommen – genau, wie er es auch in seinem Beruf als Vermögensberater tut. Denn seit 2000 ist Teifer als solcher tätig, seit 2002 mit seinem eigenen Unternehmen „Teifer – Ihr Finanzpartner“. Seine Kunden reichen von jungen Berufsanfängern, die mit noch geringen Summen starten, aber langfristig mit monatlichen Raten in einem Aktivsparplan Geld für ihre Zukunft aufbauen wollen, bis hin zu Menschen, die durch ihr Erwerbsleben, eine Erbschaft, einen Immobilienverkauf oder auf andere Art Geld erhalten haben und dieses nun langfristig und gewinnbringend anlegen wollen.

„Ich habe mich früh auf die Veranlagung spezialisiert“, sagt Teifer. „Da fühle ich mich am wohlsten. Andere Dienstleistungen, etwa Finanzierungen oder Versicherungen, biete ich zwar auch an, die sind aber vollständig ausgelagert.“ Durch die breite Streuung seiner insgesamt rund 100 Kunden sind auch die Volumen, die Teifer für seine Kunden verwaltet, sehr unterschiedlich: „Die Summen beginnen im niedrigen fünfstelligen Bereich bei Kunden, die erst am Anfang ihrer Reise stehen, und sind am anderen Ende teilweise siebenstellig.“ Sein Fokus sind aber jedenfalls Privatpersonen und keine Unternehmen.

Dass Teifer letztendlich in der Vermögensberatung landen würde, war zu Beginn nicht unbedingt abzusehen. Aufgewachsen ist er auf genau dem Areal, auf dem er auch heute seine Kunden empfängt – mitten im zehnten Wiener Gemeindebezirk. Damals handelte es sich dabei aber noch um einen Bauernhof, den Teifers Eltern betrieben. Der Sohn besuchte deshalb die Höhere Bundeslehr- und Forschungsanstalt Francisco Josephinum, die größte landwirtschaftliche Schule Österreichs. Sein Interesse für Finanzmärkte wurde damals von einem Lehrer geweckt, der Volkswirtschaft unterrichtete. Als später klar wurde, dass der elterliche Betrieb nicht langfristig rentabel sein kann, wechselte Teifer als Techniker zu einem Unternehmen im Pflanzenschutzbereich. Als es zu einer Fusion kam, verließ Teifer den Betrieb – und landete eher zufällig in der Vermögensberatung.

Er war erst zwei Jahre bei einer Tochter der Generali Versicherung tätig, bevor er sich 2002 selbstständig machte. Teifer fing mit Kaltakquise an, bevor er sich einen ausreichend großen Kundenstamm aufgebaut hatte. Heute setzt er vor allem auf Mundpropaganda.

Mit seinen Kunden will Teifer jedenfalls transparent und offen über deren Wünsche und Ziele sprechen – und diese dann gemeinsam umsetzen. „Viele Menschen denken, dass man über Geld nicht reden soll oder darf. Ich denke aber, dass man über Geld sehr wohl reden muss, einfach weil es für jeden von uns wichtig ist. Gerade in Zeiten hoher Inflation und in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld ist es wichtig, sich über Vermögensaufbau und Vermögenserhalt Gedanken zu machen, um die eigene Zukunft abzusichern.“

Durch den langen Veranlagungshorizont – Teifer setzt mit seinen Kunden Strategien über 15 oder 20 Jahre um – sind kurzfristige Entwicklungen am Finanzmarkt zwar nicht außer Acht zu lassen, für die Strategie aber nicht entscheidend. „Was der DAX heute oder morgen macht, ist letztendlich relativ egal, wenn wir auf 15 oder 20 Jahre planen“, so Teifer; vielmehr sei es wichtig, das große Ganze im Blick zu behalten und dabei stets die eigene Strategie konsequent zu verfolgen. Dass er völlig vom Tagesgeschehen entkoppelt ist, kann Teifer aber dennoch nicht behaupten: „Natürlich schaffen schlechte Nachrichten von den Finanzmärkten auch Unruhe bei den Kunden. Die Frage ist aber, ob die jeweiligen Marktbewegungen für den Kunden überhaupt relevant sind. Und wenn ja, muss man sich in einem zweiten Schritt ansehen, ob es sich um einen langfristigen Trend handelt oder einen kurzfristigen Ausschlag.“

Dass das Umfeld an den Märkten schwieriger ist als noch vor einigen Monaten, ist Teifer bewusst. „In gewisser Weise sehe ich mich auch als eine Art Kapitän, der das Schiff mit ruhiger Hand führt – auch durch stürmische Zeiten. Das letzte Jahr war nicht besonders lustig, wenn man die Märkte insgesamt betrachtet. Doch trotz des schwierigen Umfelds gab es einige Portfolios, die sich sehr gut entwickelt haben.“

Teifer ist es wichtig, im Gespräch mit seinen Kunden stets klar zu kommunizieren, was möglich ist und was nicht, denn die jüngere Vergangenheit hat der Berufsgruppe der Vermögensberater nicht immer nur geholfen: Der Skandal rund um den Finanzdienstleister AWD oder die Probleme mit „Hollandfonds“ sowie die Meinel-Saga haben die Branche mehrmals in ein schlechtes Licht gerückt. Dabei handelte es sich aber meist um ein paar wenige schwarze Schafe, die nicht repräsentativ für die Branche seien, so Teifer. „Wichtig ist, dass die Kunden verstehen, dass wir langfristig agieren und diversifiziert investieren. Da geht es nicht um kurzfristige Ertragsmaximierung, sondern um einen nachhaltigen Vermögensaufbau.“ Auch Transparenz ist Teifer wichtig – wobei er die Regulierungsvorschriften nicht immer



nur positiv sieht. Darüber hinaus werden viele Finanzprodukte immer komplexer. „Viele Produkthanbieter schaffen es trotz aller Vorschriften nicht, in drei Sätzen zu erklären, was sie eigentlich verkaufen. Wichtig ist aber, dass die Kunden nach einem Gespräch mit mir genau verstanden haben, was wir gemeinsam tun, und das auch befürworten“, so Teifer. Gespräche führt er nach Möglichkeit regelmäßig, mindestens einmal im Jahr setzt er sich mit seinen Kunden zusammen.

Die Veränderungen an den Märkten, etwa den Trend rund um passives Investieren oder den Aufstieg von Neobrokern, sieht Teifer kritisch: „ETFs beispielsweise sind oftmals synthetisch. Das bedeutet im Wesentlichen, dass keine Wertpapiere vorhanden sind. Im Falle eines Konkurses des Anbieters gibt es kein Sondervermögen. Wenn der Fondsanbieter also in finanzielle Schwierigkeiten gerät, ist das Geld weg – Punkt. Das ist zwar ein kleines, aber ein völlig unkalkulierbares Risiko.“ Bei klassischen Investmentfonds ist das anders, hier werden tatsächlich Wertpapiere erworben. Diese werden vom Fondsanbieter verwaltet, im Falle

der Insolvenz des Anbieters werden sie aber als Sondervermögen den Kunden zugerechnet und sind geschützt.

Auf das eigene Geschäft schauend will Teifer langsam, aber stetig wachsen – auch, da seine Tochter, die aktuell noch studiert, womöglich den Familienbetrieb weiterführen will. „Ich könnte, solange ich den Job noch alleine mache, wohl 250 bis 300 Anleger beraten“, sagt Teifer – doch selbst wenn seine Tochter sich entscheidet, nicht einzusteigen, will er wachsen: „Es ist einfacher, etwas Großes zu verkaufen als etwas Kleines.“ Alleine die Idee, dass seine Tochter übernehmen könnte, hat bei ihm einen Schalter umgelegt: „Stillstand ist Rückschritt. Also muss es weitergehen!“

Thomas Teifer wuchs auf dem Bauernhof seiner Eltern in Wien auf. Seit 2000 ist er in Wien als Vermögensberater tätig, seit 2002 mit seinem eigenen Unternehmen „Teifer – Ihr Finanzpartner“.

ÜBER REICHTUM

Ist die Einkommenssteuer gerecht? Wenn diese Frage seltsam auf Sie wirkt, zeigt sich vielleicht gerade, wie selbstverständlich Steuern auf Arbeit sind. In der Form, wie wir sie in Deutschland kennen, sind sie eine historisch vergleichsweise junge Idee. Im Gegensatz dazu ist die Besteuerung von Vermögen ein alter Hut, gängigste Praxis seit der Antike. Trotzdem wird nur bei der Besteuerung von Vermögen eine empörte „Gerechtigkeitsdebatte“ eröffnet.

Text: Marlene Engelhorn
Illustration: Valentin Berger

In der zweiteiligen Arte-Dokumentation „Der Staat und sein Geld – die Geschichte der Steuern“ von Gérard Noiriel und Xavier Villetard wird von unterschiedlichen Fachleuten erklärt, dass Steuern ein Kern der Demokratie sind. Deshalb ist diese Gesetzgebung auch so umstritten – Steuergesetze sind die Anleitung für die Befüllung des öffentlichen Gruppenkontos einer Gesellschaft. Die Geldbörse nennt sich Staatshaushalt. Alle Mitglieder der Gesellschaft zahlen ein. Es ist einer der demokratischsten Akte überhaupt, Steuern zu zahlen.

Warum wehren sich überreiche Menschen so dagegen? Liegt es daran, dass sie nicht wissen, dass ihr Überreichtum strukturell an Armut geknüpft ist? Liegt es daran, dass sie nicht wissen, dass ihr Überreichtum ohne staatliche Infrastruktur nicht möglich wäre, weil die Öffentlichkeit mit Steuern für Bildung, Gesundheit, Straßennetze, öffentlichen Verkehr, Energie- und Wasserversorgung, Sozialversicherung, Polizei und Rechtsstaat sorgt? Liegt es daran, dass sie nicht wissen, dass ihr

Vermögen durch das Recht auf Eigentum nur gesichert sein kann, solange es einen Staat gibt, der Recht spricht und anerkennt? Liegt es daran, dass sie nicht wissen, dass eine Demokratie eine Herrschaftsform und kein Service ist und folglich das private Interesse von wenigen das öffentliche Interesse von vielen nicht aushebeln darf?

Überreichtum ist unnötig und unsolidarisch. Es gibt keinen Grund, nicht zu teilen. Das Schweizer Bankgeheimnis wurde in den beginnenden 1930er-Jahren erfunden, als Folge der Steuerreformen, um die internationale Kooperation der Steuerbehörden zu vermeiden. Heute gibt es automatisierten Informationsaustausch – und trotzdem Steuerflucht. Steuerprivilegien sind keine adäquate Antwort. Sie sind Vorrechte, aber Vorrechte sind immer Unrecht. Steueroptimierung ist ein Service für Menschen, die ohnehin viel Geld haben, und untergräbt den Gesellschaftsvertrag: Normale Menschen müssen zahlen, die Reichen können es sich leisten, teure Rechtsexpertise zu

kaufen. Dass Regierungen das zulassen, verletzt den Gleichheitsgrundsatz.

Die Deregulierung des Kapitalverkehrs entzieht dem Bürgertum die Finanzsouveränität, also über die Steuern bestimmen zu können. Das trifft ins Herz staatlicher Souveränität. Steuern sind ein Kern der Demokratie. Alle Mitglieder der Gesellschaft zahlen ein. Wir haben das 21. Jahrhundert. Es ist an der Zeit, Vermögen gerecht zu besteuern, damit das genauso selbstverständlich wird wie die Steuern auf Einkommen.

Marlene Engelhorn ist eine Nachfahrin des BASF-Gründers Friedrich Engelhorn. Bald wird sie einen Millionenbetrag erben und will, dass dieser umfangreich besteuert wird. 2021 gründete sie deshalb gemeinsam mit anderen die Initiative Taxmenow, die sich öffentlich für Steuergerechtigkeit einsetzt.



DAILY

REICHTUM MIT DER ZEIT

DIE REICHSTEN WIENER

Insgesamt fünf Wiener sind unter den 2.668 Menschen auf der Forbes Billionaires List zu finden. Doch wer sind sie? Und wie hoch ist ihr Vermögen?

Quelle: Forbes Billionaires List
Illustration: Valentin Berger



1

NAME: GEORG STUMPF
FORBES BILLIONAIRES LIST: PLATZ 288
VERMÖGEN: 7,9 MRD. €
QUELLE D. VERMÖGENS: IMMOBILIEN



4

NAME: HEIDI HORTEN (+)
FORBES BILLIONAIRES LIST: PLATZ 1012
VERMÖGEN: 3 MRD. €
QUELLE D. VERMÖGENS: HANDEL

2

NAME: RENE BENKO
FORBES BILLIONAIRES LIST: PLATZ 490
VERMÖGEN: 5,4 MRD. €
QUELLE D. VERMÖGENS: SIGNA HOLDING: IMMOBILIEN, HANDEL



5

NAME: MICHAEL TOJNER
FORBES BILLIONAIRES LIST: PLATZ 1012
VERMÖGEN: 3 MRD. €
QUELLE D. VERMÖGENS: VARTA AG & MONTANA TECH: BATTERIEN



FORBES.AT

DER ÜBERFLIEGER

Coronakrise, Flugscham, Ölpreisrally – ist die Ära des Billigfliegens vorbei?
József Váradi, Gründer der ungarischen Günstig-Airline Wizz Air, sieht in der Krise eine Chance.
Der CEO will neue Märkte in Zentraleuropa, Nordafrika und Nahost erobern und das
Geschäft jährlich um 20 Prozent steigern. Gelingt ihm das, kassiert er einen Rekordbonus von
mehr als 100 Mio. €. Doch wie billig kann und darf das Fliegen in Zukunft überhaupt sein?

Text: Reinhard Keck
Fotos: Zoltan Krasznai

DAILY

Das erste Mal flog József Váradi mit 24 Jahren. Es war das Jahr 1989 und in Europa begann eine neue Epoche: Ungarn hatte an der Grenze zu Österreich den Stacheldraht eingeworfen und als erstes Land die Abriegelung der Ostblockstaaten aufgehoben. Tausende DDR-Bürger flüchteten über den Korridor gen Westen. Der Kommunismus war gescheitert, die deutsche Wiedervereinigung stand kurz bevor – und auch Váradi, der ehrgeizige Wirtschaftstudent aus Budapest, startete in ein Abenteuer, mit einer Tupolew TU-154.

Der Ungar hatte beim niederländischen Farbenhersteller Akzo Nobel angeheuert, dafür musste er nach Amsterdam reisen – natürlich per Flugzeug. Die Motoren ratterten und in der legendären Sowjetmaschine ruckelte es gewaltig. „Ich kann mich genau an dieses Gefühl erinnern“, sagt Váradi heute, „es war ein wenig wie in einer Achterbahn, weil es noch keine modernen Flugzeuge waren.“ Die Erinnerungen lassen den Gründer der ungarischen Günstig-Airline Wizz Air schmunzeln. „Mit dem Fliegen war ich eher spät dran, aber ich denke, ich habe das inzwischen mehr als wettgemacht.“

Das kann man durchaus so sehen, denn József Váradi, 56, ist einer der mächtigsten Airline-Bosse in Europa und seine Fluglinie Wizz Air eine der größten unternehmerischen Erfolgsgeschichten der vergangenen Jahrzehnte. Zusammen mit den Konkurrenten Ryanair und Easyjet revolutionierte die ungarische Airline nicht nur Europas Luftfahrtbranche, sondern auch die Mobilität und das Reisen an sich. Váradis Geschäftsmodell wurde so erfolgreich, dass Traditionsunternehmen wie die Lufthansa das Konzept kopierten; allerdings mit mittelmäßigem Erfolg.

Váradis Story erzählt von unternehmerischem Ehrgeiz und dem unerschütterlichen Glauben an freie Märkte. Sie handelt von der frechen und erfolgreichen Disruption der mächtigen Airline-Industrie, die sich viel zu lange auf historischen Erfolgen ausruhte und nicht mit der Zeit ging. Und zu Váradis Geschichte gehört auch eine fast unverschämte Wette auf die Zukunft – eine Wette auf noch mehr Wachstum mit einem Jackpot von mehr als 100 Mio. €. Diese Rekordprämie winkt dem CEO, wenn Wizz noch größer, noch erfolgreicher wird – wenn Váradi also alles richtig macht.

Doch in diesen Tagen leiden alle Airlines, egal ob Legacy- oder Low-Cost-Airline, unter dem Ukraine-Krieg, der steigenden Inflation, trüben Wirtschaftsaussichten, volatilen Ölpreisen und akutem Personalmangel. Es ist ein perfekter Sturm, der im Sommer 2022 zu einem noch nie erlebten Reisechaos in Europa führte, mit Tausenden Flugausfällen und noch mehr wütenden Passagieren.

Am Morgen vor unserem Besuch bei Váradi in Budapest ist der

Wizz-Air-Kurs um fünf Prozent eingebrochen, der Flugplan musste reduziert werden, um Ausfälle und Verspätungen zu vermeiden. Kurz zuvor hatte Ryanair-Chef Michael O’Leary sogar das Ende der Ära des Billigfliegens verkündet: Flugtickets seien zu günstig, die Preise müssten steigen – und würden auch auf Jahre nicht mehr das gewohnt niedrige Niveau erreichen. Doch von Krisenstimmung und Pessimismus ist in der Zentrale von Wizz Air in Budapest nichts zu spüren.

József Váradi empfängt uns in einem unscheinbaren Bürokomplex im Osten der ungarischen Hauptstadt. Die Zentrale der Airline mit einem Wert von rund fünf Mrd. € liegt versteckt in einem Gewerbegebiet zwischen Flughafen und Stadtzentrum. Der Wizz-Air-Gründer und CEO trägt legere Kleidung, ein weißes Hemd, blaues Sakko,

dazu beige Chinos. Sein Englisch hat er in den Niederlanden, später als Topmanager beim US-Konzern Procter and Gamble (P&G) und während eines Masterstudiums an der London School of Economics perfektioniert. Sein eher kleines Büro strahlt Understatement und Gemütlichkeit aus, es hat ein Sofa und auf dem Tisch davor steht eine Schale mit Mozartkugeln.

An eine Achterbahnfahrt erinnerte nicht nur Váradis erste Flugreise, sondern auch sein Wirken bei Wizz Air. „Die letzten Jahre waren ein Auf und Ab“, sagt er und erzählt vom März 2020: Kurz bevor es zu Lockdowns und Reisebeschränkungen wegen der Ausbreitung des Coronavirus kam, flog Wizz Air mit hundertprozentiger Auslastung, der Börsenwert war auf einem Allzeithoch. Einen Monat später lag das operative Geschäft bei nur noch drei Prozent. „Das Business kam quasi

über Nacht zum Stillstand“, sagt Váradi. Zwar kommt es nun zu einer schnellen Erholung, doch Wizz Air schrieb in den ersten drei Quartalen 2022 dennoch einen Verlust von 63,8 Mio. €.

Doch während Lufthansa, deren Konzerntochter Austrian Airlines, Condor und viele weitere nationale Fluggesellschaften in der Coronakrise mit Milliarden an Steuergeldern gerettet wurden, nutzte Wizz Air seinen enormen Cashbestand von 1,5 Mrd. €, um zu investieren und zu expandieren. Bis zu 196 moderne Airbus A321 neo wurden geordert und das Streckennetz weiter ausgebaut. Die modernen Flugzeuge der A320-Familie verbrauchen weniger Kraftstoff. Bis 2030 will die Airline ihren CO₂-Ausstoß um 20 % verringern und dank dieser neuen Technologie noch effektiver wirtschaften und somit günstig bleiben. Letztes Jahr wurden mehr als 27 Mio. Passagiere befördert.

Váradi klagt über die „politische“ Rettung der Konkurrenten während der Covidkrise – diese sei unfair und habe die Marktbedingungen verzerrt. „Es ist kein faires Spielfeld mehr, das verlangsamt die Konsolidierung des Marktes“, sagt der Manager. Váradi prophezeit schon lange, dass viele kleine Airlines verschwinden und wenige große Unternehmen den Markt dominieren werden.

Auf dem Höhepunkt der Pandemie machte sogar ein spektakuläres Gerücht die Runde: ein Kaufangebot für Easyjet, das angeblich von Wizz Air kam. Wollte Váradi tatsächlich den Konkurrenten schlucken? Dazu will sich der CEO nicht äußern. Über den harten Überlebenskampf im Markt sagt er: „Jene Airlines, die hocheffizient arbeiten, werden überleben; jene, die sich diese Transformation nicht leisten können, werden schrumpfen oder ganz verschwinden.“

Wizz Air macht laut Váradi 35 % mehr Geschäft als vor der Pandemie, trotz des aktuell reduzierten Flugplans. Doch auch empfindliche Rückschläge musste die Airline hinnehmen – etwa im österreichischen Markt: Statt mehr als die aktuell vier Flugzeuge in Wien zu stationieren, überlässt man dort das Feld der Konkurrenz von Ryanair. Wieder klagte Váradi über staatliche Rettungsprogramme für Austrian Airlines und zu hohe Gebühren am Flughafen. Ryanair-Chef O’Leary sonnte sich in seinem Triumph und erklärte, dass er alles richtig mache und die Konkurrenz aus Ungarn mit dem Branchenprimus einfach nicht mithalten könne. Váradi verspricht, dass er im wichtigen österreichischen Markt weiter investieren und neue Strecken launchen werde.

Váradi blickt über kurzfristige Wachstumsschmerzen hinweg und viel weiter in die Zukunft. Wizz Air ist noch nicht die Nummer eins, aber die am schnellsten wachsende Airline Europas. Das Geschäft soll in den kommenden fünf Jahren jährlich um 20 % wachsen.



JÓZSEF VÁRADI

FORBES.AT

Gelingt Váradi das, hat er Anspruch auf einen Rekordbonus von 100 Mio. Pfund, rund 118 Mio. €. Die Aktionäre haben im vergangenen Jahr nach einigen Diskussionen die umstrittene Sonderprämie für den CEO durchgewunken. Nun muss Váradi liefern – für sich und das Wohl der Wizz-Air-Anteilseigner, die in ihm den besten Manager der Branche sehen. Größter Aktionär ist die amerikanische Private-Equity-Gesellschaft Indigo Partners, mit einem Anteil von 24 %. Váradi selbst hält 1,9 % der Aktien.

Dass Váradi ein untrügliches Gespür für Business hat, beweist er seit dem Jahr 2004. Damals kam es zur EU-Osterweiterung, zehn neue Länder stießen zur Union, darunter Polen, Ungarn und Tschechien – und somit auch rund 75 Millionen neue Flugreisende. Damals prophezeite Ryanair-Chef O’Leary, dass der Emporkömmling aus Budapest gemeinsam mit anderen Konkurrenten bald verschwinden würde; tatsächlich stand Wizz Air kurz vor der Pleite, wie Váradi heute verrät. „Kommerziell haben wir nicht immer die richtigen Entscheidungen getroffen, aber wir haben aus unseren Fehlern gelernt“, sagt der CEO.

Noch liegt Ryanair im Duell der Billigflieger vorne. Die Iren haben noch höhere Cashreserven und stellten sich strategisch besser auf den rasanten Nachfrageschub nach dem Ende der Pandemie ein. Im Gegensatz zu Wizz Air konnte Ryanair relativ zuverlässig seinen Flugplan bedienen und war weniger vom Reisechaos betroffen. Das gab Ryanair auch in der Außendarstellung einen Vorteil. Váradi hingegen klagte in einem internen Video, dass der Schaden riesig sei, wenn sich jeder Fünfte wegen Müdigkeit krankmelde – und forderte, das Personal solle die „Extrameile“ gehen. Der Clip wurde geleakt, die Empörung unter Gewerkschaften und Piloten war enorm. Man hielt Váradi vor, er nehme Müdigkeit nicht ernst. Er habe nur vom Bodenpersonal gesprochen, musste der CEO präzisieren. Dennoch ermittelt nun die Europäische Luftfahrtbehörde EASA.

Im persönlichen Gespräch wirkt Váradi eher ruhig und abwägend, anders als sein Widersacher Michael O’Leary, der irische Lautsprecher, der gerne provoziert. Váradi sagt, er sei Ökonom, er denke in Zyklen. Mal gehe es aufwärts, dann wieder runter – auch sein Business und die Luftfahrtindustrie folgten diesem Muster. Für ihn persönlich ging es bislang allerdings stets bergauf.

Váradi wuchs in der ostungarischen Stadt Debrecen nahe der rumänischen Grenze in bescheidenen Verhältnissen auf. Sein Vater hatte im Gefängnis gesessen; er hatte bei der ungarischen Revolution von 1956 zu den Aufständischen gehört und musste anschließend mit Gelegenheitsjobs die Familie ernähren.

Eine Anekdote aus jener Zeit ist Váradi genau in Erinnerung: Weil er sich als Kind keinen Fußball aus Leder leisten konnte, machte er für seine Mitschüler die Mathematik-Hausaufgaben und verlangte dafür Geld – ein Deal, der sich rentierte; nach zwei Wochen hatte er seinen Ball. Schon damals kündigte er an, er wolle einmal Millionär sein. Sein Unternehmergeist war geweckt, und der führte ihn in die USA, wo er zehn Jahre für Procter and Gamble arbeitete, zuletzt als Head of Sales. Dann lockte ihn die ungarische Fluglinie Malév Hungarian Airlines als CEO nach Budapest.

„Die Airline-Industrie war ein täglicher Überlebenskampf, man machte riesige Verluste“, sagt Váradi. Er modernisierte die Flotte, wurde aber 2003, nach dem Wahlsieg einer neuen Mitte-links-Regierung, aus dem Amt gedrängt. „Die Politik mischte sich ein, bei



Entscheidungen wurde es hochgradig politisch. Ich entschied aber nach rein professionellen Richtlinien – darum konnte man mich nicht ausstehen“, erzählt Váradi. Seine Lektion: Wenn Politiker Unternehmer spielen, führt das meist zu Murks.

Wenige Monate später gründete er mit fünf Partnern Wizz Air; den Namen und das Logo hatte zuvor eine Werbeagentur in seinem Auftrag entwickelt. Am 19. Mai 2004 startete der erste Flug auf der wenig glamourösen Route Kattowitz (Polen) nach London-Luton. Dass Wizz Air sein Geschäft in Polen begann, hatte auch mit Váradis tiefem Misstrauen gegenüber den ungarischen Behörden zu tun. Er fürchtete, der neue Konkurrent der nationalen Fluglinie Hungarian Airlines könnte zu Hause ausgebremst werden. Als die Staatsairline 2012 pleiteging, konnte sich Váradi die Marktanteile schnappen. Das brachte Genugtuung – und vor allem neue Kundschaft. Immer noch suchten Millionen Osteuropäer im Westen, vor allem in Großbritannien, nach Jobs. Die wohlhabenden Gesellschaften Westeuropas wollten günstige Arbeitskräfte, und Wizz Air brachte West und Ost zuverlässig zusammen – das ist bis heute Kerngeschäft und Erfolgsrezept.

Váradis Credo ist seit jenen Tagen: Alle sollen fliegen dürfen, Flugreisen sollten keine Frage des Geldes sein. Die Traditionsairlines hätten das noch immer nicht verstanden, meint Váradi: „Sie sehen das Fliegen immer noch als ein Premiumprodukt.“ Wegen ihrer hohen Kosten, Ineffizienz und veralteten Flotte könnten sie niemals mit Wizz Air mithalten, meint Váradi.

Der Unterschied besteht tatsächlich im Skaleneffekt: Viele kleine Profite mit mehr Passagieren bringen bei Wizz Air im Endeffekt hohe Profite. Hinzu kommt das geringere Lohnniveau des Personals aus Osteuropa, was die operativen Kosten senkt. Eine schlanke Flotte spart Wartungs- und Schulungskosten. Eine schnelle Umschlagzeit am Flughafen, etwa indem Passagiere vorne und hinten über Treppen zusteigen, bringt Flugzeuge rasch wieder in die Luft – nur dort wird Geld verdient. Jedes Extra muss zudem extra bezahlt werden; Gepäck, Essen, freie Sitzplatzwahl. Das kann man kritisieren, andererseits lässt das Modell jedem

Passagier die Freiheit, nur für das zu bezahlen, was er wirklich braucht.

Was diese kreative „Kosteneffizienz“ auch bedeutet, zeigt sich beim Umgang mit den österreichischen Crews. Deren Lohnsteuer ist in der steuergünstigen Schweiz fällig, weil laut Unternehmen der effektive Sitz der Geschäftsführung Genf ist. Arbeitsrechtlich gelten Österreichs Vorschriften, dort werden auch die Sozialabgaben fällig. Kommt die Forderung nach gewerkschaftlichen Kollektivverträgen auf, erklärt Wizz Air allerdings, man sei kein in Österreich registriertes Unternehmen.

Váradi beschreibt das gnadenlose Preisdrücken der Branche blumig: „Wir können organisch wachsen, dank Innovation, Technologie und Effektivität bei der Operation“, sagt der CEO. Bis zum Ende der Dekade will er 20.000 Menschen beschäftigen, darunter Kabinenpersonal, Piloten und Verwaltungsangestellte, und über eine Flotte von 500 Flugzeugen verfügen. Vor allem Nordafrika und den Nahen und Mittleren Osten hat er im Blick; dort liegen die Reise- und Mobilitätsmärkte der Zukunft. Saudi-Arabien etwa öffnet sich für den Tourismus, im Königreich entsteht derzeit mit dem Red Sea Project ein gigantisches Urlaubsresort auf einer Fläche von der Größe Belgiens.

Ab September fliegt Wizz Air von Wien nach Dammam, in die saudische Hafenstadt am Persischen Golf. Dank der neuen Basis in Abu Dhabi expandiert Wizz sogar weiter gen Asien, verbindet etwa Almaty in Kasachstan mit der Golfregion. Váradi sieht hier eine ähnliche Chance wie bei der EU-Osterweiterung, aus der Wizz Air geboren wurde – nur dass es heute eben heißt: Go East!

Millionen Urlauber werden in den kommenden Jahren in die Golfregion reisen, und vielleicht noch mehr Arbeitskräfte aus dem osteuropäischen und asiatischen Raum werden dort Jobs suchen und finden. Noch schützen die Golfstaaten ihre prestigeträchtigen Airlines wie Etihad und Emirates, doch Váradi glaubt, dass mittelfristig der Protektionismus abnehmen wird und sich auch dort der freie Markt durchsetzt. Um in der Region Fuß zu fassen, hat der sonst gegenüber staatlichem Einfluss so kritisch eingestellte Váradi sogar einem für ihn untypischen Deal zugestimmt:

51 Prozent (und damit die Mehrheit) an der Tochterfirma Wizz Air Abu Dhabi hält ein staatlicher Entwicklungsfonds.

Seinen Kindheitstraum, Millionär zu werden, hat sich der Ungar mehr als erfüllt. Váradi sagt, er sei kein „Money Guy“, er motiviere sich anders – etwa indem er den 7.000 Menschen in der Firma die Chance biete, aufzusteigen. „Es heißt ja, es gibt nur zwei Probleme im Leben: Wenn du kein Geld hast und wenn du zu viel Geld hast – und ich weiß nicht, welches Problem schlimmer ist“, sagt Váradi. Er leiste sich gerne gutes Essen und Getränke, geht in der Schweiz Ski fahren, spielt Golf und hat einen Zweitwohnsitz in Genf – doch einen luxuriösen Lebensstil pflegt er nicht. Zuletzt machte er an der US-Ostküste Urlaub, wo sein Sohn studiert. Váradi hat drei erwachsene Kinder und ist mit Kinga Bóta verheiratet, einer ungarischen Sportfunktionärin, die bei den Olympischen Spielen in Rio 2016 eine Silbermedaille im Kajaksport gewann. Dort lernten die beiden sich auch kennen. Unternehmerische Vorbilder hat Váradi keine – er mag Menschen, die smart sind und Risikobereitschaft haben, und die über „das Morgen hinausblicken“, wie er sagt. Das sind auch Váradis Qualitäten.

Wizz Air scheint bestens aufgestellt für turbulente Jahre im Reise- und Airline-Geschäft. Dennoch wird der Verdrängungskampf hart werden und Váradi wird noch oft „die Extrameile“ einfordern und selbst gehen müssen. Dass er mit seiner aggressiven Expansion scheitern könnte, dieser Gedanke macht ihm keine Angst: „Wenn du nicht auch mal scheiterst, hast du nie versucht, ans Limit zu gehen und das Beste aus dir herauszuholen.“ Váradi ist bereit für die nächste Achterbahnfahrt.

József János Váradi, 56, ist Ungar und gründete 2003 Wizz Air, die am schnellsten wachsende Airline in Europa. Die „Ultra-Low-Cost-Fluggesellschaft“ ist in den vergangenen Jahren zu einem ernsthaften Mitbewerber in der europäischen Airlinebranche geworden.

INTERIOR DESIGN ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Heutzutage wird man regelrecht mit Angeboten überflutet. Sei es im Handel durch diverse Aktionen oder durch die schier endlose Auswahl an Wiener Gastronomiebetrieben. Sogar Unternehmen buhlen mit diversen Goodies um die dringend gesuchten ArbeitnehmerInnen. Eines haben Sie alle gemeinsam – Sie ringen um Aufmerksamkeit.

Text: Schönstil
Fotos: Nicole Viktorik, Wiener Wohnsinn

Erlebnis-Hotspot statt Verkaufsfläche

In einer Welt, in der zunehmend über Bilder kommuniziert wird, wird es in allen Bereichen zunehmend schwieriger herauszustechen und die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Dabei spielt das Design eine immer größere Rolle. Dies trifft auch im Bereich des stationären Handels zu. Obwohl der Online-Handel boomt, ist, wider vieler Erwartungen, die stationäre Präsenz immer noch essenziell für die Marken- und Vertrauensbildung. Der Trend geht vermehrt zu Flagship-Stores und Showrooms, die nicht nur das Angebot, sondern vor allem Emotionen und Erlebnis in den Vordergrund stellen. Denn das ist genau das, wonach sich gerade sehr viele Menschen sehnen. Weg von der Anonymität, hin zur Individualität ist die Devise. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, ist das Interior Design ein entscheidender Erfolgsfaktor. Denn bereits nach einem Bruchteil von Sekunden entscheiden wir, ob uns etwas anspricht oder nicht – und das noch bevor wir uns eingehender mit einem Angebot auseinandergesetzt haben.

Das Auge isst mit

Dies gilt genauso für die Gastronomie. Vor allem in Wien herrscht eine enorm hohe Restaurantdichte und dadurch ein hoher Wettbewerb. Um herauszustechen und sich die Aufmerksamkeit der Gäste zu verdienen, reichen Service- und Speisenqualität oft nicht mehr aus. Denn noch bevor sich die Gäste vor Ort von der Qualität eines Restaurants überzeugen lassen, greifen diese oft automatisch zum Smartphone, um im Internet zu recherchieren. Dabei werden sie unweigerlich mit zahlreichen Bildern konfrontiert, die im besten Fall

Anklang finden, denn ein Großteil der Erstkontakte mit potenziellen Gästen findet mittlerweile online statt.

„Wie so oft liegt der Schlüssel zum Erfolg darin, sich von anderen MitbewerberInnen abzuheben und so die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Wer diese erste Hürde überwunden hat, muss natürlich auch vor Ort überzeugen“, so Yvonne Meindl-Cavar, Innenarchitektin und Gründerin der SCHÖNSTIL GmbH.

Gerade in Zeiten, in denen die Preise steigen, sind Restaurantbesuche wohl überlegt. Gäste wollen nicht nur versorgt werden, sie wollen genießen, überdurchschnittlichen Komfort, Individualität und vor allem ein einzigartiges Ambiente. Aber auch die MitarbeiterInnen müssen berücksichtigt werden. Denn ein Design ist nur überzeugend, wenn es für alle Beteiligten auch praktikabel ist. Für viele Betriebe, die noch mit den Auswirkungen der Pandemie zu kämpfen haben, ist eine Investition im Bereich Interior Design natürlich nicht unüberlegt realisierbar.

„In vielen Fällen kann man aber bereits auf dem Vorhandenen aufbauen und mit wenigen Designelementen einen großen Unterschied erzielen. Gerade bei der wachsenden Konkurrenz sollte man den finanziellen Vorteil, der daraus resultiert, nicht vergessen“, meint Meindl-Cavar.

Design als Spiegel der Unternehmenskultur

Aber auch im Office-Bereich ist das Thema Design brandaktuell wie nie. Wer sich mit modernen Arbeitswelten beschäftigt, kommt an dem Begriff „New

Work“ nicht vorbei. Bei diesem Ansatz liegt der Fokus nicht mehr auf der Produktivität, sondern auf der persönlichen Entfaltung der MitarbeiterInnen. Durch den akuten Arbeitskräftemangel sind jene Unternehmen im Vorteil, die sich damit bereits eingehend beschäftigt haben. Denn mittlerweile suchen sich ArbeitnehmerInnen gezielt jene Unternehmen aus, die zu den eigenen Werten und Vorstellungen passen und ein attraktives Arbeitsumfeld, auch im wörtlichen Sinne, bieten. In den Büroräumlichkeiten wird die Kultur des Unternehmens sichtbar und es zeigt sich, ob diese auch gelebt wird.

„Ich durfte bereits zahlreiche Wiener Unternehmen bei der Neugestaltung der Büroräumlichkeiten unterstützen und es kam durchwegs positives Feedback, vor allem von den MitarbeiterInnen selbst. Wer diese dann auch noch in den Designprozess miteinbindet, fördert zusätzlich das Zugehörigkeitsgefühl zum Unternehmen“, stellt Meindl-Cavar fest.

Eines ist klar, das Thema Interior Design ist mindestens genauso vielschichtig wie die Bereiche, in denen es eingesetzt wird. Im Sinne der Differenzierung auf einem so wettbewerbsintensiven Markt wie es zum Beispiel in Wien der Fall ist, sollte dies aber auf keinen Fall unterschätzt werden. Denn Design kann vieles und ist mehr als nur hübsch auszusehen. Es kann Aufmerksamkeit generieren, KundInnen anziehen und hilft sogar dabei sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und kann somit zur Mitarbeitergewinnung und -Zufriedenheit beitragen. Eine Investition die sich in allen Bereichen vor allem wirtschaftlich mehr als bezahlt macht.



„Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, sich von der Masse abzuheben und die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen.“

Yvonne Meindl-Cavar



Der Coffee-Concept-Store „Lieben Wir“ in der Wiener Innenstadt wurde von Yvonne Meindl-Cavar entworfen und umgesetzt.

SCHÖNSTIL

SCHÖNSTIL ist ein Ingenieurbüro für Innenarchitektur und Interior Design mit Sitz im 07. Wiener Bezirk. Seit 2019 designt Geschäftsführerin und Gründerin Ing. Yvonne Meindl-Cavar, MA mit ihrem Team Projekte für Hotellerie und Gastronomie, Arbeitswelten, Shops sowie ausgewählte Privathäuser. Dabei ist eines immer besonders wichtig – Persönlichkeit und Erlebnis.

SCHÖNSTIL GmbH
www.schoenstil.at
Instagram: @schoenstil



Aßmayergasse 2
1120 Wien

- + 2 - 5 Zimmer
- + 41 - 162 m²
- + Alle Wohnungen mit privaten Freiflächen
- + Hochwertige Ausstattung
- + Hauseigene Tiefgarage



01/402 I5 I5

EIGENTUMS-
& VORSORGE-
WOHNUNGEN
FRISCH AM
MARKT

Liv BEIM MEIDLINGER MARKT°2

liv.at



DER TANZLEHRER DES AMS

Egal, wen man fragt: Niemand findet (gute) Mitarbeiter. Die Arbeitslosenquote ist so niedrig wie seit 15 Jahren nicht mehr, Hotellerie, Gastronomie und Verkauf stöhnen unter fehlendem Personal. Johannes Kopf ist seit 2006 Mitglied im Vorstand des AMS und gerade dabei, seine Kernaufgabe zu verschieben. Denn mittlerweile berät das AMS Unternehmen ganz aktiv dabei, wie sie für Arbeitsuchende attraktiv werden. Das heißt laut Kopf auch, dass Unternehmen zukünftig „tanzen“ müssen, um Mitarbeiter zu finden.

Text: Klaus Fiala
Fotos: Katharina Gossow

Im Büro von Johannes Kopf hängt ein großer Bildschirm, ganz oben steht „AMS Cockpit“. Dort flackern – in Echtzeit – Zahlen über das Display. Dort sieht der Chef des Arbeitsmarktservice auf einen Blick, wie viele Menschen mit einem neuen Job oder einer Schulung begonnen haben, wie viele sich seit Beginn des Arbeitstags arbeitslos gemeldet haben und wie viele auf sonstige Art und Weise aus dem Erwerbsleben ausgeschieden sind. „Das habe nur ich“, sagt Kopf. Seit 2006 ist er Mitglied im Vorstand des AMS, jener Agentur, die Österreicher dabei unterstützt, Arbeit zu finden, und Unternehmen hilft, Arbeitskräfte zu rekrutieren. An diesem Tag, einem normalen Dienstag im Dezember, haben sich zwischen acht und 13 Uhr über 4.500 Menschen arbeitslos gemeldet – und fast ebenso viele eine Arbeit begonnen. Für Kopf zeigt das, wie viel Bewegung aktuell vorhanden ist. Waren seine Mitarbeiter in den Pandemie Jahren 2020 und 2021 noch auf Anträge auf Kurzarbeit fokussiert, besteht seit knapp einem Jahr eine andere Herausforderung:

Unternehmen finden keine Mitarbeiter mehr. Im November 2022 lag die Arbeitslosenquote bei 6,2%, der niedrigste Novemberwert seit 15 Jahren. 113.000 Stellen waren im November beim AMS als „offen“ gemeldet; insbesondere Verkäufer, Handwerker und Techniker werden gesucht. Wer denkt, dass Kopfs Tätigkeit dadurch leichter geworden ist, irrt aber – denn das AMS berät nun Unternehmen intensiv dabei, attraktiver für den Arbeitsmarkt zu werden. „Viele Unternehmen haben verlernt, attraktive Arbeitgeber zu sein. Heute müssen sie aber tanzen, um Mitarbeiter zu finden“, sagt Kopf.

Vor der Pandemie war das große Thema eine mögliche Massenarbeitslosigkeit durch Automatisierung, wenige Jahre später sprechen alle von fehlendem Personal. Wie kann das sein?

Johannes Kopf (JK): Die Diskussion, ob uns Erfindungen die Arbeit wegnehmen, ist eine sehr alte, die gibt es seit der Erfindung der Dampfmaschine. Ich persönlich habe nie daran ge-

glaubt, einfach weil es seit 200 Jahren nicht passiert ist. Die großen, disruptiven Erfindungen, wie etwa die Eisenbahn, die Elektrizität oder das Auto haben immer Menschen in manchen Bereichen arbeitslos gemacht, in anderen aber mehr Arbeit geschaffen. Zwar lässt sich ein Teil der Beschäftigungskorrekturen durch die reduzierte Arbeitszeit erklären, trotzdem: Wir haben nicht weniger, sondern mehr Erwerbsarbeit. Was aber immer schon schwierig war, ist, jene Personen, die ihre bisherigen Jobs verloren haben, dorthin zu schulen, wo die neuen Jobs entstehen. 2020 erlebten wir ein besonderes, alles veränderndes Ereignis, Corona. Niemand hat damals irgendetwas richtig prognostiziert, auch nicht diese unfassbar schnelle Erholung. Im Mai 2021 schätzte das Wifo auf die Frage, wann wir wieder Arbeitslosenzahlen auf dem Niveau von vor Corona sehen werden, das Jahr 2025. Ich hatte ein paar Frühindikatoren, die gut aussahen, also dachte ich mir, ich bin mutig und sage: 2023. Tatsächlich hatten wir keine Ahnung, denn die Arbeitslosig-

keit sank so schnell, dass wir bereits im Oktober 2021, also nur wenige Monate später, wieder so gute Zahlen erreichten. Ab Mitte 2021 und fast das ganze Jahr 2022 paarte sich ein fast unnatürlich starkes Wirtschaftswachstum mit der demographischen Entwicklung. Deshalb haben wir nun die gleiche Arbeitslosenquote seit 2007 und das ist die niedrigste Arbeitslosenquote in diesem Jahrtausend. Erstaunlich.

Ist Ihr Job aktuell einfacher denn je?

(JK): Nein, einfacher ist es nicht geworden. Es ist aber angenehmer, weil wir nicht bloß reagieren müssen, sondern auch gestalten können. Die Arbeitslosigkeit ist im März 2020 ja binnen 14 Tagen um mehr als 200.000 Personen gestiegen. Hätten Sie mich zuvor gefragt, ob es das geben kann, hätte ich gesagt, unmöglich, einfach weil ich nicht geglaubt hätte, dass meine Organisation 200.000 Menschen in 14 Tagen überhaupt registrieren kann. Um sich das Ausmaß der Krise und Belastung des AMS vorzustellen: Die bisher größte Krise am Arbeitsmarkt, die wir im AMS erlebt haben, war

das Jahr 2009. Damals waren 60.000 Menschen in nicht ganz 600 Betrieben in Kurzarbeit. Im Jahr 2020 waren es 1,3 Millionen Menschen in über 120.000 Betrieben. Mit der aktuellen Erholung mussten wir unsere Serviceleistungen massiv verändern. In weiten Bereichen wurden wir fast Unternehmensberater. Wir beraten aktuell tausende Betriebe in der Frage, was sie tun können, um Leute zu finden. Und die „heißeste“ Dienstleistung, die wir anbieten – die geht weg wie die warmen Semmeln – ist Beratung zum Thema Arbeitgeberattraktivität. Firmen hatten sehr lange keine Schwierigkeiten, Personal zu finden, vor allem wegen der EU-Osterweiterung. Da sind sehr viele, gute Leute gekommen. Jetzt ist es aber plötzlich schwer, Personal zu finden. Also erklären wir etwa Industriebetrieben, wie es geht, Schichtarbeit mit Teilzeit zu kombinieren. Es ist zwar kompliziert, aber es geht. Wir bringen auch Tourismusbetriebe, die Kinderbetreuung für Gäste anbieten, auf die Idee, die Kinderbetreuung auch für Mitarbeiterinnen zu öffnen – und plötzlich bewerben sich mehr Frauen. Wir unterstützen beim Formulieren von Inseraten, damit mehr Bewerbungen hereinkommen. Leicht wird es dadurch nicht, aber es wird leichter.

Ist das ein Ausdehnen des Kernauftrags des AMS?

(JK): Nein, es ist eine Verschiebung. Unsere Organisation hat drei große Bereiche. Der größte Teil ist die Betreuung der Arbeitssuchenden, da gehts um die Auszahlung des Arbeitslosengeldes, Förderung, Vermittlung. Dann haben wir schon seit Langem ein Service für Unternehmen, wo hunderte meiner Kolleginnen und Kollegen Betriebsbesuche machen, Stellen betreuen und besetzen, Unternehmen unterstützen. In unserem dritten, großen Bereich geht es um Berufsinformation und Bildungsberatung. Unsere Aufgaben haben sich nicht verändert, aber es haben sich die Schwerpunkte verschoben.

Man könnte meinen, dass es beim AMS nach Covid ruhiger ist. Bei so viel Bewegung am Arbeitsmarkt ist das vermutlich nicht der Fall, oder?

(JK): Meine Organisation hat viel zu tun, die Herausforderungen haben sich nur verändert. Nun glauben viele, dass eine große Krise auf uns zukommt. Ich glaube das, aufgrund unserer Frühindikatoren, aber nicht – Wirtschaftsabschwung ja, aber keine Rezession.

Welche Indikatoren sind das?

(JK): Vorweg muss ich nochmals sagen, es waren jetzt das dritte Jahr in Folge alle Prognosen falsch – auch unsere. Aber WIFO und IHS gehen von einer Stagnation aus, wir reden von 0,2 bis 0,3% Wachstum. Allerdings auf einem super Niveau, 2022 war fantastisch. Ich sage Ihnen ein paar Frühindikatoren, auf die ich immer schaue. Erstens: die Arbeitskräfteüberlassung. Bevor Unternehmen eigenes Personal abbauen, nehmen sie weniger Leiharbeitskräfte. Die Leiharbeit läuft aber immer noch sehr gut.

Zweitens: Der Bau. In einer Industriehalle, die nicht gebaut wird, wird später auch niemand arbeiten. Die Bauwirtschaft hat zwar jetzt Wintersaison, hat aber immer noch Rückstau, da gibt es noch Aufträge, die noch gar nicht abgearbeitet sind. Drittens: Die Industrie, da vermuten viele einen Rückgang, etwa wegen der Energiepreise. Der Zugang an offenen Stellen aus der Industrie beim AMS ist aber steigend. Dann gibt es noch ein viertes, kurzfristiges Frühwarnsystem: Wenn ein Unternehmen größere Mengen an Personal abbauen will, dann muss es dem AMS das 30 Tage vorher melden, sonst ist die

Kündigung unwirksam. Auch dort sehe ich nichts Dramatisches.

Die große Frage ist natürlich: Was ist es, das Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt attraktiver macht?

(JK): Vor Kurzem hatten wir alleine in Wien 720 offene Stellen für Kellner und Kellnerinnen. Kein Arbeitssuchender sieht sich 720 Stellen durch. Da gibt es Stellen, wo steht: „Der Kollektivvertragslohn ist XY“. Dann gibt es Stellen, da steht „Überzahlung möglich“ und es gibt Stellen, wo steht: „Wir zahlen 25% über Kollektivvertrag.“ Wo würden Sie sich bewerben?

Und das ist nur der Punkt Lohn. Ich würde empfehlen: Zahlen Sie ihre Leute anständig und kümmern Sie sich dann auch um die anderen Punkte. Denn auch diese sind den Leuten wichtig. Es geht etwa nicht mehr, dass Menschen in der Gastronomie nicht wissen, wann sie in der nächsten Woche arbeiten. Es gibt viele Gasthäuser, in denen das noch immer üblich ist. Die Leute wollen sich privat etwas ausmachen können, Freunde treffen, Familie einladen, was auch immer. Wir erklären den Betrieben ein System, wo man 90% der Dienste in der Gastronomie sechs Monate vorausplanen kann – und bei den restlichen 10% sind die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen dann gerne flexibel. Die verstehen, wenn sie mal aushelfen müssen, bei einer Hochzeit, einer Geburtstagsfeier, wenn wer krank wird.

Und abseits davon?

(JK): Ich denke an einen tollen Hotelbetrieb, ein 5-Sterne-Haus, das hat den eigenen Mitarbeiterinnen einen Tag im Monat Wellness spendiert. Wir haben dann mit den Menschen dort geredet und die fühlten sich veräppelt, weil es am Nachmittag keine Kinderbetreuung in der Region gibt. Der Betrieb hat dann zu diesem Angebot auch Kinderbetreuung organisiert. Heute muss man tanzen, um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein.

Machen es Branchen, in denen Homeoffice üblich ist, für solche, wo das nicht möglich ist, schwieriger?

(JK): Sie sprechen da einen wichtigen Punkt an. Es gibt Branchen, die per Definition kein Homeoffice ermöglichen können. Und die haben natürlich einen Nachteil gegenüber anderen. Tatsächlich waren ja während der Pandemie 60% der Menschen gar nie im Homeoffice. Um das auszugleichen, müssen diese Branchen attraktiver und dadurch manche Dienstleistung wohl auch teurer werden. Da werden sich die Unternehmen, aber auch wir Konsumenten, umstellen müssen.

Wie dramatisch sehen Sie das gesamtwirtschaftliche Risiko, wenn Unternehmen tatsächlich keine Mitarbeiter finden?

(JK): Ich sehe es gesamtwirtschaftlich noch nicht dramatisch, da wir ja 100.000 mehr Beschäftigte als vor der Pandemie haben. Aber es ist natürlich eine Wachstumsbremse. Und es ist eine Gefährdung für bestimmte Branchen, besonders für den Tourismus und die Gastronomie.

Stimmt es, dass ehemalige Mitarbeiter diese Branchen reihenweise verlassen haben?

(JK): Es hat keinen Massenexodus aus der Branche gegeben. Ich habe mir die Zahlen angesehen und dabei den Beschäftigungsstand von Mitte 2019 mit Mitte 2021 verglichen. Da habe ich gesehen, dass 40% der Leute, die 2019 im Sommer im Tourismus gearbeitet haben Mitte 2021 nicht mehr da waren. Das ist viel. Ich habe dann aber auch 2017 mit 2019 verglichen, sowie 2015 mit 2017: Da waren es beide Male auch ungefähr



40%. Also eigentlich die übliche Fluktuation. Was ist dann also passiert im Tourismus, warum haben Arbeitskräfte gefehlt? Weil 2020 und Anfang 2021 keine neuen Leute reingekommen sind. Die Branche hat eigentlich darunter gelitten, dass während der Pandemie niemand eingestiegen ist – und die anderen wie bisher ausgestiegen sind.

Ein Teil der Erklärung ist sicher auch der demografische Wandel. Das würde aber bedeuten, dass uns dieses Thema auch die nächsten Jahre oder Jahrzehnte begleitet.

(JK): Ich glaube, dass uns das Thema noch länger begleitet, ja. Aufgrund der Demografie, aber auch aufgrund der vielen Veränderungen. Die IT-Branche hat einen massiven Mangel, obwohl es 13.000 mehr Beschäftigte im IT-Bereich gibt als vor der Pandemie. Auch der Gesundheitsbereich hatte Zuwachs, durch die Teststraßen und Impfzentren. Wie stark der Arbeitskräftemangel bleibt, wird aber von der Konjunktur abhängen.

Insgesamt sind wir in Österreich aber im EU-Vergleich nicht so schlecht aufgestellt, weil wir relativ viel Zuwanderung haben, auch qualifizierte Zuwanderung, vor allem aus der EU. Und weil wir noch Potenziale haben im eigenen Beschäftigungspotenzial, die wir noch nicht nützen. Darunter fällt das Thema Kinderbetreuung. Andere Länder haben schon flächendeckend Ganztageskinderbetreuung. Die können hier keine Potentiale erschließen. Auch gehen wir sehr früh in Pension, bei den Deutschen sind es fast drei Jahre später. Man kann also bei uns auch noch an Pensionsschrauben drehen. Das tun wir. Ab 2024 steigt ja das Frauenpensionsalter jährlich um ein halbes Jahr, bis es sich jenem der Männer anpasst.

Sie waren immer gegen ein bedingungsloses Grundeinkommen. Wieso?

(JK): Das Grundeinkommen stellt den Menschen eine extrem wichtige Frage: Was will ich eigentlich machen? Was würde ich tun, wenn ich nicht arbeiten müsste? Warum halte ich aber nichts vom bedingungslosen

Grundeinkommen? Ich glaube, dass der Lohn auch die Aufgabe hat, Arbeit dorthin zu lenken, wo sie gebraucht wird. Die Befürworter des bedingungslosen Grundeinkommens sagen, wir alle würden weiterarbeiten und sogar produktiver sein, weil wir dann das machen, was wir lieber tun wollen. Viele würden also trotzdem arbeiten – das glaube ich auch – aber wohl weniger Stunden und zum Beispiel Bilder malen. Es gebe dann aber viel mehr Kunstwerke als der Markt nachfragt. Dabei bräuchten wir etwas anderes dringender.

Ich glaube wir hätten auch Wirtschaftseinbrüche. Die These ist ja, dass Dienstleistungen, die niemand machen will, teurer werden – Kloputzen oder Hilfstätigkeiten etwa. Dann wird Arbeit aber durch Automatisierung eher ersetzt, weil sich der Roboter dann auszahlt. Oder sie wird ins Ausland verlagert. Durch diese Einbußen wäre das Konzept nicht mehr finanzierbar. Und der für mich relevanteste Punkt, warum ich nicht ans Grundeinkommen glaube: Ich unterstelle, es ist nicht mehrheitsfähig. Wenn ich vor großem Publikum dazu spreche, frage ich oft, wie viele glauben, dass sie selbst noch arbeiten würden. Da gehen alle Hände nach oben. Wenn ich dann frage, ob diese Menschen glauben, dass ihr direkter Nachbar zuhause auch noch arbeiten würde – da ist vielleicht noch die Hälfte der Hände in der Luft. Wir trauen uns also selbst, aber nicht unseren Mitmenschen. Die, so glauben wir, würden das System ausnützen.

Johannes Kopf studierte Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Von 1999 bis 2003 war er in der Industriellenvereinigung tätig, von 2003 bis 2006 arbeitete er als Arbeitsmarktexperte und Referent im Kabinett des damaligen Wirtschafts- und Arbeitsministers Martin Bartenstein. Seit 2006 ist Kopf Vorstandsmitglied des Arbeitsmarktservice (AMS).

WEITERLERNEN FÜRS LEBEN

Warum ist Weiterbildung im Zeitalter der neuen Arbeitswelt wichtiger denn je, wie kann sie allen zugänglich gemacht werden, und weiteres im Gespräch mit Eva Schiessl-Foggensteiner, Geschäftsführerin der FH des BFI Wien und Karin Huber-Heim, Executive Director des Circular Economy Forum Austria und wissenschaftliche Leiterin des Kompaktlehrgangs Circular Economy and Innovation (angeboten in Executive Education Center der FH, Anm).

Text: Ekin Deniz Dere
Foto: Gianmaria Gava



Warum ist es gerade jetzt wichtiger denn je, sich weiterzubilden?

Huber-Heim (HH): Wir leben in einer Zeit des sehr dynamischen Wandels, ständigen Krisen und einer stetig steigenden Komplexität des gesellschaftlichen Rahmens. Deshalb ist es essentiell, dass wir neue Fähigkeiten und Kompetenzen entwickeln und diese auch in die Gesellschaft einbringen. Als Weiterbildungsinstitut sehen wir hier eine große Verantwortung bei uns. Wir erkennen, wie wichtig Weiterbildung heute ist, um Entscheidungen für die Zukunft treffen zu können. Unsere Kernaufgabe ist es, Menschen mit notwendigen Kompetenzen auszustatten, damit sie in dieser sich schnell verändernden Arbeitswelt zurechtkommen.

Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um Bildungsangebote für verschiedene gesellschaftliche Gruppen, wie etwa Berufstätige, zugänglich zu machen?

Schiessl-Foggensteiner (SF): Auf der organisatorischen Seite, um die Kompatibilität zu ermöglichen, ge-

stalten wir die Curricula so, dass die Lehrgänge für Berufstätige gut zu bewältigen sind. Und auch im Bereich des digitalen Lehrens und Lernens haben wir viel weitergebracht. Es geht nicht darum, einfach alles online umzustellen, weil es für die Studierenden einfacher ist, sondern wir achten didaktisch sehr sorgfältig darauf, welche Kurse für welches Setting geeignet sind. Wir bieten Beratung für Menschen an, die sich für unsere Weiterbildungsangebote interessieren. Das heißt, wir arbeiten eng mit der Wiener ArbeitnehmerInnenförderung (WAFF, Anm.) und anderen Förderstellen zusammen.

Wie lassen sich große gesellschaftliche Themen wie Nachhaltigkeit in den Lehrplan einbinden?

(HH): Wir haben den großen Vorteil, dass wir die erste Fachhochschule in Österreich waren, die einen berufsbegleitenden Universitätslehrgang für die Ausbildung im Nachhaltigkeitsmanagement angeboten hat. Das war ein großes Experiment im Jahr 2008, damals war das noch kein Thema

für alle anderen Fachhochschulen. Wir haben den Schritt gewagt und das Risiko eingegangen. Und es ist super gelaufen, die Teilnehmer*innenzahlen stiegen stetig an. Dabei ist es sehr wichtig, dass es nicht bei einer Ansammlung von passiven Informationen bleibt, sondern dass Nachhaltigkeit in die Organisation selbst, in den Lehrplan der anderen angebotenen Kurse integriert wird.

Welche Qualifikationen braucht es für die Berufe der Zukunft?

(SF): In vielen unserer heutigen Tätigkeiten geht es um die zwischenmenschliche Interaktion und um kreative Leistungen. Alles, was den Dienst am Einzelnen betrifft, wird weiterhin wichtig sein: Gesundheitsversorgung, psychologische Betreuung und Tätigkeiten, die das tägliche Leben älterer Menschen betreffen. Besonders in Westeuropa haben wir eine alternde Gesellschaft, was bedeutet, dass dort Menschen gebraucht werden. Es ist nichts, was man digitalisieren oder automatisieren kann. Das sind sicherlich Berufe, wo wir viel kreativer sein

werden, was es dort alles braucht oder brauchen könnte, um den Menschen eine lebenswerte Zukunft zu ermöglichen. Und dort, in denen Arbeit „entmenschlichend“ ist, wird es Digitalisierung geben, um Menschen zu befreien. Im akademischen Bereich werden und sollten die Fragen der Ethik und der Philosophie viel stärker in den Vordergrund rücken, denn all diese Fragen, wie etwa Algorithmen programmiert werden und was sie tun sollen, sind von zentraler Bedeutung.

(HH): Im Gegensatz zu den letzten, sagen wir einmal 50 Jahren, müssen wir lernen, agiler zu werden. Was wir heute als wichtig erachten, könnte plötzlich nicht mehr existieren. Wir müssen uns in immer kürzeren Abständen fragen, ob wir auf dem richtigen Weg sind. Dieselben Entscheidungen, die für uns immer hilfreich waren, könnten uns heute in die falsche Richtung führen. Der eigentliche Schlüssel zum Erfolg wird die Fähigkeit zur Anpassung sein.

JEDER BISSEN ZÄHLT

Unter dem Motto „Weniger is(s)t mehr“ will Rebel Meat mit seinen Bioprodukten den Fleischkonsum nachhaltig reduzieren.

Text: Forbes-Redaktion
Foto: beige stellt



„Halb Fleisch und halb Veggie spart Ressourcen, ist besser für die Gesundheit und zaubert auch den Kleinsten unbemerkt Gemüse auf den Teller“, sagt Nikola Sirucek, Chief Operating Officer (COO) bei Rebel Meat. Sirucek verantwortet den operativen Bereich inklusive Supply-Chain-Management sowie Produktion und Logistik. Seit der Gründung im Jahr 2019 konnte das Start-up bereits rund 500 Tonnen CO₂ (im Vergleich zu Produkten aus 100 % Fleisch) einsparen und mehrere Millionen Menschen mit seiner Mission erreichen. Das aktuelle Produktsortiment von Rebel Meat umfasst sieben Erzeugnisse, der zukünftige Fokus liegt auf der Erweiterung des Kids-Sortiments. Die Hühner-Nuggets, Fleischbällchen und Co sind nun in über 1.000 Märkten und mehreren Onlineshops erhältlich – seit diesem Jahr auch in Deutschland. Trotz des herausfordernden Marktumfelds konnte das Unternehmen ein stetiges Wachstum verzeichnen und bereits einen siebenstelligen Umsatz erwirtschaften, so Sirucek. Neben ihrer Tätigkeit bei Rebel Meat ist Sirucek aktiv im Pferdedressursport und hat für Österreich am Europachampionat teilgenommen.

„JEDER BISSEN ZÄHLT. ICH MÖCHTE MIT MEINEM EINSATZ BEI REBEL MEAT ZUM UMDENKEN ANREGEN.“

Nikola Sirucek

DAILY

UNDER 30 AUS WIEN

VON „TOM TURBO“ BIS „KITZ“

Valerie Huber ist Schauspielerin – und hat jüngst ihre erste Doku produziert.

Text: Forbes-Redaktion
Foto: beige stellt

Valerie Huber ist nicht nur Schauspielerin, sie arbeitet derzeit auch an ihrer ersten Single und dem dazugehörigen Musikvideo. Bekannt wurde sie durch ihre Hauptrolle in der deutschen Netflix-Serie „Kitz“, einem Drama über den Ski-Nobelort Kitzbühel. Die Wienerin hat außerdem bereits in zahlreichen Filmen mitgewirkt, u. a. in Werken von Til Schweiger und Umut Dag. Huber wuchs in Uganda und der Elfenbeinküste auf und startete kurz nach ihrer Rückkehr mit Improvisationstheater; ihre erste Rolle spielte sie in der TV-Kinderserie „Tom Turbo“.

„DIESE BRANCHE IST HART UND ES IST OFT SCHWER, NICHT AUFZUGEBEN.“

Valerie Huber



FORBES.AT

EINE SICHERE FREQUENZ

Der internationale Luftraum ist im Wandel. Während Europa versucht, Kurzstreckenflüge mit Nachtzügen und Co zu ersetzen, boomen auf der anderen Seite Drohnen sowohl im Privat- als auch im industriellen Bereich. Das österreichische Hightech-Unternehmen Frequentis ist schon seit Jahren Weltmarktführer im Bereich Sicherheitskommunikation in der Luftfahrt – wir sprachen mit Frequentis-Geschäftsführer Norbert Haslacher und gingen dem „Flughafen der Zukunft“ auf den Grund.

Text: Lela Thun
Fotos: Frequentis

DAILY

FREQUENTIS

FORBES.AT



Flughafen Wien, 4.30 Uhr: Trotz der frühen Stunde tummeln sich die Taxis vor dem dritten Terminal, viele Menschen gehen in der Abflughalle zwischen den Check-in-Automaten umher. Der Sommer 2022 war für Fluggesellschaften zumindest von außen betrachtet ein chaotischer: Verlorene Koffer, lange Wartezeiten und zahllose Streiks stellten viele Reisende vor große Herausforderungen. Doch hinter den Kulissen, in der Flugsicherheit und der Kommunikation, feierte das österreichische Hightech-Unternehmen Frequentis ein Rekordjahr. Schon seit Jahren hat Frequentis aus Österreich heraus die Flugsicherheit global auf den neuesten Stand gebracht; hierbei spielen vor allem Digitalisierung und künstliche Intelligenz für Frequentis-CEO Nor-

bert Haslacher eine große Rolle. Denn sowohl im Luftraum als auch am Boden kann Technologie eine große Hilfe für die Arbeitskräfte sein. Die Digitalisierung auf Flughäfen konnte schon lange Zeit von jedem beobachtet werden. Dabei sind die Self-Check-in-Automaten nur der Anfang. Die Gepäckorientierung auf Flughäfen, also wie die Koffer der Reisenden am besten und schnellsten ins Flugzeug gelangen, bleibt jedoch ein zentrales Element für die Effizienz von Flughäfen. So bietet beispielsweise das britische Start-up Airporth gemeinsam mit der Bodenabfertigungsfirma Swissport an, das Gepäck von Passagieren bereits von zu Hause abzuholen; den Koffer sieht der Reisende dann erst am Zielort wieder. Dieses System wurde

letztes Jahr in Zürich und Genf eingeführt, es wurde seither von Tausenden Passagieren genutzt. Darüber hinaus wird weiterhin an biometrischen Systemen gearbeitet – denn der internationale Verband der Fluggesellschaften IATA hat sich zum Ziel gemacht, Tickets und Boardingpässe zu Relikten der Vergangenheit zu machen. Einzig ihr Gesicht soll den Passagieren vom Flughafen- eingang bis zum Sitzplatz im Flugzeug alle Türen öffnen. Auch Frequentis sieht in der Digitalisierung von alltäglichen Prozessen der Branche die Zukunft des sicheren Luftverkehrs – wobei sich das Hightech-Unternehmen mehr auf die Luftfahrt und die sichere Kommunikation fokussiert als auf den reibungslosen Ablauf beim Bodenpersonal.

Die Aktie des börsennotierten Unternehmens hat bis Mitte August einen Rekordflug erlebt, bevor der Kurs wieder nach unten ging und sich letztendlich am Niveau zu Jahresbeginn einpendelte. Im ersten Halbjahr 2022 erreichte Frequentis noch ein Umsatzplus von 15,7%. Grund dafür sind die hochgradig sicherheitsrelevanten Produkte des Unternehmens, von Systemen für die Luftraumsicherung im Drohneneinsatz bis hin zum Konzept eines Remote Towers, eines Flughafen-towers, in dem keine Fluglotsen mehr sitzen, sondern bei dem die Arbeit remote erfolgt. Mit einem Marktanteil von 30% ist die Gruppe nicht zuletzt Weltmarktführer bei Sprachkommunikationssystemen für die Flugsicherung. Wir werfen einen Blick auf die zwei

Flaggschiffsparten des Unternehmens: Drohnen und Remote Tower.

Ein Flughafentower durfte früher auf keinem Flughafen fehlen. Diese großen Türme sollen den Fluglotsen einen grenzenlosen Blick über die Landebahnen bieten, wodurch sie den Abflug und Landevorgang der Flugzeuge problemlos koordinieren können. Heute müssen die Mitarbeiter dafür nicht mehr unbedingt im Tower sitzen – mit dem Remote-Tower-System von Frequentis hat es der Flughafen von Saarbrücken 2018 erstmals geschafft, mit einem menschenleeren Flughafentower zu operieren. Die Lotsen für Saarbrücken sitzen 500 Kilometer entfernt in Leipzig – über Kameramasten können die Mitarbeiter in Leipzig das Geschehen in Saarbrücken einfach und sicher überwachen.

Neben den Remote Towers hat Frequentis auch viel Energie in Drohnenkommunikationssysteme gesteckt und ist Industriepartner beim Airlabs-Austria-Innovationslabor. Anfang 2023 soll eine Verkehrsmanagementlösung zur sicheren Integration von Drohnen in den österreichischen Luftraum in Betrieb gehen. Zusammen mit der Österreichischen Gesellschaft für Zivilluftfahrt, auch Austro Control genannt, will Frequentis mehr Sicherheit für bemannte und unbemannte Luftfahrzeuge bieten können – denn die Anzahl an Drohnen steigt und die Flugfreigabe für diese war bisher langwierig.

Das will Norbert Haslacher, seit April 2018 Vorstandsvorsitzender der Frequentis Group, ändern. Zuvor war er im Vorstand für Sales und Marketing verantwortlich, dort hat er im Jahr 2017 mit 288 Mio. € einen Höchststand an Auftragseingängen erzielt. Vor Frequentis war Haslacher mehr als 15 Jahre bei CSC (Computer Sciences Corporation), einem weltweit tätigen IT-Dienstleistungsunternehmen, das neben der Applikationsentwicklung hauptsächlich in den Bereichen Systemintegration, Outsourcing, Cloud, Big Data und Cybersecurity tätig ist. An Frequentis' Spitze sitzt also ein erfahrener IT-Experte, der aber auch fundierte Erfahrung in Sales und Marketing hat. Wir sprachen mit dem CEO über die bemannte und unbemannte Zukunft der Luftfahrt und gingen der neuen Remote-Tower-Technologie auf den Grund.

Frequentis ist Weltmarktführer in der Kommunikation für Flugsicherung. Was genau kann man sich darunter vorstellen?

Norbert Haslacher (NH): Mittlerweile ist Frequentis durch viele Akquisitionen und auch durch verstärkte Investitionen in den letzten Jahren vom Portfolio her deutlich breiter geworden. Unser ursprüngliches Produkt, mit dem Frequentis auch groß geworden ist, lag in der Flugsicherung – wir wollten das Problem lösen, das bei Lotsen früher aufgetreten ist, wenn Flugzeuge mehrere Sektoren überflogen haben. Jeder Lotse ist hierbei für einen Sektor zuständig; passiert ein Flugzeug einen Sektor, so wird die Frequenz bei den Lotsen verändert und die Kommunikation muss zwischen den Lotsen übergeben werden. Wir haben also Softwarepakete verkauft, die genau für diesen Fall einen Verlust der Kommunikation verhindern und eine reibungslose Übergabe zwischen den Lotsen garantieren.

Wie sehen die Projekte in der Sicherheitskommunikation mittlerweile aus?

(NH): Unsere Vision ist, die Nummer eins im Bereich Kommunikation für Leitzentralen oder Kontrollzentrumseinsätze zu werden. Was kann man sich darunter vorstellen? Operatoren bei der Feuerwehr oder Rettung



„In zehn Jahren wird es, denke ich, mehr Drohnen als Flugzeuge geben.“

Frequentis-CEO Norbert Haslacher

sitzen meistens weit weg vom Geschehen und müssen mittels eines Anrufs dennoch die Lage einschätzen und die Fahrzeuge entsprechend managen können. Mittlerweile besteht hier die Möglichkeit, Drohnen hinzuschicken, um sich ein besseres Bild von der Lage zu machen. Diese Koordination von Drohnen ist unter anderem ein Zukunftsprojekt von Frequentis. Grundsätzlich sind wir aber in fünf Bereichen tätig, diese sind Flugsicherung, Public Safety, Public Transport, Maritime und der Bereich Defense.

Bezüglich Drohnen plant Frequentis, bis 2023 zusammen mit der Austro Control eine Verkehrsmanagementlösung für Drohnenflüge in Österreich zu etablieren. Warum ist das wichtig, und wie sah das Verkehrsmanagement von Drohnen bisher aus?

(NH): Grundsätzlich unterscheidet man zwischen zwei verschiedenen Arten von Drohnenflügen: Visual-Line-of-Sight-Flüge – wenn der Drohnenpilot die Drohne während des gesamten Flugs sehen kann – und Beyond-Visual-Line-of-Sight-Flüge, wenn der Pilot die Drohne nicht sehen kann. Bei Ersteren gibt es in Österreich bereits Regulierungen: Ab 250 Gramm muss eine Drohne registriert sein, als Pilot braucht man einen Drohnenführerschein. In Zukunft werden aber die Beyond-Visual-Line-of-Sight-Flüge eine immer größere Rolle spielen. Für diese würde es nämlich jetzt schon ein großes Einsatzgebiet geben, wo aber leider das momentane Fehlen von Regelungen und technologischen Lösungen gegen einen effizienten Gebrauch spricht. Einsatzzentralen können, wie schon erwähnt, mit Drohnen eine Notfallsituation besser überprüfen und einschätzen, aber auch im Bereich der Inspektionsflüge sollen Drohnen vielseitig eingesetzt werden. So können sie bei Stromleitungen etwa markieren, wo Bäume in Leitungen wachsen, oder bei Windkraftanlagen die Räder überprüfen. Auch bei Immobilieninspektionen sollen Drohnen in Zukunft eingesetzt werden; also in allen Bereichen, die von Menschen nur schwer zu erreichen sind.

Warum können Drohnen in diesen Bereichen heute noch nicht zum Einsatz kommen?

(NH): Ein Grund ist vor allem, dass die Freigabe der Flüge so lange dauert. Die Austro Control bekommt rund 150 Anrufe pro Tag für Drohnenfluganfragen und weiß dementsprechend auch gar nicht, wie sie mit dieser Menge klarkommen soll. Wir wollen mit unserem digitalen System die Flugfreigabe auf vier Sekunden reduzieren.

Neben Drohnen ist Frequentis auch stark im Bereich Remote Tower tätig. Warum entscheiden sich Flughäfen, auf ein Remote-Tower-System umzusteigen?

(NH): Das hat viele unterschiedliche Gründe. Bei unserem ersten Remote Tower in Saarbrücken war die Intention tatsächlich Mitarbeitermangel: Es gab und gibt einfach zu wenige Menschen, die Fluglotsen werden wollen. Durch dieses Projekt in Deutschland wurden Kunden auf der ganzen Welt auf die Remote-Tower-Technologie aufmerksam – denn wenn die Deutschen mal ein Produkt zulassen, dann kann man davon ausgehen, dass es funktioniert. Und sicher ist, dass dieser quasi inoffizielle Qualitätsstempel der Deutschen im Ausland auch in der Flugsicherung gilt. Somit bauen wir jetzt fast überall auf der Welt aus unterschiedlichen Gründen Remote Towers. Meistens ist der Grund – wie bereits erwähnt – Mitarbeitermangel, oft ist aber auch ein Grund, vor allem in Südamerika, dass die Flughäfen einfach wahn Sinnig abgelegt sind. Kaum ein Fluglotse will sein ganzes Leben mitten im Nirgendwo in irgendeinem Dschungel sitzen. Auf der anderen Seite gibt es aber durchaus finanzielle Vorteile – so ein regulärer Tower ist sehr teuer und muss regelmäßig renoviert und gewartet werden. Viele dieser Kosten lassen sich mit dem Remote Tower auf ein Minimum reduzieren.

Sind Remote Towers eher für kleinere Flughäfen geeignet?

(NH): Ja und nein. Größere Flughäfen verwenden unsere Remote-

Tower-Technologie meist als Zusatzfunktion. Sie werden nicht eingesetzt, um Lotsen zu ersetzen, sondern um ihnen zu helfen. Die installierten Kameras haben beispielsweise in der Nacht eine viel bessere Sicht und können auch Orte sehen, wo es vielleicht vom Tower aus einen toten Winkel gibt.

Wie sieht die Zukunft von Frequentis aus?

(NH): Wir bei Frequentis folgen eigentlich drei Megatrends: Das ist zum einen das Mobilitätsverhalten von Menschen und Waren – in diesem Bereich gibt es viel Wachstumspotenzial in Asien, Afrika und zum Teil auch in Südamerika. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass sich der Bereich der Mobilität weiter verändern wird – ich schätze, dass es in zehn Jahren mehr Drohnen als Flugzeuge geben wird. Ein weiterer Trend ist Sicherheit: Vor allem in Großstädten wollen die Menschen mehr Sicherheit, um Vorfälle wie beispielsweise im November 2020 in Wien gut managen zu können. Der dritte Trend ist die Technologie selbst. In unserem Bereich der Flugsicherung ist die Zulassung neuer Technologien aufgrund des Einsatzgebiets langsam. Klar, es muss ja viel getestet werden, da geht Sicherheit vor Schnelligkeit. Wenn eine Bank oder ein Automobilkonzern neue Technologien implementiert hat, kommen sie erst zehn oder 15 Jahre später in unseren Bereich. Das macht die Industrie langsamer. Dennoch glaube ich, dass es diese neuen Technologien brauchen wird. Ich bin überzeugt, dass noch jahrelang weiterhin geflogen und mit dem Schiff gefahren wird und Rettung, Feuerwehr und Polizei noch weiter im Einsatz bleiben werden. Für all diese langlebigen Bereiche werden wir bei Frequentis auch in Zukunft Technologie liefern, denn die wird es brauchen.

Norbert Haslacher ist seit 2018 CEO von Frequentis. Zuvor war er im Vorstand für Sales und Marketing zuständig.

WOMEN'S SUMMIT 2022

75% of CEOs are women, the ten richest people in the world are female, #metoo is over:
We chose strong and provocative figures and scenarios, when we started the campaign for our 2022 Forbes DA Women's Summit under the motto "Superwoman." Obviously, these numbers are fictitious; the reality shows quite the opposite. But the Forbes Women's Summit showed that change is very much possible – if we all work together to make it happen.

DAILY

WOMEN'S SUMMIT 2022

FORBES.AT



MYHIVE URBAN GARDEN: IN BALANCE ARBEITEN UND GENIEESSEN AM WIENERBERG

Balance ist ein Kerngedanke unserer Zeit: Zwischen Arbeit und Freizeit, zwischen Erfolg und Erholung, zwischen wirtschaftlicher Ambition und nachhaltiger Verantwortung. Die Office Oase „myhive Urban Garden“ am Wienerberg schafft ab Sommer 2023 diesen Ausgleich ganz selbstverständlich: Die Wünsche und Bedürfnisse von Menschen stehen im Mittelpunkt, mit maximaler Effizienz und viel Liebe zum Detail.

Fotos: Immofinanz

Wie wäre das, wenn Sie Ihr persönliches Arbeitsumfeld als Erholungslandschaft genießen könnten? Wenn Sie mit Effizienz Energie sparen, ohne daran denken zu müssen? Und wenn Sie im Büro einfach rundum versorgt werden wie in einem Ferien-Resort: Mit vielfältiger Kulinarik, bequemen Services und einem Ambiente, das man am liebsten jeden Tag wieder auf Instagram posten würde? Wenn also Life und Work wirklich in Balance kommen?

Die Office Basis für nachhaltige Höhenflüge

Die Office-Landschaft myhive Urban Garden am Wienerberg versteht sich als ein solches „Arbeitsalltag-Detox-Programm“, das gezielt Stressfaktoren für Menschen, Unternehmen und Umwelt entfernt. Ansprechendes und userfreundliches Design, flexible Grundrisse und durchdachte Allgemeinbereiche für die individuelle Nutzung und die Zusammenarbeit, hochwertige Materialien und eine Vielzahl an Services fördern die Kreativität und das Miteinander für die eingemieteten Teams.

myhive Urban Garden ist zudem eine Oase im Business-Alltag: Denn die Büros sind eingebettet in eine begrünte Terrassen-Landschaft. Jede Mietfläche bietet einen eigenen Balkon mit Blick ins Grüne direkt am Naherholungsgebiet Wienerberg. Das klingt nachhaltig und ist es auch: myhive Urban Garden

wird nach Fertigstellung zum exklusiven Kreis von Bürogebäuden weltweit zählen, die im Rahmen der renommierten BREEAM-Zertifizierung das Prädikat „outstanding“ tragen. Die ökologischen Stärken von Urban Garden sind also international „herausragend“.

„Menschen ist es mittlerweile ein starkes Bedürfnis für Unternehmen tätig zu sein, die sich nicht nur um das unmittelbare Wohlergehen der Mitarbeiter kümmern, sondern auch das Thema ESG verantwortungsvoll in allen möglichen Bereichen umsetzen. Wir freuen uns, unseren Mietern Büroflächen in Gebäuden anbieten zu können, die ressourcenschonend und im Einklang mit den höchsten Nachhaltigkeitsstandards betrieben werden. In unserem myhive Urban Garden werden diese Standards umgesetzt, von der Zertifizierung bis hin zu grünen Mietverträgen, bei denen die gemeinsame Verantwortung zu einem nachhaltigen Betrieb der Mietflächen sowie zur Schonung der Umwelt großgeschrieben wird.“

Handfeste Vorteile fürs tägliche Büroleben

Und was heißt all das konkret für die einzelnen Menschen, die hier künftig Tag für Tag ein- und ausgehen?

- 100% Ökostrom für maximalen Komfort und nachhaltige Einsparung.
- Optimierung des Mikroklimas durch Grünfassaden und begrünte Außenflächen
- Durchgehend LED-Beleuchtung

„Menschen ist es mittlerweile ein starkes Bedürfnis für Unternehmen tätig zu sein, die sich nicht nur um das unmittelbare Wohlergehen der Mitarbeiter kümmern, sondern auch das Thema ESG verantwortungsvoll in allen möglichen Bereichen umsetzen. Wir freuen uns, unseren Mietern Büroflächen in Gebäuden anbieten zu können, die ressourcenschonend und im Einklang mit den höchsten Nachhaltigkeitsstandards betrieben werden. In unserem myhive Urban Garden werden diese Standards umgesetzt, von der Zertifizierung bis hin zu grünen Mietverträgen, bei denen die gemeinsame Verantwortung zu einem nachhaltigen Betrieb der Mietflächen sowie zur Schonung der Umwelt großgeschrieben wird.“

Mag. Katrin Gögele-Celeda
Country Manager Austria & Adriatic
Country Management



Büros eingebettet in eine begrünte Terrassen-Landschaft.

- Car Sharing mit einem eigens für den Standort entwickelten Sharing-Programm. Das gibt es natürlich auch für E-Bikes – und somit für alle, die ökologisch und besonders gesund „anreisen“ wollen; Ladestationen und Reparaturservice sind selbstverständlich auch vorhanden.
- öffentliche Ladestationen für E-Autos in den Garagen
- Aber auch die Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist umfangreich: Buslinien aus allen Richtungen, Gratis-Shuttle in die City, Schnellbahn und U-Bahn sind in wenigen Minuten erreichbar. Das bedeutet etwa Fahrzeiten von nur 18 Minuten in die City, 19 Minuten nach Hütteldorf oder selbst nach Baden nur 29 Minuten. Und internationale Gäste sind vom Flughafen in weniger als 25 Minuten abgeholt. In den drei Parkgaragen finden übrigens 2.000 Autos Platz.

Doch Urban Garden kann noch mehr: Denn das Gebäude ist Teil des Bürostandorts myhive am Wienerberg und bietet damit den Zugang zu einer breiten Palette an Ressourcen. Dazu gehören ein Konferenzzentrum mit zwölf Hightech-Räumen, eine Eventlocation im 35. Stockwerk mit 360°-Blick über Wien und Niederösterreich, ein Gourmetrestaurant im 22. Stock und für den Alltag ein vielseitiger Food Court, Fahrradgarage mit Garderobe und Duschen,

eine Shopping Mall für alle Lebenslagen, Kindergarten sowie ein 4-Sterne-Hotel. Alle Mitarbeiter der eingemieteten Unternehmen sind außerdem in eine sehr aktive Online-Community eingebunden, die sich gerne auch persönlich trifft: Zu Events und Freizeitaktivitäten – und zum Knüpfen neuer Kontakte.

Übergabe ab Sommer 2023

Bald geht's los: Die Büros werden ab Sommer 2023 übergeben. Jetzt ist also der ideale Zeitpunkt für individuelle Beratung und Einfluss auf die Gestaltung der künftigen Arbeitswelten. All das in perfekter Balance von kreativem Arbeiten, umfangreichen Services und grüner Wohlfühl-Oase. Urban Garden ist schließlich für alles die ideale Basis.



www.myhive-offices.com



On October 20th, 2022, during our more than nine hour-long agenda, 35 Superwomen discussed their ideas on how to rethink entrepreneurship, leadership, art, diplomacy, and society as a whole to pave the way for making the above numbers a little more realistic. Against the backdrop of a painting by Viennese artist Deborah Sengl, speakers such as super-model-turned-entrepreneur Lena Gercke, Israeli singer Noga Erez, Porsche board member Barbara Frenkel (the first female board member in Porsche's history), future astronaut Alyssa Carson, Olympic gold medalist Anna Gasser, South African inventor Kiara Nirghin and many, many more shared their ideas, views and perspectives.

Not only did they give smart answers to the big questions we asked them, but also demonstra-

ted once again how intelligent, capable and diverse today's Superwomen are. And while change doesn't happen overnight, the participants of the Summit definitely took away some inspiration and motivation on doing their part to make it happen.

The Forbes Women's Summit and its year-long campaign is only possible because of our strong network of partners. This includes the German streetwear and sneakers company Snipes, United Nations Global Compact, luxury carmaker Porsche AG, the real estate company Buwog, tech company Hubspot, Vitra, our academic partners TU Wien, Start Global and WU Executive Academy, law firms Dorda, Wenger Plattner and Luther, and Linz-based Partner Bank AG. With their help we were able to bring the 2022 Forbes Women's Summit to life.

But the Summit is part of a bigger picture. Together with our free newspaper Forbes Daily, this very magazine, a digital campaign running parallel to all this as well as a Forbes Gala in spring of 2023, we hope to spread the word about our "Superwoman" initiative as much as possible. If you're interested – please don't hesitate to reach out to us!

We look forward to writing the next act, and hope you will join us on this journey.

The Forbes DA team.

VIENNA, BERLIN AND ZURICH



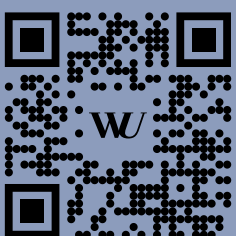
MORE ON FORBES.AT

Know How to Succeed



KEEP CALM AND START YOUR MBA

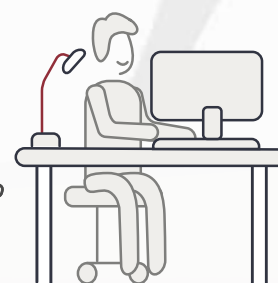
plan_w



**Infos unter:
[executiveacademy.at](https://www.executiveacademy.at)**



Familie & Beruf – mehr von beidem!



Mit dem Gütezeichen für Familienfreundlichkeit

Familienfreundliche Arbeitsbedingungen sind ausschlaggebend dafür, Familie und Beruf besser miteinander zu vereinbaren. Unternehmen und Institutionen, die auf eine familienfreundliche Personalpolitik setzen, werden mit dem **staatlichen Gütezeichen berufundfamilie** von der Familienministerin ausgezeichnet. Mehr als **660 Unternehmen, Institutionen und Gesundheitseinrichtungen** haben bereits die Zertifizierung berufundfamilie absolviert. Über 500.000 Beschäftigte wurden damit erreicht.

Es lohnt sich – doppelt! Mit familienfreundlichen Maßnahmen unterstützen Unternehmen die Mitarbeitenden dabei, Beruf, Familie und Freizeit bestmöglich „unter einen Hut“ zu bringen. Die Wertschätzung für die individuellen Lebenssituationen fördert wiederum die **Motivation und Zufriedenheit** der Beschäftigten – und in weiterer Folge die **Mitarbeiterbindung und Produktivität**. Unternehmen aller Art können durch eine familienfreundliche Personalpolitik ihre **Arbeitgebermarke** stärken, sich gegenüber Wettbewerberinnen und Wettbewerbern differenzieren und behaupten. Arbeitgeber signalisieren den aktuellen wie zukünftigen Beschäftigten anhand einer authentischen Arbeitgeberpositionierung wofür ein Unternehmen als Arbeitgeber steht.

**Achten Sie auf das Gütezeichen!
Für ein familienfreundliches Österreich.**

FAMILIE & BERUF
MANAGEMENT GMBH

Mehr unter www.familieundberuf.at oder [f](#) [in](#) [@](#)[familieundberufat](#)

Geht's a bissl familien- freundlicher? Na klar!

Der Podcast rund um Familienfreundlichkeit.

Familie & Beruf tauscht sich im Gespräch mit Expertinnen und Experten zu aktuellen Themen und Fragestellungen aus und bietet Einblicke in Erfahrungsberichte und Best Practices von zertifiziert familienfreundlichen Partnern aus Wirtschaft und Gemeinden.

Alle Interessierten sind eingeladen, mehr über Vereinbarkeitsideen sowie familienfreundliche Ansätze zu erfahren und diese weiterzutragen.

Jetzt Reinhören!



unternehmen-fuer-familien.at/podcast

URBANES WOHNEN

Inflation, Energiepreise & Co: Der Immobilienmarkt steht unter Druck. Doch Alexander Widhofner, Gründer von Wieninvest, blickt der Zukunft und der Entwicklung des Wiener Immobilienmarkts dennoch optimistisch entgegen.

Text: Klaus Fiala
Foto: wieninvest GROUP



Laut Exporeal werden heuer 52.681 Wohnungen in Österreich fertig gestellt, 20.340 davon in Wien. Das sei aber ein Rekord, den man lange nicht mehr übertreffen werde. Ist der Immobilien-Boom vorbei?

Alexander Widhofner (AW): Ich würde eher von einer Stabilisierung auf einem sehr hohen Niveau sprechen. Aktuell befindet sich die Weltwirtschaft allgemein in einer sehr herausfordernden Situation: Wir haben Krieg in Europa, die Lieferketten sind gestört, Energiepreise explodieren usw. Die Immobilienbranche kann sich davon nicht komplett entkoppeln. Wir hatten zuletzt mit steigenden Baukosten zu kämpfen, die neuen Kreditregeln erschweren vor allem Jungfamilien die Schaffung von Eigentum... Auf der anderen Seite sehen wir sehr stabile fundamentale Daten: Wien wächst, die Nachfrage – vor allem nach leistbaren Mietwohnungen – ist ungebrochen hoch. Ich denke, dass der Markt insgesamt selektiver werden wird, sich aber unverändert stabil entwickeln wird.

Manche Unternehmen aus der Immobilienbranche berichten von massiven Absatzproblemen. Ist es tatsächlich schwieriger geworden, Immobilien zu verkaufen?

(AW): Im Eigentumsbereich sehen wir tatsächlich eine Kaufzurückhaltung. Das hat sicher mit der Unsicherheit in Bezug auf die allgemeine Wirtschaftslage zu tun, aber sicher auch mit den neuen, deutlich strengeren Kreditrichtlinien, die vor allem jüngeren Menschen den Kauf von Wohnungen oder Häusern massiv erschweren. Die Nachfrage nach Mietwohnungen ist dagegen ungebrochen groß – für Investoren bietet sich damit ein unverändert attraktives Umfeld.

Wird dadurch der Markt an Mietwohnungen belebt?

(AW): Ja, vor allem im Bereich der leistbaren Wohnungen. Wobei leistbar nicht nur in Bezug auf Miete sondern auch auf Betriebskosten und Energiekosten zu sehen ist. Viele Leute suchen daher vor allem nach gut sanierten Altbauten oder energieeffizienten Neubauten. Wenn die Strom- und Gasrechnung sich verdoppelt oder sogar verdreifacht hilft auch keine niedrige Altmiete mehr. Die Leute suchen daher verstärkt nach leistbaren Alternativen. Das spüren wir bereits.

Gleichzeitig sind die Baukosten massiv gestiegen. Wie reagieren Sie auf diese Herausforderung? Kann man billiger bauen?

(AW): Ich denke, dass es schon zu einer allgemeinen Beruhigung kommen wird. Ich bin mir sicher, dass in den nächsten 1-2 Jahren weniger gebaut werden wird, dann werden sich auch die Preise – sofern die Lieferketten wieder funktionieren – wieder normalisieren.

Auch wenn es lange nicht so aussah – jetzt ist die Zinswende tatsächlich da. Treffen Sie die steigenden Kapitalkosten?

(AW): Natürlich freuen uns steigende Zinsen im Bauträgergeschäft nur bedingt. Aber damit müssen wir leben. Bei wieninvest schauen wir uns daher auch ganz gezielt nach alternativen Finanzierungsmodellen um – das geht vom Crowdfunding bis hin zu Investoren-Beteiligungsmodellen.

Stimmt es, dass auch internationale Fonds dem Wiener Immobilienmarkt den Rücken kehren?

(AW): Als wieninvest sind wir vor allem in der Nische für kleine bis mittelgroße Wohnprojekte tätig. Das war auch bisher kein Markt, indem internationale Fonds aktiv waren. Wir selbst merken also nichts einer Inves-

toren-Flucht. Im Gegenteil: Wir selbst merken von Investoren verstärktes Interesse, da der Wiener Markt aufgrund seiner Lage, seiner Renditen aber auch seiner sozialen Struktur als äußerst krisenresilient und sicher gilt.

Tatsächlich mindert die enorme Inflation die Attraktivität renditeschwacher Immobilien-Veranlagungen. Werden Zinshäuser noch nachgefragt?

(AW): Wiener Wohnimmobilien sind für mich auch im aktuellen Umfeld immer noch weitestgehend alternativlos: Denn wenn ich Werterhalt und Sicherheit will: In welche Assetklasse soll ich dann investieren: Am Sparsbuch verlieren die Österreicher jährlich Milliarden von Euros, die Aktien- und Anleihemärkte sind äußerst volatil, von Kryptobörsen und Rohstoffmärkten will ich da erst gar nicht sprechen. Es bleibt daher nur das liebe alte Betongold, wobei wir uns an die zweistelligen Steigerungen der letzten Jahre sicher noch lange sehr gerne erinnern werden.

Seit Corona ist viel über Stadtflucht zu lesen, scheinbar machen es sich immer mehr Österreicherinnen und Österreicher abseits der Großstadt bequem. Können Sie diesen Trend bestätigen? Haben sich die Wünsche an Immobilien durch Corona verändert?

(AW): Urbanes Wohnen ist unverändert attraktiv – wobei das nicht mit der Stadtgrenze aufhört. Alles, was mit dem Auto oder öffentlichen Verkehrsmitteln innerhalb 1h erreichbar ist fällt heute unter urbanes Wohnen.

Die Wohnwünsche haben sich durch Corona sicher verändert: Eine Wohnung ohne Freifläche können Sie heute so gut wie nicht mehr verkaufen oder vermieten. Auch ist der Bedarf nach einem Extra-Zimmer für das Home Office geradezu explodiert. Ich

glaube, dass sich das so rasch auch nicht mehr ändern wird – außer die Welt geht jetzt tatsächlich den Bach runter.

Auf ein neues Miet- oder Baurecht dürften wir zwar auch in dieser Legislaturperiode vergeblich warten, dafür ist viel von Leerstandsabgaben die Rede. Kriegt man damit tatsächlich die Mietpreise runter?

(AW): Ich bin da kritisch – international zeigen viele Beispiele – z.B. Mietpreisbremse in Deutschland – das man damit steigenden Mietpreisen nicht Herr wird. Ich glaube, dass man hier über das Angebot regelnd in den Markt eingreifen muss. Indem man leistbares Bauen & Wohnen ermöglicht – das fängt schon beim Grundstückskauf an, geht über div. Auflagen beim Bau bis hin zu einem modernen Mietrecht (z.B. langsame Anpassung von Altmieten auf Marktniveau um Druck aus Neuvermietungen zu nehmen).

Der heurige Rekordsommer rückte den Klimawandel wieder stärker in den Mittelpunkt. Wird Ökologie bei Bauprojekten wichtiger?

(AW): Ja – hinzu kommt jetzt auch noch die Energiekrise. Früher hat sich der Großteil der Käufer oder Mieter nicht um Energieeffizienz bzw. -verbrauch geschert. Jetzt ist das definitiv anders.

Außerdem sehe ich es als unsere Pflicht, hier Verantwortung zu übernehmen. Immerhin ist die Immobilienbranche für rund 30% aller Co2-Emissionen verantwortlich. Ich habe Kinder, und will, das auch diese weiterhin in einer weitgehend intakten Natur leben können. Bei wieninvest setzen wir daher auf die Sanierung von Altbauten sowie hohe Nachhaltigkeitsstandards bei Neubauten.

DAILY

VIOLA SCHRITTER

FORBES.AT



SCHÖNER WOHNEN

Viola Schritter weiß, wie man sich präsentiert – im Netz findet man ausschließlich professionelle Bilder von ihr, die Seite ihres Unternehmens, VS Homes, ist in schicken Pastelltönen gehalten. Ihr Auge für Schönes spiegelt sich auch in den Wohnungen wider, die die 25-Jährige seit vier Jahren verkauft.

Text: Erik Fleischmann
Fotos: Phillipp Horak

DAILY

Beim Betreten von Viola Schritters Büro fällt einem auffallend wenig auf. Es ist stylish eingerichtet, doch gleichzeitig schlicht – hier hat sich eindeutig jemand genau Gedanken über die Inneneinrichtung gemacht, aber es wirkt nicht extravagant. Trotz der schlichten Möbel strahlt der Raum Gemütlichkeit aus. An der Wand hängt ein buntes Bild mit Papageien, das trotz greller Farben im Hintergrund bleibt. Betrachtet man das Büro repräsentativ für jene Wohnungen, die Schritter seit vier Jahren verkauft, wird schnell klar, wie die junge Wienerin in dieser Zeit bereits für 50 Wohnprojekte neue Besitzer finden und insgesamt ein Transaktionsvolumen von über 35 Mio. € ansammeln konnte.

Schritter selbst ist so etwas wie die paradoxe Intervention in einer von alten weißen Männern dominierten Immobilienwelt: Im Alter von nur 25 Jahren kauft, restauriert, möbliert und verkauft die Jungunternehmerin mit ihrer Firma VS Homes Wohnungen in Wien, vor allem in den Innenstadtbezirken. Ihr Team zählt mittlerweile elf Mitarbeiter, fünf davon arbeiten in der eigenen Baufirma Schritter Bau.

Bevor sich Schritter ihre ersten Mitarbeiter an ihre Seite holte, arbeitete sie jedoch alleine und in einer komplett anderen Branche: 2016 gründete die Wienerin einen Onlineshop für Bademode. Die Idee dazu kam ihr während einer Projektarbeit, die sie in ihrem ersten Marketing-Studienjahr schreiben musste, „und zwar sehr ausführlich, über 40 Seiten“, erinnert sich Schritter lächelnd zurück.

Zwei Jahre später verkaufte sie ihren Onlineshop, um sich ihre erste Wohnung zu finanzieren, um 99.000 € – aus heutiger Sicht ein Schnäppchen. „Die Wohnung habe ich dann mit ein paar Freundinnen saniert und verkauft, aus dem Erlös konnte ich zwei weitere kaufen – mittlerweile haben wir über 50 fertige Immobilien“, erzählt Schritter. Derzeit bietet sie zehn Wohnungen mit einem kombinierten Wert von mehr als fünf Mio. € an.

Der Weg zur erfolgreichen Immobilienunternehmerin war für Schritter keineswegs leicht. Sie wagte den Sprung ins kalte Wasser alleine und ohne viel Erfahrung, denn auch ihre Eltern arbeiteten nicht im Immobiliengeschäft (ihr Vater ist im Verkauf

tätig, die Mutter ist Krankenschwester). Im Gespräch erwähnt sie mehrmals, dass sie viele Fehler hätte vermeiden können, wenn sie von Anfang an einen erfahrenen Partner an ihrer Seite gehabt hätte, was sie heute jedem Jungunternehmer empfiehlt.

Eine der größten Herausforderungen war für Schritter das Einstellen der ersten Mitarbeiter. „Davor hatte ich wirklich viel Respekt. Plötzlich war ich nicht nur für mich selbst verantwortlich, sondern für mein gesamtes Team“, erzählt sie. Doch ihre Angestellten arbeiten gut zusammen; eine Tatsache, die, so Schritter, Voraussetzung für den Erfolg von VS Homes ist.

Anders als bei ihrer ersten Wohnung überlässt Schritter das Sanieren heute den fünf Mitarbeitern ihrer Baufirma, sie selbst konzentriert sich ausschließlich auf die Führung des Unternehmens. Schritter Bau kümmert sich, gemeinsam mit einem Designteam, auch um die Umgestaltung der Wohnungen. „Wir haben mittlerweile alles im eigenen Haus und sind nicht mehr auf externe Dienstleister angewiesen“, erklärt Schritter.

Denn mit diesen hat es früher reichlich Probleme gegeben. Die Wienerin möchte nicht genau auf Details eingehen, verrät aber: „Die externen Baufirmen haben mir anfangs viele schlaflöse Nächte bereitet“ – weshalb sie im Jahr 2021 Schritter Bau gründete und den Sanierungsprozess unters eigene Dach brachte.

Als die Coronapandemie ausbrach, sah die junge Unternehmerin eine Chance in der Krise: „Wir haben sofort gemerkt, dass viele kaufen wollten; viele wollten ihr Geld sichern.“ Den Trend, dass Wohnungskäufer in den Speckgürtel der Stadt abwandern, wie es in vielen Großstädten wie London oder New York schon seit Langem der Fall ist, spürt Schritter in Wien allerdings kaum – nur der Wunsch nach einer Freifläche in der Wohnung sei häufiger geworden.

Finanziert wird der Wohnungskauf zu 80 % mit Bankkrediten und zu 20 % mit Eigenkapital, wobei oft auch Investoren an Bord geholt werden. Dabei wird auf bestimmte Merkmale der Immobilie geachtet: Gibt es einen Lift im Haus? Hat die Wohnung genug Freifläche? Nur wenn bestimmte Kriterien erfüllt sind, wird die Wohnung auch gekauft.

So kann das Angebot auf das Kundensegment von VS Homes zugeschnitten werden, das zwar von arrivierten Rechtsanwälten oder Ärzten bis hin zu jungen Familien reicht, jedoch stets an der Premiumklasse des Immobilienmarkts interessiert ist. 50 % der Kunden ziehen selbst in die Wohnungen ein, die andere Hälfte nutzt die Immobilien als Anlagen.

Die Anlegerwohnungen sind meistens die kleineren Objekte, die sich auch schneller vermieten lassen. Altbauwohnungen würden von Anlegern meist gemieden, da sie einem niedrigeren Richtmietzinssatz unterliegen, erklärt Schritter. In Wohnungen, die in den 1960er- und 1970er-Jahren gebaut wurden, darf hingegen meistens ein freier Mietzins gewählt werden, was sie für Anleger attraktiv macht.

Die männliche Dominanz in der Immobilienbranche möchte Schritter in ihrem Unternehmen nicht widerspiegeln. Bei VS Homes ist die Mehrheit der Angestellten weiblich – „wir haben eben eine feminine Ader“, so die Gründerin. Geplant war diese nicht, doch Schritter achtet bei jedem neuen Mitarbeiter darauf, dass die Chemie mit dem restlichen Team passt. Auf Firmenfeiern sitzen Maurer und Innendesigner am selben Tisch – genau wie Schritters Bruder, der ebenfalls im Unternehmen tätig ist.

Der Fokus auf das „Umstitching“ und „Homestaging“, also das Einrichten und Dekorieren der Wohnungen, hebt VS Homes laut der Wienerin ebenfalls von der Konkurrenz ab. Dabei wird eine Raumanalyse der Wohnung durchgeführt, bevor entschieden wird, wie welches Zimmer genutzt werden soll. Ein „Moodboard“ bestimmt, welche Farben verwendet werden und in welchem Stil die Wohnung eingerichtet werden soll. Danach wird in einem 3D-Modell der Wohnung über die genaue Platzierung der Möbel entschieden. Spiegel, Bilder und Dekorelemente bilden den Abschluss des Homestaging-Prozesses, der insgesamt zwei bis drei Wochen dauert.

Dass die Geschäftsführerin viel Wert auf den Stil ihrer Immobilien legt und zudem ein Auge für das Schöne hat, merkt man schnell – auch ihr eigenes Auftreten wirkt sorgfältig geplant. Beim Dekorieren der Wohnungen müsse sie sich sogar ein wenig zurück-

nehmen. „Meine Wohnung ist zwar in einem sehr ähnlichen Stil eingerichtet wie die meisten unserer verkauften Projekte, aber ich habe das eine oder andere Möbelstück, das dann doch sehr extravagant ist“, erzählt Schritter über ihr eigenes Zuhause, „so etwas traue ich mich bei unseren Kunden nicht.“ Durch die modernen, aber schlichten Designs versucht Schritter, einen Stil zu treffen, der möglichst viele Kunden anspricht – und sie scheint mit ihren Wohndesigns den Geschmack ihrer Kunden gut zu treffen.

Doch auf dem globalen Immobilienmarkt brauen sich Gewitterwolken zusammen. Seit der Finanzkrise von 2007–09 haben niedrige Hypothekenzinsen einen langen Boom von Immobilienpreisen befeuert, der während der globalen Pandemie zusätzlich an Fahrt aufgenommen hat. Doch die nun steigenden Zinsen drücken die Nachfrage nach Eigentumswohnungen nach unten, besonders in Ländern wie Kanada, den USA und den Niederlanden, wo die Immobilienpreise seit dem Ausbruch der Pandemie am schnellsten, um über 30 %, gestiegen sind.

Der österreichische Immobilienmarkt hinkt noch etwas hinter den Entwicklungen in anderen reichen Ländern her, doch auch hierzulande bahnen sich Risiken an. Fiel der Preisanstieg österreichischer Immobilien in den vergangenen Jahren teilweise sogar in den zweistelligen Bereich, betrug er im dritten Quartal 2022 nur noch 0,3 % gegenüber dem zweiten Quartal, wie aus dem Preisindex der Oesterreichischen Nationalbank ersichtlich ist. In Wien war die Rate mit 0,2 % sogar noch geringer.

Dennoch gibt sich Schritter positiv gestimmt. Auf die Frage, wie sie mit den erhöhten Zinsen umgehen wird, antwortet sie optimistisch: „Die höheren Zinsen finde ich nicht so problematisch.“ Schnell fügt sie jedoch hinzu: „Was aber sehr wohl ein Problem ist, ist die erhöhte Eigenkapitalquote, die im Juli auf mindestens 20 % gesetzt wurde.“ So würden sich noch weniger junge Menschen eine Wohnung leisten können, so die Jungunternehmerin. VS Homes betreffe das allerdings weniger, da die Firma oft mit Investoren zusammenarbeitet, die das benötigte Eigenkapital zur Verfügung stellen können und außerdem auf das Premiumsegment des Markts fokussiert sind.

VIOLA SCHRITTER

FORBES.AT



„Was bereits schön ist, sollte nicht zerstört und komplett neu errichtet werden.“

Viola Schritter, CEO VS Homes

Auch der hohen Inflation blickt Schritter optimistisch entgegen, obwohl diese vielen Immobilienexperten Sorgen bereitet. Laut einer neuen, europaweiten Studie der Unternehmensberatung PwC und des Urban Land Institute nennen 91 % der rund 1.000 befragten Experten die hohe Inflation als größte Herausforderung für den Immobiliensektor; die hohen Zinsen und das schwache Wirtschaftswachstum in Europa belegen den zweiten und dritten Platz auf der Sorgenliste der Immobilienfachleute.

In den nächsten drei bis fünf Jahren sollen auch die steigenden Baukosten und die Verfügbarkeit der Ressourcen Risiken sein. Doch da VS Homes keine neuen Wohnungen baut, sondern diese nur renoviert, sei der Effekt der steigenden Preise auf Schritters Unternehmen nur gering, versichert sie.

Daher will sich die VS-Homes-Gründerin in den nächsten Jahren auf die Skalierung ihres Unternehmens konzentrieren. Geplant ist, den Zyklus von Ankauf, Sanierung, Möblierung und Verkauf bis Frühling 2023 von durchschnittlich zwölf auf rund sechs Monate zu verkürzen. So

soll gleichzeitig die Anzahl der verkauften Wohnprojekte von circa 15 pro Jahr auf 30 bis 35 wachsen. Schafft sie das, rechnet Schritter nächstes Jahr mit einem Umsatz von zwölf bis 15 Mio. €. Vor zwei Jahren waren es 900.000 €, in den letzten zwölf Monaten sieben Mio. €.

Pro Wohnung erwirtschaftet VS Homes einen Gewinn von 50 bis 80 % auf das eingesetzte Eigenkapital innerhalb von zwölf Monaten. „Manchmal unterschätzen wir den Wert einer Wohnung jedoch und sie ist so begehrt, dass wir einen Gewinn von 100 % machen“, so Schritter. Gerade während der Coronapandemie sind die Preise schneller

gestiegen, als von Schritter und ihrem Team erwartet – und die Gewinne entsprechend höher ausgefallen.

Weniger positiv, gar kritisch, steht Schritter Investoren gegenüber, die Wohnungen kaufen, diese aber leer stehen lassen und nicht vermieten. Durch die in den letzten Jahren ständig steigenden Kaufpreise können solche Firmen auf diese Weise billige Gewinne erzielen. „Unsere Anleger vermieten die Wohnungen auch und das finde ich dann in Ordnung“, so Schritter – „aber was ich nicht okay finde, sind Großinvestoren, die zum Teil ganze Neubauten kaufen und sie einfach nur leer stehen lassen, weil sie wissen, dass es da eine Wertsteigerung geben wird.“ Sie kritisiert hier auch die Politik und fordert von ihr die Einhebung einer Leerstandsgebühr.

Das bedeutet jedoch nicht, dass Schritter grundsätzlich gegen den Kauf von Immobilien als Anlage ist – im Gegenteil. Die junge Selbstständige empfiehlt jedem, der ein stabiles Einkommen hat, sich nach einer Anlageimmobilie umzuschauen. Auch in Zeiten hoher Inflation sind Immobilien als Absicherung gegen die steigenden Preise von vielen begehrt. Zusätzlich begünstigt eine hohe Inflationsrate Kreditnehmer, deren Schulden dadurch an Wert verlieren.

Für die Zukunft von VS Homes hat die junge Wienerin einige Ideen, auch wenn diese noch nicht in Stein gemeißelt sind – ein Private Fund für Investoren ist laut Schritter eine Möglichkeit, aber auch der Bau von Hochhäusern interessiert sie: „Der Immobilienbereich ist sehr vielfältig, man muss sich entscheiden, wohin man gehen möchte.“

Das aktuelle Geschäft wird aber auf jeden Fall bleiben, ebenso wie der Standort Wien. Und auch bei einem weiteren Focus Point ist sich Schritter sicher: Die aktuelle Energiekrise bringt bei Politikern, Konsumenten und Unternehmern frischen Wind in die Versuche, umweltfreundlicher zu leben und dabei weniger Strom und Gas zu verbrauchen.

Für VS Homes bedeutet das ein bewusstes Einkaufen und Einsetzen von Baumaterialien. Schritter: „Was bereits schön ist, sollte nicht zerstört und komplett neu errichtet werden.“ Auch auf die Energieeffizienz ihrer Projekte wird nun stärker geachtet: „Wir wollen für unsere Kunden ein Zuhause, in dem sie sich wohlfühlen. Und jetzt merken wir auch, wie wichtig es ist, energieeffizient zu leben“, so die 25-Jährige.

Vor vier Jahren stand Viola Schritter am Beginn einer Reise, die bis jetzt sehr erfolgreich verläuft. Nach unserem Gespräch verabschiedet sich die Wienerin und macht sich in ihrem Rolls-Royce – stylish in Weiß gewählt – auf den Heimweg. Es bleibt nun zu sehen, wie sie die Wiener Immobilienwelt mit all den kommenden Herausforderungen in den nächsten vier Jahren prägen wird. Eines ist jedoch sicher: Schritter wird es mit Stil machen.

Mit ihrem Unternehmen VS Homes kauft, saniert, möbliert und verkauft Viola Schritter seit vier Jahren Wohnungen in Wien. Ihre erste Wohnung kaufte sie sich 2018 mit den Erlösen aus dem Verkauf ihres Bademode-Onlineshops. Dieses Jahr konnte die ehemalige Marketingstudentin mit ihrem Immobilienbusiness bereits mehrere Millionen € Umsatz erzielen.



RECHT GEHABT!

Scheidungen, Immobilien und Prozessvertretung: Auf diese Rechtsgebiete ist die Wiener Kanzlei von Jakob Weinrich spezialisiert. Er erzählt, was für das erfolgreiche Führen einer Anwaltskanzlei erforderlich ist, und gibt uns einen Einblick in die Welt des Immobilienrechts in Zeiten von Pandemie und Inflation.

Text: Lela Thun
Foto: David Visnjic

Hinter der Wiener Votivkirche findet sich das gleichermaßen mondäne wie einladende Büro von Rechtsanwalt Jakob Weinrich. An der Tür begrüßt uns Fanni, der kleine, freundliche Kanzleihund. „Sie mustert jeden neuen Besuch, kein Grund zur Sorge“, meint Weinrich lachend. Der aus Oberösterreich stammende Anwalt absolvierte einen Teil seiner Ausbildung am Londoner King’s College, bevor er 2018 seine Kanzlei gründete. Neben seinen Leistungen als Rechtsanwalt führt er auf seiner Website einen Rechtsblog, in dem er regelmäßig Informationen und Fachwissen zu alltäglichen Themen publiziert.

2018 haben Sie Ihre eigene Kanzlei gestartet. Wie verlief die Gründung?

Jakob Weinrich (JW): Durchaus spannend – vor allem, weil man nicht weiß, was auf einen zukommt, obwohl man jahrelang in Kanzleien angestellt war. Man entwickelt jedoch bald das notwendige Feingefühl, um zu wissen, worauf es ankommt. So konnte ich relativ rasch einen guten Stammkundenstock aufbauen. Mittlerweile umfasst unser Team acht Mitarbeiter – Tendenz steigend.

Soll Ihre Kanzlei weiter wachsen?

(JW): Zurzeit gehe ich davon aus, dass wir uns noch vergrößern werden, jedoch nachhaltig und flexibel.

Wie ist das zu verstehen? Ich stelle mir ein kleines, aber schlagkräftiges Team vor. Unsere Kunden schätzen vor allem unsere Flexibilität sowie die persönliche, individuelle Beratung. Diese Parameter müssen im gesunden Wachstum erhalten bleiben.

Was ist Ihnen als Anwalt wichtig?

(JW): Mein Ziel ist es, die Angelegenheiten meiner Mandanten nachhaltig zu lösen. Das ist nicht immer einfach, daher sollte man sich neuen Lösungswegen nicht verschließen. Kunden sollen langfristig von unserer Beratung profitieren – egal, ob dies bei einer Scheidung oder einer Immobilie der Fall ist. Wir beraten auch immer wieder junge Unternehmen bei der Umsetzung ihrer kreativen Ideen; um diese in die richtige Bahn zu lenken, muss man dafür auch offen sein.

Sie sind unter anderem auf Immobilienrecht spezialisiert. Was gilt es da besonders zu beachten?

(JW): Wir errichten viele Kaufverträge, insbesondere für Anleger. Zum einen unterstützen wir Menschen darin, sich etwas Gutes zu kaufen und Vermögen aufzubauen; Nachhaltigkeit spielt auch hier eine große Rolle. Wie kann man sich das vorstellen? Insbesondere warten ältere Objekte oft mit Überraschungen auf – baurechtliche Berichtigungen oder falsche Eintragungen im Grundbuch sind hier keine Seltenheit. Hier sind Ausdauer und Fingerspitzengefühl gefragt, nur in guter Zusammenarbeit mit Behörden und Gerichten kann man einen zufriedenstellenden Endzustand erfolgreich herstellen. Um vorgreifen zu können, sind wir daher in die anfängliche Strukturierung der Projekte eingebunden.

Was macht der Laie oft falsch, wenn es um solche Kaufverträge geht?

(JW): Kunden sind allzu oft nur von Preisvorstellungen getrieben. Dies gilt sowohl für das Produkt als auch die Kosten der Beratung. Bei Anlagegeschäften und in Zeiten von Legal Tech ist dies zwar grundsätzlich nachvollziehbar, dennoch bietet der Preis alleine eine schlechte Entscheidungsgrundlage. Oftmals erhalten wir Anfragen, um im Nachhinein Dinge richtigzustellen – dies schlägt sich auch auf das Investment nieder. Nicht jede Möglichkeit kommt daher gelegen.

Wie hat sich der Immobilienmarkt während Inflation und Pandemie verändert?

(JW): Es zeigt sich eine wohl zeitlich begrenzte Rentabilitätsschwankung. Nach Beginn der Pandemie sind die Investitionen gestiegen, da viele hohe Inflation befürchteten. Durch reale Preisanstiege und die neuen Finanzierungsvorschriften agiert man am Markt gegenwärtig vorsichtiger. Langfristig waren Immobilien grundsätzlich ein gutes Investment. Ich denke daher, dass dies auch künftig gelten wird.

„Unsere Kunden schätzen vor allem unsere Flexibilität sowie die persönliche, individuelle Beratung.“

Jakob Weinrich

RAUS AUS DER STADT: RELAXEN IM WIENERWALD

Auszeit zum Krafttanken: Im 4 Sterne Superior Resort Schlosspark Mauerbach entspannt auf ganz besondere Art in elegantem Private Spa-Ambiente.

Text: Angelica Freyler
Fotos: Pavel Laurencik, wirlfoto.at



Regelmäßige Auszeiten sind für das Wohlbefinden und das persönliche Stressmanagement von großer Bedeutung. Sie sind wie die Basisvitamine für berufliche Höhenflüge und ein ausgeglichenes Familienleben. Mit seiner Lage am Stadtrand von Wien mitten im Naturjuwel Wienerwald ist der Schlosspark Mauerbach nicht nur ideales Hideaway für Ruhe und Entspannung, sondern auch rasch zu erreichen. Eben noch in einem Meeting, ist man mit wenig Zeitaufwand mitten in der Erholungsphase.

Energievolle Stille

Der Schlosspark Mauerbach ist der exklusive Rückzugsort für ganz privaten Wellnessgenuss in bester Gesellschaft. Platz dafür hat man hier mehr als genug. Individualität, Freiraum mit einem

hohen Maß an Privatsphäre und außergewöhnlicher Qualität der persönlichen Erlebnismomente stehen für die Gäste im Adults only Resort im Mittelpunkt. Die Ruhe und die Kraft des Waldes prägen das Wohlfühlerlebnis in allen Bereichen des Hotels vom Park-Spa bis hin zur prämierten Kulinarik.

Wellness wie im Private Spa

Man relaxt im Park-Spa auf 1.700 m², der exklusiv nur Hotelgästen zur Verfügung steht, in der großen 31° Indoor-Outdoor Poollandschaft und bei schönem Wetter auf der riesigen Sonnenterrasse mitten im Schlosspark. Die Saunawelt lässt kaum Wünsche offen: eine großzügige 90 °C heiße finnische Sauna mit Salzsteinwand, die Zirben- und Eichensauna mit Blick in den Wie-

nerwald, eine 60-Grad-Biosauna mit ätherischen Ölen, ein kreislaufschonendes Dampfbad mit Lichttherapie und eine Eislounge für die Abkühlung nach dem Saunagang bieten Entspannung pur. Eine Infrarotlounge und eine Erlebnisduche ergänzen das Refugium im besonderen architektonischen Ambiente. Weil Ruhe besonders wertvoll für eine nachhaltige Erholung ist, wurden verschiedene Ruheräume als Rückzugsorte geschaffen, die durch thematische Vielfalt brillieren. Die natürlichen Ressourcen der Umgebung sind Basis für das eigens entwickelte Wellnessprogramm. Der Park-Spa wurde vom renommierten „Relax Guide“ mit zwei Lilien ausgezeichnet, Falstaff hat das Haus in seiner Hotelbewertung in Kategorie Wellness mit 15 von 15 möglichen

Punkten bedacht. Insgesamt zählt das Hotel mit 91 von 100 Falstaff-Punkten zu den Top Wellnessdestinationen. Wander- und Spazierwege, Radrouten und Nordic-Walking-Strecken bieten Wald- und Naturerlebnisse vom Feinsten und führen direkt am Schlosspark Mauerbach vorbei.

Kulinarik: G'schichten aus dem Wienerwald

Regionale Produkte mit einer nachvollziehbaren Entstehungsgeschichte spielen in der Kreation der Gourmetgerichte für die Fine-Dining-Karte eine große Rolle. Ein Highlight ist das 4-gängige Schlosspark Tavolata-Menü – ein Streifzug durch das feine kulinarische Angebot mit jeweils drei Kompositionen pro Gang.

DIE HIGHLIGHTS

- Das Schlosspark Kulinarium: Vital Frühstück | Light Lunch | Schlosspark Dinner serviert und vom Buffet
- Park-Spa: Adults Only Wellness & Spa auf 1.700m² | In- und Outdoorpool mit 31°C | verschiedene Saunen | Aroma-Dampfbad | Eislounge | Thermoliegen | Ruhe-Relax-Zonen mit großem Außenbereich | Indoor-Outdoor Poollandschaft
- Deluxe Zimmer & Suiten mit Blick in den Park oder in den Wienerwald

EMPFEHLUNG

Die Schlosspark Auszeit „4 Jahreszeiten“: 2 Nächte im Deluxe Zimmer inkl. Schlosspark Kulinarium, Park-Spa & allen Verwöhnleistungen ab € 274 / Person im DZ..



4*S Schlosspark Mauerbach
Herzog-Friedrich-Platz 1
3001 Mauerbach
Tel.: +43 (0) 1 970 30 100
info@imschlosspark.at
www.schlosspark.at



„Wir möchten unseren Gästen besondere Entspannungsmomente bieten und ein Rückzugsort mit viel Raum für Privatsphäre sein.“

Philip Jansohn, Direktor



mehr wien zum leben.

**Ihre LEBENSQUALITÄT
ist unsere Aufgabe.**

Kultur, Immobilien, Logistik und Medien:
Die Wien Holding schafft Lebensqualität für unsere
Stadt. 365 Tage im Jahr zu jeder Zeit an jedem Ort.
Für alle Wienerinnen und Wiener.

www.wienholding.at



mehr wien zum leben.
wienholding

Ein Unternehmen der StADtWiEn



MIT DEN WIENER APOTHEKEN
GESUND DURCH DEN WINTER.

#aufnummersicher

IMMUNSYSTEM SICHER
UND WIRKSAM STÄRKEN

www.auf-nummer-sicher.at/wien



MEINE APOTHEKERIN.
MEIN APOTHEKER.
IN WIEN.



DAILY

BENU

BESTATTUNG AUF EINEN KLI CK

Mit dem Tod eines Angehörigen beginnt die Verabschiedung – und die Organisation der Bestattung. Das Wiener Start-up Benu bietet in dieser schwierigen Situation Unterstützung.

Text: Lea Czimeg
Foto: Gianmaria Gava

Wenn es im engsten Umfeld einen Todesfall gibt, muss die Trauer um den Verlust oft hintangestellt werden – eine Erfahrung, die auch Stefan Atz, Mitgründer und CEO von Benu (benannt nach dem ägyptischen Totenvogel), gemacht hat, der nach einem Schicksalsschlag jemanden aus seiner Familie verlor und während dieser schweren Zeit auch noch die Bestattung organisieren musste. Atz erkannte schnell, dass das gar nicht so einfach ist, insbesondere, wenn es darum geht, Angebots-, Dienstleistungs- und Preistransparenz zu bekommen. Eine durchschnittliche Bestattung kostet in Österreich etwa 4.500 bis 5.000 €, so Atz – doch einen Preisvergleich zu erstellen war nicht so einfach, wie es beispielsweise bei Flug- oder Hotelbuchungen möglich ist. Ähnlich erging es zur fast gleichen Zeit auch Alexander Burtscher, ebenfalls Mitgründer und CEO von Benu. Atz und Burtscher haben sich durch eine gemeinsame Freundin ken-

nengelernt und 2018 zusammen Benu gegründet, einen Onlineservice, der Leute in dieser emotionalen Ausnahmesituation dabei unterstützen soll, ein transparentes Preisangebot und Beratung innerhalb weniger Klicks zu bekommen, um ein besseres Verständnis zu erlangen, wie eine Bestattung ablaufen würde. Die Idee scheint anzukommen. Atz sagt, das Kundenwachstum habe sich jährlich verdoppelt – mehr als 3.000 Bestattungen hat Benu insgesamt bereits organisiert. Durchschnittlich würden sich die Kosten einer Bestattung laut Atz auf etwa 4.000 € belaufen. Zusätzlich

zur Onlineplattform betreibt Benu vier Filialen in Wien mit 45 Mitarbeitern. Weitere Standorte in Österreich sind derzeit in Planung, aber Atz meint auch: „Für uns ist der Schritt, nach Deutschland zu gehen, superspannend.“ **Die in diesem Sommer** eingesammelte siebenstellige Series-A-Finanzierung durch die Merkur Versicherung wird aber für die Etablierung der österreichweiten Dienstleistung als Bestatter und den Bau von Filialen innerhalb Österreichs genutzt. Auch die Vorsorge soll mit dem Investment aus-

geweitet werden – denn bereits jetzt soll Benu bei der Vorsorge unterstützen, wie beispielsweise beim Aufsetzen eines Testaments. „Die Merkur Versicherung spezialisiert sich als Versicherungsunternehmen auf Lebensversicherungen aller Art. Insbesondere zum Thema Bestattungsvorsorge haben wir wirklich Großes vor“, so Atz. Seit Atz jenen Schicksalsschlag erlebte, hat sich für ihn viel verändert. „Ich lebe bewusster, da ich jeden Tag mit dem Thema Tod konfrontiert bin“, sagt er und fährt fort: „Die gemeinsame Zeit mit Familie und Freunden sollte man schätzen, weil diese nicht selbstverständlich ist.“

**„Ich lebe bewusster,
da ich jeden Tag mit dem
Thema Tod konfrontiert bin.“**
Stefan Atz

Der Hauptstandort von Benu ist Wien. Dort befinden sich auch vier Filialen, eine fünfte wird derzeit gebaut. Bald sollen Zweigstellen in Linz, Graz und Klagenfurt folgen.

FORBES.AT

FOKUS AUF LEIDENSCHAFT

Christopher Zemina ist Gründer und CEO von Airbank, einer Finanzmanagementplattform für Unternehmen, und hat eine Leidenschaft für Start-ups.

Text: Forbes-Redaktion
Foto: Zemina

Vor der Gründung von Airbank investierte Christopher Zemina als Principal bei Speedinvest in zahlreiche Start-ups und half Gründern beim Aufbau ihrer Unternehmen – darunter waren Lummo, Bitpanda, Bank Open, Fair Money, Luko und ShopUp. Laut Zemina hilft die Lösung von Airbank den Kunden, sich auf ihre Leidenschaften zu konzentrieren und sich

nicht mit mühsamen Finanzprozessen herumschlagen zu müssen. Derzeit arbeitet das Airbank-Team am Aufbau einer modernen Bank für Firmenkunden, die Buchhaltung, Liquiditätsplanung und Ausgabenmanagement integrieren wird. Christopher Zemina ist als Gründer und CEO für die Bereiche Strategie, Vertrieb, Personalwesen und Finanzen verantwortlich.

„ES MACHT MIR SPASS, BAHNBRECHENDE IDEEN AUF DEN MARKT ZU BRINGEN UND MIT EINEM TEAM ZUSAMMENZUARBEITEN, UM LÖSUNGEN FÜR REALE PROBLEME ZU FINDEN.“

Christopher Zemina



DAILY

UNDER 30 WIEN

EIN START-UP SCHMIEDEN

Schuppengewebe gegen Sportverletzungen – das ist das Motto von Natalie Kerres, CEO und Erfinderin des patentierten Materials „Scaled“.

Text: Forbes-Redaktion
Foto: Kerres

Von der Natur inspiriert entwickelte Natalie Kerres mit „Scaled“ im Zuge ihres Studiums ein personalisiertes, flexibles und stoßdämpfendes Schuppengewebe, das Verletzungen des Bewegungsapparats vorbeugt, bei Rehabilitation unterstützt und die Bewegungsfreiheit in Schutzkleidung verbessert. In weniger als zwei Jahren stellte die 27-Jährige knapp 300.000 € an Preisgeldern für ihr Unternehmen

auf. Vor ihrem Masterstudium in London war Kerres an der Universität für angewandte Kunst in Wien, wo sie mit dem Lichtkünstler Ingo Maurer arbeitete. Mit 22 absolvierte sie ihre Meisterprüfung zur Gold- und Silberschmiedin bzw. Juwelierin mit Auszeichnung. In ihrer noch jungen Karriere wurde die Unternehmerin vom britischen *Guardian* 2022 zu den „Top 50 Women in Innovation“ gekürt.

„ICH MÖCHTE FRAUEN INSPIRIEREN, HOFFNUNG VERBREITEN UND ZUM ERFINDEN ANIMIEREN.“

Natalie Kerres



FORBES.AT

Die Welt hat mehr Geheimnisse, als Siri kennt.

Welt, bleib wach.

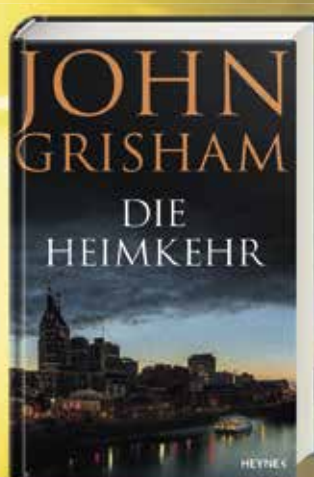


25,50

Sebastian Fitzek
Mimik

Hannah ist Deutschlands erfahrenste Mimikresonanz-Expertin. Ausgerechnet als sie nach einer Operation mit den Folgen eines Gedächtnisverlustes zu kämpfen hat, wird sie mit dem schrecklichsten Fall ihrer Karriere konfrontiert.

eBook: € 14,99

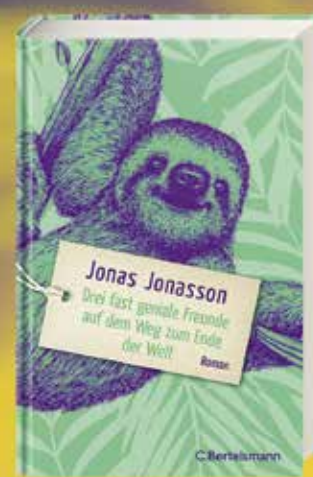


23,50

John Grisham
Die Heimkehr

Zwei Brüder führen gemeinsam eine Kanzlei, obwohl sie sich gegenseitig zutiefst verabscheuen. Einig sind sie sich nur in ihrem Hass auf den Vater. Sie spinnen eine Intrige gegen ihn – mit verhängnisvollen Folgen.

eBook: € 15,99 | Digitales Hörbuch: € 19,95



25,50

Jonas Jonasson
Drei fast geniale Freunde auf dem Weg zum Ende der Welt

Bevor die Welt untergeht, soll sie noch ein wenig gerechter gemacht werden! Drei liebenswerte Außenseiter brechen 2011 mit einem bunt angestrichenen Wohnmobil auf, um die Welt ein bisschen gerechter zu machen.

eBook: € 17,99 | Digitales Hörbuch: € 21,95

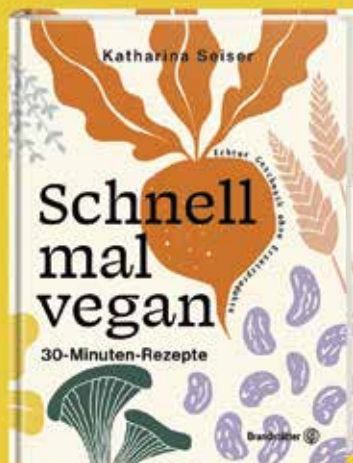


17,–

Clare Mackintosh
Die letzte Party

An Silvester gibt Rhys Lloyd die Party aller Partys, in seinen Ferienhäusern am See, wozu er die Dorfbewohner großzügig eingeladen hat. Doch am nächsten Morgen treibt Lloyds Leiche im See.

eBook: € 4,99



AUTORIN

33,–

Katharina Seiser
Schnell mal vegan

In der Welt von Bestseller-Autorin Katharina Seiser dreht sich alles um guten Geschmack. In ihrem neuen Kochbuch verspricht sie alltagstauglichen, köstlichen und veganen Genuss in maximal 30 Minuten.



16,–

Ulrich Wolf
Das ultimative Energie-Sparbuch

Energiesparen leicht gemacht! Einfach umsetzbar: Mit diesen Tipps kann jede*r im Alltag ohne großen Aufwand sehr effektiv Strom, Wärme und Wasser sparen!

eBook: € 11,99

24/7 online einkaufen.
thalia.at | Thalia App



HOME COACHING ANDREA SOVA

Unser Leben ist stets im Wandel – die einzige Konstante darin ist die Veränderung. Auf dem Weg zur Anpassung Ihrer Lebensumstände an Ihre Wohnumgebung stehe ich Ihnen unterstützend zur Seite.

Fotos: Wiener Wohnsinn

Nach vielen Jahren in der Werbung habe ich mich vor bald 10 Jahren entschlossen im Interior Bereich selbstständig zu machen. Bereits als Kind galt meine Liebe dem Einrichten. Schon immer hat mich mehr das Dekorieren und Umstellen der Möbel im Puppenhaus interessiert als das Spielen an sich.

Heute stehe ich meinen Kunden als erste Ansprechperson zur Verfügung, wenn es um Veränderungen geht. Und um Veränderung geht es meist, wenn ich hinzugerufen werde. Die erste gemeinsame Wohnung, die erste Wohnung, wenn man das Elternhaus verlässt oder auch die Wohnung für einen neuen Lebensabschnitt.

Neben Wohnungen von Privatpersonen durfte ich in den letzten Jahren auch vermehrt Airbnb Appartements sowie auch Zweitwohnsitze einrichten und gestalten.

Meine Kunden sind heute besser vorab informiert als noch vor ein paar Jahren. Ob mit Hilfe von Online-Recherche oder auf Social-Media-Kanälen, viele haben schon Ideen gesammelt, was ihnen vom Look her gut gefällt. An der Ausführung scheitert es dann oft, und nach dem dritten erfolglosen Samstag im Möbelhaus werde ich dann kontaktiert.

Beim ersten Beratungsgespräch nehme ich mir viel Zeit, um meine Kunden besser kennenzulernen. Um Wohnraumkonzepte zu erarbeiten ist es zum Beispiel wichtig zu wissen, wie viele Personen im Haushalt leben, ob viel zu Hause gekocht wird, wo gegessen wird und ob ein Esszimmer Priorität hat. Auch das Thema Home-Office hat gerade in den letzten beiden Jahren einen hohen Stellenwert bekommen. Nicht jeder hat ein eigenes Arbeitszimmer. Hier stellt sich dann oft die Frage, wie man Wohnen und Arbeiten optisch trennen



kann. Das Thema Licht spielt in meinen Konzepten eine wesentliche Rolle. Immer wieder kommt es vor, dass ich Räume betrete, wo nur eine zentrale Leuchte an der Decke hängt. Bei Tageslicht fällt es nicht so auf, aber abends dann, wenn es dunkel wird, ist eine Lichtquelle einfach zu wenig. Die tollsten Möbel wirken ungemütlich, wenn man wie in einem Ballsaal ausgeleuchtet sitzt. Leuchten sorgen für eine entspannte Atmosphäre, und sie helfen den Raum in verschiedene Zonen zu gliedern.

Meinen eigenen Stil würde ich als klassisch mit Neigung zu Brüchen und Überraschungen beschreiben. Ich habe es gerne zeitlos, wenn es um den Einsatz von Materialien geht. Eine große Leidenschaft von mir sind Wandfarben und Tapeten. In meinem Showroom in Wien haben meine Kunden die Möglichkeit die Wirkung von Farbe in den unterschiedlichsten Räumen auf sich wirken zu lassen. Auch kann man gerne Probesitzen kommen und sich von einer großen Auswahl an Stoffen und Farben inspirieren lassen.

Ich werde immer wieder gerne zu aktuellen Trends gefragt. Meine Pauschalantwort auf diese Frage ist: Trend ist, was gefällt. Natürlich gibt es jedes Jahr, wie auch in der Mode, neue Kollektionen und Strömungen. Ob runde Formen, Farben, Materialien, am Ende des Tages ist es doch das Wichtigste nach Hause zu kommen und sich zu Hause zu fühlen.



Showroom Wien

Mein Service
Je nach Budgetvorgabe liefere ich eine Liste mit Herstellern und Produkten.

Der Kunde behält das Konzept und kann auswählen, ob er selbst einkaufen oder mich mit der Umsetzung beauftragen möchte.

Unabhängig von der Tätigkeit als Einrichtungsberaterin haben meine Kunden die Möglichkeit ausgewählte Möbel und Accessoires direkt bei mir zu erwerben.

HOME
Coaching

www.homecoaching.at
Instagram:
[homecoaching_interiordesign](https://www.instagram.com/homecoaching_interiordesign)

MIT ANLAGE-IMMOBILIEN VON DER INFLATION PROFITIEREN

Patrick Donnerbauer hilft Österreichern und Österreicherinnen beim Kauf von Anlageimmobilien. Mit seinem Unternehmen DSG Anlageimmobilien bietet er Rundum-sorglos-Pakete, mit denen er von der Auswahl der Immobilie über die Finanzierung bis hin zur Vermietung und Hausverwaltung alles übernimmt. Doch die Herausforderungen werden nicht kleiner.

Text: Klaus Fiala
Foto: Davic Visnjic

Die Inflation ist auf Rekordniveau. Obwohl die Zentralbanken schon seit Monaten mit Zinserhöhungen gegen den Wertverlust des Gelds ankämpfen, lag sie in Österreich im November bei 10,6 %. Das trifft alle Assetklassen – auch Immobilien. Im Wiener Ritz Carlton trafen wir Patrick Donnerbauer, um zu erfahren, wie man in Zeiten der Inflation dank Anlageimmobilien sein Geld vor der Entwertung schützen und gleichzeitig Vermögen aufbauen kann.

Die Inflation ist in diesem Jahr auf einem Rekordhoch. Inwiefern bieten Anlageimmobilien einen guten Schutz dagegen?

Patrick Donnerbauer (PD): Es gibt neben Immobilien natürlich auch andere Assetklassen, die gut gegen die Inflation sind. Bei Immobilien ist jedoch der Vorteil, dass sie dreifach inflationsgeschützt sind: Der Wert der Immobilie steigt mit der Inflation, gleichzeitig wird der Kredit auf die Immobilie entwertet und die Miete angehoben.

Das verstehen viele anfangs nicht, weil sie sich die Inflation nicht als Geldentwertung vorstellen können. Inflation bedeutet, dass 100.000 € Kaufkraft mit 10 % Inflation nächstes Jahr nur noch 90.000 € wert sind. Die Gewinner der Inflation sind daher Menschen, die Sachwerte besitzen, und diejenigen, die Schulden haben. Warum? Weil zum einen Sachwerte, wie es Immobilien sind, durch die Inflation steigen: Bei 100.000 € Kaufkraft eines Sachwerts steigt diese bei 10 % Inflation nächstes Jahr auf 110.000 € an.

Gleichzeitig reduzieren sich die Schulden, die sie auf die Immobilie aufnehmen, durch die Inflation. Deshalb empfehle ich meinen Kunden auch immer, einen Kredit aufzunehmen, selbst wenn genügend Eigenkapital vorhanden ist – dann kann man ein gesundes Investment mit 50 % Eigenkapital machen und trotzdem diesen Hebel der Fremdfinanzierung nutzen, gerade zur jetzigen Zeit.

Der dritte Inflationsschutz sind die Mieteinnahmen. Mit einer Anlageimmobilie generiert man Mieteinnahmen, die mit der Inflation steigen – und deshalb ist die Immobilie dreifach inflationsgeschützt.

In den vergangenen Monaten wurden die Leitzinsen in Europa und den USA stark erhöht. Warum sollten Menschen ihr Geld nicht einfach auf dem Sparbuch liegen lassen und die Zinsen kassieren?

(PD): Sparbücher sind wieder eine eigene Assetklasse, eine sehr sichere. Doch die EZB (Europäische Zentralbank, Anm.) kann die Zinsen nicht wie die Fed (US-Notenbank Federal Reserve, Anm.) auf 5 % oder 6 % erhöhen. Sie

hat angekündigt, dass die Zinsen bis Anfang 2023 steigen werden, aber bis ins dritte Quartal 2023 sollen sie wieder sinken – und das müssen sie auch. Nicht einmal Österreich könnte sich diese ein bis zwei Prozent mehr Zinsen im Jahr leisten, und wir sind bei Weitem nicht der am höchsten verschuldete Staat. Die EZB muss aufpassen, dass sie die Zinsen nicht zu sehr erhöht, und daher glaube ich, dass sich die Zinsen stabilisieren werden. Meine Denkweise war aber schon immer, dass man ein bisschen Eigenkapital in die Hand nehmen sollte. Jede Anlageimmobilie sollte meiner Meinung nach ab dem ersten Tag keinen Euro kosten. Das heißt: so viel gesundes Eigenkapital einsetzen, dass sich mit der Miete auch gleich die Zinszahlung ausgeht. Und da fließt eben der Zinsmarkt mit ein. Aber nachdem in der Inflation auch der Wert der Immobilien und die Mieten steigen, kann man auch größere Zinszahlungen bedienen.

Wie gestaltete sich denn Ihr Weg in die Immobilienbranche?

(PD): Ich beschäftige mich seit knapp zehn Jahren mit Immobilien. Damals habe ich in der Automobilbranche gearbeitet und wollte das verdiente Geld in Immobilien anlegen; ich habe aber nicht gewusst, wie der Markt funktioniert. Ich habe mir das dann selbst angeeignet und mich richtig reingebüffelt. Als ich begonnen habe, nebenberuflich in Immobilien zu investieren, war mein erstes Ziel, knapp 2.000 € passives Einkommen zu erreichen und finanziell unabhängig zu werden. Das habe ich nach ein paar Jahren erreicht. Da die Leidenschaft geblieben ist, habe ich 2019 meinen Job gekündigt, mich nur noch mit Immobilien beschäftigt und mir zum Ziel genommen, auch allen anderen, die das möchten, dabei zu helfen, in Immobilien zu investieren. Nicht jeder denkt sich 100 Stunden in der Woche in dieses Thema hinein. Wir sind Profis. Dieses System habe ich immer weiterentwickelt: Wir bieten Dritten an, eine Immobilie zu kaufen, bei der sie zu 100 % im Grundbuch stehen. Und wenn sie diese Wohnung nicht verschenken, verkaufen oder selbst nutzen möchten, kümmern wir uns rund um die Uhr darum, von der Vermietung bis zu technischen Problemen. Wir nehmen unseren Kunden alle Probleme ab.

Wer ist Ihr typischer Kunde?

(PD): Wir wollen wirklich jeden, der zu uns möchte. Wir haben viele Kunden, die deutlich weniger als 2.000 € im Monat verdienen. Auch diesen Kunden verkaufen wir ihren Vorruhestand. So können sie sich ihre Pension schon mit 400 bis 500 € passivem Einkommen aufbessern und sich absichern. Ich möchte mich nicht auf eine



„Wir wollen allen, die es möchten, dabei helfen, erfolgreich in Immobilien zu investieren.“

Patrick Donnerbauer

Gesellschaftsschicht beschränken – wir sind für alle da, die in Immobilien investieren möchten, aber nicht die Zeit oder das Know-how dafür haben, sich selbst darum zu kümmern.

Stellt es eine Gefahr für Ihr Geschäftsmodell dar, wenn die Zinsen bis 2024 wieder auf normale Levels sinken und die Menschen sich nicht mehr vor einer hohen Inflation schützen müssen?

(PD): Das ist nur einer der Gründe, warum die Inflation weiterhin bleiben wird. Neben politischen Gründen gehen auch immer mehr Leute in Pension, die Güter und Dienstleistungen konsumieren, die wiederum immer weniger Leute herstellen. Somit gibt es eine Übernachfrage – das merken wir schon jetzt. Deshalb glaube ich, dass uns eine Inflation von 4 bis 6 % in den nächsten fünf bis zehn Jahren erhalten bleiben wird.

Was unterscheidet DSG Anlageimmobilien von anderen Immobilienunternehmen?

(PD): Wir helfen jedem, der es möchte, in Immobilien zu investieren, unabhängig von Einkommen, Know-

how und Zeit. Für uns ist kein Kunde zu klein. Wir wollen, dass alle zufrieden sind, ob Investor, Mieter, Partner oder Bank, und das schaffen wir mit leistbaren Anlageimmobilien in ganz Österreich und unserem individuellen Rundum-sorglos-Service zu 100 %.

Haben Sie noch eine Botschaft, die Sie uns mitgeben möchten?

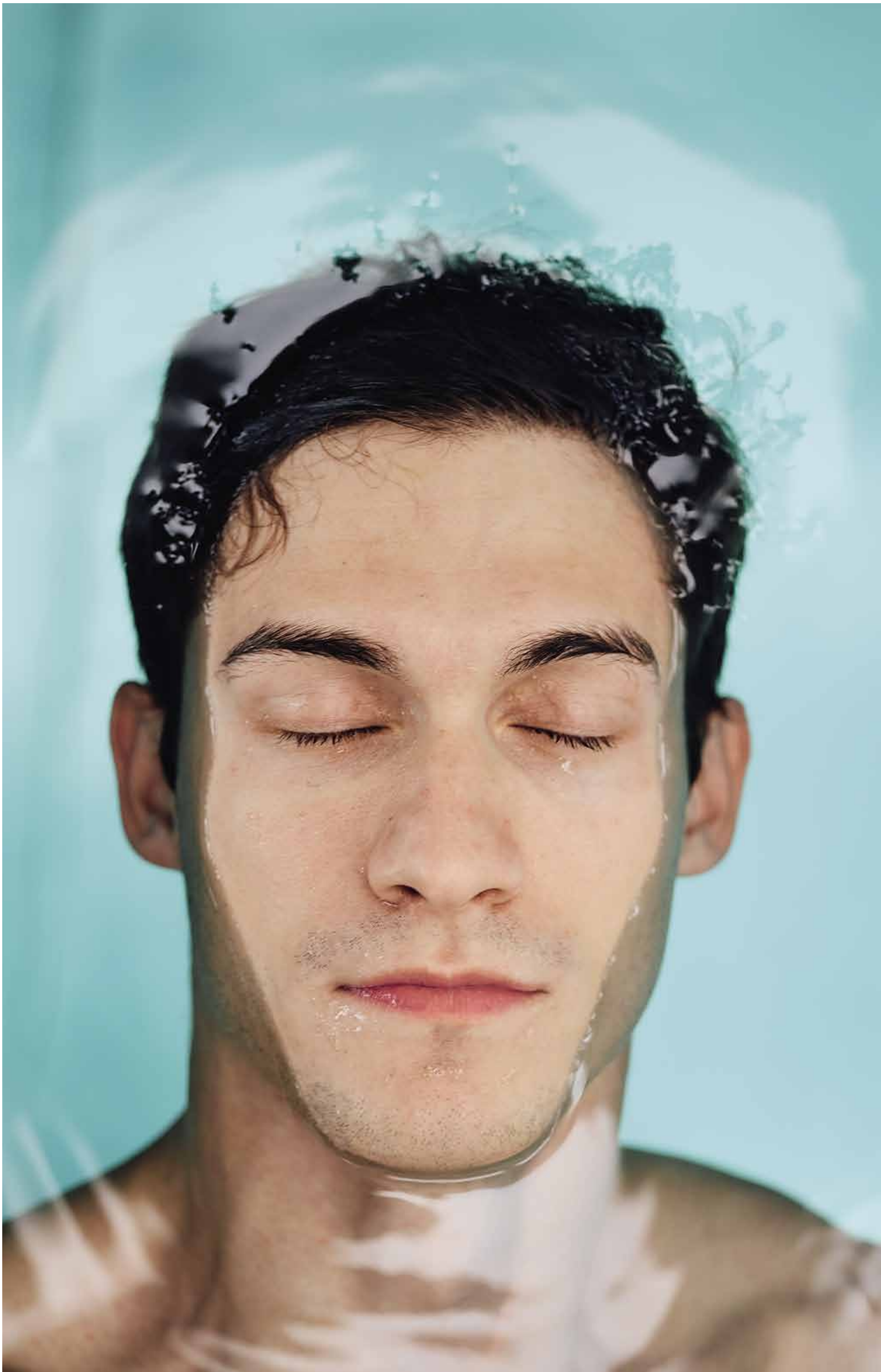
(PD): Wir alle müssen fürs Alter vorsorgen. Ich glaube, es wird immer eine staatliche Pension geben, doch die Frage ist, ob diese für ein normales Leben reicht. Deshalb sollte sich jeder nach Möglichkeiten umschauen, wie man ein passives Einkommen in der Pension erreichen kann.

Das erste Unternehmen der DSG Holding GmbH wurde 2019 von Patrick Donnerbauer, Nils Schaich und Fridolin Grund gegründet. Das in Wien ansässige Unternehmen hat bereits 32 Mitarbeiter und vermittelt leistbare Anlageimmobilien in ganz Österreich.

DAILY

ANDREAS ERNHOFER

FORBES.AT



FREISCHWIMMEN

Von einer Sekunde auf die andere änderte sich Andreas Ernhofers Leben 2014 schlagartig – bei einem Kopfsprung ins Wasser brach er sich drei Halswirbel und ist seitdem querschnittsgelähmt. Doch unterkriegen ließ er sich davon nicht: Heute gehört Ernhofers zu den schnellsten Schwimmern Österreichs. Von seinem Weg in den Behindertensport und seinen nächsten (unter anderem unternehmerischen) Zielen erzählt der „Under 30“-Listmaker an seinem Trainingsort im Gespräch mit Forbes DA.

Text: Naila Baldwin
Fotos: Philipp Horak

An der Wand strahlt ein überdimensionaler Bildschirm. Auf blauem Hintergrund sieht man in weißer Schrift „606 DAYS. 5:24:02“ stehen. Der Screen zählt die Tage, Stunden, Minuten und Sekunden bis zu den nächsten Olympischen Spielen, und direkt unter ihm, im 50 Meter langen Schwimmbecken im Trainingszentrum Südstadt nahe Wien, trainieren auf acht Bahnen Schwimmer genau auf dieses Ereignis hin. Andreas Ernhofers muss sich jedoch noch länger als seine Trainingskollegen gedulden; um genau zu sein, 30 Tage länger. Denn dann beginnen die Paralympischen Spiele 2024 in Paris. Ernhofers großes Ziel ist es, eine Medaille bei den Paralympics zu gewinnen – und in Paris soll das klappen.

Um sein Ziel zu erreichen, trainiert Ernhofers hart. Auch an diesem Tag bewegt der Schwimmer seinen Rollstuhl (wie jeden Tag um 8.30 Uhr morgens) vor die Kante des Schwimmbeckenrands, hebt sich vom Rollstuhl auf den Startsockel und lässt sich ins Wasser fallen. „So beginnt jeder Tag bei mir – es ist ein Sprung ins kalte Wasser“, so Ernhofers. Was für andere eine Herausforderung wäre, ist für ihn Routine.

Es ist genau diese Disziplin, die ihn dorthin gebracht hat, wo er heute ist. Ernhofers war bereits Bronzemedailengewinner bei der Europameisterschaft im Paraschwimmen, der bestplatzierte österreichische Schwimmer bei den Paralympics in Tokio 2021 sowie Vizeweltmeister bei der diesjährigen WM auf Madeira. Insgesamt hält er 19 österreichische Rekorde im Paraschwimmen – und das mit erst 25 Jahren.

Dass sich Ernhofers im kühlen Nass so wohl fühlt, ist auf den ersten Blick eher ungewöhnlich, denn bei einem Sprung ins Wasser veränderte sich sein Leben im Sommer 2014 schlagartig: Bei einem Kopfsprung brach er sich wegen des unglücklichen Winkels, mit dem er ins Wasser sprang, drei Halswirbel und ist seither querschnittsgelähmt. Seine beiden Cousins zogen ihn aus dem Wasser und retteten ihm so das Leben. Ernhofers: „Ich wusste, dass ich nach meinem Unfall unbedingt wieder ins Wasser möchte. Für mich war klar: Das Wasser hat mir ja nicht absichtlich das Genick gebrochen. Wenn ich also nie wieder ins Wasser gehe, bin nur ich selbst der Leidtragende.“ Ernhofers war ursprünglich von der Schulter abwärts gelähmt. Doch entgegen den Prognosen seiner Ärzte schaffte es der damals 17-Jährige nach wochenlangem Training, seine Arme wieder zu bewegen. Parallel zu seinem Schulabschluss und später neben dem Studium arbeitete Ernhofers mit diversen Therapeuten zusammen und fand so als Paraschwimmer seinen Weg in den Profisport.

Ernhofers fällt es nicht schwer, über seine Geschichte zu sprechen, ganz im Gegenteil: Ihm ist es ein Anliegen, dass sie an die Öffentlichkeit kommt

und Menschen sich daran orientieren können. Um diesen Zweck zu erfüllen, macht er sich seit Kurzem auch als Motivational Speaker einen Namen. „Ich erzähle von Dingen, die ich im Verlauf meines Lebens – sowohl vom Kampf zurück ins Leben als auch vom Spitzensport – gelernt habe. Das ist, was anderen Leuten Perspektive und Motivation gibt. Wenn ich Leuten helfen kann, dass sie aus einer schweren Lebenssituation herauskommen und so wieder Lust fassen und Freude am Leben haben, ist das auch ein Erfolg für mich persönlich.“

Eine Person, mit der Ernhofers seine Erfolge teilt, ist sein Cousin Stefan Ernhofers. Er ist einer der beiden, die ihn damals aus dem Wasser zogen. Stefan machte damals gerade eine Ausbildung zum Physiotherapeuten und begleitete seinen Cousin nach dem Unfall als Praktikant in einem Rehabilitationszentrum bei der Therapie. Stefan – ein früherer österreichischer Staatsmeister im Schwimmen – trainiert heute seinen Cousin Andreas. „Wir haben durch den Unfall und das gemeinsame Training eine sehr enge Verbindung und wollen unser Projekt, die paralympische Medaille, gemeinsam in Angriff nehmen“, sagt Andreas Ernhofers.

Doch Ernhofers ist nicht „nur“ Schwimmer. Neben seiner sportlichen Karriere studiert der 25-Jährige medizinische Informatik an der TU Wien. Oftmals ist es eine Herausforderung, beides unter einen Hut zu bringen, da sowohl Karriere als auch Studium viel Zeit in Anspruch nehmen. „Im Prinzip versuche ich schon, die letzten Jahre zu verknüpfen und anzuwenden, was ich im Studium lerne. Und wenn ich irgendwann der sportlichen Karriere nicht mehr nachkommen kann, werde ich in der medizinischen Informatik arbeiten. Das ist etwas, was mich interessiert und wo ich hoffentlich auch meinen Teil leisten kann“, so Ernhofers.

Neben dem Schwimmen und dem Studium bleibt ihm außerdem noch Zeit, in der Freiwilligen Feuerwehr in seinem Heimatort Deutsch-Wagram mitzuwirken. Und: Der Athlet plant noch mehr. In den nächsten Jahren will er ein eigenes Unternehmen gründen. Was genau der Inhalt sein soll, möchte er aktuell noch nicht verraten; Ernhofers sagt nur, dass das Unternehmen eine Schnittmenge jener Themen behandeln wird, die ihn aktuell schon begleiten.

Derzeit gibt es aber nur einen Fokus: die olympische Medaille. Vorerst steht 2023 aber die Weltmeisterschaft an, wo Ernhofers seinen zweiten Platz verteidigen und „nach vorne angreifen“ möchte. Danach folgen bereits die Spiele in Paris. Irgendwann will Ernhofers vielleicht sogar folgende Worte sagen können: „Ich bin der schnellste Schwimmer der Welt.“ Trotz großer Ziele ist der „Under 30“-Listmaker aber auch auf seine bisherigen Erfolge stolz: „Dass ich in so wenigen Jahren so große Erfolge wie einen zweiten Platz bei



einer Weltmeisterschaft feiern konnte, ist für mich eine ganz große Belohnung. Man darf aber nicht großwahnstinnig werden. Ich bin bei uns im Behindertensport noch einer der Jüngsten“, schildert Ernhofers.

Spitzensport wird beim österreichischen Bundesheer schon jahrzehntelang gefördert, Behindertensport erst seit Kurzem. 2016 schuf das österreichische Verteidigungsministerium die Möglichkeit, Sportler mit Behinderung als Vertragsbedienstete anzustellen. Die Vergabe der Plätze erfolgt nach strengen Leistungskriterien. Ernhofers ist seit August 2019 dabei – sein Vertrag ist vorerst auf vier Jahre befristet. „Ich bin mir ziemlich sicher, dass ich es ohne die Unterstützung des Bundesheers nicht so schnell an die Weltspitze geschafft hätte. Mein Weg in den Profisport wurde mir durch das österreichische Bundesheer ermöglicht“, sagt er als einer von 20 Sportlern mit Behinderung beim Bundesheer. Auf seinem Trainingsanzug prangt das Logo des österreichischen Militärs; seit Kurzem darf sich Ernhofers auch „Gefreiter“ nennen.

Neben dem Bundesheer sind es vor allem die Sponsoren, die Ernhofers finanziell unterstützen – für eine Saison benötigt der Schwimmer nämlich rund 38.000 €. Zu seinen Geldgebern zählen etwa Domani, eine Pizzeria aus seinem Heimatort, der Mentaltrainer „Erfolg mit Grip“, die Steuerberatung „Steuerwehr“ (beide aus Niederösterreich) und die Sportförderinitiative „Sporthilfe“. „Bei Partnerschaften geht es nicht immer nur um Geld, es gibt auch genug andere Bereiche, in denen man sich als Sportler und als Firma gegenseitig helfen kann“, sagt Ernhofers. Er sucht bewusst nach nachhaltigen Part-

nerschaften, bei denen er sich mit seinen Werten gut vertreten fühlt. In den nächsten Jahren möchte er sein Budget erhöhen – wenn er die richtigen Partner findet. Ernhofers: „Ohne intensives Training und die bestmögliche Ausrüstung sind Spitzenleistungen heute kaum noch möglich. Das funktioniert leider mit finanziellen Abstrichen nicht.“

Es ist kühl im Seminarraum des Trainingszentrums, wo das Interview stattfindet. Hier verbringt der Schwimmer sechs Tage die Woche. Weil Ernhofers ständig hier ist, hat die Leitung des Hauses ihm sogar einen persönlichen Schlafraum zugewiesen. Sein Tagesablauf? Schlafen, essen, trainieren – und wieder von vorne. Doch was treibt Ernhofers an? „Das Gefühl, wenn man gewinnt, ist unbeschreiblich. Für diese paar Sekunden Sieg ist es die harte Arbeit das ganze Jahr hundertprozentig wert. Immer, wenn ich mich frage, warum ich das eigentlich mache, dann muss ich nur an einen dieser Momente zurückdenken, als ich bei der Siegerehrung eine Medaille bekommen habe.“

Andreas Ernhofers ist ein österreichischer Paraschwimmer. Mittlerweile betreibt er den Sport beruflich als Leistungssportler beim österreichischen Bundesheer. Seit 2018 ist er in der Weltrangliste unter den besten zehn Paraschwimmern; er konnte unter anderem bereits eine Silbermedaille bei der Weltmeisterschaft 2022 und zwei Bronzemedailen bei Europameisterschaften gewinnen.



**WIR SIND
BRAUEREI
DES JAHRES!**



„PLAN B HABE ICH KEINEN“

Die Hotelbranche hat es schwer: Steigende Preise, Personalmangel und die Folgen der Covid-Pandemie setzen den Beherbergungsbetrieben zu. Trotzdem wagt der Unternehmer Bernd Schlacher mit der Eröffnung des Wiener „Hotel Motto“ die Expansion – und baut seine millionenschwere Motto-Gruppe mit einer Eventlocation weiter aus. Ein riskantes Manöver oder genau die richtige Strategie in turbulenten Zeiten? Zu Besuch bei einem chronischen Optimisten.

Text: Klaus Fiala
Fotos: Philipp Horak

DAILY

BERND SCHLACHER

FORBES.AT





DAILY

BERND SCHLACHER

FORBES.AT

Bernd Schlacher hat Stil. Das ist ein Satz, den ein Journalist nicht so einfach tippt – doch sobald man das neue Hotel Motto in Wien betritt, ist diese Tatsache trotz der nötigen Distanz nicht mehr von der Hand zu weisen. Das Gebäude, das aus dem 17. Jahrhundert stammt und ehemals das Hotel Kummer beherbergte, hat der Hotelier renoviert und modernisiert, doch Elemente aus den 1920er-Jahren sind geblieben. Die Einrichtung erinnert an Jahrhundertwende, Art déco und skandinavische Schlichtheit; ein Teil der Einrichtung stammt aus dem Hotel Ritz in Paris.

Hier passt so ziemlich alles: die Einrichtung zum Muster des Bodens, die Wandfarbe zum Licht, die Accessoires zur Atmosphäre. Und dann trifft man den Hausherrn im Restaurant Chez Bernard im siebenten Stock des Hotels. Schlacher flaniert durch den Raum, gekleidet in ein grünes Sakko, eine dunkelblaue Hose, Turnschuhe und ein T-Shirt des italienischen Labels MSGM. Es wirkt fast, als wäre das alles penibel aufeinander abgestimmt – aber eben nur fast.

Schlacher ist den Wienern nicht erst seit der Eröffnung seines Hotels bekannt. Seit mehr als 30 Jahren ist er als Gastronom tätig, kaufte und verkaufte mehrere Restaurants und baute mit der Motto Group ein Unternehmen auf, das in den Bereichen Catering, Gastronomie und Hotellerie auf einen Jahresumsatz von rund 50 Mio. € kommt. Mit dem Hotel Motto an der Wiener Mariahilfer Straße erfüllte sich Schlacher einen langjährigen Traum: „Ich fand schon immer, dass ein solches Hotel in Wien fehlt. Unser Motto lautet: Paris trifft das Wien der 20er-Jahre. Es war wirklich viel Arbeit, aber es ist besser geworden, als ich es mir erhofft hatte.“

Bisher schien es, als würde so ziemlich alles, was Schlacher anfasst, zu Gold. Doch die letzten beiden Jahre verlangten dem erfolgsverwöhnten Unternehmer alles ab. Die Covid-Pandemie, die zu weitreichenden Schließungen, Umsatzverlusten und Unsicherheit in der Gastronomie- und Hotelbranche führte, hinterließ auch bei Schlacher Spuren. „Manchmal war ich als Unternehmer wirklich verzweifelt, da wir ja nicht wussten, wie es weitergeht“, erzählt er bei einem Glas Limonade. „Wir haben keine Mitarbeiter gekündigt, doch ich musste mich erstmals ernsthaft fragen, ob mein Unternehmen vielleicht in Konkurs geht.“ 2020 und 2021 schrieb die Gruppe dann auch ein operatives Minus.

Doch das Schlimmste könnte nun überstanden sein und das Blatt sich langsam wenden. Eine Woche vor unserem Besuch waren die 91 Zimmer des Hotel Motto erstmals seit der Eröffnung im Oktober 2021 voll ausgebucht, wie Schlacher stolz erzählt. Das ursprünglich geplante Konzept habe durchaus geholfen, etwas leichter durch die schwierigen Zeiten zu kommen. „Ich mag keine Touristenlokale, und ich wollte auch nicht, dass unser Hotel und das Restaurant hier nur von Touristen besucht werden“, so Schlacher. Zeitweise seien 98 % der Restaurantgäste Wiener gewesen; selbst das Hotel hätte mit inländischen Touristen während der Reisebeschränkungen eine solide Auslastung erreicht.

Das vorläufige Ende der Covid-Pandemie scheint dem Hotelier eine Atempause zu verschaffen, doch nun drohen steigende Inflation, erhöhte Ressourcen- und Energiekosten, Mitarbeitermangel sowie die Unsicherheit aufgrund des Kriegs in der Ukraine – und damit neue Krisen. Aber wie zuvor (das Hotel eröffnete ein paar Wochen vor dem dritten Lockdown in Öster-



reich) reagiert Schlacher wieder mit Expansion: Im September eröffnete er am Cobenzl, dem Hausberg der Wiener, eine Eventlocation, in deren Umbau er insgesamt rund 15 Mio. € investierte. „Weitsicht Cobenzl“ soll als exklusive Location für Veranstaltungen aller Art dienen. Wie immer ist Schlacher auch diesmal zuversichtlich: „Plan B habe ich noch keinen.“

Die Branche feiert den Hotelier: Das Kulinarikmagazin *Falstaff* zeichnete Schlacher 2021 als „Gastronom des Jahres“ aus, internationale Medien wie *Travel+Leisure* oder *Condé Nast Traveler* wählten das Hotel Motto unter die besten neuen Hotels weltweit; auch die *New York Times* sprach eine Empfehlung für einen Besuch aus. Viel Rückenwind also – doch kann Schlacher seine Unternehmen trotz der anstehenden Herausforderungen auch in Zukunft erfolgreich führen?

Die Anfänge der Motto Group sind bescheiden. Aus einem Lokal im fünften Wiener Gemeindebezirk Anfang der 90er-Jahre wuchsen in den folgenden 30 Jahren mehrere Gastronomieprojekte, ein Cateringbetrieb, das Hotel Motto, die Bäckerei Motto Brot sowie die Eventlocation Weitsicht Cobenzl.

Von den rund 50 Mio. € Jahresumsatz (brutto), mit denen Schlacher mit all seinen Projekten plant (sofern Corona keine größeren Einschränkungen verursacht), entfällt rund die Hälfte auf das Catering sowie etwa zehn Mio. € auf das Hotel. Mit dem Projekt am Cobenzl will der Gastronom nächstes Jahr rund sieben Mio. € Jahresumsatz erzielen. Den Rest machen die weiteren Projekte aus, also Motto am Fluss und Motto Brot. Dass das Unternehmen gut aufgestellt ist, liegt auch daran, dass Schlacher nie Angst vor Risiko hatte. Er übernahm das ursprüngliche Motto-Restaurant nach einem Konkurs, nahm an der Ausschreibung für das Motto am Fluss teil, wobei eigentlich niemand glaubte, dass an diesem Standort ein florierendes Restaurant möglich ist.

In gewisser Weise ist das Weitsicht Cobenzl jedoch Schlachers riskantestes Projekt bisher – denn schon länger gibt es den Plan, die in die Jahre gekommene Location zu renovieren und neu zu beleben. Ursprünglich wurde 2017 der Unternehmer Martin Rohla als Pächter verkündet, doch Rohla sprang ab: Das Geschäft sei in Zeiten von Corona zu unsicher. Rohla ist kein unerfahrener Unternehmer – warum also glaubt Schlacher, dass er Erfolg haben kann, wo andere das Risiko scheuen?

Schlacher hat durchaus Erfahrung im Catering für große Events,

versorgt etwa das Kongresszentrum Austria Center Vienna (ACV) sowie auch die Hofburg. Zudem organisierte er lange Jahre das Catering für den Life Ball. Auch in allen großen Palais wie auf kleineren Events ist Motto Catering gefragt – und erzielt fast die Hälfte des Umsatzes der Gruppe.

Entstanden ist am Cobenzl neben dem renovierten Schloss inklusive Meierei auch ein Café sowie eine Eventlocation mit rund fünf Hotelzimmern. Rund 95 Sitzplätze innen sowie 200 Sitzplätze finden auf der Dachterrasse außen Platz.

Auf dem Dach des Cafés gibt es zudem eine öffentlich zugängliche Aussichtsterrasse – eine Bedingung der Stadt Wien, die das Objekt besitzt. Die Summen sind hoch, insbesondere, da die Pächter den Umbau bezahlen, was eher unüblich ist. Das Entwicklungsunternehmen, das zu 70 % der Motto-Gruppe gehört und zu 30 % einem Unternehmen des Immobilienentwicklers Frank Albert, investiert rund 15 Mio. € in den Umbau, zusätzliche fünf Mio. € kommen von der Stadt Wien.

Nach Ablauf des 30-jährigen Pachtvertrags wird das Objekt dann zur Gänze der Stadt zufallen. Doch Schlacher hat sich das durchgerechnet, sagt er – und man habe sich auf eine moderate Pacht geeinigt, heißt es vonseiten der Stadt Wien. Schlacher plant langfristig: Das Projekt muss sich laut seinen Kalkulationen erst in 18 Jahren rechnen.

Dass er so viel Geld in das Eigentum anderer investiert, ist dennoch ungewöhnlich. 2,5 Mio. € flossen 2010 in den Umbau des Motto am Fluss, das Objekt besitzt eine Tochter der Wien Holding; das Gebäude, in dem das Hotel Motto sowie Motto Brot angesiedelt sind, steht im Besitz von Wertinvest, einem Unternehmen von Milliardär Michael Tojner, einem langjährigen Freund Schlachers; das Weitsicht Cobenzl ist wie gesagt im Besitz der Stadt Wien.

„Ich bin immer Pächter“, sagt Schlacher, „aber ich verdiene ja Geld mit den Projekten, also ärgert es mich nicht.“ Auch sein privates Geld steckt nahezu vollständig in seinen Projekten. „Ich habe kein Bargeld“, so Schlacher lächelnd – und sagt doch: „Ich bin ein glücklicher Unternehmer.“

Bernd Schlacher wurde im steirischen Obdach in bescheidenen Verhältnissen geboren. Er wuchs mit fünf Geschwistern auf, Geld war nie da. Sein Vater war Eisenbahner, und so musste auch sein Sohn eine Lehre bei den ÖBB (Österreichische Bundesbahnen) als Elektromechaniker und Ma-

schinenbauer machen. „Der Beruf hat mich nicht interessiert“, so Schlacher. Er kellnerte abends nebenbei, unter anderem im Restaurant Wiener, und kündigte am letzten Tag der Lehre. Die Abschlussprüfung machte er noch, in der Gastronomie hatte er jedoch seine Bestimmung gefunden.

Schlacher ging 1987 für ein Jahr nach Jamaika, bevor er nach Wien zurückkehrte. Er kaufte erst einen Anteil am Restaurant Wiener, bevor er das Motto übernahm und quasi vor dem Ende bewahrte. „Ich habe eine größere Masse angesprochen als der Vorbesitzer und hatte dann den dreifachen Umsatz“, so der Wirt. Einen Namen machte sich Schlacher damals auch mit großen Partys, die er im bekannten Wiener Nachtclub U4, aber auch im Technischen Museum oder den Sofiensälen veranstaltete. Teilweise kamen mehr als 4.000 Leute zu seinen Events. Es folgten ein Motto-Restaurant am Wiener Karlsplatz und das Restaurant Halle im Museumsquartier – beide hat er, genau wie das Motto-Restaurant im fünften Bezirk, mittlerweile verkauft. 2010 folgte das Motto am Fluss, 2015 siedelte das Catering ins ACV, 2021 wurden Motto Brot und das Hotel Motto eröffnet und 2022 nun Weitsicht Cobenzl.

Mit der heutigen Aufstellung der Motto Group ist Schlacher zufrieden. Die Projekte machen ihm Spaß und er ist auch guter Dinge, dass er dieses Jahr wieder Geld verdienen wird. Dass das aber nicht leicht wird, weiß er, denn Schlacher gibt sich keinen Illusionen hin: Die Herausforderungen werden eher größer als kleiner. Schlacher ist dennoch zuversichtlich: „Es ist viel zu tun und das wird auch so bleiben, doch es ist schöne Arbeit.“

Der 57-Jährige will sich in den nächsten Jahren schrittweise zurückziehen, denn obwohl sein Team viel für ihn übernehme, sei er dennoch essenziell für den Erfolg: Beim Hotel ging jede Pflanze, jedes Stoffmuster, jede Wandfarbe über seinen Tisch. Er wollte einen eigenen Stil und überlegte sogar, die Fernseher in den Zimmern wegzulassen. Doch in dieser Frage setzte sich seine Hoteldirektorin durch. „Ich will in Zukunft weiterhin die Fäden ziehen, aber operativ weniger machen“, so der Gastronom. Er wolle sich dann seinen Charity-Projekten widmen – Schlacher unterstützt ein Waisenhaus in Südafrika – und sich auch mal eine Reise gönnen, etwa nach Südamerika.

Ob noch ein weiteres Projekt ansteht, kann oder will Schlacher nicht sagen. Ein geplantes Hotelprojekt am Standort der Alten Post in Wien realisierte sich nach dem Verkauf der Immobilie nicht. Womöglich wäre das sowieso zu viel gewesen, mutmaßt der Unternehmer. Könnte es vielleicht aber doch noch ein anderes Hotel geben – oder ein weiteres Restaurant? Oder vielleicht ganz etwas anderes? Schlacher brems: „Ich wollte jetzt mal das Projekt am Cobenzl in trockene Tücher bringen. Nach der Eröffnung habe ich nun Zeit und kann mir neue Projekte überlegen.“

Bernd Schlacher wurde 1965 geboren, machte eine Lehre zum Elektromechaniker und Maschinenbauer bei den ÖBB (Österreichische Bundesbahnen) und fing nebenbei an, zu kellnern. Er war Miteigentümer des Restaurants Wiener, bevor er das Motto-Restaurant übernahm. Heute umfasst Schlachers Motto Group mehrere Projekte in den Bereichen Gastronomie, Catering und Hotellerie.

MEHR GENUSS

www.back-werk.at



WIR SUCHEN FRANCHISE-PARTNER (M/W/D)

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter m.wagner@back-werk.com
Bei Fragen kontaktieren Sie bitte Herrn Mathias Wagner unter 0664/9219809.
Wir freuen uns auf Sie!

**JETZT
BEWERBEN!**

back WERK

WINTERAUSZEIT IM MOSTVIERTEL

Vielfältige Pisten, idyllische Langlaufloipen und unverspurte Schneeschuh-Strecken machen die Mostviertler Wintersportorte zum „place to be“ für einen abwechslungsreichen Winterurlaub vor den Toren Wiens – ganz ohne Menschenmassen, dafür mit viel Platz zur persönlichen Entfaltung.

Fotos: Bergbahnen Mitterbach/Fred Lindmoser, Annaberg/Martin Fülöp

DIE MOSTVIERTLER SKIGEBIETE

Göstling-Hochkar

Schneesicherheit, herrliche Panorama-blicke und jede Menge Abwechslung: Das hoch über Göstling/Ybbs auf 1.380 bis 1.800m gelegene Hochkar zieht Genussskifahrer:innen, Familien und Freerider:innen gleichermaßen an. 19 Pistenkilometer bieten Skivergnügen in allen Schwierigkeitsstufen. Weitere Höhepunkte: Freeride-Möglichkeiten, SnowTrail „Route 99“. www.hochkar.com

Lackenhof-Ötscher

Die auf 810m bis 1.437m Seehöhe gelegenen Ötscherlifte bieten auf 19 Pistenkilometern familiäres und zugleich alpines Skivergnügen am Fuße des Mostviertler Wahrzeichens. Kinder können sich im „Sunny Kids Park“ besonders günstig austoben. Auch Skitouren-Freund:innen sind herzlich willkommen – sowohl unter Tags als auch beim wöchentlichen Skitourenabend (Di). www.oetscher.at

Annaberg

In Annaberg, dem Skigebiet für Kinder und Könnler, finden wintersportbegeisterte Familien zwischen 895 und 1.300 m Seehöhe variantenreiche Pisten (12,5 km) und jede Menge Höhepunkte für Kids vor: Der „Anna-Park“, der Snowpark für Groß und Klein, lässt mit den Bereichen „Family“, „FunCross“ und „Waveride“ Skifahrerherzen höher schlagen. Wöchentliche Höhepunkte sind der Skitouren-Abend (Do) und das Nachtrodeln (Sa). www.annabergerlifte.at

Gemeindealpe Mitterbach

Der höchste Skiberg (1.626m) im Mariazellerland lädt zu actionreichen Wintersporttagen. Snowboarder:innen und Skifahrer:innen können sich auf 15,5km langen Pisten austoben und erleben Freeride Areas im Gipfelbereich, die steilste Piste Niederösterreichs, den coolsten Snowpark des Landes sowie eine Speedmessung. Richtig Spaß macht die Wellenbahn in der Funslope. Für kulinarische Erlebnisse sorgt das Bergrestaurant Terzerhaus. www.gemeindealpe.at

TIPP:

Skitickets für alle Skigebiete im Vorhinein online kaufen und sparen! www.freundederberge.at

Nicht versäumen:

Guga hö Morgenskifahren

Frisch und kühl ist sie, die Morgenluft am Berg. Angenehm warm die ersten Sonnenstrahlen des Tages. Und menschenleer die Pisten: Denn in den Mostviertler Skigebieten gehört der Berg Ihnen ganz allein – und das bereits ab 6.30 Uhr! „Guga hö“ nennt sich das exklusive Morgenskilaufo-Angebot im Mostviertel – benannt nach dem Mostviertler Dialektausdruck für hellwach. Buchbar in Annaberg, Mitterbach, Göstling-Hochkar und Lackenhof-Ötscher.



Übrigens – Gutscheine fürs Guga hö Morgenskifahren sind das ideale Geschenk für Weihnachten – gleich online bestellen und ausdrucken! www.gugaho.at

JETZT BUCHEN! Familiär, vielfältig und günstig: Die besten Angebote im alpinen Mostviertel sind ab sofort auch einfach und direkt online buchbar! www.mostviertel.at/winterurlaub

Informationen zum Winter
im Mostviertel:
www.mostviertel.at/winter

ADVERTORIAL

MOSTVIERTEL TOURISMUS

FORBES.AT

SKIRL

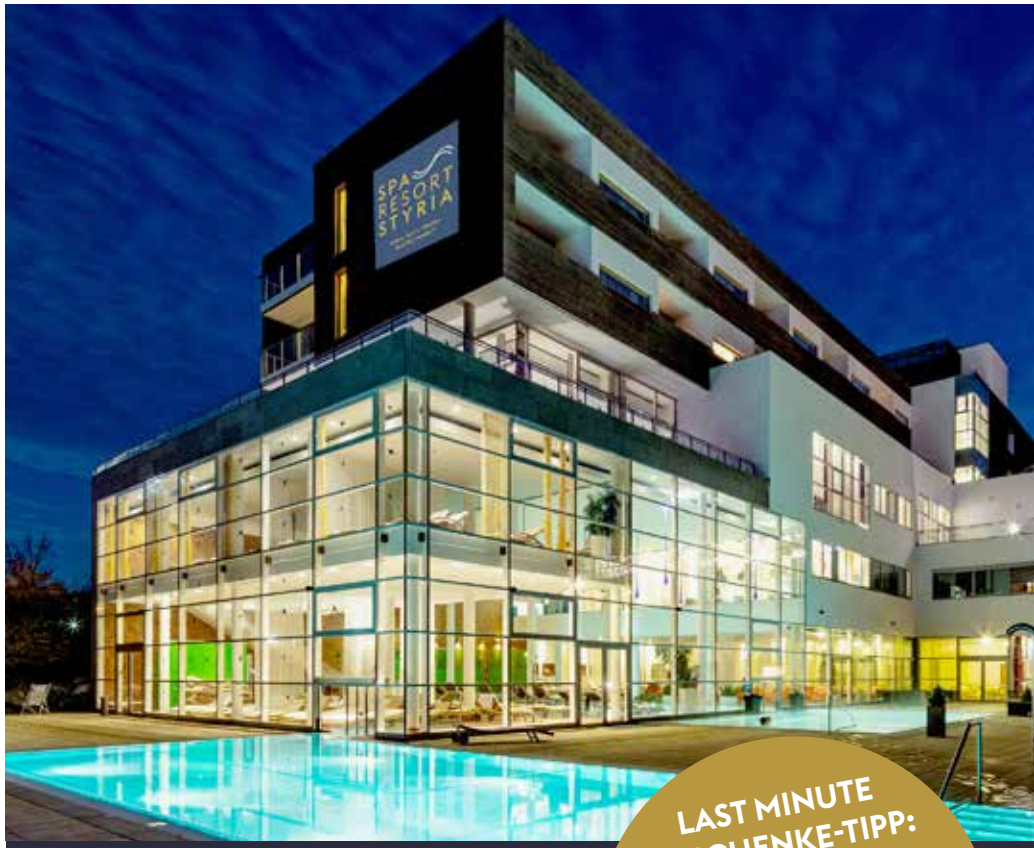
Manuel Skirl’s distinctive style is defined by organic structures resulting from black and blue lines. The artist uses self-made painting tools, he develops in a continuous process. He applies his technique at various scales and on multiple surfaces. With his hand-cut tool he leaves an unmistakable, more or less abstract mark.

DAILY

SKIRL

FORBES.AT





SPA RESORT STYRIA

Relax. Sport. Health.
Bad Waltersdorf

~

IHRE WINTER-AUSZEIT IM ADULTS-ONLY WELLNESSHOTEL****Superior IN BAD WALTERSDORF

Planschen Sie im warmen Thermalwasser und stärken Sie Ihre Abwehrkräfte bei wohltuenden Saunagängen.

Genießen Sie kuschelige Bademäntel und romantische Zweisamkeit im Adults-Only-Hotel.

Abends lassen Sie sich mit saisonalen Köstlichkeiten beim 5-Gang Wahlmenü verwöhnen und Ihren Urlaubstag bei Kaminfeuer und Ihrem Lieblings-Drink an der stylischen Hotelbar ausklingen.

LAST MINUTE
GESCHENKE-TIPP:

-10%

auf alle Print@home
Gutscheine
Code: „Christmas22“

shop.sparesortstyria.com

Winter Time Special Offer -30%

3 Nächte inkl. Halbpension, Nutzung der
Wellness- & Wasserwelt, ab € 261,00 p.P.

* buchbar bis 15. März 2023

Silvester Die Lizenz zum Feiern

Verabschieden Sie das alte Jahr gebührend mit
Wellness, inszenierten Saunaaufgüssen, einem Dinner
in OO7 Gängen, Casino Royale,
Mitternachtsbuffet,
Neujahrsbrunch und ganz viel Glamour!

3 Nächte inkl. Halbpension und Nutzung der
Wellness- & Wasserwelt, ab € 720,00 p.P.

ANFRAGE & BUCHUNG:

SPA RESORT STYRIA ****S

Bad Waltersdorf 35I

8271 Bad Waltersdorf

+43 / (O) 3333/31 065

reservation@sparesortstyria.com

www.sparesortstyria.com



1., Graben 13, heldwein.com



ATELIER
HELDWEIN
Einzigartig seit 1902.

Mehr Einzigartiges:

