

trend ■ Für Menschen in unternehmerischer Verantwortung

edition

PLUS
Wie digital sind die TOP 500 ?

Das **trend-Ranking** des Corona-Jahres 2020

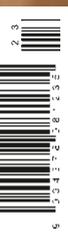


Österreichs **größte** Unternehmen
ÜBERRASCHUNG: Umsätze in Summe nur leicht gesunken.
Mitarbeiterzahl blieb stabil.

STAAT, LASS MACH! Die Angst vor „mehr Staat, weniger privat“ auch nach der Pandemie.

FLUGKRISE: Wie die Airport-Chefs endlich wieder hoch hinaus wollen.

Österreichische Post-AG WZ 162040645 W VGN Medien Holding GmbH, Tabakstraße 1-3, 1020 Wien, Retouren an Postfach 100, 1350 Wien



INNOVATION

GELEBT VON ÖSTERREICHS EXPORTUNTERNEHMEN,
IHREN MITARBEITERINNEN UND MITARBEITERN

Ein entscheidender Erfolgsfaktor heimischer Exportunternehmen ist deren permanentes Streben nach Innovation. Österreichs High-Tech-Stars zählen zu den globalen Marktführern.

WWW.LEBENVOMEXPORT.AT

**Da wie dort:
Wir leben
vom Export**

 go international

 Bundesministerium
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort

 **WKO**
AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

lampl.andreas@trend.at

Liebe Leserin, lieber Leser!



ANDREAS LAMPL
CHEFREDAKTEUR

ZWEI MILLIARDEN EURO UMSATZ weniger als im Jahr davor reichten 2020 für den Spitzenplatz unter Österreichs größten Unternehmen. Klingt viel, ist aber weniger dramatisch, als es aussieht. Rund 40 Prozent der im neuen TOP-500-Ranking des **trend** vertretenen Unternehmen konnten ihren Umsatz im vergangenen, von der Pandemie so massiv beeinträchtigten Jahr sogar erhöhen. Zusammen erzielten alle 500 Unternehmen 464 Milliarden Euro, das liegt um 4,4 Prozent unter dem Wert von 2019 – und damit erheblich besser als der historische Rückgang der gesamten österreichischen Wirtschaft um 6,6 Prozent. Die Zahl der von den TOP 500 beschäftigten Mitarbeiter blieb mit 1,85 Millionen in Summe stabil.

Für manche war 2020 ein Knaller, der Pistolenhersteller Glock steigerte seine Verkäufe um 57 Prozent. Das ist zwar in keiner Weise repräsentativ, aber für die Mehrzahl der Betriebe verlief das Jahr immerhin besser, als es nach den ersten Monaten ausgesehen hatte. Für alle Geschäfte, die mit Reisen, Übernachten oder Gastronomie zu tun haben, gilt das nicht. Was auf der Hand liegt. Mittlerweile ist aber auch dort wieder ein Stück Zuversicht zurückgekehrt, wie das Interview von **trend**-Redakteurin Angelika Kramer mit den Flughafen-Vorständen Günther Ofner und Julian Jäger zeigt (Seite 32).

Tendenziell haben größere Unternehmen den Höhepunkt der Krise besser überlebt als die kleinen. Schwer zu sagen, inwieweit diese Tatsache auch die mehrheitlich in der **trend**-Umfrage (Seite 6)

geäußerte Meinung beeinflusst hat, wonach Konzerne viel stärker von den staatlichen Hilfen profitiert hätten als KMU oder Personengesellschaften. Wahrscheinlich sprechen daraus auch individuelle Betroffenheit und eine Grundskepsis gegenüber Großunternehmen.

Die pandemiebedingte Ausnahmesituation hat diesmal auch den Aufwand für die Erhebung der TOP 500 erhöht. Wir bieten Ihnen aus diesem Grund in der vorliegenden gedruckten Version die Liste der TOP 250. Das gesamte Ranking inklusive der Ränge 251 bis 500 finden Sie dann online auf unserer Website *trend.at*.

/// Tendenziell haben größere Unternehmen den Höhepunkt der Coronakrise besser überlebt als die kleinen. ///

ANDREAS LAMPL



KUNSTMARKT. Der Maler Heimo Zobernig in einem seiner seltenen Interviews mit **trend**-Kulturreport-Leiterin Michaela Knapp (S. 160).



HÖHE GEWINNEN. Die Flughafen-Chefs (im Bild Günther Ofner) erklären Redakteurin Angelika Kramer, wie ihr Geschäft in die Normalität zurückkehren kann (S. 32).

Die nächste Ausgabe des **trend.PREMIUM** erscheint am Freitag, dem 25. Juni 2021.

edition+



63 COVER

Das traditionelle trend-Ranking der 500 größten Unternehmen Österreichs. An der Spitze gab es diesmal einen Wechsel. Die Porsche Holding in Salzburg hat die OMV als größtes Unternehmen des Landes abgelöst. Im Bild: Porsche-Holding-General Hans Peter Schützinger.



„Wir haben es geschafft, die Auswirkungen der Pandemie besser als erwartet einzudämmen.“

HANS PETER SCHÜTZINGER
CEO DER PORSCHE
HOLDING SALZBURG

SCHWERPUNKT TOP 500

63 START

Das traditionelle trend-Ranking.

64 KONJUNKTUR

Österreichs größte Unternehmen sind besser durch die Krise gekommen als befürchtet.

70 INTERVIEW

Wirtschafts- und Digitalisierungsministerin Margarete Schramböck über staatliche Hilfen in Zeiten des Comebacks und gesunkene Wettbewerbsfähigkeit in der EU.

72 BANKEN

Heimische Bankinstitute haben sich gegen Kreditausfälle gewappnet. Plus: die 15 größten Banken.

74 VERSICHERUNGEN

Die Versicherungsbranche hat sich in der Krise neu aufgestellt. Die 15 größten Assekuranzen.

79 SPEZIAL: INSOLVENZEN

Der KSV1870 sieht für jene Unternehmen die größten Chancen, die Geschäftsmodelle hinterfragen und in Digitalisierung investieren.

83 TOP 500: DIE LISTE

Für viele Unternehmen stellte das Coronajahr eine absolute Ausnahme-situation dar. Die Ränge der umsatzstärksten Unternehmen bis 250 hier in der Printversion, die gesamte Rangliste finden Sie auf www.trend.at

102 INDEX

115 TOP 500 DIGITAL

116 UMFRAGE

So digital ist Österreichs Wirtschaft.

118 TOPUNTERNEHMEN

Digital Excellence, Digital Transformation und Digital Fitness in Industrie, Handel und Dienstleistung.

126 CLOUD-DIENSTE

127 E-COMMERCE

128 DIGITAL-KNOW-HOW

32

FLIEGEN

Airports wurden durch die Pandemie besonders hart getroffen. Die beiden Chefs des Wiener Flughafens, Julian Jäger und Günther Ofner (r.), im großen trend-Gespräch über die Zukunft des Reisens, des Fliegens und wann ihr Unternehmen wieder in die Gewinnzone zurückkehren wird.



PRIVAT

158 AKTUELL

Josef Pillohofer im Leopold Museum · Plattentipp Anna Mabo · Kunstmesse in der Marx Halle · Knapps Liste

160 INTERVIEW

Im Vorfeld seiner Ausstellung im mumok: Heimo Zobernig über Karriere, Kunstmarkt und seine Studenten.

164 TECHNIK

Die größten Luxus-LED-Fernseher der Welt kommen aus Österreich.

166 GOURMET

Herbert Hacker über den Knappenhof auf der Rax.

167 REAKTIONEN

Impressum · Leserbrief

168 BODY & SOUL

Modedesignerin Michaela Mayer steigt ins Filmbusiness ein.

170 SPRECHEN SIE WIRTSCHAFT?

Der Philosoph und Kulturpublizist Konrad Paul Liessmann investiert nur in Rennräder.

150

NOVAK DJOKOVIC

Wirtschaftsanwalt Robin Lumsden ist es gelungen, einen Deal zwischen der Raiffeisen Bank International und dem Tennisstar zu arrangieren.



START

6 AKTUELL I

trend-Umfrage: Sind Coronahilfen gerecht verteilt? · Wolford Opfer von Cyberbetrug

8 AKTUELL II

Neue trend-CEO-Podcast-Serie: Infineon-Chefin Sabine Herlitschka · Wer Thomas Schmid an der ÖBAG-Spitze nachfolgen könnte.

10 AKTUELL III

Topmanagerinnen für die Industrie · Das Signa-Problem der Uniqo

12 AKTUELL IV

Körperrollen in der Kommunalkredit

14 POLITIK BACKSTAGE

Josef Votzi über Gesundheitsminister Wolfgang Mückstein: neuer Ressortchef, alte konflikträchtige Muster.

ÖSTERREICH

26 STARKER STAAT

Corona-Förderungen, Klimaschutz, Infrastruktur – der Staat mischt kräftig wie nie in der Privatwirtschaft mit.

32 INTERVIEW

Der Flughafen Wien ist durch die Pandemie arg gebeutelt. Die beiden Chefs über die Krisenbewältigung.

36 LIEFERKETTEN

Weg von der Produktion in Asien zurück nach Europa ist für viele Unternehmen wieder eine Option.

40 PORTRÄT

Wie Ex-Ja!-Natürlich-Chefin Martina Hörmer noch einmal durchstartet.

42 START-UPS

Heimische Gründer profitieren vom Kapital, das in die Digitalisierung des Gesundheitsmarktes fließt.

SERVICE

132 GELD

Bargeldlos zahlen · Aktie Insulet · Bankhaus Spängler · Anlage-Tipp

134 BAUSTOFFE

Die Weltmarktpreise für Baustoffe steigen rasant. Wer profitiert.

136 BÖRSENSPIEL

Wege zum Vermögensaufbau.

142 GELDCLUB

Leserfragen zum Thema Geld.

148 KARRIERE

Digitales Marketing und Vertrieb · New Work bei A1 · Aufsichtsratstag

150 KOLUMNE

Robin Lumsden arrangiert Deal mit Tennisstar Novak Djokovic.

155 BUSINESS CLASS

Alois Czipin über die Vereinbarkeit von Karriere und Familie.

157 CASE STUDY

Digitalisierung im Vertrieb.

WELT

44 AMAZON

Wer ist Andy Jassy, der Amazon-Gründer Jeff Bezos ab Juli als CEO folgt?

SPEZIAL

47 STRATEGIE

Interview Alexander Kainer, Deloitte.

48 ENTREPRENEUR OF THE YEAR

Warum Unternehmen gerade jetzt investieren müssen – vier Fallbeispiele.

50 UNTERNEHMEN

Mit dem Tiroler Start-up AlphaHapp gegen den Verkehrsstau.

76 KÄRNTEN

Zahlreiche Kärntner Unternehmen sind Innovationsführer ihrer Branche.

105 CONSULTING

Digitalisierung als Voraussetzung, um am Weltmarkt erfolgreich zu sein.

130 FORSCHUNG

Auf der Suche nach neuer Display-Elektronik · Feuerfestkonzern RHI strebt CO₂-Neutralität an

138 WIENER BÖRSE

Auf Kurs für gemeinsamen Erfolg: 250-Jahre-Jubiläum und 30 Jahre ATX.

144 BÜRO

Kommunikationsraum statt Schreibstube.

152 STRATEGIE

Nachhaltigkeit rückt ins Zentrum von Unternehmensstrategien.

STANDPUNKTE

16 LEITARTIKEL

Bernhard Ecker über globale Mindeststeuern und das Ende des Geschäftsmodells „Steueroase“.

18 AUS DER REDAKTION

Martina Bachler · Franz C. Bauer · Michael Schmid

20 GASTKOMMENTAR

Karl Sevelda über öffentliche Fehden um Chatprotokolle und den fehlenden Blick auf die echten Probleme.

22 ESSAY

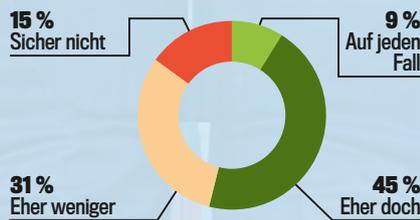
Andreas Salcher über Wert und Sinn der Matura im 21. Jahrhundert.

Große Unternehmen sind nach Einschätzung der Österreicher die Haupt
Eine Verlängerung für besonders betroffene Branchen wird dennoch bef

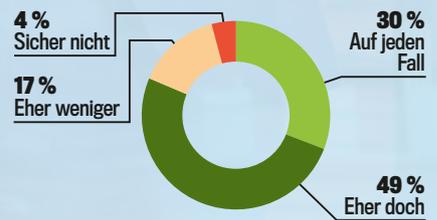
START

Wer hat, dem wird geholfen

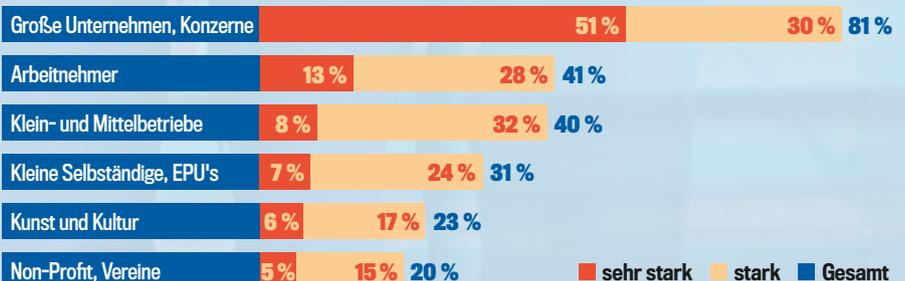
Sind die Coronahilfen gerecht verteilt worden?



Soll es weitere Hilfen für besonderes betroffene Branchen geben?



Wer hat Ihrem Eindruck nach am stärksten profitiert? Anteil „sehr stark“ und „stark“.



FINANZMINISTER
Gernot Blümel
war der subventionst-
freudigste
Finanzminister in
der Coronazeit.

VON BERNHARD ECKER

Kein anderes Land der EU hat so viel Geld – in Relation zum Bruttoinlandsprodukt – in die Coronahilfen gesteckt wie Österreich, hat das sozialliberale Momentum Institut kürzlich berechnet: 18 Milliarden Euro flossen bisher in Härtefallfonds, Fixkostenzuschuss, Umsatzeratz, Kurzarbeit & Co. Das sind 4,8 Prozent des BIP. Die Regierung ließ sich die Abmilderung der wirtschaftlichen Pandemiefolgen also einiges kosten. Aber wurden die Mittel auch fair verteilt?

Eine Umfrage des Linzer market-Instituts für den trend offenbart laut market-Expertin Birgit Starmayr zunächst „große Unsicherheit“, was dieses Thema betrifft. Nur neun Prozent meinen „auf jeden Fall“, dass die Mittel gerecht auf die von Corona hauptbetroffenen Gruppen verteilt worden seien. Weitere 45 Prozent haben „eher doch“ den Eindruck. Auf der anderen Seite finden fast ebenso viele, dass es tendenziell unfair zugegangen ist.

Wer am stärksten von den Hilfsinstrumenten profitiert hat, wird hingegen klar beantwortet: Konzerne und große Unternehmen waren nach dem Eindruck der Österreicher mit Abstand die größten Nutznießer (siehe auch trend TOP 500 ab Seite 63), gefolgt von den Arbeitnehmern – hier kommt vor allem die Kurzarbeit zum Tragen.

Den Kunst- und Kultursektor hat die Regierung nach Auffassung der Befragten deutlich schlechter aufgefangen, ebenso den Non-Profit-Bereich, zu dem auch die Vereine gehören. Kleine Selbstständige haben in der allgemeinen Wahrnehmung ebenfalls relativ schlecht abgeschnitten.

Grundsätzlich wird die propagierte „Koste es, was es wolle“-Politik von Kurz & Co. aber gut akzeptiert. Die Verlängerung der Kurzarbeit etwa für besonders stark betroffene Branchen ab Juli befürworten 30 Prozent „auf jeden Fall“, im Prinzip aber vier von fünf Befragten. **T**

FOTOS: SEBASTIAN REICH (2), BEIGESTELLT (3), WOLFORD



Diese repräsentative trend-Umfrage wurde vom market-Institut durchgeführt. n = 1.000 Befragte. www.market.at

Birgit Starmayr



ARBEITSMINISTER Martin Kocher hat zwei Modelle für die Kurzarbeitsverlängerung präsentiert.



DAS MANAGEMENT VON WOLFORD - im Bild Silvia Azzali und Andrew Thorndike - hat nicht nur gegen Corona zu kämpfen.

Wolford wurde Opfer eines Cyberbetrugs

1,2 Millionen Euro hat der Vorarlberger Wäschekonzern bei einem Betrugsfall verloren. Immerhin ein Zehntel des Gewinns.



Seit die chinesische Fosun-Gruppe im Jahr 2018 beim Vorarlberger Wäschehaus Wolford als Hauptaktionär das Ruder übernommen hat, ist es ruhig geworden um das einstige Erfolgsunternehmen. Auch dieses für Wolford bestimmt einschneidende Erlebnis bleibt deshalb eher im Dunkeln. Lediglich auf Seite 23 des kürzlich veröffentlichten Geschäftsberichts findet sich folgendes interessantes Detail: „Im März 2021 sind durch einen von außen gesteuerten Betrugsvorfall („Fake President Incident“) unrechtmäßig TEUR 1.151 an liquiden Mittel aus der Gesellschaft abgeflossen.“ Gemessen an dem mageren Gewinn von zuletzt 12,7 Millionen Euro, der aber auch nur durch den Verkauf des Firmengeländes in Bregenz zustande gekommen ist, ist dieser Millionenverlust eher alarmierend. Das Wolford-Management beruhigt im Geschäftsbericht: Dem Verlust würden Ansprüche aus Versicherungsverbindungen im Ausmaß von einer Million Euro gegenüberüberstehen. Beim Luftfahrtzulieferer FACC, der ebenfalls einen chinesischen Kernaktionär hat, kam es 2016 zu einem ähnlichen Betrugsfall. Damals waren 54 Millionen Euro weg. Überhaupt ist diese Art des Cyberbetrugs weltweit stark wachsend. Wolford war für eine Stellungnahme zu ihrem Fall nicht erreichbar. **AKRA**



LÜCKEN IM CASHBESTAND von Wolford gehen auf das Konto eines Cyberbetrugsfalls.

„RADIKAL POSITIV“

SABINE HERLITSCHKA,
CEO INFINEON AUSTRIA.

Die Gebäudeteile für das neue Chipwerk in Villach stehen längst, die Anlagen werden bereits installiert, und schon im dritten Quartal wird die Produktion hochgefahren.

In der **NEUEN TREND-PODCAST-SERIE** berichten CEOs über die Lehren, die sie aus der Krise gezogen haben.

Als im Jänner vergangenen Jahres in Wien selbst bei Geschäftstreffen noch eifrig Wangenküsse verteilt wurden, verzichtete sie bereits auf das Händeschütteln und ließ im eigenen Unternehmen schon Desinfektionsmittel verteilen. Als sie vor drei Jahren von zahlreichen Gesprächspartnern wiederholt gefragt wurde, ob sich denn die Errichtung eines Chipwerks in der Mitte Europas rechnen würde, wurde sie nie müde, ihre Argumente für die 1,6-Milliarden-Euro-Investition am Standort Villach aufzuzählen.

Nach eineinhalb Jahren Pandemie wird soviel Weitsicht allseits gelobt, und Sabine Herlitschka, die Vorstandsvorsitzende von Infineon Austria, kann im Kielwasser der Krise gerade einen extrem erfolgreichen Kurs aufnehmen.

Die Managerin mit wissenschaftlichem Background hat die Gabe, in wirklich großen Zeiträumen zu planen, auf erzwungene Kursänderungen aber extrem clever zu reagieren. Weitsicht ist das eine, gelungen sei das Kurshalten aber vor al-

lem durch die kollektive Kraftanstrengung mit ihrem Team und einer Art „positiven Radikalität“, wie sie das im trend-Podcast für die neue CEO-Serie „Never waste a good Crisis“ nennt: „In Krisenzeiten hinterfragt man sich, besinnt sich auf das, was wirklich wichtig ist, und das wird mit umso mehr Konsequenz umgesetzt.“

In Villach wurde das große Ziel – die Fertigstellung des neuen Werks – selbst in den Lockdowns so hartnäckig verfolgt, dass die Produktion sogar ein Quartal früher hochgefahren werden kann. Die Hallen waren im Mai bereits „ready for Equipment“, wie das in der Fachsprache heißt. Der über Wochen dauernde heikle Aufbau der Präzisionsanlagen läuft. Angesichts der fragilen globalen Lieferketten eine Meisterleistung.

Jetzt, wo viele Verbraucher den akuten Chipmangel selbst erleben müssen, wird die Schlange der industriellen Abnehmer noch länger werden, und viele in Europa bedauern, dass sich solche Werke nicht auf die Schnelle hochziehen lassen.

Herlitschka spricht über pragmatische Zugänge zu Homeoffice, horizonterweiternde Erlebnisse im Lockdown, eine extrem zugespitzte Leadership und Gänsehautmomente. Wissenschaftlich pragmatisch analysiert die Managerin das Virus: „Das Coronavirus ist im Vergleich noch ein harmloses Virus, weil man weiß, was man tun muss. Es gibt relativ einfache Maßnahmen zur Bekämpfung.“

Sie findet, dass uns die wahren Herausforderungen noch bevorstehen. Themen wie Digitalisierung und Klimawandel werden über unser Leben entscheiden werden. Herlitschka hat sie seit Jahren am Schirm, bei anderen tauchen sie erst jetzt auf. Ihre Schlüsselfrage für Zukunft lautet: „Wie stellen wir sicher, dass uns so eine Pandemie künftig nicht mehr aus der Bahn wirft. (...) Krisenhafte Situationen wie diese werden wir öfter erleben.“

Sie rechnet damit, dass Stürme aufziehen, und stellt sich schon heute darauf ein. Da verwundert es nicht, dass der titelgebende Spruch „Never waste a good Crisis“ einer ihrer liebsten Leitsätze ist. BST

In der neuen CEO-Podcast-Serie des trend zum Thema „Never waste a good Crisis“ erzählen Manager, welche oft recht weitreichenden



Veränderungen die Pandemie in ihren Unternehmen bewirkt hat. Alle Folgen finden Sie im Internet unter: trend.at/podcast

Staatsbesitz sucht Chef

Ob ein erfahrener Wirtschaftslenker oder ein Überraschungskandidat künftig die **STAATSHOLDING ÖBAG** führt, ist offen.

In Erwartung neuer Chat-Veröffentlichungen titelte der trend vor genau drei Monaten eine Story über ÖBAG-Boss Thomas Schmid mit „Die Zeitbombe“. Die ist jetzt endgültig hochgegangen. Schmid hat den Vorstandsvorsitz in der Staatsholding zurückgelegt. Die kürzlich als Direktorin bestellte Wirtschaftsprüferin Christine Catasta hat interimistisch die Leitung inne – wird sich aber nicht für die Nachfolge bewerben.

Die ÖVP steht einigermaßen unter Druck, denn Schmid zählt zum engsten türkisen Familienkreis. Und die von der Kanzlerpartei so betonte Wirtschaftskompetenz wird ohnehin auch in Sympathisantenkreisen immer öfter angezweifelt. Eine abermalige Bestellung, die als



TREND, März 2021

Freundschaftsdienst ausgelegt werden kann, ist nur schwer vorstellbar. ÖBAG-Aufsichtsräte versichern, die Nachfolge sei noch offen. Man werde sehen, wer sich beim Headhunter Egon Zehnder bewirbt.

TOPJOB. Die Varianten, die für den Job überlegt werden: Entweder übernimmt ein erfahrener, im Beteiligungsmanagement versierter Manager, der sich in der letzten Karrierephase befindet, oder ein junger, hungriger und ehrgeiziger Typ, der sich richtig beweisen will. In die erste Kategorie würden Post-General Georg Pözl, dessen Vertrag noch bis Herbst nächsten Jahres läuft, oder der frühere Verbund-Boss Wolfgang Anzengruber fallen. Beide Her-



EXPERTIN Christine Catasta trägt vorübergehend die Verantwortung für Staatsbeteiligungen.

ren sind 64 Jahre alt. Ob Pözl zur Verfügung stünde, ist sehr fraglich. Anzengruber hingegen würde dem Vernehmen nach gerne die ÖBAG führen.

Alternativen wären zum einen eine Frau oder etwa Bernhard Perner, 42. Der Chef der Finanzierungsagentur Cofag war einst Schmidts rechte Hand. Genau das könnte aber ein Problem für ihn sein. ALP

Raiffeisen
Oberösterreich 

Du stehst Unternehmen weltweit zur Seite.

Wir auch!

#LebeTeamRaiffeisenOberösterreich

www.teamraiffeisen.at

Gemeinsam die Zukunft anpacken als
Ärmelhochkremplerin und Betreuerin.



Frauenpower für die Industrie

Für viele **MANAGERINNEN** eröffnen sich gerade Chancen auf Topjobs. Die neuen Vorständinnen bringen IT- und Technik-Expertise ein.

Sechs Jahre lang war Dorothee Ritz das Gesicht von Microsoft Österreich, hat als CEO die digitale Transformation in vielen Unternehmen erfolgreich vorangetrieben. Nun steht die Topmanagerin vor einem Karrieresprung: Mit Anfang Juli wechselt sie in die Geschäftsführung der Vertriebstochter des börsennotierten Stromkonzerns E.ON, der in Deutschland rund 14 Millionen Kunden zählt. Darüber hinaus kontrolliert Ritz als Aufsichtsrätin das Stuttgarter B2B-Versandhandelsunternehmen Takkt AG, wo ab Sommer mit der Ex-Magenta-Managerin Maria Zesch eine Österreicherin in der Verantwortung steht.

Und auch die langjährige Polyttec-Vorständin Alice Godderidge hat die Chance auf einen CEO-Job ergriffen. Ab Anfang Oktober wird sie den langjährigen Unternehmenschef beim oberösterreichischen Rohrhersteller Poloplast ablösen. Eine weibliche Vorständin gibt es nun auch beim börsennotierten Zuckerhersteller Agrana, wo die IT-Expertin Ingrid Helen-Arnold für den Agrana-Aktionär Südzucker ins Führungsgremium in Wien einzieht. Und auch ABB Österreich setzt mit HR-Frau Martina Weinlinger als neue Vorständin auf Diversity. VV

DOROTHEE RITZ. Nach sechs Jahren als CEO von Microsoft Österreich wechselt sie in die Geschäftsführung von Eon Energie.



INGRID HELEN-ARNOLD. Agrana-Aktionär Südzucker schickt seine Digital-Chefin als neue Vorständin nach Wien.



ALICE GODDERIDGE. Die Ex-Polytec-Vorständin wird ab 1. Oktober neue CEO des oberösterreichischen Rohrherstellers Poloplast.



MARTINA WEINLINGER. Nach 111 Jahren wird die Personalerin das erste weibliche Vorstandsmitglied von ABB Österreich.



INVESTIERT. Uniqa-Boss Andreas Brandstetter (r.) hat Anleihen von René Benkos (l.) Signa in der Höhe von 98,5 Mio. Euro gekauft.

ziehungweise 4,5 Prozent zwar gut verzinst, aber eben nicht ganz unrisikant; auch ein Verkauf der Anleihen ist zurzeit eher schwierig. Die Uniqa verweist darauf, dass die 98,5 Millionen gerade einmal 0,5 Prozent ihrer festverzinslichen Anlagen ausmache. Die Notwendigkeit einer Abwertung sehe man aktuell nicht.

Die Uniqa ist nicht die einzige heimische Versicherung, der die Signa Probleme bereitet. Auch das Management der VIG hat bei Signa Bonds kräftig zugelegt. 64 Millionen Euro sollen es sein. 50 Millionen Euro davon in einem „Senior Unsecured Bond“, also einer unbesicherten, eigens für die VIG kreierten Anleihe. Auch diese Papier sind überwiegend im Deckungsstock der Lebensversicherung. „Es ist mir schleierhaft, wie solide österreichische Versicherungen wie Uniqa oder VIG derart viel Geld in die hochspekulative Gruppe des René Benko investieren können. Besonders ärgerlich ist die Tatsache, dass mit dem Geld von kleinen Lebensversicherungssparern spekuliert wird – dafür fehlt mir jedes Verständnis“, so Staller auf Nachfrage. AKRA

Das Signa-Problem der Uniqa

Auf der Uniqa-Hauptversammlung wurde bekannt, dass die Versicherung fast 100 Millionen Euro in Signa-Anleihen liegen hat.

Dass die Corona-Pandemie die Signa, das Immobilienunternehmen von René Benko, überdurchschnittlich hart getroffen hat, ist nach Berichten von Bloomberg und „Capital“ kein Geheimnis mehr. Auch dass die Refinanzierung der Signa-Gruppe nicht mehr wie am Schnürchen läuft, ist bekannt. Dass der Uniqa, Österreichs größter Versicherung, das Schicksal der Signa besonders am Herzen liegt, war einer

breiten Öffentlichkeit aber bisher unbekannt. Auf der letztwöchigen Hauptversammlung der Uniqa gab das Management nach Fragen des Investors Rupert-Heinrich Staller zu, dass es 98,5 Millionen Euro in zwei unterschiedlichen Signa-Anleihen investiert hat. 17 Millionen Euro würden sich sogar im Deckungsstock der Lebensversicherung, weitere 54 im Deckungsstock der Krankenversicherung befinden. Mit vier be-



FONDS



KEPLER FONDS

GLEICHER MARKT, BESSERE LÖSUNG.

Environment. Social. Governance. Seit über 20 Jahren bringen unsere nachhaltigen Fonds ökologische und soziale Aspekte mit attraktiven Ertragschancen in Einklang. Denn Ethik und Rendite sind kein Widerspruch – Atomkraft, Kinderarbeit, Gentechnik oder Rüstung sind für uns tabu.

www.kepler.at

Diese Marketingmitteilung stellt kein Angebot, keine Anlageberatung, Kauf- oder Verkaufsempfehlung, Einladung zur Angebotsstellung zum Kauf oder Verkauf von Fonds oder unabhängige Finanzanalyse dar. Sie ersetzt nicht die Beratung und Risikoaufklärung durch den Kundenberater. Angaben über die Wertentwicklung beziehen sich auf die Vergangenheit und stellen keinen verlässlichen Indikator für die zukünftige Entwicklung dar. Aktuelle Prospekte (für OGAW) sowie die Wesentlichen Anlegerinformationen – Kundeninformationsdokument (KID) sind in deutscher Sprache bei der KEPLER-FONDS Kapitalanlagegesellschaft m.b.H., Europaplatz 1a, 4020 Linz, den Vertriebsstellen sowie unter www.kepler.at erhältlich.



HINTER DEN TOREN DER KOMMUNALKREDIT soll ein rauer Wind wehen. In den letzten eineinhalb Jahren wurden jedenfalls 13 Führungskräfte ausgetauscht. Zumindest ein Fall davon ist gerichtsanhängig.

Köpferrollen in der Kommunalkredit

Mehr als ein Dutzend Manager haben in den letzten Monaten die **KOMMUNALKREDIT** verlassen. Sie sprechen von rauem Klima, auch ein Mobbingverfahren ist anhängig. Die Bank dementiert.

Von außen betrachtet könnte es in der einstigen Pleitebank Kommunalkredit Austria gar nicht besser laufen. Die 2015 privatisierte Spezialbank, die im Eigentum von zwei Beteiligungsgesellschaften steht, von denen eine dem deutschen Banker Patrick Bettscheider zurechenbar ist, vermeldet eine Positivmeldung nach der anderen: Die von ihr nahezu am Laufband begebenen Anleihen verkaufen sich wie die warmen Semmeln und entgegen dem Markttrend konnte die Bank 2020 ihr Ergebnis gleich um 43 Prozent auf 47,5 Millionen Euro steigern. Jetzt denkt man in dem Institut sogar ernsthaft an einen Börsengang.

Doch hinter den Türen der im neunten Wiener Gemeindebezirk beheimateten Bank scheint die Stimmung weit weniger gut zu sein. Mit dem Abgang des ehemaligen Chefs Alois Steinbichler und der Übernahme durch den ehemaligen Deutsche-Bank-Manager Bernd Fislage weht ein rauerer Wind durch die Büros der Bank. Zwischen den Verkaufs- und

Vertriebsleuten auf der einen Seite und den Risiko- beziehungsweise Kreditmitarbeitern auf der anderen Seite sei ein regelrechter Graben entstanden, ist zu hören. Wobei Fislages Sympathien bei den Vertrieblern liegen dürften.

Dieses raue, mitunter brutale Klima hat auch dazu beigetragen, dass die Fluktuation in der Führungsriege der Kommunalkredit in den vergangenen eineinhalb Jahren außer Kontrolle geraten sein dürfte. Nicht weniger als 13 Manager

haben in den letzten Monaten das Haus entweder freiwillig verlassen oder wurden gefeuert. Einer davon ist Michael Wolf, ehemaliger Ressortleiter für Kreditrisiko, der seit 2010 in der Bank war. Er wurde – nachdem er die Kürzung seines Bonus nicht hinnehmen wollte und auch das Angebot, in Altersteilzeit zu gehen, ablehnte – 2020 kurzerhand entlassen. Seitdem kämpft der heute 64-Jährige beim Arbeits- und Sozialgericht dagegen an. Auch eine Klage wegen Mobbings hat er eingebracht. „Bis kurz vor meiner Entlassung hat es nie eine Beanstandung meiner Arbeit gegeben. Aber dann hat man irgendwann begonnen, regelrecht nach Fehlern zu suchen“, berichtet Wolf. Mit Fislage und einem weiteren ehemaligen Manager der Deutschen Bank sei ein menschenverachtender Stil ins Haus eingekehrt, so der erfahrene Banker, der aktuell von der Arbeitslosenhilfe lebt.

Inzwischen soll sogar die FMA ein Auge auf das Institut geworfen haben, die die willkürliche Kürzung von Boni und den zahlenmäßig ungewöhnlichen Abgang der Mitarbeiter genauer untersucht.

In der Kommunalkredit weist man Mobbingvorwürfe zurück und verweist auf eine insgesamt niedrige Fluktuationsrate von elf Prozent. Erfolgte Personalmaßnahmen würden im Einklang mit einem neuen Geschäftsmodell stehen, das nun internationalere, jüngere Fachkräfte benötige, erläutert die Bank in einem schriftlichen Statement. Außerdem, so die Kommunalkredit weiter, wurden alle Maßnahmen transparent und in enger Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat erarbeitet.

AKRA



CEO BERND FISLAGE trimmt die Kommunalkredit auf Ertragsmaximierung. Da müssen dann auch vereinbarte Bonuszahlungen dran glauben.

Sonnenenergie für alle. Mitmachen für alle.

Wer, wenn nicht wir.



Jetzt Sonnenpakete* sichern:
[klimaschuetzen.at](https://www.klimaschuetzen.at)

*Bei einem Sonnenpaket handelt es sich um ein Gutscheinpaket bestehend aus Wertgutscheinen in Euro der Wien Energie Vertrieb GmbH & Co KG („WEV“) („Gutscheine“). Der Kunde erhält pro Sonnenpaket für einen Zeitraum von fünf Jahren jährlich jeweils einen Gutschein. Die Gutscheine können in Form einer Gutschrift auf eine Stromrechnung der WEV eingelöst werden. Die Höhe eines Gutscheins in Euro berechnet sich wie folgt: dem Kunden wird pro Sonnenpaket eine Leistung von 300 Watt Peak (Wp) des im Eigentum der Wien Energie GmbH stehenden BürgerInnen-Solarkraftwerks fiktiv zugewiesen („fiktives Kundenpanel“). Der Wert eines Gutscheins in Euro entspricht der tatsächlichen Strom-Jahresproduktion des fiktiven Kundenpanels in kWh („kWh-Jahresproduktion“). Die garantierte kWh-Jahresproduktion eines fiktiven Kundenpanels pro Jahr beträgt jedenfalls 1,04 kWh pro Watt Peak (Wp) des fiktiven Kundenpanels („kWh-Mindestjahresproduktion“). Eine kWh entspricht einem fixen Wert von 17,00 Eurocent („kWh-Fixwert“). Die Höhe eines Gutscheins ergibt sich somit aus der Multiplikation der kWh-Jahresproduktion oder kWh-Mindestjahresproduktion (je nachdem welcher Wert höher ist) mit dem kWh-Fixwert. Weitere Details entnehmen Sie bitte den Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Aktionszeitraum: 1.6.2021–30.6.2021



www.wienenergie.at

Wien Energie, ein Partner der EnergieAllianz Austria.

Sticht „Mücke“?

Die einen schauten erstaunt, die anderen amüsiert. Es ist Mittwoch, und das wöchentliche Ritual der Regierung steht auf dem Programm. Für Wolfgang Mückstein ist es die zweite Zusammenkunft des türkis-grünen Kabinetts im Bundeskanzleramt. Der neue Gesundheitsminister hatte bis auf seine Erfahrung als Ärztekammer-Funktionär mit Politik bis dahin wenig am Hut, aber den Ehrgeiz, sich vom Start weg keine Blößen zu geben und alles hundertfünfzigprozentig richtig zu machen.

Ein wenig überrascht es ihn daher, dass seine Ministerkollegen heute reihum so einsilbig sind. Er selber hat ein gut zehnminütiges Referat vorbereitet, blickt aber, je länger er redet, in immer mehr sprechende Gesichter.

Mit Mücksteins Wortmeldung endet die Zusammenkunft so schnell, wie sie begonnen hat. Der Neue bleibt mit dem Gefühl zurück, auf der falschen Hochzeit angetanzt zu sein.

Das Rätsel löst sich: Mücksteins erster Ministerrat die Woche davor war zugleich als Regierungsklausur ausgeschilbert. Alle Minister hatten in Kurzreferaten ihre Pläne für den Herbst präsentiert.

Erste Panne, erster Megakrach

Inzwischen weiß auch der Neue. Das war eine Ausnahme, Ministerrats-Sitzungen sind alles andere als ein politisches Hochamt des inhaltlichen Austausches. Wenn es besonders schnell gehen muss, ist die Ministerrunde mit dem gesetzlich unvermeidlichen kollektivem Abnicken von Formalakten binnen zehn Minuten durch: Absegnung von internationalen Berichten und Abkommen, im Vorfeld paktierten Personalbestellungen und Gesetzesinitiativen.

An Routine-Rituale wie diese hat sich der Newcomer, der kürzlich seine ersten 50

Neuer Gesundheitsminister, altes konfliktträchtiges Muster: WOLFGANG MÜCKSTEIN stellt Sebastian Kurz in Umfragen in den Schatten. Stoff für Dauerzoff droht aber anderswo: Der Grüne blinkt in Sachen Sozialpolitik in türkisen Augen grellrot.

VON JOSEF VOTZI

Tage als Minister abhakte, schon etwas gewöhnt.

„Er schwimmt noch nicht, sondern wirkt noch etwas orientierungslos“, heißt es bei den Türkisen, „er ist noch nicht wirklich greifbar.“

Dabei hat es schon in den ersten Amtswochen zwischen Mückstein und dem Kanzler ordentlich „gerumpelt“.

Der Plot: Ein Wettlauf um den Applaus der Öffentlichkeit, wie ihn die Türkisen seit den Tagen von Rudolf Anschöber immer wieder lostraten – und meist ohne Rücksichten für sich entschieden.

Neuer Player, altes Spiel: Kurz lässt die Good News, was wann nach fast sieben Monaten Lockdown geöffnet wird, scheinbar nebenbei bei einer Bundesländer-Reise sichern. Ausgemacht wurde am Tag davor: Die Frohbotschaft wird demnächst vom federführenden Gesundheitsminister gemeinsam mit dem Kanzler verkündet.

Mückstein fuhr Kurz tags darauf öffentlich derart in die Parade, dass selbst der eine oder andere Grüne mit den Ohren schlackerte. So deutlich hatte bisher kein Ministerkollege dem Regierungschef öffentlich die Löffel hochgezogen. Kurz Vorpreschen sei „unabgesprochen“ und „entbehrlich“. Er, Mückstein, stehe für „Klarheit und Ordnung auf Basis von Zahlen und Fakten“.

Dass er zudem von „Luftschlössern“ sprach, ging nach hinten los. Mückstein stand plötzlich als Corona-Taliban und Öffnungsbremser da. Eine Scharte, die er mit einem waghalsigen Manöver auszuwetzen suchte und selber vorpreschte. Statt des von Kurz voreilig genannten 17. Juni rief er bereits den 10. Juni als nächsten „Tag der Freiheit“ aus – und behielt in diesem Fall das letzte Wort gegenüber dem Kanzler: Ab dieser Woche müssen die Wirtshäuser erst um Mitternacht dicht machen. Mit Fall des Zwei-Meter-Abstands-Gebot kehrt der Baby-Elefant zurück, auch viele andere Limits verdunsten langsam Richtung alter Normalität.

Mittlerweile ist das Säbelrasseln zwischen Kanzleramt und Gesundheitsressort verstummt. „Mückstein agiert sehr ruhig, fast zu ruhig“, so der Tenor im Kanzleramt. Hinter dem Megakrach vermuten die Türkisen so auch nicht den politischen Newcomer, sondern den grünen Strippenzieher Stefan Wallner. Der Ex-Geschäftsführer der Grünen und Ex-Marketingchef der Erste Bank hat sich mit seinem Einzug als Kabinettschef in das Vizekanzleramt als grüner Gegenspieler der türkisen Message Control etabliert.

Wenn es Kurz & Co in den Augen von Kogler & Co mit der Ego-Show einmal mehr übertreiben, dann laufen in Koglers Vorzimmer die Telefone heiß. Mückstein hat offenbar auch selber Gefallen daran gefunden, vom Start weg sein Terrain nachdrücklich zu markieren. Zuletzt zwar nur intern, aber umso deutlicher.

Im Umwelt- und Infrastrukturministerium sucht sich ÖVP-Staatssekretär Magnus Brunner, ein Energieexperte aus dem Ländle, im breiten Schatten der grü-



DER AUTOR. Josef Votzi ist einer der renommiertesten Politikjournalisten des Landes. Er arbeitete für profil und News und war zuletzt Politik- und Sonntagschef des „Kurier“. Für den trend verfasst er jede Woche „Politik Backstage“.



**GESUNDHEITSMINISTER
Wolfgang Mückstein
legte beim Impfen gleich
selbst Hand an.**

nen Ministerin und obsessiven Bahn- und Radfahrerin Leonore Gewessler als Anwalt des Fliegens und ungehinderten Reisens zu profilieren. Dem neuen Gesundheitsminister legte er – wohl in höherem Auftrag – bereits in dessen erster Arbeitswoche mit einer Ankündigung eine besonders hohe Latte: Schon Ende Mai müsse und werde es den vielbeschworenen Grünen Pass für Geimpfte, Geteste und Genesene geben, um damit EU-weit wieder frei reisen zu können.

Mückstein nutzt einmal mehr das Ministerrats-Ritual für einen überraschenden Auftritt: Der Grüne Pass, lässt er Magnus Brunner vor versammelter Regierungsmannschaft unmissverständlich wissen, sei nicht dessen Kompetenz, sondern allein die des Gesundheitsministeriums.

Inzwischen hat Mückstein auch ministeriumsintern den neuen Chef markiert und gut die Hälfte des rund fünfzahnköpfigen Kabinetts der Ära Anschöber ausgewechselt.

Öffentlich zehrt er vom Bonus des Nichtpolitiklers: Einer, der sich anders anzieht, anders redet und nach Meinung von Politikerkollegen auch intern anders agiert. „Ich habe mit Mückstein in seinen ersten acht Wochen mehr geredet und Kaffee getrunken als mit Rudi Anschöber in seiner ganzen Amtszeit“, berichtet ein für Gesundheit zuständiger Landespolitiker.

Öffentlich zehrt Mückstein vom Bonus des Nichtpolitiklers, der anders ist.

Der neue Hausherr im Ministerium hat insofern genug politische Erfahrung, dass er zu wissen glaubt, dass Freundlichkeiten wie diese ein Ablaufdatum haben.

„Solange ich die Verordnungsmacht wegen Corona habe, bin ich als Gesundheitsminister ein wichtiger Gesprächspartner“, resümierte er jüngst im kleinen Kreis, „wenn es hart auf hart geht, bin ich aber den Landeshauptleuten genauso wurscht wie der Kurz.“

Unter Seinesgleichen ist von Mückstein auch das eine und andere Kompliment über den Kanzler zu hören: „Er kennt sich gut aus und geht bei den Zahlen auch in die Tiefe.“ In Sachen Corona kommen Türkis und Grün hinter den Kulissen inhaltlich so auch in der Ära Mückstein in der Regel rasch auf einen grünen Zweig.

„Mister Corona“ hat Ablaufdatum

Querschüsse könnte Mückstein dennoch bald zu erwarten zu haben. Umfrage-Schlagzeilen wie die jüngst in „Heute“ nagen am türkisen Ego: „Mückstein steigt auf, Kurz stürzt ab.“

Ein Kanzler-Vertrauter winkt freilich ab. Ein Ende der Hochkonjunktur des Pandemie-Themas sei absehbar und damit auch die Rolle des Gesundheitsministers als Mister Corona. „Dass Kurz polarisiert, ist nichts Neues“, sagt der türkise Stratege und nennt jüngste Umfrage-Daten von Kurz' Um-

frage-Guru Franz Sommer als Beleg, dass die Polarisierung den Werten der Türken nicht nachhaltig schade. Mit 32,5 Prozent habe die ÖVP vor drei Wochen zwar in der sogenannten Sonntags-Frage eine neue Talsohle erreicht. Seit damals gehe es wieder bergauf, zuletzt auf 34 Prozent. In seiner Erklärung schwingt auch ein ordentliches Stück Hoffnung mit: Das Comeback des normalen Lebens werde allmählich auch auf die politische Stimmungslage durchschlagen.

„Kommunist“ kein Schimpfwort?

Neuerlich Stoff für Krach zwischen dem türkisen Kanzler und dem grünen Newcomer könnte es geben, wenn Mückstein nach Abklingen der Pandemie wieder vermehrt in den Sozialminister-Modus wechselt. Hier fühlt er sich als ehemaliger Obdachlosenarzt zumindest genauso zu Hause wie in Gesundheitsfragen. In einem „Falter“-Interview zeigt der grüne Ressortchef Sympathien für ein Grundeinkommen, will die Mindestsicherung neu diskutieren und proklamiert generell: „Es gibt für mich ärgere Schimpfwörter als Kommunist.“ Nämlich? „Neokapitalist.“

Der Arzt, der unter Freunden als „Mücke“ firmiert, hat aufgrund eines Erbes wirtschaftlich ausgesorgt. Er glaubt, es sich auch politisch leisten zu können, auf billiges Kleingeld zu verzichten. Als Mitte Mai Kurz und Kogler mit einem Medientross zum Lockdown-Aus („Tag der Freiheit“) ins Schweizerhaus im Wiener Prater ausrücken, überlässt er seinen von der Regierungsregie vorgesehenen Platz der grünen Kultur- Staatssekretärin Andrea Mayer.

Der Gesundheitsminister beim feierlichen Völlern im Stelzen- und Krügel-Paradies, „das geht sich nicht aus“, sagen seine Medienberater. Der eine und andere sah den PR-Super-GAU einer seiner Vorgängerinnen im Hinterkopf aufblitzen. Die erfolgreiche Gesundheitsmanagerin Andrea Kdolsky wurde einst einen unbedachten flapsigen Sager rund ums Essen nicht mehr los: Sie sei eine „leidenschaftliche Schweinsbraten-Esserin“. Danach taugte sie trotz verzweifelter Versuche einer Imagekorrektur in der öffentlichen Meinung hartnäckig nur noch besser als Schutzpatronin der Bauern denn fürs gesundheitliche Wohlergehen. **IT**



/ LEITARTIKEL /

Briefkästen ins Museum!

Die G7-Einigung auf einen globalen Mindeststeuersatz ist eine richtig gute Nachricht für die Welt. Ausgenommen für Steueroasen.



BERNHARD ECKER
trend-Redakteur

Banker auf den Cayman-Inseln sollen einen speziellen Groll gegen John Grisham hegen. Der US-Bestsellerautor hat in seinem 1992 veröffentlichten, später mit Tom Cruise in der Hauptrolle verfilmten Roman „Die Firma“ das britische Überseegebiet in der Karibik als Ort beschrieben, in dem eine dubiose Rechtsanwaltskanzlei Mafiagelder weiß wäscht. Damit war die malerische Inselgruppe erstmals in der Rolle des Schurken auf der globalen Finanzbühne benannt.

Doch auch ohne Hollywood wäre ihr Name in den Jahren darauf verlässlich in den weltweiten Listen über Steueroasen aufgetaucht, über die große Unternehmen ebenso wie Superreiche steuerminimierend agieren. Legendar ist Barack Obamas Hinweis auf ein Bürogebäude in der Hauptstadt George Town, in dem 18.000 (!) Briefkastenfirmen ihren Sitz haben.

Nun dürfte sich das endgültig ändern. Falls tatsächlich umgesetzt wird, was die großen Industriestaaten beim G7-Gipfel am 4. Juni vereinbart haben, werden sich die Cayman- ebenso wie die Bermuda- oder die British-Virgin-Inseln nun ein neues Geschäftsmodell suchen müssen.

Nach dem Willen von USA, Großbritannien, Deutschland & Co. soll es künftig für Unternehmensgewinne einen globalen Mindeststeuersatz in Höhe von 15 Prozent geben. Viele technische Details sind noch zu klären, aber im Prinzip sieht der Plan vor, dass einzelne Staaten zwar weiterhin unter diesem Niveau besteuern können – dann hätte aber das Heimatland der Unternehmen das Recht, etwas draufzulegen. Ein Multi mit Headquarter in Österreich, der bestimmte Einkünfte in einem Niedrigsteuerland mit effektiv fünf Prozent versteuert, könnte dann in Österreich mit zusätzlichen zehn Prozent „on top“ belangt werden. Natürlich kann auch höher besteuert werden, und insgesamt sollen die Großen nun stärker dort ihre Steuern zahlen, wo sie Einkünfte mit hohen Gewinnmargen erzielen. Das würde etwa Irland treffen, wo viele global tätige Tech-Unternehmen ihren Steuersitz haben. Der irische Finanzminister hat die Einnahmehausfälle für sein Land in einer ersten Berechnung schon einmal mit über zwei Milliarden Euro pro Jahr beziffert.

Die Welt der globalisierten Wirtschaft und jene der in der Hochblüte der Nationalstaaten entworfenen Steuersysteme sind in den letzten Jahrzehnten auseinandergedriftet. Insbesondere die großen Tech-

nologiekonzerne haben sich Schlupflöcher zunutze gemacht. Dass das Missverhältnis zu groß geworden ist, war dem inzwischen 98-jährigen Grandseigneur der US-Außenpolitik, Henry Kissinger, jüngst einen Aufschrei wert: „In der Welt unserer Tage gibt es Konzerne wie die Tech-Giganten, die sich als Folge ihrer Innovationen zu Organisationen entwickeln von der Größe und mit Zielen, die jene der Nationalstaaten übersteigen“, diagnostizierte der frühere Nixon-Berater in einem „NZZ“-Interview und fuhr fort: „Um die Dinge noch schlimmer zu machen, entstehen solche Konzerne unter der Führung von Managern, die auf deren Wachstum fokussiert sind und nicht auf deren nachhaltige Wirkung.“

Mit anderen Worten: Google & Co. haben sich längst zu Weltherrschern aufgeschwungen, und sie verfolgen alles andere als am Gemeinwohl orientierte Ziele. Amazon, Apple, die Google-Mutter Alphabet und Facebook erwirtschaften inzwischen in einem halben Jahr mehr als Österreich in einem ganzen. Wer aber kontrolliert sie?

Die jüngsten Nachrichten von den G7 sind deshalb gute Nachrichten. Sie sind auch nicht per se ein Ausdruck des erstarkten Staates im Nachklang der Pandemie (siehe Story ab Seite 24), wie einige Kommentatoren sofort deponierten. Vielmehr sind sie ein Zeichen des nach den Trump-Jahren wieder erwachten Willens zu internationaler Kooperation. Ohne die neue US-Finanzministerin Janet Yellen wäre der Durchbruch nicht möglich gewesen.

Nun müssen im Juli erst einmal die G20 zustimmen, und auch die OECD-Staaten müssen sich zu dem Thema einigen, ohne es zu verwässern. Dass Finanzminister Blümel, wie in einer ersten Reaktion verlautbart, in ein paar Jahren drei Milliarden Euro mehr in die Kassa bekommt, sollte man ebenso wenig für bare Münze nehmen wie Irlands Verlustrechnung von zwei Milliarden Euro.

Aber der Schritt geht in die richtige Richtung: Ausweichrouten zum Unterbieten steuerlicher, arbeitsrechtlicher oder sozialer Standards müssen den hoch effizienten und wendigen Firmen des digitalen Kapitalismus systematisch geschlossen werden. Insofern ist zu hoffen, dass es weitere Schritte gibt.

Cayman könnte es ja verstärkt mit Öko-Tourismus versuchen, die Artenvielfalt auf den Inseln soll legendär sein. Und ein Briefkasten-Museum wäre eine echte Attraktion. ecker.bernhard@trend.at

Im Wind liegt die Kraft.

Machen wir
uns auf zur
Energiewende.



[verbund.com](https://www.verbund.com)

Verbund
Die Kraft der Wende



/ AUS DER REDAKTION /

GASTRONOMIE**Koch und Kellner gesucht**

Martina Bachler über Personal-mangel in Gastronomie und Hotellerie und seltsame Reflexe.



Viele haben es befürchtet: Restaurants, Beiseln, Bars und Hotels haben zwar wieder offen, doch vielerorts fehlt es an Personal. Jene Unternehmen, die ihre Mit-

arbeiter in Kurzarbeit halten konnten, sind weniger betroffen. Die anderen, oft Saisonbetriebe, umso mehr: Wer so lange keine Arbeit hatte und um Lohn und Trinkgeld umfiel, musste nicht selten die Branche wechseln. Das gilt auch für die Arbeitskräfte aus Osteuropa. Reflexartig wird dieses Problem jetzt als hausgemacht definiert. Gastro und Hotellerie sollten endlich mehr zahlen, die Mitarbeiter besser behandeln und am besten abends und am Wochenende gar nicht erst aufsperrern, damit alle gleichzeitig frei haben. Oft klingt dabei ein Bild von Chefs durch, das circa in den 70ern entstanden sein muss. Übersehen wird dabei nicht nur, dass sich vieles geändert hat, sondern auch, dass der größte Teil der Gastronomen nicht im Geld schwimmt, sondern vielen das Wasser bis zum Hals steht.

Gibt es Missstände? Sicher. Aber die Pauschalverurteilung speziell dieser Branche ist genauso gestrig. Ist der Ruf nach mehr Wertschätzung gerechtfertigt? Sicher. Aber das gilt auch für jeden einzelnen Gast, der zudem Reservierungen einfach verstreichen lässt oder schlicht nicht bereit ist, der Leistung entsprechend mehr zu zahlen, als er das in der Kantine mit Selbstbedienung und Industriefutter muss. Höhere Wochenendtarife beim Mietauto oder der Feiertagszuschlag beim Installateur sind hingegen kein Problem. Gastronomie und Hotellerie haben sich ein differenziertes Bild verdient – damit diejenigen, die es gut machen wollen, es auch gut machen können. Gern sowieso.

bachler.martina@trend.at

UMWELT**Gaspedal und Klimawandel**

Franz C. Bauer über sinnvolle und weniger sinnvolle Wege, die Klimakatastrophe zu verhindern.



Porschefahrer aufgepasst!! Es empfiehlt sich, ins heutige Abendgebet Herrn Ottmar Edenhofer einzuschließen. Der deutsche Klimaforscher, Professor an der Berliner TU und Chefökonom am Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung ließ kürzlich in einem Interview aufhorchen: Tempolimits und ein Verbot von Verbrennungsmotoren seien im Kampf gegen die Klimaerwärmung vielleicht gar nicht so hilfreich, meint der Professor. Sinnvoller sei eine CO₂-Steuer, die aber besser „CO₂-Preis“ heißen sollte. Irgendwie passt da eine andere Meldung dazu: nämlich, dass es China 2019 endlich gelungen ist, alle anderen Nationen zu überholen. Und zwar, was den Ausstoß von

Treibhausgasen betrifft. Gratulation – endlich an die Spitze geschafft. Chinas Emissionen waren so groß wie die aller anderen Länder zusammen. Irgendwie beschleicht einen da der leise Verdacht, dass es sch...egal ist, ob wir mit 100 auf der Autobahn dahinschleichen oder mit 180 nach Salzburg glühen. Klimaschutz ist die wichtigste Aufgabe der Politik. Aber das Match gegen global Warming wird nicht auf deutschen oder österreichischen Autobahnen gewonnen, sondern ganz woanders verloren. Ein Tipp: Ein Drittel der Emissionen Chinas entfallen auf Produkte, die nicht im Land, sondern unter anderem in Europa konsumiert werden.

bauer.franz@trend.at

**THEORIECHECK****Nobelpreisszenario für Franco Foda**

Michael Schmid über die Chance des Fußballnationalteams, in sportlicher und zugleich in ökonomischer Hinsicht Geschichte zu schreiben.

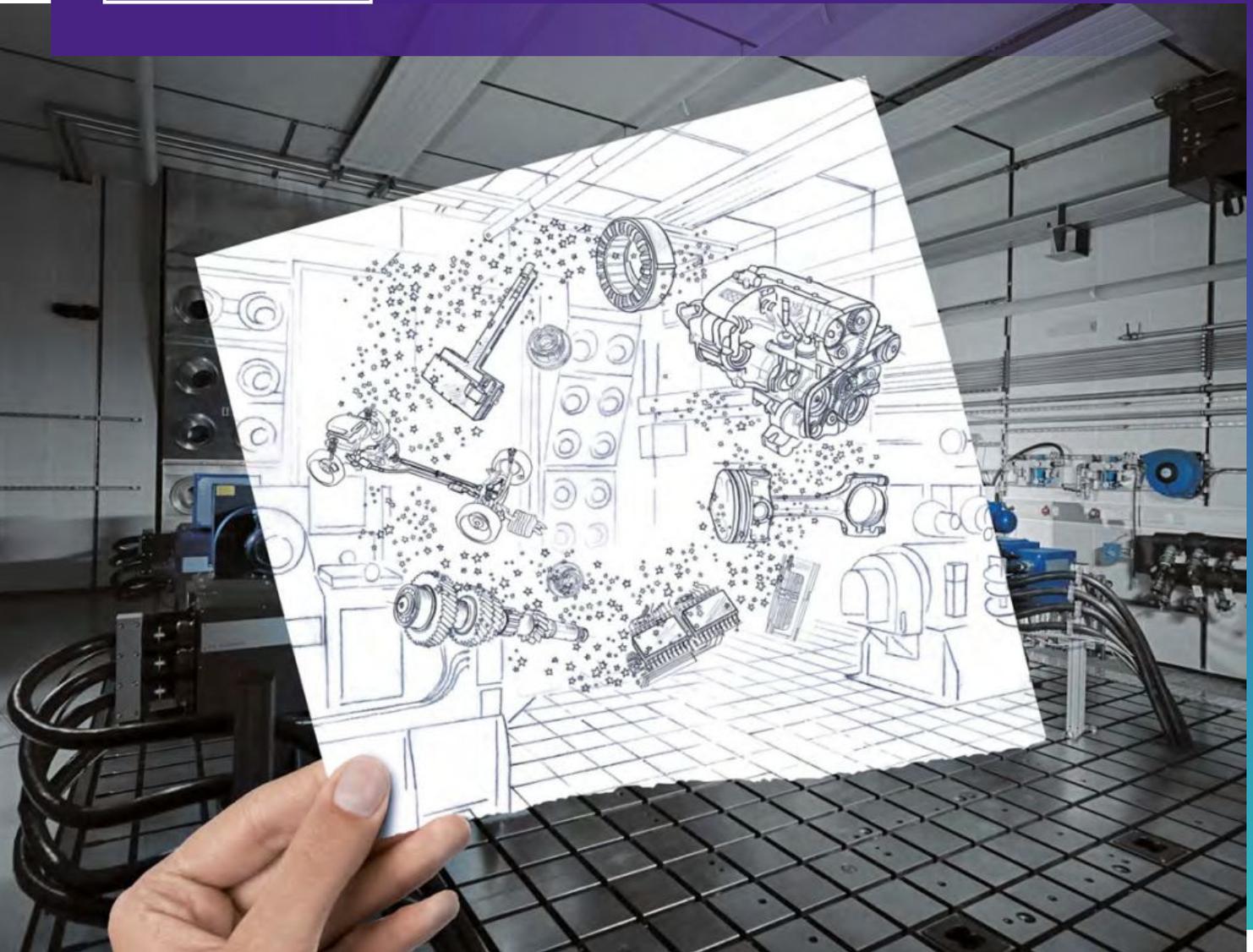


Die Theorie rationaler Erwartungen besagt, dass Wirtschaftssubjekte in Bezug auf ihre Erwartungen keine systematischen Fehler begehen und diese sich daher nicht von mathematischen Ergebnissen ökonomischer Modelle unterscheiden. Robert E. Lucas bekam dafür 1995 sogar den Wirtschaftsnobelpreis. Wirtschaftssubjekte sind wir alle. Diese Gesamtheit schließt somit Fußballfansubjekte ein, die nun dem Abschneiden unseres Nationalteams bei der Europameisterschaft mit mehr oder minder hohen Erwartungen entgegenfeiern. Setzen wir einmal harte Ergebnissfakten von Testspielen mit ökonomischen Modellen gleich und damit die Nobelpreistheorie einem knallharten empirischen Test aus: Nimmt man die gänzlich im Widerspruch zu schwachen Resultaten bei Vorbereitungsspielen gestandenen Erwartungen vor der letzten Euro 2016 zum Maßstab, die das Team fast zum Medaillenanwärter stilisiert hatten, wäre diese zumindest erschüttert. Heuer scheint sich die empirisch fühlbare Erwartungshaltung der Fans schon besser der rational erfassten Torerfolgsquote der letzten Testspiele, nämlich mathematisch exakt null, anzunähern.

Rational ist das durchaus, aber auch deprimierend. Doch was, wenn das Team jetzt souverän die Gruppenphase übersteht, ins Viertelfinale einzieht und die Nobelpreistheorie damit endgültig zerschmettert? Die Verleihung des Nobelpreises an Franco Foda wäre reine Formsache.

schmid.michael@trend.at

FOTO: BEGESTELLT

AVL

WIR LASSEN VISIONEN REALITÄT WERDEN

Innovation ist bei uns Programm

Bei AVL entwickeln wir innovative Lösungen für unsere Kunden, realisieren Ideen und setzen neue richtungweisende Standards in der Automobilindustrie. Wir bieten unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den notwendigen Handlungsspielraum, um ihre Visionen in Entwicklungsprojekten zu verwirklichen.

Schöpfen Sie Ihr volles Potenzial aus und wachsen Sie an zahlreichen spannenden Aufgaben in einem internationalen Netzwerk aus dynamischen Teams und erstklassigen Kunden.

Eine Herausforderung für Visionäre.



www.avl.com/career



KARL SEVELDA, 71, war bis März 2017 Vorstandschef der Raiffeisen Bank International. Seither engagiert sich der bekennende Liberale für die Neos und sitzt in diversen Aufsichtsräten, u. a. bei Signa. Für den trend verfasst Karl Sevelda fallweise Kommentare.

/ GASTKOMMENTAR /

Macht endlich eure Hausaufgaben!

Öffentliche Fehden über Chatprotokolle dürfen nicht den Blick auf die echten Probleme verstellen. Denn davon gibt es genügend.

POLITIKER UND JOURNALISTEN – seien sie noch so neu im Geschäft – wissen, dass es viel leichter ist, mit der Veröffentlichung von Chatprotokollen, verbalen Entgleisungen oder Intrigen (durchaus berechnete) Aufmerksamkeit zu erregen als mit trockenen Sachthemen. Der Lösung unserer wirtschaftlichen und sozialen Probleme und Europas sind diese Fehden aber nicht wirklich dienlich. Sie lenken von den echten Herausforderungen ab.

Man darf beleidigende und verwerfliche Aussagen von „öffentlichen“ Personen nicht kleinreden – das Aufzeigen von Missständen ist für die Hygiene in unserer Gesellschaft sehr wichtig. Aber das darf nicht die Sicht darauf verstellen, dass wir für die Sanierung der Wirtschaft, die Bewältigung der sozialen Probleme oder die nachhaltige ökologische Verbesserung kreative und mutige Lösungen benötigen!

Niemand wird bestreiten, dass die Sicherung bzw. Wiederherstellung unseres Wohlstandes und des gesellschaftlichen Zusammenhalts nach eineinhalb Jahren Krise das zentrale Thema der nächsten Jahre sein muss. Wäre das also nicht ein günstiger Zeitpunkt, um von der Ankündigungspolitik zu einer „Umsetzungspolitik“ zu kommen?

WANN KOMMT ENDLICH DIE STEUERREFORM? Die Besteuerung des Ressourcenverbrauchs und negativer Umwelteinflüsse statt der derzeit exorbitant hohen Besteuerung der Arbeitseinkommen steht in jedem Regierungsprogramm. Passiert ist allerdings kaum etwas! Dass jede/r Steuerpflichtige für Einkünfte ab 31.000 Euro im Jahre zwischen 42 und 50 Prozent plus Sozialversicherungsbeiträge an den Fiskus abliefern muss, ist absolut leistungsfeindlich.

Wir brauchen auch dringend die steuerliche Förderung unserer Unternehmen: Steuerfreiheit für nicht entnommene Gewinne (mit Obergrenze), steuerliche Abzugsfähigkeit einer angemessenen Verzinsung des Eigenkapitals oder der Ausbau steuerlicher Investitionsbegünstigungen sind einige Maßnahmen, die insbesondere unseren Klein- und Mittelbetrieben helfen würden.

Über die Belebung des Kapitalmarkts wird oft gesprochen: Die Wiedereinführung der Spekulationsfrist, nach deren Ablauf Kursgewinne steuerfrei sind, wäre ein erster Schritt!

Ich frage mich, ob die Politik beim Beschluss von Gesetzen und Verordnungen berücksichtigt, wie viel Aufwand und Kosten diese bei betroffenen Unternehmen, aber auch in der Verwaltung verursachen?

Jüngstes Beispiel: Das in Deutschland beschlossene und EU-weit diskutierte Lieferkettengesetz, das (durch Strafen) sicherstellen soll, dass alle Sublieferanten unserer Unternehmen unsere Standards einhalten. Natürlich sind Kinderarbeitsverbote, Menschenrechte und Umweltstandards überall zu respektieren. Aber auf diese Weise wälzt Politik die volle Verantwortung auf die Unternehmen ab. Im Übrigen hielte ich es für eine sinnvolle Aufgabe der WKÖ-Außenhandelsorganisation, diese dabei zu unterstützen und zu entlasten.

WENIGER BÜROKRATIE, MEHR REFORMEN! Gewerberecht, Kammerbürokratie, Betriebsanlagenehmigungen usw.: Noch jede Regierung hat sich zu Vereinfachungen bekannt, wenig ist geschehen! Stattdessen werden immer neue Verfahren und Einrichtungen nach dem Motto: „Prüft die Prüfer“ und „Inspiziert die Inspektoren“ etabliert, die eines gemeinsam haben: Sie verursachen Mehraufwand!

In Zeiten der Pandemie breit und umfangreich – wenn auch nicht immer zielsicher – zu fördern, ist zu begrüßen. Nutzen wir doch jedoch die Rückkehr zur Normalität zu einer grundlegenden Neuordnung unserer Förderungspolitik! Sie soll erwünschte strukturelle Änderungen begünstigen bzw. herbeiführen – nicht Überholtes konservieren oder die eigene Klientel bedienen. Konzentrieren wir uns auf Forschung, Bildung, digitale Infrastruktur und die notwendige Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft in Richtung Nachhaltigkeit!

Angesichts der Lieferengpässe bei Impfstoffen und in der Folge bei der Rohstoffen oder Halbleitern wurden Rufe nach einer „Re-Regionalisierung“ unserer Wirtschaft laut. Eine derartige Rückentwicklung hielte ich für fatal! Die Öffnung der EU-Grenzen brachte nicht nur einen Wohlstandsschub für unsere Bevölkerung, die internationale Arbeitsteilung leistete auch wesentliche Beiträge zur Entwicklung der dritten Welt – auch wenn dies nicht überall ohne Probleme abläuft.

Die OECD hat Österreich für die wirtschaftliche Bewältigung der Coronakrise kein besonders gutes Zeugnis ausgestellt. Wir sollten dies als Mahnung auffassen, endlich die auf die lange Bank geschobenen Reformen in Angriff zu nehmen: Verwaltungs-, Föderalismus- und Pensionsreform oder die Reform unseres Bildungswesens.

„Never waste a good Crisis“ – wer immer diesen Spruch zuerst gebracht hat: Er ist gut! 

Wir sehen das Große im Ganzen.

Exzellentes Banking mit ausgezeichneter Beratung.
Seit Generationen.



Ihr Vermögen stets im Blick: Wir stehen unseren Kunden in sämtlichen Finanzfragen mit langjähriger Erfahrung, Expertise und Weitsicht zur Seite. Wir rücken die individuellen Anforderungen unserer Kunden ins Zentrum unseres Handelns und schaffen einzigartige Lösungen, die auf solide Werte bauen. Vertrauen auch Sie dem LLB-Berater-Prinzip und Österreichs bester Privatbank.* www.llb.at

*Die LLB Österreich wurde vom Fachmedium „Der Börsianer“ zur besten österreichischen Privatbank 2020 gekürt.



**Liechtensteinische
Landesbank**¹⁸⁶¹

Tradition trifft Innovation.



ANDREAS SALCHER

Der Schüler Gerber und der Mythos Matura

Als Antagonisten in seinem Klassiker „Der Schüler Gerber“ wählte Friedrich Torberg nicht zufällig einen Mathematikprofessor, genannt „Gott Kupfer“. Kein anderer Gegenstand verursacht bei so vielen Schülern Angst vor der Matura und verleidet ihnen die Freude an der Schule. Daran hat sich bis heute wenig geändert.

Es sind die Gleichungen der Asymptoten der Hyperbel $4x^2 - 9y^2 = 36$ aufzustellen und ihre Winkel mit der Abszissenachse zu berechnen.“ So lautete eine der beiden Aufgaben der mündlichen Mathematikmatura in Friedrich Torbergs Roman „Der Schüler Gerber hat absolviert“. Das 1930 erstmals erschienene Werk erzählt vom tragischen Machtkampf zwischen dem begabten, aber sensiblen Schüler Kurt Gerber und seinem zynischen Mathematiklehrer „Gott Kupfer“. Torberg selbst fiel 1927 bei der Matura durch und wurde erst beim zweiten Versuch 1928 für „reif“ erklärt.

Ein Zeitsprung ins 21. Jahrhundert: Im Jahr 2018 scheiterte fast jeder fünfte Schüler bei der schriftlichen Mathematikmatura. „Gerettet“ wurden viele von ihnen durch die mündliche Kompensati-

onsprüfung. Hätten Schüler mit den negativen Noten diese nicht bei „ihrem“ Lehrer mündlich ausbessern können, so wäre in vielen Klassen weit über die Hälfte in Mathematik durchgefallen. Als Reaktion darauf änderte das Bildungsministerium die Gewichtung zwischen den Aufgaben und reduzierte die vielfach kritisierte Textlastigkeit der Beispiele. Daraufhin verbesserten sich die Ergebnisse der Mathematikmatura 2019 signifikant. Würden Österreichs Schüler auf wundersame Weise innerhalb eines Jahres tatsächlich wesentlich kompetenter in Mathematik?

Offensichtlich nicht, denn die schriftliche Mathematikmatura fiel im Jahr 2020 trotz einiger Corona-bedingter Erleichterungen wieder ähnlich schlecht wie 2018 aus. Trotz dieses ernüchternden Rückschlags mussten 2020 in den AHS nur 2,5 Prozent und in den BHS nur 1,3 Prozent tatsächlich die Mathematikmatura wiederholen. Für 2021 sind

ähnliche Zahlen zu erwarten. Diese wundersame Transformation ursprünglich negativer in am Ende positive Noten ist zwei „Korrekturmechanismen“ zu verdanken: erstens der zuvor beschriebenen mündlichen Kompensationsprüfung und zweitens der 2020 erstmals eingeführten Einbeziehung der Jahreszeugnisnote in die Gesamtbeurteilung.

Ist die Matura heute daher wertlos oder gar geschenkt? Gerechterweise muss man zugestehen, dass es der diesjährige Maturajahrgang besonders schwer hatte, weil es fast keinen Präsenzunterricht gab und der Verlust der sozialen Beziehungen dauerhaft nicht durch qualitativ höchst unterschiedliches Distance Learning ersetzbar war.

Um den Wert der Matura heutzutage unabhängig von der Pandemie beurteilen

zu können, sollte man sich die beiden historischen Funktionen der Matura bewusst machen: erstens die Berechtigung zu studieren und zweitens der privilegierte Zugang zu qualifizierten Jobs. Beide Voraussetzungen haben sich grundlegend verändert. Mittlerweile gibt es für fast alle begehrten Studi-

en Aufnahmetest. Jener für das Medizinstudium ist sicher wesentlich schwieriger als die Matura. Unternehmen und öffentliche Institutionen vertrauen ebenfalls nicht mehr der Aussagekraft eines Maturazeugnisses, sondern führen eigene selektive Aufnahmeverfahren durch.

Beide Entwicklungen werden sich verschärfen, das heißt, selbst wenn die Matura heute wahrscheinlich einfacher ►

„Unternehmen vertrauen nicht mehr auf die Aussagekraft der Matura.“

ANDREAS SALCHER.

Der Bildungsexperte, Bestsellerautor und Unternehmensberater ist regelmäßiger trend-Autor.



Mehr erledigen mit dem iPhone 12. Und 5G.

Jetzt im Business Concept Unlimited Plus Tarif
monatlich -25 % aufs Grundentgelt sparen.
In unserem besten Tarifmix für Ihr Unternehmen.



 iPhone 12

iPhone 12
um 0 €

Business
Concept Unlimited
Plus um
64,43 €
mtl.

DreiBusiness. Macht's einfach.

22,50€ Servicepauschale / Jahr. Mindestvertragsdauer 24 Monate.
-25% auf das Grundentgelt aller Business Concept Tarife. +10 GB Aktion gilt für Business Concept M, L und XL.
Aktion gültig bei Neuanschaffung bis zum 14.7.2021. Zuzüglich 2,50€ Urheberrechtsabgabe (URA) beim Kauf eines
Mobiltelefons. Alle Preise exkl. USt. Details: www.drei.at/vielbusiness

connect
Kundenzufriedenheit
Mobilfunk-Provider B2B 2021
1. PLATZ
Kategorie Marke/Anbieter
Hutchison Drei Austria
Kundenbefragung 5/2021, Note 2,0

F&T Studie:
Die 3 größten Mobilfunk-
Provider für Businesskun-
den in Österreich
www.connect.de



/// *Wir brauchen eine ideologiebefreite Diskussion über den Wert und Sinn der Matura im 21. Jahrhundert.* ///

► als zu Zeiten des Schülers Gerber ist, bedeutet diese nicht wie früher eine automatische Zulassung zu jedem Wunschstudium oder den Einstieg in eine aussichtsreiche Berufskarriere, sondern eher die Eintrittskarte zu weiteren Auswahlverfahren. Dem erkennbaren Vertrauensverlust in die Qualität der Matura wollte man mit der Einführung der Zentralmatura entgegenwirken. Warum ist das offensichtlich nicht gelungen?

Das absehbare Ende der Zentralmatura

Im Frühjahr 2008 kündigte die damalige Unterrichtsministerin Claudia Schmied (SPÖ) an, die Matura in Zukunft nach einheitlichen Standards durchzuführen. Der Grundgedanke dieser „Zentralmatura“, Schüler nicht mehr dem Wohlwollen einzelner Lehrer auszusetzen, sondern allen die gleichen Aufgaben zu stellen, erschien durchaus sinnvoll. Inoffiziell wollte man auch die an manchen Schulen übliche „Matura-Show“ abstellen, bei der die Schüler die Aufgaben teilweise oder vollständig vorab kannten, um dann vor der Maturakommission sich selbst und die Schule bestens zu präsentieren.

Getreu dem Motto „Nur nicht hudeln“ dauerte es sechs Jahre an den AHS und sieben Jahre an den BHS, bis die Zentralmatura flächendeckend gegen massive Widerstände umgesetzt wurde. Findige Lehrgewerkschafter durchschauten nämlich den Versuch, nicht nur die Leistungen aller Maturanten, sondern auch die ihrer Lehrer vergleichbar zu machen. Jedenfalls kämpfte die Zentralmatura nicht nur mit zahlreichen Kinderkrankheiten, sondern litt an einem Geburtsfehler. Ein wesentliches Element einer

echten Zentralmatura ist, dass eben nicht derselbe Lehrer, der die Schüler auf die Matura vorbereitet, deren Leistungen beurteilt, sondern eine objektive Kommission. Bei der Führerscheinprüfung wird der Kandidat auch nicht von seinem Fahrlehrer geprüft.

Die österreichische Zentralmatura war von Anfang ein Zwitterwesen. Zwar gab es zentrale Aufgaben für die schriftlichen Klausuren, diese wurden aber vom Klassenlehrer bewertet und dieser prüfte dann ebenfalls bei der mündlichen Matura. Den angekündigten fairen Standards widersprach zum Beispiel eine groteske „Zweijahresanomalie“ bei den Mathematik Klausuren. Jedes zweite Jahr fielen diese wesentlich schlechter aus, obwohl es keine wissenschaftliche Evidenz dafür gibt, dass jeder zweite Jahrgang mathematisch doppelt so unbegabt ist wie der vorhergehende. Die nun erfolgte Einbeziehung der Jahresnote widerspricht massiv dem Konzept jeder Zentralmatura. Die subjektive Sicht des Lehrers wird wieder ein entscheidender Faktor. „Gott Kupfer“ feiert seine Auferstehung.

Matura abschaffen oder retten?

Man muss kein Prophet sein, um zu erahnen, dass viele „Erleichterungen“ nach der Pandemie bleiben werden. Die Mehrheit der Öffentlichkeit wird darauf mit stoischer Gelassenheit oder deren österreichischer Interpretation „a scho wurscht“ reagieren. Umso heftiger zeichnet sich eine ideologisch aufgeladene Debatte ab. Die linksliberal Bewegten werden argumentieren: „Schaffen wir die Matura endlich ab, sie verschärft ohnehin nur die Diskriminierung der bildungs-

fernen Kinder.“ Das wird reflexartig zum Aufschrei der Traditionalisten führen, die der Matura wieder jenen Wert geben wollen, den sie einst hatte.

Alle, die jetzt erwarten, dass ich nun (endlich) selbst klar Stellung beziehe, muss ich enttäuschen. Denn was unser Land mit Sicherheit nicht benötigt, ist nach der Gesamtschuldebatte den nächsten Religionskrieg über die Matura. Vielmehr brauchen wir eine ideologiebefreite Diskussion über den Wert und Sinn der Matura im 21. Jahrhundert:

Soll jeder durchschnittlich begabte Schüler jedenfalls die Matura erhalten? Soll die Matura primär Studienberechtigung sein? In beiden Fällen dürfen wir uns nicht länger davor drücken, das Niveau zu definieren, das alle Maturanten erreichen müssen. Das führt unweigerlich zur Frage, ob jeder Maturant Differential- und Integralrechnung beherrschen muss. Wenn ja, dann sollten wir dafür sorgen, dass unsere Mathematiklehrer ihren Schülern diese Kompetenzen so beibringen, dass diese sie tatsächlich verstehen. Andererseits müssen wir akzeptieren, dass nicht alle Menschen über die kognitiven Voraussetzungen verfügen, um höhere Mathematik zu begreifen, auch dann nicht, wenn sie vom pädagogisch besten Lehrer unterrichtet werden. Dürfen wir den mathematisch wenig, aber dafür sozial hoch Begabten den Weg zu höheren Sozial- und Gesundheitsberufen versperren? Und was tun wir mit den einseitig künstlerisch Begabten wie Friedrich Torberg?

Als Leitlinie für Antworten möge ein Zitat von Wilhelm Busch dienen: „Also lautet ein Beschluss: Dass der Mensch was lernen muss.“

ORF. WIE WIR.



ORF 2

**SOMMERNACHTSKONZERT
DER WIENER PHILHARMONIKER**
DIRIGENT: **DANIEL HARDING** | PIANIST: **IGOR LEVIT**

FR 18. JUNI 21:20
LIVE AUS SCHÖNBRUNN

Corona-Förderungen, rigorose Vorgaben zum Klimaschutz, Infrastrukturausbau - die Privatwirtschaft wird stärker als in den Jahrzehnten davor von den Vorgaben öffentlicher Stellen getrieben. In der Spätphase der Pandemie wird klar: Der STARKE STAAT ist zurückgekommen, um zu bleiben.

VON BERNHARD ECKER

ZURÜCK AN

Ulrrike Haslauer ist seit Jahrzehnten gestandene Privatunternehmerin, doch seit einigen Monaten sitzt der Staat mit in ihrem Boot. Genauer: die Stadt Wien. Der von der Stadtregierung für Corona-Krisenzwecke aufgelegte Fonds „Stolz auf Wien“ ist im Herbst mit 20 Prozent in Haslauer's Elektrotechnik-Unternehmen Compact Electric mit Sitz im 23. Bezirk eingestiegen. Es hat im Krisenjahr rund 15 Prozent des Umsatzes verloren, ist aber ohne Kurzarbeit ausgekommen.

„Wir unterliegen strengen Kontrollpflichten und müssen Quartalsberichte abgeben“, sagt Haslauer, fügt aber sofort

hinzu: „Strategisch kann die Stadt nichts blockieren.“ Sie hält „Stolz auf Wien“ – 80 Prozent hält die stadteigene Wien Holding, den Rest die Wiener Wirtschaftskammer – für eine „zukunftsweisende Aktion, um langfristig Arbeitsplätze zu erhalten. Es ist toll, was für die Wirtschaft getan wird.“

Vor einigen Jahren noch wäre jemand aus dem Privatsektor für eine derartige Aussage im besten Fall milde belächelt worden. Doch im Zuge der Corona-Krisenhilfen sind die öffentlichen Fangnetze inzwischen weithin akzeptiert, die Berührungsgänge unter dem Druck der Umstände deutlich kleiner geworden. „Die Förderung muss ich ja zurückzahlen“, sagt Haslauer, „und die Dauer des Engagements ist vertraglich genau geregelt. Die Stadt als Backup zu haben, finde

ich gut.“ Sicherheit hatte in diesem Jahr, in dem Compact Electric unter Projektverschiebungen von Großkunden wie Siemens oder Andritz litt, ganz einfach Vorrang.

Neue Direktbeteiligungen der öffentlichen Hand an bislang privaten Firmen sind nur eine Facette des staatlichen Comebacks. Im Zuge der Corona-Hilfen hat die Politik auf vielen Ebenen ihre Macht demonstriert, über Sein oder Nichtsein von Unternehmen entscheiden zu können. Fast fünf Prozent des österreichischen Bruttoinlandsprodukts sind für Unternehmenshilfen aufgewendet worden. Allein unter dem Titel Fixkostenzuschuss, Ausfallsbonus und Lockdown-Umsatzersatz hat die Covid Finanzierungsagentur (Cofag) des Bundes bis dato 6,2 Milliarden Euro an Unterneh-





INTERVENTION. Im britischen Bahnsystem (links: Eurostar-Terminal in London) greift der Staat jetzt durch. Die Luftfahrt ist nicht erst seit Corona stärker im Visier der Politik.

DEN STAAT

men ausgeschüttet; über elf Milliarden Euro wurden für die Kurzarbeit locker gemacht (siehe auch die Umfrage auf Seite 6).

Dabei hat die Finanz jede Menge Daten über das Innenleben der Wirtschaft bekommen, auch jenes der Zigtausenden gebeutelten Einzelkämpfer. Dieses wertvolle Wissen wird die Macht nur noch vergrößern.

Corona ist jedoch nur das vordergründigste Beispiel. Klimaschutz ist der eigentliche Treiber eines neuen Verhältnisses zwischen Staat und Privat. Im Kampf gegen den Klimawandel schlagen die EU und die Nationalstaaten mit Maßnahmen von CO₂-Besteuerung über die Regelung „grüner“ Finanzprodukte bis hin zu Technologieverboten Leitplanken ein, wie sie die Freiheit und Deregulierung

liebende Wirtschaft seit Jahrzehnten nicht mehr erlebt hat. Der ordnungspolitische Rahmen werde dabei zusehends unterlaufen, warnt der designierte Wifo-Chef Gabriel Felbermayr: „Außerdem

nimmt die Gefahr zu, dass private Investitionen verdrängt werden.“

HINEIN REGIEREN. Auch der Ton hat sich geändert. Dass ein Regierungsmitglied sich öffentlich zur Strategie einer börsennotierten, teilstaatlichen Aktiengesellschaft äußert – Klimaschutzministerin Leonore Gewessler am 2. Juni knapp vor der Hauptversammlung der OMV via Twitter –, galt bis vor Kurzem noch als tabu. Wie stark Niederösterreichs Landeshauptfrau Johanna Mikl-Leitner für den – unterlegenen – OMV-Vorstand Johann Pleininger als Nachfolger des scheidenden Rainer Seele als CEO des Energiekonzerns lobbyiert hat, hat der trend in der Ausgabe am 28. Mai beschrieben.

Dazu passt, dass derzeit weltweit Fehlentwicklungen der Hurra-Privatisie- ▶

Wendemanöver	
Rekommunalisierungen weltweit 2000–2019 (Zahlen in Fällen)	
Energie	374
Wasser	311
Telekom	192
Müllentsorgung	85
Soziale Dienste	75
Gesundheit	63
Öff. Verkehr	47
Bildung	38

FOTOS: DDP, PICTUREDESK.COM/Franz Neumayr

QUELLE: TRANSNATIONAL INSTITUTE, 2020



MARIANA MAZZUCATO. Die Ökonomin hat viele Politiker zum missionsorientierten Denken inspiriert.



ULRIKE HASLAUER. Im Herbst ist der städtische Stolz-auf-Wien-Fonds bei der Unternehmerin eingestiegen. Sie muss Quartalsberichte abliefern, „strategisch kann die Stadt aber nichts blockieren“.



GABRIEL FELBERMAYR. Designierter Wifo-Chef ortet „Gefahr, dass private Investitionen verdrängt werden“.

► rungsjahre repariert werden: Großbritannien Premier Boris Johnson, ein Konservativer, hat soeben seinen Plan von Great British Railways vorgestellt – einer staatlichen Behörde, die ab 2023 durch zentrale Tarifpolitik und Angebotsplanung Ordnung im mehrheitlich privaten und ineffizienten britischen Bahnsektor schaffen soll.

Italiens Regierung hat die im Jahr 1999 privatisierte Autobahngesellschaft Autostrade per l'Italia soeben wieder verstaatlicht – eine Reaktion auf den Brückeneinsturz von Genua im Sommer 2018. Das in Amsterdam angesiedelte Transnational Institute (TNI), ein Thinktank, zählte in den letzten zehn Jahren weltweit mehr als 1.000 Rückführungen von privatisierten Energie-, Wasser- oder Bildungsanbietern in öffentliches Eigentum.

GLAUBENSWENDE. Der Glaube an die Selbstregelungskräfte der Märkte, insbesondere im Finanzsektor, war bereits Ende der Nullerjahre schwer erschüttert worden: Nach dem Kollaps der Investmentbank Lehman Brothers 2008 und der darauf folgenden Finanzkrise hatten sich die öffentlichen Stellen als Bankretter etabliert und via Regulierungsbehörden über den Sektor ein strenges, bürokratisches Kontrollregime errichtet.

Und auch wenn dabei oft übersehen wurde, dass Banken im Eigentum der öffentlichen Hand sich oft als krisenanfälliger herausstellten als private: Der Schlachtruf „Mehr privat, weniger Staat“, ab den 90er-Jahren dominant und wirtschaftspolitische Leitlinie der von Wolfgang Schüssel geführten ersten schwarz-blauen Koalition ab 2000, ist

inzwischen kaum noch zu hören. „Privatisierung“ scheint überhaupt aus dem politischen Wortschatz verschwunden zu sein. Das neue Motto heißt: „Zurück an den Staat, aber richtig!“

Selbst liberale Ökonomen haben diese Kehrtwende längst mitvollzogen. Christian Helmenstein etwa sieht diese Entwicklung nicht nur negativ: „Wir brauchen keinen Nachtwächter-Staat“, so der Chefökonom der Industriellenvereinigung in Anspielung auf eine Denkfigur aus der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion, die einen minimalistischen Staat befürwortet: „Ein starker Staat, der öffentliche Investitionen tätigt, ist sogar wünschenswert.“ Nicht nur als smarten Regulator, sondern auch als Co-Investor brauche es ihn, etwa beim Aufbau einer Wasserstoff-Infrastruktur.

Auf den Finanzmärkten kann sich Ökonom Felbermayr, derzeit noch Präsident des Kieler Instituts für Weltwirtschaft, Ähnliches vorstellen: Er hat jüngst im trend einen Staatsfonds nach dem Muster Norwegens angeregt, der statt den Rohstoff Öl die Ressource Bonität – Deutschland und Österreich können sich derzeit mit Gewinn verschulden – nutzbar macht. Für Helmenstein wiederum wäre in Österreich „ein Staatsfonds auf Basis der Wasserreserven eine Überlegung wert“.

In der Innovationspolitik gibt es ohnehin schon seit Längerem ein Umdenken. Zu Star-Status hat es die in England lehrende Ökonomin Mariana Mazzucato gebracht, deren Rat in Österreich auch SPÖ-Kanzler Christian Kern gesucht hat: Die Rolle von Pionierunternehmen à la Apple werde überschätzt, hinter den großen technologischen Durchbrüchen

der letzten Jahrzehnte seien stets die starken Arme des Staats gestanden, argumentiert Mazzucato. Ihre Aufforderung, in Missionen à la Mondlandung zu denken, hat sich EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen mit dem Green Deal zu Herzen genommen.

Feiert der Staat also auf allen Ebenen eine triumphale Wiederkehr? Der Wirtschaftsforscher Stephan Schulmeister, früher beim Wifo tätig, meint eher eine grundlegend veränderte Haltung der konservativ-liberalen Kräfte in Politik und Wirtschaft zu erkennen. „Die Konservativen entdecken den Staat nun als ihren Staat, in dem es Posten und Aufträge an die Wirtschaft zu verteilen gibt.“ Solange die öffentliche Hand lediglich Infrastruktur- und Förderpolitik betreibt, aber keine Unternehmen, sei sie durchaus auch für jene attraktiv, die bisher die lautesten Staatskritiker waren. Schulmeister, ganz klassenkämpferisch: „Dieser Staat wird zur Umverteilung von unten nach oben eingesetzt.“

ZWANGSPARTNER. Mit gemischten Gefühlen betrachtet Wolfgang Eder diese Vorgänge. Er war 15 Jahre lang Chef des Stahl- und Technologiekonzerns voestalpine, der in den 80er-Jahren Synonym für das Verstaatlichtendebakel wurde. Eder, nunmehr Aufsichtsrat des Unternehmens, zelebriert den Tag der vollständigen Privatisierung 2003 über die Börse stets wie einen Feiertag.

Heute sieht er angesichts der gewaltigen Klimaschutzvorgaben keine andere Chance, als wieder näher zusammenzurücken. „Wenn in den kommenden Jahren weltweit noch nie dagewesene staatliche Beträge in Unternehmen fließen, ►

FOTOS: PICTUREDESK.COM/WIRTSCHAFTSBLATT/PEROUTKA GUENTHER, BENNE OCHS, PICTUREDESK.COM/WIRTSCHAFTSBLATT/FOLTIN JINDRICH

DEM GLÜCK
EINE CHANCE
GEBEN



österreichische
LOTTERIEN

GLÜCK IST, WO SPIELERSCHUTZ & SERIOSITÄT GANZ OBEN AUF DER LISTE STEHEN

- ✔ Verpflichtende Online-Limits bei Einzahlung und Spielzeit
- ✔ Altersbeschränkung mit Ausweispflicht
- ✔ Laufende Schulungen der Partner
- ✔ Mystery Shopping Kontrollen
- ✔ Responsible Gaming Zertifizierungen

win2day ist das einzige in Österreich
konzessionierte Online-Glücksspielangebot.

Wir nehmen unsere Verantwortung ernst und ganz bewusst wahr. Deshalb arbeiten die Österreichischen Lotterien stets daran, ihren Spielteilnehmern über die gesetzlichen Regelungen hinaus einen schützenden Rahmen zu geben.

sponsoring.lotterien.at

„Aus unternehmerischen Aktivitäten heraushalten“

Der frühere voestalpine-Chef **WOLFGANG EDER** über Korrektive für den erstarkten Staat – und die künftige Rolle der ÖBAG.

TREND: Sie haben als voestalpine-CEO stets maximale Staatsferne angestrebt. In Zeiten der Dekarbonisierung ist das Unternehmen aber stärker auf den Staat angewiesen, richtig?

EDER: Staatsferne in Bezug auf die Eigentümerrolle ist richtig. Abgesehen davon war mir aber in allen übrigen Bereichen ein offenes und transparentes Verhältnis zur Politik immer wichtig. Das eine schließt das andere ja nicht aus. Wenn in den kommenden Jahren weltweit noch nie dagewesene staatliche Beträge in Unternehmen fließen, um sie nachhaltigkeitsfähig zu machen, wird auch die österreichische Industrie nicht ohne Unterstützung auskommen. Viele Unternehmen, die dem europäischen Emissionshandlungssystem unterliegen – so etwa auch die voestalpine – zahlen sich diese aber de facto insofern selbst, als sie im Rahmen des bereits 2005 eingeführten Systems bis 2030 absehbarerweise mehr an CO₂-Steuern abliefern werden, als sie als Unterstützung für ihre Investitionen benötigen.

Wie kann der neue, starke Staat alte Fehler – Überregulierung, Versorgungsposten etc. – vermeiden? Einfach indem er sich – abgesehen von den Bereichen Grundsicherung und Infrastruktur – aus unternehmerischen Aktivitäten heraushält. Wird er als Unternehmer tätig, helfen etwa Minderheitsbeteiligungen über die Börse oder auch von Privatunternehmen als Effizienzkorrektiv.

Gibt es noch sinnvolle Privatisierungspotenziale? Österreich hat im interna-

tionalen Vergleich noch immer einen hohen Anteil an staatlichen Wirtschaftsaktivitäten. Hier gibt es also zweifellos noch Potenziale, die man schrittweise, etwa durch Öffnung in Richtung Börse, nutzen sollte. Dies sowohl aus Effizienzgründen, als auch um sich zusätzliche finanzielle Ressourcen zu erschließen.



INDUSTRIEMANN EDER. Die ÖBAG könnte „Finanzierungs- und Professionalisierungspartner“ sein.

Und Rückverstaatlichung? Im großen Stil sehe ich hier keine Möglichkeiten, vor allem, da Österreich die Verkehrsinfrastruktur, die in manchen anderen Ländern jetzt wieder reverstaatlicht wird, nie privatisiert hat.

Sollte die ÖBAG stärker aktiv investieren? Sie könnte eine sehr konstruktive Rolle bei der Entwicklung von vielversprechenden Start-ups übernehmen – nicht federfüh-

rend, sondern als Finanzierungs- und Professionalisierungspartner und nur für begrenzte Zeit. Eine ähnliche Rolle wäre etwa auch bei im Aufbau befindlichen Forschungseinrichtungen möglich, mit dem positiven Effekt, dass dies auch einen Schutz gegen Abwanderung darstellen würde.

Dass Ministerin Gewessler kurz vor der OMV-Hauptversammlung zu Strategiefragen twittert – signalisiert das ein neues Verhältnis zwischen Politik und Wirtschaft? Für den größten Aktionär gibt es wahrscheinlich elegantere Wege, seine Meinung gegenüber dem Unternehmen kundzutun. Persönlich habe ich in solchen Situationen immer das direkte Gespräch gesucht und bin damit gerade in so zentralen Zukunftsfragen gut gefahren.

► um sie nachhaltigkeitsfähig zu machen“, so Eder, „wird auch die österreichische Industrie nicht ohne Unterstützung auskommen“ (siehe links).

Im Fall der voestalpine ist das besonders plastisch: Sie ist für rund zehn Prozent des österreichischen CO₂-Ausstoßes verantwortlich und deshalb ein Schlüssel für das Erreichen der nationalen Klimaziele. Die riesigen Investitionen in eine erst auf grünem Strom, dann auf Wasserstoff basierenden Stahlproduktion – allein die Kosten für den Zwischenschritt zu Elektroöfen werden mit rund einer Milliarde Euro beziffert – sind nicht ohne massive Fördermittel aus öffentlichen Töpfen zu stemmen. „Die voestalpine braucht die Rückendeckung des Staates“, hält auch Ökonom Schulmeister nüchtern fest.

Das dürfe aber nicht heißen, dass der Staat auch wieder im Blauen Turm in Linz, wo die voestalpine-Chefs ihre Büros haben, präsent sein soll, moniert Eder – von unternehmerischen Aktivitäten solle er sich fernhalten.

AKTIVATOR. Konkrete neue Staatsbeteiligungen stehen derzeit zwar, auch wenn das im Fall der AUA-Hilfe 2020 ernsthaft diskutiert wurde, ohnehin nicht auf der Tagesordnung. Allenfalls werden Start-ups angeschubst oder darüber diskutiert, ob durch Corona in Not geratene Unternehmen, deren Haftungen schlagend werden beziehungsweise die ihre Kredite nicht mehr zurückzahlen können, temporär unter die Fittiche staatlicher Vehikel genommen.

Sollten sich die durch die Politik verursachten Troubles in der staatlichen Beteiligungsgesellschaft ÖBAG nach dem Rücktritt des bisherigen Vorstand Thomas Schmid nun jedoch lösen, ist durchaus mit einer stärkeren Rolle der ÖBAG als „Finanzierungs- und Professionalisierungspartner“ (Eder) zu rechnen. Dass eine solche Rolle nicht zu erneuter Überbürokratisierung und -regulierung führt, muss allerdings erst einmal bewiesen werden.

Unternehmerin Ulrike Haslauer ist unter dem Eindruck des Krisenmodus der letzten Monate für Grundsatzdiskussionen dieser Art wenig empfänglich. Sie schätzt den Sicherheitsschirm, der sich mit dem Einstieg der Stadt Wien nun ergeben hat. Und sie hat mit dieser neu gewonnenen Sicherheit bereits eine neue Firma gegründet: UH BioSystems. Das Geschäftsfeld: Corona-Tests. **T**



Rooftop Pool mit Fernblick



TrIIIple Plaza mit Restaurant und Shops



Lobby mit Concierge



4.000 m² TrIIIple Park

WOHNEN MIT GANZ VIEL MEHRWERT!

Das neue Landmark bietet seinen Bewohner*innen einzigartige Services und eine Vielzahl an zusätzlichen Annehmlichkeiten.

Der großzügige Rooftop-Pool mit Blick über ganz Wien und der 4.000 m² große Park mit eigener Party- und Barbecue-Lounge eröffnen zusammen mit der unmittelbaren Nähe zum Grünen Prater und dem direkten Zugang zum Donaukanal unzählige Möglichkeiten für die perfekte Freizeitgestaltung.

LEBENSQUALITÄT PUR

Der sensationelle Ausblick über Wien und die großzügigen Raumhöhen vermitteln schon beim Betreten Offenheit und Freiraum. Die hochwertig ausgestatteten Eventküchen laden zu Geselligkeit ein, die hauseigene Bibliothek bietet den idealen Raum für ungestörtes Arbeiten. Der aufwändig begrünte TrIIIple Park bildet die lebendige Verbindung der drei Gebäudeteile und schafft mit Boccia-bahn, Spiel-, Sport- und Basketballplatz ein umfangreiches Freizeitangebot direkt vor Ort. Für das Mehr an Lebensqualität

und ganz besonders kurze Wege zu Nahversorgung und kulinarischem Hochgenuss sorgt neben einer Billa-Filiale auch Gastronomie vor Ort, angeführt von feinsten italienischer Cucina.

SPECIAL SERVICE

In der großzügigen Lobby empfängt der Concierge Bewohner*innen und Besucher*innen in eleganter Atmosphäre, sorgt für Sicherheit und steht für diverse Haus-Services zur Verfügung. Zusätzlich bietet die exklusive Smart House-App ALFRED weitere Annehmlichkeiten: ob Zugriff auf Raumbuchungen, Öffnen von Paketboxen oder das Buchen von diversen Dienstleistungen – ALFRED macht das Leben und Wohnen einfach und transparent.

Wer seinen Wohnraum im TrIIIple wahr werden lassen will, findet auf triiiiple.at die verfügbaren Wohneinheiten.

Zu lange sollte damit nicht gewartet werden, denn 90 % der Wohnungen sind bereits verkauft!

PROJEKTMERKMALE

- Bezugsfertig ab August 2021 (Turm 2) und ab Oktober (Turm 1)
- Freifinanzierte 1- bis 5-Zimmer Wohnungen von 33 m² bis 165 m²
- Alle Wohnungen verfügen über Balkone, Loggien oder Terrassen
- Lobby mit Concierge-Service, Rooftop-Pool, Salon mit Bibliothek, Eventküche, Party- & Barbecue-Lounge, hauseigene Tiefgarage
- 4.000 m² TrIIIple Park
- TrIIIple Plaza mit Cafés, Shops und Restaurants

Ein Projekt von ARE Austrian Real Estate und SORAVIA

INTERVIEW: ANGELIKA KRAMER

Der FLUGHAFEN WIEN wurde durch die Coronapandemie besonders hart getroffen. Im Sommer soll die Hälfte der Passagiere wieder zurückkehren. Wie die CEOs Jäger und Ofner den Flughafen aus dem tiefen Tal herausholen wollen.

TREND: Es war kürzlich zu lesen, dass sich zu Pfingsten am Flughafen Wien Menschenmassen bei der Einreisekontrolle drängten. Müssen sich Flugpassagiere für den Sommer auf Menschenmassen und lange Wartezeiten einstellen?

JULIAN JÄGER: Das lange Wochenende nach Pfingsten, wo wir mehr Passagiere als zu Pfingsten hatten, hat deutlich besser funktioniert. Die Abstimmung zwischen den Behörden klappt immer besser. Außerdem haben wir zusätzliche Flächen in Betrieb genommen. Niemand muss sich also Sorgen machen. Aber grundsätzlich sollte man sich fürs Reisen jetzt mehr Zeit für die Vorbereitung nehmen. Je nach Reiseland benötigt man unterschiedliche Tests und Dokumente. Für die Einreise nach Österreich sollte man vielleicht etwas mehr Geduld als gewöhnlich mitbringen. Aber 20 bis 30 Minuten Wartezeit sind schon auszuhalten, denke ich.

Aber es stellt sich schon die Frage, wie attraktiv Fliegen noch ist, wenn ich mit langen Wartezeiten und Vorbereitungszeiten rechnen muss ... **GÜNTHER OFNER:** Ich denke, das dominierende Gefühl der meisten Reisenden ist: Die Freiheit kommt zurück. Die kleinen Unpässlichkeiten des Reisens in Pandemiezeiten werden von der Freude verdrängt. Das zeigen ja auch die Umfragen, die besagen, dass 40 Prozent der Österreicher heuer im Ausland Urlaub machen möchten.

Mit wie vielen Passagieren rechnen Sie am Flughafen im Sommer? **JÄGER:** Wir rechnen mit deutlich mehr Passagieren als jetzt noch. Aber die Unsicherheit ist



„Eine typische Sündenbock-Diskussion!“

natürlich sehr groß. Üblicherweise könnten wir jetzt schon ziemlich genau kalkulieren, wie viele Passagiere am ersten Juliwochenende unterwegs sein werden. Das ist jetzt viel schwieriger, weil die Auslastung der Flieger so unklar ist. Wir hatten jetzt Monate mit einer durchschnittlichen Auslastung von 30 Prozent, jetzt liegt sie auf 40 bis 45 Prozent, und die Frage ist, ob sie im Hochsommer auf die 70 bis 80 Prozent steigt, die wir üblicherweise gewohnt sind. Ich bin aber optimistisch, dass wir in Richtung 50 Prozent gemessen am Vorkrisenniveau kommen, das wären rund 50.000 Passagiere pro Tag. Zum Vergleich: Im letzten August waren es 25.000 im Durchschnitt. Damals war aber noch niemand geimpft.

Das klingt jedenfalls so, als würden Sie beide im Sommer auf Urlaub fliegen.

BEIDE: Natürlich! **OFNER:** Ich fliege schon vor dem Sommer auf Urlaub.

EU-weit wird recht heftig über das Verbot von Kurzstreckenflügen diskutiert. Das stößt sicher nicht auf Verständnis bei Ihnen? **OFNER:** Das ist eine typische Sündenbock- und Scheindiskussion, weil alle europäischen Kurzstreckenflüge zusammen sind für 3,8 Prozent des gesamten europäischen Kerosinverbrauchs verantwortlich. Also praktisch nichts, verglichen mit der einzusparenden CO₂-Menge. Die Diskussion geht also am Thema vorbei. Es ist ja auch so, dass niemand aus Graz nach Wien fliegt, weil er nach Wien will. Er fliegt nach Wien, um hier umzusteigen. Das geht mit der Bahn nicht und wird auch nach dem Koralmtunnel nicht gehen, weil man bereits am Vorabend anreisen und in Wien die Nacht verbringen

„Ich denke, das dominierende Gefühl der Reisenden ist: Die Freiheit kommt wieder zurück.“

GÜNTHER OFNER
FLUGHAFEN-CEO

bringt also nichts. Die eigentliche Frage muss also sein: Wie kann man CO₂-neutrales Kerosin in ausreichender Menge produzieren, dass es bis zu 50 Prozent beigemischt werden kann. Das Geld, das über die Besteuerung des Fliegens eingenommen wird, muss investiert werden, um eine künstliche Nachfrage nach CO₂-neutralem Kerosin zu schaffen.

Wie rasch ist denn so etwas auf EU-Ebene machbar? OFNER: Das hängt von den politischen Weichenstellungen ab. Die Methode zur Herstellung ist jedenfalls erfunden. Es gibt Studien, die besagen, dass bei industrieller Produktion von CO₂-neutralem Kerosin dieses um nur 20 Prozent teurer ist als herkömmliches Kerosin. Das ist also kein wirtschaftlicher Beinbruch.

Auch die Variante eines Mindestpreises wird ja heftig diskutiert ... JÄGER: Ja, aber auch das bringt nichts. Ich bin auch dagegen, dass man um 9,9 Euro fliegt, aber diese Preise sind reine Marketingaktionen. In der Regel liegt der

müsste, denn die Frühflüge gehen aus Wien oft schon um fünf Uhr weg.

JÄGER: Das sieht man auch bei Bahnreisenden aus Salzburg, die die Morgenwelle der AUA genau nicht erwischen.

OFNER: Die Folge ist: Die Leute reisen mit dem Auto an. **JÄGER:** Für Wien wäre es sicher nicht das Schlechteste, wenn Deutschland die Inlandsflüge verbieten würde, weil Passagiere aus Berlin würden bestimmt nicht mit dem Zug nach Frankfurt fahren, sondern vermutlich mit dem Flieger via Wien oder Zürich weiterfliegen. Ein Kurzstreckenverbot

Der Flughafen Wien in Zahlen

Gesamtumsatz	333,7 Mio. €	-61,1 %
Konzernergebnis	-75,7 Mio. €	-143,1 %
Mitarbeiter	5.452	+1,2 %
Nettoverschuldung	201,9 Mio. €	+148 %
Passagiere Wien	7,8 Mio.	-75,3 %
Anteil AUA	38,7 %	2019: 43,2 %
Anteil Low-Cost-Carrier	32,1 %	2019: 24,2 %
Kurzarbeitsgeld	79,8 Mio. €	-

NACH DEM BESTEN JAHR in der Geschichte des Flughafens Wien folgte 2020 das schlechteste. Trotz Kurzarbeitsgeld fiel das Ergebnis tiefrot aus. Für heuer wird eine schwarze Null angestrebt.

FOTO: WOLFGANG WOLAK

Grant Thornton

TaylorWessing

Unternehmens-Health-Check

Wie gesund ist Ihr Unternehmen?



www.grantthornton.at/themen/unternehmenshealthcheck
www.taylorwessing.com/de/unternehmenshealthcheck



► Ticketpreis auch bei Low-Cost-Carriern höher. Ein Mindestpreis reduziert jedenfalls den CO₂-Austausch nicht. Die höchste Besteuerung auf Fliegen gibt es in der Schweiz und England, und ich habe nicht den Eindruck, dass dort vor der Pandemie der Flugverkehr eingebrochen ist. Deswegen ist die einzige sinnvolle und nachhaltige Variante, die synthetischen Kraftstoffe zu forcieren. **OFNER:** Es gibt einen gewissen Hype, Fliegen zu verteuern. Dabei darf man aber nicht vergessen, dass es eine große Errungenschaft der letzten Jahre war, dass es sich alle Bevölkerungsschichten leisten können, zu fliegen: die Studenten, kinderreiche Familien und auch Pensionisten. Diese Errungenschaft sollte man nicht zunichtemachen. Das wäre sozial nicht vertretbar.

Wie groß ist Ihre Sorge um den Fortbestand Ihres größten Kunden, der AUA? **OFNER:** Ich denke, die AUA hat das Schlimmste hinter sich und kann mit Optimismus in die Zukunft schauen. Natürlich immer vorausgesetzt, dass es zu keinem neuerlichen totalen Lockdown kommt. **JÄGER:** Wichtig wäre für die AUA jedenfalls, dass die Einreise in die USA bald ermöglicht wird.

Wackelt nicht auch ein wenig die Hub-Funktion des Flughafens? Der Sommerflugplan der AUA lässt nicht viel Spielraum für Drehkreuz ... **JÄGER:** Den Hub gibt es weiterhin, aber auf kleinerem Niveau. Da haben andere Flughäfen wie München größere Probleme als Wien. In den letzten sechs Monaten hat die

AUA bei den Marktanteilen in Wien jedenfalls wieder stark zugelegt.

Im Frühjahr sind angeblich Verhandlungen des Flughafens mit der Ryanair gescheitert, die darauf angekündigt hat, ihre Basis in Wien zu verkleinern. Unter anderem seien die Gebühren in Wien zu hoch ... **JÄGER:** Wir haben eine gute Beziehung zur Ryanair, aber irgendwelche Rabattforderungen sind für mich keine Verhandlungen. Wir behandeln alle Airlines gleich. Von diesem Schema weichen wir seit Jahren nicht ab. Wir wollen einen gewissen Low-Cost-Anteil in Wien, der aber auch nicht überbordend sein soll. Aber es ist auch Teil der Geschäftsstrategie von Ryanair, Druck auszuüben. **OFNER:** Die Flughafentarife stellen einen fast vernachlässigbaren Kostenanteil einer Airline dar. Da reden wir von zehn Prozent. Wichtiger ist es, operativ gut zu arbeiten und ein attraktives Einzugsgebiet zu haben, das ist Wien gemeinsam mit den angrenzenden Gebieten in Osteuropa. Den Rest regelt der Markt.

Deutsche Flughäfen rechnen in den nächsten Monaten mit massivem Jobabbau. Wie realistisch ist es, dass man in Wien ganz ohne Kündigungen auskommt? **OFNER:** Das ist sehr realistisch. Bis jetzt gab es keine betriebsbedingte Kündigung. Mit Kurzarbeit hoffen wir, dieses Wellental überbrücken zu können. Ob uns das in Zukunft gelingt, kann ich nicht vorhersehen. Aber ich freue mich, dass die Kurzarbeit einmal um sechs Monate verlängert wurde.

„Wir wollen einen gewissen Low-Cost-Anteil in Wien, der aber nicht überbordend sein soll.“

JULIAN JÄGER
FLUGHAFEN-CEO

Flughafen Wien in Euro



DIE FLUGHAFEN-AKTIE hat sich nach coronabedingtem Absturz in den letzten Monaten wieder ganz gut gefangen.

QUELLE: WR, BÖRSE

Damit ist der Weg geebnet, größere Entlassungswellen zu vermeiden.

Sie gehen davon aus, dass man 2023 80 Prozent des Vorkrisenniveaus erreicht haben wird. 20 Prozent der Mitarbeiter werden also auch in zwei Jahren nicht benötigt. Das lässt sich mit natürlichem Abgang erreichen? **JÄGER:** Ja, da sind wir schon auf einem sehr guten Weg.

Sie haben angekündigt, heuer eine schwarze Null schreiben zu wollen. Das geht aber nur mit den Zahlungen für die Kurzarbeit ... **OFNER:** Ja, ohne Kurzarbeit wären wir sicher im Minus.

Der Bau der dritten Piste ist bekanntlich verschoben. Wie lange hat denn der Umweltbescheid seine Gültigkeit? **OFNER:** Es gibt einzelne Fristen, um deren Verlängerung wir uns bemühen werden. Wir können die nächsten Jahre in Ruhe abwarten, wie sich der Luftverkehr weiterentwickelt.

Die Nachbargemeinden bekommen in Hinblick auf den Bau der dritten Piste gewisse Zahlungen. Wird nun trotzdem weitergezahlt? **OFNER:** Der Umweltfonds besteht weiter. Ein Teil der in der Vergangenheit angesammelten Zahlungen ist bedingt mit dem Start des Baus. Ab 2020 findet keine laufende Dotierung statt, aber würde der Bau fixiert, würden die Zahlungen wieder fließen.

Bei der OMV war kürzlich zu hören, dass sich das Land Niederösterreich bei der Suche nach einem neuen CEO stark eingebracht hat. Wie sehr wird bei Ihnen von Seiten der Politik mitgeredet? **OFNER:** Überhaupt nicht. Null. **JÄGER:** Für uns nicht spürbar.

Ich habe mir keine andere Antwort erwartet ... **OFNER:** Es ist auch so.

FOTO: PICTURESK.COM/APA/HELMUT FOHRINGER



DON'T JUST JOIN A COMPANY. JOIN THE GROUP.

Einen Arbeitsvertrag unterschreiben und karrieretechnisch durchstarten? Kannst du überall. Was du nicht überall kannst: Teil einer starken Gruppe werden, die an den großen Themen der Welt arbeitet. Das geht nur bei der Group. Dafür suchen wir Talente aller Fachrichtungen, die nicht nur wachsen, sondern über sich hinauswachsen wollen. Ob du noch studierst, frisch von der Uni kommst oder nach einer neuen Herausforderung suchst: Auf den Festeinstieg in der Group kannst du dich immer bewerben. Entscheide selbst, welche Themen oder Branchen du vorantreiben und welche Industrien oder Organisationen du kennenlernen möchtest. Bist du bereit, mehr als nur einen Job anzufangen? **Welcome to the Group.** Mehr unter: festeinstieg.bcg.de



Swiebodzin liegt rund 600 Kilometer nördlich von Wien, fast schnurgerade führt die Route durch Tschechien in die westpolnische Stadt. Das ist also nicht gerade ums Eck, aber für die Macher der Woom-Räder, die ihren Firmensitz in Klosterneuburg haben, fühlt es sich trotzdem fast so an.

Bisher wurden die von ihnen entwickelten Kinderräder in Asien produziert. Seit Anfang des Jahres werden jene für den aktuellen Hauptabsatzmarkt Europa aber nun hier, beim Produktionspartner Sprick Cycle, zusammengebaut. Swiebodzin ist also weiter weg von allen, die für Woom und fast alle Radmarken Bremsen, Schaltungen und Rahmen produzieren, dafür aber näher dran an den Kun-

Viele Unternehmen wollen nicht mehr so stark von der Produktion in Asien abhängen. **ZURÜCK NACH EUROPA** zu gehen, ist wieder eine Option. Einige checken noch ihre Risiken ab, doch ein paar setzen die Pläne bereits um.

Auf neuen Wegen

VON MARTINA BACHLER



den. „Als Unternehmen, das Produkte für Kinder verkauft, wollen wir auch möglichst wenig über die Weltmeere transportieren“, sagt Geschäftsführer Guido Dohm, der dieses Projekt im Vorjahr binnen weniger Monate aufgezogen hat.

Das junge, erfolgreiche Unternehmen hat mitten in der Pandemie einen Schritt gesetzt, über den andere deutlich intensiver nachdenken, seit das Coronavirus ihre globalen Lieferketten von einem Tag auf den anderen lahmgelegt hatte. Als in China nichts mehr ging, wurde es bald darauf auch im Rest der Welt ruppig. Bis heute sind die Nachwirkungen dieser Unterbrechungen zu spüren. Sehr kräftig sogar, weil die gleichzeitig ansteigende Nachfrage zu Knappheiten führt, die durch die Störungen in der globalen Lo-

gistik noch einmal schlimmer ausfallen. Ständig fehlt es irgendwo an Computern, Rohstoffen oder Dämmmaterial. Wer sich bisher nicht sicher war, wo seine Abhängigkeiten liegen, weiß es spätestens jetzt.

ALLES ÜBERPRÜFEN. „Das alles hat den Trend dazu, seine Produktionsstätten und Lieferketten zu überprüfen, noch einmal verstärkt“, sagt Christoph Pressleitner, der bei EY in Wien Firmen in den Bereichen Lieferketten, Produktion und Einkauf berät. In den ersten Umfragen klangen europäische Führungskräfte im April 2020 dementsprechend alarmiert (siehe oben), auch ein halbes Jahr später überlegte immer noch mehr als ein Drittel der von EY Befragten, wieder in Europa zu produzieren. In Österreich schmieden laut einer aktuellen Standortstudie von EY immer noch rund 19 Prozent der Befragten solche Pläne, rund 39 Prozent wollen zumindest die Abhängigkeiten in ihren Lieferketten reduzieren. Und in sehr vielen Fällen heißt das wie bei Woom: die Abhängigkeit von Asien.

Dass Unternehmen deshalb zu Tausenden in China oder Indien Fabrikhallen niederreißen und in Europa wieder aufbauen, ist aber unwahrscheinlich. Doch heute wird differenzierter als in den vergangenen Jahrzehnten über Investitionsentscheidungen nachgedacht.

„Das Thema beschäftigt vor allem die Industrie, hier dafür aber alle Branchen“, sagt Gundula Pally, Managing Partner bei Roland Berger in Österreich. Seit 20 Jahren berät sie Unternehmen zu Lieferketten und Einkauf, und während zu Beginn ihrer Karriere alles in Richtung Asien drängte, lautet die Frage ihrer Kunden seit zwei, drei Jahren: Was kann vielleicht zurück? „Unternehmen sind gerade stark dabei, ihre Risiken zu evaluieren“, sagt Pally. Noch gäbe es wenige konkrete Beispiele, die darauf auch Taten folgen lassen, aber das könne sich bald ändern.

Pally sieht vor allem die Pharmabranche unter Druck, die die schnelle und sichere Verfügbarkeit ihrer Produkte auch in Europa garantieren muss, obwohl sie großteils in Asien produziert. Dass Novartis seine Penicillin-Produktion im

FOTOS: WOOM, GRZEGORZ KOZIOŁ



Pläne, die Lieferkette und Produktionsstätten zu verändern
(EY-Umfrage, Führungskräfte; Zustimmungsraten im Vergleich)

Planen Sie, die Lieferkette zu verändern?	April 2020	98 %
	Okt. 2020	67 %
Überlegen Sie, die Produktion nach Europa zu holen?	April 2020	83 %
	Okt. 2020	37 %

QUELLE: EY

UMFRAGE. Zu Beginn der Pandemie waren europäische Manager besonders alarmiert, doch auch noch ein halbes Jahr später war die Bereitschaft groß, Abhängigkeiten zu reduzieren.



WOOM. Das Unternehmen hat die Endfertigung seiner Kinderräder für den europäischen Markt aus Asien nach Polen verlegt. Ab 2023 werden hier auch die Rahmen produziert und lackiert.

Unternehmen aus sehr verschiedenen Branchen haben



ELEXTROSTAR. Vor wenigen Jahren holte der deutsche Hersteller von Haushaltsgeräten auch die Produktion von Händetrocknern aus China zurück nach Stuttgart.



NEUMAN. Der österreichische Aluminium-Produzent hat zehn Standorte weltweit, auch einen in China. Ein Teil davon wurde 2017 in den bestehenden Standort in Norwegen verlegt.



PEGATRON. Der taiwanische Apple-Zulieferer verlagerte aufgrund der

► Vorjahr nicht von Tirol nach China verlagerte, ist dafür ein Beispiel. Ihr Kollege Pressleitner beobachtet, dass auch in der Metallproduktion, der Metallverarbeitung und der Bekleidungsindustrie konkret über „Backshoring“, also die Rückkehr nach Europa, nachgedacht wird, auch in Österreich.

Neuman Aluminium ist hier schon einen Schritt voraus – und beispielhaft. An zehn Standorten weltweit baut das niederösterreichische Unternehmen spezielle Aluminiumanfertigungen für die Automobilbranche. Vor wenigen Jahren holte es einen Teil seiner Produktion aus China nach Norwegen, bekanntlich kein Niedriglohnland. Die größere Effizienz durch massive Automatisierung machte es möglich. Gleichzeitig wurde auch ein Werk in Mexiko eröffnet und jenes in China ausgebaut. Unternehmen überlegen einfach genauer, was sie wo herstellen.

Das hat viele Gründe: „Die Handelskriege um Zölle, die Frage nach der Nachhaltigkeit und Megatrends im Konsumentenverhalten beschäftigen sie schon länger, die Pandemie hat aber alles verschärft“, sagt etwa Christoph Pressleitner von EY. Dass Konsumenten etwa genauer wissen möchten, wie fair und ökologisch ihre Kleidung produziert wird, die sie immer öfter online bestellen und am besten am nächsten Tag geliefert bekommen, stellt Lieferketten vor gewaltige Herausforderungen und lange, CO₂-intensive Transportwege auf den Prüfstand. Wie Unternehmen darauf reagieren, zeigt zum Beispiel die Bekleidungskette C&A. Ab Herbst produziert sie Jeans wieder in Deutschland, und zwar ökologisch.

„Auch das neue deutsche Lieferkettengesetz befeuert diese Überlegungen“, sagt die Beraterin Gundula Pally. Es soll Kinderarbeit, die Verletzung der Menschenrechte und auch die Umwelterstörung entlang der globalen Lieferketten eindämmen, indem es Unternehmen hier in die Verantwortung nimmt, das zu überprüfen. Pally geht davon aus, dass ähnliche Gesetze bald europaweit kommen. Schon das deutsche Gesetz soll in wenigen Jahren für nicht-deutsche Unternehmen gelten, die in Deutschland über 1.000 Mitarbeiter beschäftigen. „Rund 20 österreichische Unternehmen müssen sich kurzfristig darauf vorbereiten, ihre Lieferketten und ihr Risiko noch viel genauer zu kennen“, sagt die Beraterin.

LIEFERKETTEN. Hier ist ein Paradigmenwechsel im Gang: „Von linear optimierten globalisierten Lieferketten, die von den Rohstoffen über die Produktion zum Absatz liefen, geht es nun mehr in Richtung regionaler und zirkulärer Ökosysteme“, sagt Christoph Pressleitner. Um weniger von Rohstoffen abzuhängen, wird etwa in Wiederverwertung durch Kreislaufwirtschaft investiert.

Unternehmen wollen aber auch regionaler agieren und bemerken oft, dass sie dafür Partner brauchen oder ihrer Zulieferer in diese Regionen mitnehmen müssen. Andere nehmen gleich große Teile

der Lieferkette selbst in die Hand: VW zum Beispiel baut gerade eigene Werke für seine E-Auto-Batterien und überlegt, auch die Rohstoffe selbst zu besorgen. „Manche Unternehmen wie der Papier-Riese Mondi arbeiten schon länger an einer integrierten Lieferkette, zu der auch Wälder in Russland zählen“, sagt Sebastian Kummer, der an der WU Wien das Institut für Transport und Logistik leitet. Auch er erkennt den Trend, Risiken genauer zu evaluieren und dass Investitionsentscheidungen zwar auch, aber nicht mehr nur von den Lohnkosten abhängen. Sie sind in China so stark gestiegen, dass

manche Länder in Osteuropa hier schon wieder wettbewerbsfähig sein können. Eine aktuelle Studie des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche belegt, dass es bei deutschen Unternehmen nun deutlich mehr Interesse daran gibt, Produktion in die Länder des Westbalkans zu verlegen. „Die finalen Entscheidungen stehen aber noch aus“, sagt Autor und Experte Branimir Jovanovic. Länder wie Serbien hätten aufgrund der geografischen Lage, der kulturellen Verbundenheit und der gut ausgebildeten Menschen eine gute Chance, von diesem Trend zu profitieren. „Das gilt für Europa insgesamt, wenn es sich wie es aktuell Japan und die USA vorleben, stark dafür macht, Produktion zurückzuholen“, sagt Jovanovic.



GUNDULA PALLY. Die Managing Partnerin bei Roland Berger in Österreich berät Unternehmen dabei, Risiken ihrer Lieferketten zu verstehen.

sich dazu entschieden, wieder in Europa zu produzieren.



US-China-EU-Handelskonflikte Produktion aus China nach Tschechien.



VW. Der Autoriese plant, große Teile seiner Lieferkette zu integrieren: Er baut aktuell Werke, um selbst Batterien für E-Autos zu produzieren, und will auch die Rohstoffe dafür selbst beschaffen.



C&A. Die Bekleidungskette produziert ab Herbst Jeans im deutschen Mönchengladbach und nicht in Asien. Die Fabrik ist stark digitalisiert und setzt neue Umweltstandards.

Der Kinderradhersteller Woom jedenfalls will möglichst viel nahe am Kunden produzieren, in Europa, Asien und Nordamerika – „um schnell reagieren zu können“, sagt Geschäftsführer Guido Dohm. In Polen wird gleich weiter investiert: Bis

2023 werden hier auch die Rahmen für die Räder gebaut und lackiert – von Robotern, wie es in der Autoindustrie bereits üblich ist. „Die Lohnkosten sind in Polen vier Mal so hoch wie in Asien, aber für das Montieren brauchen wir erfahrene Hän-

de“, sagt Dohm. Indem die anderen Bereiche automatisiert werden, ließen sich die Preise aber insgesamt halten. Die Rückkehr nach Europa führt also nicht unbedingt zu viel mehr Jobs, aber sie schafft sicherere. **T**

Die sinnvolle Alternative für Ihre Geldanlage

Garant Anleihen der Erste Group

- Risikoreduziert und breit gestreut veranlagen
- In Nachhaltigkeit oder Megatrends investieren
- Mindestrückzahlungsgarantie 90% bzw. 100 % besteht nur zur Fälligkeit
- Emittentenrisiko beachten



produkte.erstegroup.com/garant

Wichtige rechtliche Hinweise: Hierbei handelt es sich um eine Werbemittelung. Sie sind im Begriff, ein Produkt zu erwerben, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann. Der Prospekt bzw. der Basisprospekt, die Endgültigen Bedingungen, allfällige Nachträge, ggf. Basisinformationsblatt („BIB“) liegen für alle interessierten AnlegerInnen unter der Adresse Am Belvedere 1, 1100 Wien, während der üblichen Geschäftszeiten kostenlos auf. Eine elektronische Fassung der Dokumente ist ferner auf der Website der Erste Group Bank AG www.erstegroup.com/prospekte/snp sowie www.erstegroup.com/prospekt/csnp abrufbar.

MARTINA HÖRMER:
„Auch für eine gut
eingeführte Marke
wie Claro kann man
die Positionierung
noch schärfen.“



Weitermachen? Ja, natürlich!

Als Ex-Chefin von Ja! Natürlich im Rewe-Konzern ist MARTINA HÖRMER die Top-Nachhaltigkeitsexpertin Österreichs: Wie sie die Umgestaltungen dort sieht und ihr Know-how nun weiterverwerten will.

Marken sind wie Kinder“, pflegt Martina Hörmer zu sagen, 20 Jahre lang verantwortlich für die Eigenmarken des Supermarktriesen Rewe, von Ja! Natürlich über bi good bis clever, mit in Summe mehr als zwei Milliarden Euro Umsatz. „Sie werden geboren, man zieht sie auf, und manchmal muss man sie gehen lassen.“

Und manchmal werden sie einem auch weggenommen. Bereits seit Längerem war klar, dass in der neuen Organisationsstruktur von Rewe-Chef Marcel Harasztli kein Platz mehr für die Managerin war. Er fusionierte Billa und Merkur und bündelte dort die wichtigen, weil selbst

entwickelten Eigenmarken. Zu Jahresbeginn trat Hörmer, 62, wohl nicht ganz freiwillig, ihre Pension an – und startet nun ein halbes Jahr später erst recht durch. Außerhalb von Rewe. „Die Coronakrise hat gezeigt, dass Nachhaltigkeit von einem anfänglichen Nischenthema für Lebensmittel für alle Konsumgüter immer wichtiger wird. Das zu managen braucht schon Erfahrung und Wissen. Und das konnte ich in den letzten Jahren zur Genüge gewinnen.“

An Angeboten hat es nicht gemangelt. „Es kamen viele Vorschläge, was ich alles machen könnte. Alle haben gesagt: „Jetzt,

VON MARKUS GROLL

wo du frei bist, könntest du nicht zu mir kommen und mir da und dort helfen?“

Zugeschlagen hat sie nun gleich an mehreren Stellen. So wird sie etwa beim Spülmittelhersteller claro für eine Weiterentwicklung der Marke sorgen. Darüber hinaus dockt Hörmer beim Berater EY an oder wird das Land Tirol bei einer neuen Kulinarik-Strategie beraten. Es geht um Bio, um Vielfalt, um die Tiroler Nahrungsmittelqualität und eine Ausweitung deren Bekanntheit. Dass man dabei auch Ex-EU-Landwirtschaftskommissar Franz Fischler ins Boot holt, zeigt, dass dem Thema beim Marketingneustart nach dem schwierigen Coronajahr stärkste Gewichtigkeit zugestanden wird.

HEIKLES TERRAIN. Und es wird noch wichtiger werden. Denn grundsätzlich werde Nachhaltigkeit das bestimmende Element der Konsumgüterindustrie der nächsten Jahre, und Corona habe dem Trend noch einmal einen Schub verpasst, sagt Hörmer: „Alleine bei Biolebensmitteln sehen wir im Jahr 2020 ein Plus von 20 Prozent beim Wert und 14 Prozent bei der Menge. Denn Corona hat den Fokus auf Fragen der Gesundheit, der Ernährung, der Lebensart und der Widerstandsfähigkeit gelenkt. Die Leute waren verstärkt in der Natur, haben dort ihre Schönheit und auch eigene Defizite wahrgenommen. Das schlägt auf andere Bereiche durch.“

Doch das Terrain bleibt heikel. Wer zu viel will, geht leicht in die Irre. Dass etwa ihr Ex-Konzern seine Topbiomarkte Ja! Natürlich neuerdings durch die Zweitlinie Billa Bio preislich unterläuft, sieht sie ambivalent. „Über zehn Prozent Marktanteil für Bio ist schon so groß, dass man über eine Segmentierung nachdenken kann.“ Einerseits. Andererseits vermisst sie eine klare Positionierung: „Was mich wundert, ist, dass eigentlich nicht erklärt wird, warum man das Ganze macht. Bei Alnatura war noch klar, dass es eben Produkte internationaler Lieferanten gab, die es im Sortiment in Österreich so nicht gab, jetzt ist alles vermischt. Ich hätte das jedenfalls anders gemacht.“

Niemand weiß besser als sie, wie schnell die Gunst der grünen Klientel auch wieder verspielt ist. Geht bei einer Werbekampagne irgendetwas schief, kann der Verkauf schon mal um die Hälfte einbrechen. Hörmer: „Das Vertrauen ist das Kapital einer Marke, wie in einer Beziehung. Ein Fehltritt wird da nicht so

schnell verziehen, wenn überhaupt. Man muss immer wieder unter Beweis stellen, dass man das Vertrauen verdient.“

ALLES CLARO. Genau wegen dieser Expertise hat sie claro-Chef Josef Dygruber engagiert. Er ist Erfinder der Geschirrspültabs in auflösbarer Plastikverpackung und hat sein Unternehmen mit phosphatfreien Rezepten, regionalen Lieferanten und ökologischer Produktion als Erster in der Nachhaltigkeitsecke verankert. Doch jetzt kommt die Konkurrenz mit den gleichen Themen.

Hörmer weiß, was von ihr gefordert wird: „Auch für eine gut eingeführte Marke wie claro kann man die Positionierung noch schärfen, und das werden wir gemeinsam angehen.“ Dygruber auch: „Ich habe sie in unseren Beirat eingeladen, wo sie dem Unternehmenschef schon mal unangenehme Dinge sagen darf, wenn es der Weiterentwicklung dient.“

Hörmers Track-Rekord bei Rewe liest sich jedenfalls durchaus beachtlich. Sie managte nicht nur die Bioprodukte, sondern auch die Eigenmarken des Preiseinstiegssegments, sie erweiterte die Palette



JOSEF DYGRUBER, CLARO: „Ich habe sie in unseren Beirat eingeladen, wo sie dem Unternehmenschef schon mal unangenehme Dinge sagen darf, wenn es der Weiterentwicklung dient.“

von clever, entwickelte Werbefiguren wie den Fleischhauer Hofstädter oder die Marke Wunderlinge, mit der optisch weniger attraktive B-Ware nicht weggeworfen, sondern verbilligt verkauft wird. Was Dygruber durchaus beeindruckt: „Sie war in einer hybriden Funktion tätig und hat das exzellent gelöst.“

Im Kernbereich Bio hinterließ sie deutliche Spuren: Mit der preisgekrönten, tierischen Werbefigur des Bioschweinderls für Ja! Natürlich stand sie Pate für einen Werbeklassiker. Ihre Idee, für den dazugehörigen TV-Spot den

Regisseur und Oscarpreisträger Stefan Ruzowitzky zu engagieren, begründete einen Kurzfilmtrend in der TV-Werbung.

Inhaltlich hielt sie die Qualitätsstandards für die Premiummarke Ja! Natürlich auf stolzer Flughöhe, weit über den Vorschriften, die offizielle Biozeichen (EU, AMA) verlangen. Das reicht von der Verbannung von Palmöl über die Betonung regionaler Herkunft oder den Umstieg auf plastikfreie Verpackungsmaterialien bis hin zu exklusiver Vertragslandwirtschaft. Was in der Agrarszene mit durchaus unterschiedlichen Gefühlen aufgenommen wurde.

Die Konsumenten regierten jedenfalls positiv. Der Umsatz von Ja! Natürlich verdreifachte sich auf zuletzt lukrative 450 Millionen Euro: „Die höheren Preise von ökologischen Produkten sind auch nicht so das Thema. Denn die Differenz zu konventioneller Ware gab es schon immer, und dennoch hat sich Bio mehr und mehr durchgesetzt.“

Keine schlechte Empfehlung also für ihre neuen Kunden in Tirol, bei claro & Co.: Nachhaltigkeit verträgt sich durchaus mit hohen Gewinnen. **I**

IMMOFINANZ

Attraktives Angebot für S IMMO Aktionäre

Angebotspreis EUR 22,25 pro S IMMO Aktie (entspricht einer Prämie von 40,3%* pro Aktie)

- Stimmen Sie bei der Hauptversammlung der S IMMO für die Aufhebung des Höchststimmrechts, um die Voraussetzung für das attraktive Angebot zu schaffen.
- Jetzt informieren (Mo-So von 9 bis 18 Uhr) **+43 (0) 1 311 62235** oder **immofinanz.com/simmo** und Ihre S IMMO Aktien zum Verkauf an IMMOFINANZ bei Ihrer Bank anmelden.

THE REAL ESTATE COMPANY

*Prämie des Angebotspreises auf den volumengewichteten durchschnittlichen S IMMO-Börsenkurs der letzten 6 Monate vor Bekanntgabe der Angebotsabsicht am 14.03.2021. Dies ist eine Werbung zu dem am 19.05.2021 veröffentlichten Übernahmeangebot (§ 25a ÜbG) der IMMOFINANZ AG an die Aktionäre der S IMMO AG zum Kauf von S IMMO-Aktien (ISIN AT0000652250). Dies ist keine Finanzanalyse oder ein Angebot zum Kauf oder eine Aufforderung zum Verkauf von S IMMO-Aktien. Es gelten ausschließlich die Bedingungen der unter immofinanz.com/simmo, simmoag.at und takeover.at veröffentlichten Angebotsunterlage. Es ist empfohlen, sich mit der Angebotsunterlage und den weiteren im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot zu veröffentlichenden Informationen vertraut zu machen.



SOPHIE CHUNG.
Die Gründerin von Qunomedical ist gerade dabei, eine große Kapitalrunde einzusammeln.

Die digitalen Doktoren

Viel Kapital fließt aktuell in die Digitalisierung des Gesundheitsmarktes. Österreichische Gründer nutzen die Geldschwemme, um ihre Geschäftsmodelle global auszurollen.

Sophie Chung könnte heute als Ärztin an einer renommierten Klinik arbeiten oder als Beraterin für große Gesundheitsanbieter um die Welt jetten. Doch die gebürtige Linzerin hat sich für die risikoreichere, aber auch spannendere Job-Option entschieden: 2015 gründete sie in Berlin die Onlineplattform Qunomedical, die Patienten an Kliniken im Ausland vermittelt. „Wer über uns einen Arzt bucht, soll immer die bessere Wahl treffen, als wenn er sich auf eigene Faust für eine Behandlung irgendwo im Ausland entscheidet.“

Um den hohen Qualitätsanspruch zu erfüllen, setzt Chung auf Technologie: Algorithmen werten die Fähigkeiten der teilnehmenden Ärzte anhand von zahlreichen Kriterien wie Patientenbewertungen und Operationserfahrung aus. In dem „datenbasierte Rundumschlag“ sieht die Gründerin ein Alleinstellungsmerkmal ihres Start-ups, das sie global aufstellen will. Rund zwei Millionen Euro Risikokapital stecken bereits in dem Start-up, jetzt ist sie gerade dabei, weitere Millionen für die Expansion einzusammeln: „Die Suche nach Geldgebern ist

deutlich einfacher geworden, weil die Digitalisierung des Gesundheitsthemas im Zuge der Coronakrise stark in den Fokus gerückt ist“, sagt Chung.

Eine Einschätzung, die sich mit Zahlen belegen lässt: So konnten Digital-Health-Start-ups in den USA 2020 rund 22,8 Milliarden Dollar einsammeln. In Europa ist das Finanzierungsvolumen zwar noch kleiner, es legte dafür in den vergangenen fünf Jahren deutlich stärker zu. Das liegt auch daran, dass immer mehr Geld aus den USA nach Europa fließt, weil die Geldgeber hier die spannenderen Gesundheits-Start-ups sehen. Große renommierte Risikokapitalfonds wie Sequoia Capital aus dem Silicon Valley haben be-

reits erste Büros in Europa eröffnet, um vor Ort nach Talenten zu suchen. Ein Trend, der sich heuer verfestigen könnte.

In Österreich gibt es gleich mehrere Fonds, die das Gesundheitsthema im Zuge der Coronakrise vorantreiben. Allen voran der Frühphasenfonds Speedinvest, der den Digital-Health-Bereich zuletzt stark ausgebaut hat und aktuell rund 20 Investments hält. Der junge Fonds Calm/Storm bringt es nur zwei Jahre nach Gründung auf ein beachtliches Portfolio mit 23 Start-ups. „Von den elf Neuzugängen 2020 hat die Hälfte bereits eine große Folge-Finanzierungsrunde erhalten“, sagt Lucanus Polagnoli von Calm/Storm.

Und auch neue Geldgeber entdecken den Gesundheitsmarkt für sich – wie der bis dato auf Start-ups mit Industrie-Bezug spezialisierte Risikokapital-Arm der B&C-Privatstiftung. Dieser hat die jüngste Runde angeführt, die dem Wiener Digital Health-Start-up Contextflow soeben einen mittleren siebenstelligen Betrag in die Kassen gespült hat. Contextflow entwickelt eine Bildanalyse-Software, die es Radiologen ermöglicht, mit Hilfe künstlicher Intelligenz Lungen-CT-Bilder auszuwerten. Diese Technologie wird nun in Österreich und Europa ausgerollt und steht auch vor der Zulassung durch die Arzneimittelbehörde in den USA.

CORONA-PUSH. Dass Gesundheitsthemen aktuell so im Fokus stehen, liegt auch daran, dass die Pandemie das Ver-



MARKUS HOLZER.
Einen mittleren siebenstelligen Betrag erhielt der CEO des KI-Radiologie-Start-ups Contextflow.

FOTOS: BEGESTELT, WOLFGANG WOLAK

halten der Konsumenten komplett umgekrempelt hat. Kam es früher nur für einige wenige in Frage, den Arzt virtuell zu kontaktieren oder einen Selbsttest zu Hause zu machen, ist die Akzeptanz von Remote-Gesundheitsversorgung heute viel größer. Das erlebt auch Barbara Sladek mit my-Bioma, einem Start-up, das sich auf die intelligente Darm-Analyse auch mittels Test-Kits spezialisiert hat. „Die Nachfrage nach unseren Test-Kits ist durch die Coronakrise explodiert“, sagt Sladek. Und auch die psychologischen Online-Beratung Instahelp von Bernadette Frech hat einen enormen Schub bekommen. Über die Plattform können Termine mit einem der 150 angeschlossenen Psychologen innerhalb von 24 Stunden gebucht werden. Ein Service, den zunehmend auch große Unternehmen wie der Leiterplattenhersteller AT&S oder Parteien wie die Grünen in Deutschland nachfragen, um ihre Mitarbeiter bei der Bewältigung der Coronakrise zu unterstützen.

Was die Verrechnung der Leistungen für solche telemedizinischen Angebote angeht, sieht Instahelp-Gründerin aber

noch großen Verbesserungsbedarf. „Während der Lockdown-Zeit konnten unsere Kunden die Kosten bei den Krankenkassen einreichen. Jetzt hat man wieder einen Rückzieher gemacht“, sagt Frech und ergänzt: „Es wäre mehr als notwendig, die gesetzlichen Rahmenbedingungen an die neuen digitalen Behandlungsmöglichkeiten anzupassen. Deutschland ist da schon weiter.“

Das liegt vor allem am deutschen Gesundheitsminister, der das „Digitale-Versorgung-Gesetz“ auf den Weg gebracht hat. Dieses ermöglicht Start-ups aus Deutschland, aber genauso aus anderen Ländern, dass ihre App nach einer Prüfung zunächst für ein Jahr von der gesetzlichen Krankenkasse erstattet wird. „Der Zugang von Jens Spahn ist clever. Er baut die Rahmenbedingungen, und innerhalb dieser können dann verschiedene digitale Gesundheitslösungen angeboten werden“, sagt Polagnoli von Calm/Strom.

In Österreich zeichnet sich ein anderer Weg ab. Hier wird zentral auf Ebene der Österreichischen Gesundheitskasse eine Software für Videosprechstunden für Ärz-

te entwickelt. „In Europa gibt es 50 Firmen, die solche telemedizinischen Lösungen bereits anbieten. Warum muss Österreich da noch selbst zum Entwickler werden?“, kritisiert Felix Faltin von Speedinvest. Der Probetrieb läuft noch bis Ende Juni, erst danach ist eine österreichweite Einführung von „visit-e“ geplant.

So lange werden viele Ärzte aber nicht warten wollen, zumal ihnen bereits erprobte Lösungen angeboten werden. So hat Instahelp zu Beginn der Coronakrise seine Software für psychologische Online-Beratung an die Bedürfnisse von Ärzten angepasst und als Instadoc kostenlos zur Verfügung gestellt.

Qunomedical geht noch einen Schritt weiter und sieht sich als Digitalisierungspartner. Bereits heute stellt CEO Chung den teilnehmenden Ärzten bei Bedarf die notwendige Software für Onlinebuchungen und Video-Sprechstunden zur Verfügung. Künftig will sie auch ganze Kliniken mit der von Qunomedical entwickelten Technologie ausstatten. „Das ist ein großer neuer Schritt für uns“, sagt die Gründerin. **T**

Immobilieninvestments - rentabel und krisensicher



Kommentar von PERICON GmbH
Geschäftsführer Mag. Stefan Koller

Mit Immobilien können Anleger ertragreich investieren und gleichzeitig steuerliche Vorteile sowie attraktive Förderungen nutzen. PERICON steht für unabhängige Beratung, Expertise und ausgewählte Projekte - die Investment-Boutique für Anlegerimmobilien und Bauherrenmodelle.

► Der Immobilien-Boom hält in Österreich trotz allgemeiner Krisenstimmung an. Geld will investiert werden – möglichst sicher und langfristig ertragreich. Aber das wird zunehmend schwieriger denn die Preise steigen und von den Mieterträgen bleibt meist steuerbereinigt wenig Rendite übrig. Wie investiert man also richtig?

Vorsorgewohnungen - auf die Auswahl kommt es an.

Vorsorge- oder Anlegerwohnungen sind gefragt, das Angebot ist groß - deshalb kommt es auf die richtige Auswahl, eine professionelle Beurteilung und eine realistische Prognoserechnung an. Das PERICON-Portfolio umfasst ausgewählte Projekte in guten Vermietungslagen mit realistischen Renditen von 3-4% p.a. und seriösen Reserven - Beratung, Finanzierung, Verwaltung und Vermietung im Full-Service-Paket selbstverständlich inklusive.

Bauherrenmodelle - sanieren und profitieren.

Das Bauherrenmodell ist gerade jetzt eine solide Anlageform mit stabilen Erträgen. Man investiert in die Sanierung (oder Neuerrichtung) von Altbauten und erhält hierfür Landesförderungen. Anleger profitieren von teils recht hohen steuerlichen Effekten durch die schnellere Abschreibung von Bau-/Sanierungskosten. Gerade bei Anlegern in höheren Einkommenssteuerklassen lassen sich diese Steuervorteile ideal verwerten. Aber gute und kosteneffiziente Projekte dieser Art sind mittlerweile selten.

Von einer exklusiven, umfassenden Sanierung in Innenstadtlage über ein modernes Abbruch-/Neubau-Projekt bis hin zum Spezialmodell „Bauherrenwohnung“ sind jetzt neue Projekte verfügbar. Mehr dazu auf www.pericon.at.

Als massentauglich hat sich Broomball zwar nie herausgestellt, bei Amazon gehört der Hockey-Sport, bei dem man mit einem besenähnlichen Schläger einer Kugel nachjagt, allerdings zur Managementkultur. Vor allem in der Firmenfrühphase in den 1990er-Jahren pflegte man nach Besprechungen und Sitzungen stets eine Partie zu spielen. Üblicherweise spielt man Broomball auf Eis. Man kann sich aber auch auf einer Wiese matchen. Und wenn keine passende Ausrüstung zur Hand ist, nimmt man eben, was gerade da ist.

Andy Jassy, frisch von der Harvard Business School und kaum ein paar Tage bei Amazon angeheuert, griff 1997 bei seiner ersten Partie Broomball zu einem

Gründer Jeff Bezos zieht sich aus dem Tagesgeschäft zurück. Mit **ANDY JASSY** wird die Nummer zwei zum neuen CEO von **AMAZON**. Aber wer ist der Mann am Ruder, und welche Herausforderungen hat er ab Juli zu meistern?

HOCH- GEPADDELT



Kajakpaddel. Im eilfertigen Novizialeifer zog er damit seinem neuen Chef Jeff Bezos gleich eines drüber.

So etwas hinterlässt jedenfalls bleibenden Eindruck, und diese Episode wird, jetzt, da Andy Jassy designierter CEO des Internet-Konzerns ist, gerne wieder hervorgekramt, um ihn, vor allem aber auch Jeff Bezos zu charakterisieren. Denn Bezos, momentan mit 187 Milliarden US-Dollar der zweitreichste Mensch der Welt, war die Beule, die ihm von seinem neuen Angestellten verpasst wurde, egal. Er sieht sich gerne als einer, der weder sich, Material und Gegner schon und dabei ebenso austeilen wie einstecken kann. Und wer weiß, ob so ein kleiner Schlag auf den Kopf nicht der einen oder anderen Vision auf die Sprünge helfen kann.

Der Broomball-Vorfall hat der Karriere von Andy Jassy jedenfalls nicht geschadet. Im Gegenteil. Bezos bot Jassy, der als Marketingmanager im Konzern einstieg, schon früh an, sein technischer Assistent

zu werden. Und der lehnte ab. Zu unspezifisch war dem heute 53-Jährigen die Job-Beschreibung. 2002 gab er dann aber doch nach und begleitete seinen Chef eineinhalb Jahre lang als Schatten zu jedem Meeting und jeder Besprechung. Er sollte eine Art Brain-Double von Bezos werden, gleich ticken wie sein Boss. „Ich dachte, ich hätte sehr hohe Ansprüche, bevor ich mit diesem Job anfang“, erklärte Jassy vor einiger Zeit in einem Podcast, um zu ergänzen: „Ich bemerkte bald, dass meine Ansprüche nicht hoch genug waren.“ Vielleicht ein kokettes Understatement, denn Jassy – dem treuen Diener seines Herren – eilte bald ein Ruf als durchsetzungstarker, analytischer Kopf voraus, der ganz versessen auf Details ist. Gute Ideen und Neuigkeiten kommentiert er per Mail gerne mit einem simplen „Nice“ und einer stattlichen Anzahl an Ausrufezeichen. Zudem gilt er

auch als einer, der Nerven bewahrt und sich Ideen anderer zu Ende anhört.

UMSTRUKTURIERUNGEN. Die perfekte Nummer zwei und für viele ein würdiger Kronprinz. Nicht zuletzt, weil er ab 2003 die Cloud Computing Sparte AWS (Amazon Web Services) aufbaute. Damals befürchtete man ein finanzielles Desaster, zu abstrakt war vielen das Cloudkonzept und das Potenzial, das sich dahinter verbarg. Gegenwärtig ist AWS aber so etwas wie die Cashcow des Konzerns. Die Plattform brachte zuletzt zwei Drittel des operativen Gesamtgewinns ein und setzte allein im letzten Quartal 2020 12,7 Milliarden US-Dollar um. Für heuer sind gar 58 Milliarden Umsatz angepeilt. So macht man sich beim Chef beliebt, und Bezos beförderte Jassy bereits vor fünf Jahren zum CEO bei AWS.

Jetzt übernimmt Jassy, der einst erklärte, täglich zwölf Dosen Coca-Cola light zu trinken, also ganz. Und zwar ►

VON MANFRED GRAM



NEUER CHEF. Andy Jassy, die erfolgreiche Nummer zwei bei Amazon, wird am 5. Juli neuer CEO beim Internet-Riesen. Der 53-jährige Sport- und Musikfan erfand und leitete mit Amazon Web Service (AWS) die Cashcow des Digitalkonzerns. Baustellen im Tagesgeschäft gibt es viele. Auch eine physische. In Arlington entsteht nämlich ein neues Headquarter (Bild o.).



GUT GEBRÜLLT. Vor wenigen Wochen kaufte Amazon um mehr als acht Milliarden Dollar die Filmproduktionsfirma MGM. Damit verfügt man über eine umfassende Filmbibliothek. Tafelsilber dabei: die Bond-Reihe.

► am 5. Juli. Kein zufälliges Datum. Auf den Tag genau vor 27 Jahren gründete Bezos gemeinsam mit seiner damaligen Frau MacKenzie das Unternehmen, das damals noch unter dem Namen Cadabre lief, auf Buchverkauf spezialisiert war und – wie Zauberei – flott prosperierte.

Wobei – ganz so einfach ist die Sache mit der Wachablöse dann auch wieder nicht, wie man hört. Amazons Finanzchef Brian Olsavsky erzählte etwa Reportern, wohl auch im Hinblick auf Börsenanalysten: „Jeff geht nirgendwo hin. Es ist eher eine Restrukturierung der Aufgabenbereiche.“ Im Klartext: Bezos, der noch immer rund zehn Prozent der Amazon-Aktien hält, allerdings im letzten Mai zwei Millionen Stück um beinahe sieben Milliarden Dollar veräußerte, bleibt dem Laden erhalten. Als, wie es heißt, geschäftsführender Verwaltungsratschef, der dem Vorstand letztendlich übergeordnet ist. Ansonsten will er sich eher seine Energie Dingen wie dem Weltraumprojekt Blue Origin widmen, das Reisen ins All, respektive auf den Mond, bereits in drei Jahren möglich machen soll.

Das Tagesgeschäft überlässt er Jassy. Und der hat in dieser Hinsicht einige Baustellen zu beackern. Reale wie den Bau des neuen Amazon-Headquarters in Arlington, eines kegelförmigen Glasurms, bepflanzt mit regionaler Flora und 9.000 Quadratmeter Platz für Shops, Restaurants und Büros. Es ist eine Art ar-

chitektonische Machtdemonstration, die wohl auch so etwas wie Transparenz symbolisieren soll, sich aber auch ironischer interpretieren ließe. Man denke nur an die Unmengen an Kundendaten, die der Internetkonzern in den letzten Jahrzehnten so zusammengetragen hat. Vom gläsernen Kunden zum gläsernen Turm.

IMAGEPROBLEME. Von hier lassen sich übrigens auch die Baustellen aufzählen, die Jassy im übertragenen Sinn zu meistern hat. Zwar fuhr Amazon 2020 – Corona machte es möglich – ein Rekordergebnis ein. Im letzten Quartal 2020 erzielte man über 100 Milliarden Dollar Umsatz, und insgesamt beläuft sich der Gewinn im Geschäftsjahr auf 21,3 Milliarden – ein Plus von gut 84 Prozent. Allerdings hat man auch ein Imageproblem. Dem Konzern wird vorgeworfen, dass er mit seiner Marktmacht den Einzelhandel zerstört, die Arbeitsbedingungen, vor allem in der Logistik, stehen permanent in der Kritik, und auch die Strategien in Sachen Steuervermeidung geben kein gutes Bild ab. Bis die von den G7-Staaten eben vereinbarte Unternehmenssteuer von 15 Prozent, die Digitalkonzerne wie Amazon, Apple, Facebook und Google in die Pflicht nimmt, greift,

wird zwar noch einige Zeit vergehen, dennoch kann sich Jassy schon einmal auf mehr Regulation einstellen.

Zudem ist seit geraumer Zeit in Amazons Managementriege eine verhältnismäßig hohe Fluktuation zu verzeichnen, wie das Nachrichtenportal Business Insider durchaus genüsslich verkündet. Mehr als 45 Schlüsselkräfte im Management haben sich im letzten Jahr vom Konzern in Richtung Konkurrenz verabschiedet. Meistens zur Konkurrenz, die ein besseres Gehalt bieten.

Parallel dazu muss der neue CEO aber schauen, dass andere Geschäftszweige abseits von Onlinehandel und Cloud-computing effektiviert bzw. ausgebaut werden. So soll der derzeit brachliegende Game-Sektor, der noch keinen einzigen Computerspiel-Hit lieferte, auf Vordermann gebracht werden, und nach wie vor fehlen durchschlagende Konzepte im Lebensmittelbereich. Zudem will man mit Amazon Pharmacy richtig in der Gesundheitsvorsorge durchstarten. Jassy hat übrigens schon die Marschroute dafür vorgegeben: die Heilung von Schnupfen, diese nervige Gesundheitsgeißel, die unbehandelt sieben Tage und mit Medikamenten eine Woche dauert, ist oberstes Ziel.

Mit dem Kauf der Filmproduktion MGM und der dazugehörigen Filmbibliothek um 8,45 Milliarden Dollar hat man jedenfalls zumindest einmal eine Kampfansage in Richtung Netflix und Disney+ gebrüllt. Was man genau vorhat, ist Beobachtern aber noch nicht ganz ersichtlich. Auch weil man auf das Tafel-Silber von MGM, das lukrative James-Bond-Franchise, im Moment noch keinen vollen rechtlichen Zugriff hat.

Um in Hollywood-Stimmung zu kommen, hat Jassy, der mit seiner Frau und zwei Kindern eigentlich in Seattle lebt, bereits eine Residenz in Los Angeles in unmittelbarer Nähe zu seinem Mentor Bezos gekauft. Und, andere Querverbindung: Der Sport- und Musikfan hält gemeinsam mit der Film-Produzentenlegende Jerry Bruckheimer Anteile am Eishockey-Team Seattle Kraken, das ab Herbst erstmals in der NHL spielen wird. Ob sich die Cracks auch zu einer Partie Broomball hinreißen lassen? **T**



JEFF-CHEF. Jeff Bezos gibt den CEO ab, als geschäftsführender Verwaltungsratschef bleibt der 57-Jährige aber doch irgendwie Oberboss.

„SYSTEMATISCHER ERFOLG IST MEHR ALS NUR GLÜCK“

ALEXANDER KAINER
vom Beratungsunter-
nehmen Deloitte über
den Stellenwert von
strategischen Überleg-
ungen im Mittelstand –
und darüber, wie
**AUSTRIA'S BEST
MANAGED COMPANIES**
diese in die Praxis
umsetzen.



ZUR PERSON.

ALEXANDER KAINER

ist Partner im Consulting bei Deloitte Österreich. Er verantwortet dort den Bereich Strategie. Er ist seit mehr als zwei Jahrzehnten auf Industrie- und Infrastrukturthemen fokussiert, um dort Unternehmen bei ihren Transformationsprozessen zu begleiten.

TREND: Welche strategischen Faktoren verhelfen Familienunternehmen in Österreich zum Erfolg?

ALEXANDER KAINER: Die Pandemie hat den Wandel bei den Rahmenbedingungen lediglich beschleunigt: Die drei großen Paradigmenwechsel – die Mobilitätswende, die industrielle Wende hin zu Industrie 4.0 und die Energiewende – beschäftigen alle bereits seit vielen Jahren. Gerade der Mittelstand überlegt eifrig, wie er die „gläserne Decke“ durchbrechen und Themen wie Wachstum und Internationalisierung am besten vorantreiben kann. Denn es braucht eine Vorlaufzeit von einigen Jahren, bis die beschlossenen Veränderungen wirklich greifen und Projekte abgeschlossen werden. Strategie hat nichts mit kurzfristigen Maßnahmen zu tun – das haben speziell Familienunternehmen gelernt, denn sie denken in Generationen.

Welche Szenarien im Bereich der Strategie und der Unternehmensentwicklung muss der Mittelstand in seine Zukunftsplanung aktuell besonders miteinbeziehen? Man muss sich erlauben, in Extremen zu denken, sowie auch negative Szenarien und ihre Auswirkungen durchspielen. Denn die Erfahrung zeigt: Über Extremsituationen nachzudenken, ist für Führungskräfte in der

Regel schwierig, aber wichtig. Viele wollten vor 2020 lieber gar keine Szenarien für den Fall entwickeln, dass der Umsatz um 20 Prozent einbricht oder die Lieferketten reißen. Inzwischen hat man gelernt, dass das notwendig ist. Doch noch immer gibt es Nachholbedarf, denn eine Vielzahl von Unternehmen ist mit operativen Themen beschäftigt und stellt strategische Überlegungen in den Hintergrund.

Welche Aspekte sollten gerade vor dem Hintergrund der Disruptionen durch die Pandemie berücksichtigt werden?

Der Schrecken sitzt noch tief bei den Unternehmen, das ist offensichtlich. Zumindest in den Denkprozessen wird dies so bestehen bleiben und die künftigen strategischen Überlegungen bestimmen. Viele Unternehmen haben gelernt, dass die Lieferketten regional bedient werden konnten, und ihre „geheimen Reserven“ angezapft. Das könnte von der Notlösung zu einem

Dauerzustand werden. Auch die Internationalisierung ist wichtig.

Welche internationalen Kriterien sollte der Mittelstand in seine Strategie einfließen lassen, damit er sich im globalen Wettbewerb behaupten kann?

Da sind wir wieder beim Faktor Geschwindigkeit – aber auch bei der Größe. Denn wie wir gesehen haben, ist Größe wichtig, um beispielsweise Zugang zum Kapitalmarkt zu bekommen. Die Bildung von Plattformen oder Clustern kann eine große Hilfe sein.

Wir haben über strategische Punkte gesprochen. Erkennen Sie im Rahmen von „Best Managed Companies“

Gemeinsamkeiten? Hervorragend geführte Unternehmen nehmen eine richtige Priorisierung der Themen vor und lassen sich dabei nicht vom operativen Tagesgeschäft „ablenken“ – so wichtig dieses auch ist. Es gibt Unternehmen, bei denen sich der Vorstand Zeit nimmt, einige Stunden in der Woche und mehrere Tage im Monat ausschließlich für strategische Diskussionen einzuplanen – und die notwendigen Schritte erst dann zu setzen, wenn Konsens darüber herrscht. Dabei wird auch das Budget definiert, die Aufgaben auf die Standorte und die Mitarbeiter aufgeteilt und die Erwartungshaltung klar definiert. Das heißt, es wird nicht nur diskutiert, sondern es entsteht auch ein konkretes Ergebnis. Denn systematischer Erfolg ist mehr als nur Glück: Durch Beobachten und Vergleichen wird ein Muster dafür ersichtlich, wie man erfolgreich wird. **IT**

Austria's Best Managed Companies

➔ BEST MANAGED COMPANIES

ist ein international etabliertes Programm, das aktuell in mehr als 30 Ländern hervorragend geführte Unternehmen auszeichnet. Die teilnehmenden Unternehmen werden von einer unabhängigen Expertenjury in den vier Schwerpunktbereichen Strategie, Governance & Finanzen, Produktivität & Innovation sowie Kultur & Commitment bewertet. Unternehmen, die in allen Bereichen überzeugen können, werden ausgezeichnet.

www.deloitte.at/bestmanaged

Nachhaltig aus Überzeugung

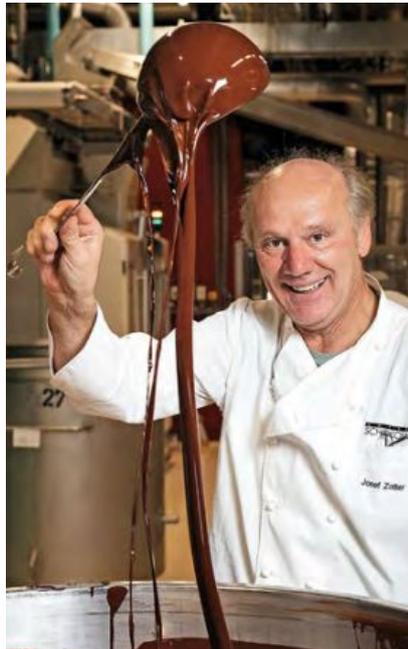
Bio, fairer Handel, Transparenz und ausgefallene Geschmacksrichtungen: Aus diesen Zutaten mischt JOSEF ZOTTER seine Schokoladen. Und liefert auch ein Musterbeispiel für nachhaltiges Wirtschaften.

Er zählt zu den Pionieren, wurde entsprechend oft belächelt und mitleidig angeschaut. Bereits 2004 hat Schokoladenunternehmer Josef Zotter sein gesamtes Sortiment auf fairen Handel umgestellt, zwei Jahre später auch auf bio. Er hat Hanf und Insekten in seine Schokolade gemischt, hat einen „essbaren Tiergarten“ angelegt, in dem man sich die Tiere anschauen kann, die später auf den Teller kommen. „Gerade bei Lebensmitteln ist totale Transparenz extrem wichtig“, begründet Josef Zotter seine ungewöhnliche Initiative. Die passt ohnehin gut in seine Philosophie: „Wenn alle in eine Richtung rennen, drehe dich einfach um und geh in die andere. Höre auf deine Idee, nicht auf den Markt.“

Seine Aktivitäten haben ihm viel Kopfschütteln eingebracht – und noch mehr Anerkennungen. Der steirische Unternehmer hat es als Case Study in den Lehrplan der Harvard University geschafft, EY kürte ihn bereits 2015 zum „Entrepreneur Of The Year“, ein Jahr später vertrat er Österreich beim „EY World Entrepreneur Of The Year“ in Monte Carlo und wurde in die „Hall of Fame“ aufgenommen.

MEGATREND NACHHALTIGKEIT. Für Martin Unger, Leiter der Strategieberatung bei EY-Parthenon sowie der speziellen Nachhaltigkeitsinitiative EY-Carbon, die Unternehmen auf dem Weg zur Klimaneutralität begleitet, ist der umtriebige Schokoladen- und Weltverbesserer Zotter ein perfektes Beispiel für „Aufstehen“, das diesjährige Leitthema des Wettbewerbs „Entrepreneur Of The Year“. „Nachhaltiges Wirtschaften ist neben der Digitalisierung der Megatrend der nächsten Jahre“, ist der Experte überzeugt, „und Josef Zotter ist frühzeitig dafür aufgestanden.“

Doch allein mit gutem Willen und viel Zureden ist der Klimawandel nicht zu stoppen, da sind sich beide im Gespräch einig. „Appelle allein bringen nichts“, so



NACHHALTIGKEITSPIONIER JOSEF ZOTTER: „Es ist höchste Zeit, das Wachstumsdogma zu überdenken.“



EY-EXPERTE MARTIN UNGER: „Nachhaltiges Wirtschaften ist neben der Digitalisierung der Megatrend der nächsten Jahre.“

Josef Zotter, „Nachhaltigkeit braucht erfolgreiche Beispiele, und die Basis solcher Beispiele sind herausragende Produkte.“ Für Berater Unger hat „die EU die große Chance, weltweit Vorreiter beim nachhaltigen Wirtschaften zu werden, wobei es gerade für den Klimawandel erfolgsentscheidend sein wird, dass das Thema Nachhaltigkeit eine globale Initiative wird.“ Für ihn ein gewaltiger Wachstumsmarkt: „Denn nur mit Verboten und Verzicht werden wir den Klimawandel nicht schaffen. Es bedarf Innovationen und neuer Geschäftsmodelle, beides Wachstumsimpulse.“

AUSZEICHNUNG für ausgezeichnetes Unternehmertum

MIT DEM EY ENTREPRENEUR OF THE YEAR (EOY) vergibt die Prüfungs- und Beratungsorganisation EY Österreich 2021 bereits zum 16. Mal den weltweit renommiertesten Award für Unternehmerpersönlichkeiten, schafft eine globale Community von Top-Entrepreneuren und fördert so Unternehmertum in Österreich. Passend zum diesjährigen Leitthema erzählen wir in loser Folge, welche Geschichten herausragende Persönlichkeiten aus der EOY-Community mit dem Thema „Aufstehen“ verbinden. Josef Zotter wurde 2015 als „Entrepreneur Of The Year“ in der Kategorie „Handel und Konsumgüter“ ausgezeichnet und ist seit diesem Jahr Mitglied der Fachjury des „EY Entrepreneur Of The Year“.

VERÄNDERTE WERTE. Allerdings sehen beide auch erheblichen Bedarf an einer Neuorientierung. „Es ist höchste Zeit, das Wachstumsdogma zu überdenken“, so Josef Zotter, „meine Generation muss sich für den Umgang mit der Natur bei den Jungen entschuldigen.“ Auch Martin Unger ist zuversichtlich, dass sich Werthaltungen ändern: „Nachhaltiges Energiemanagement und die Wiederverwertung möglichst vieler Rohstoffe rechnen sich häufig und sind oftmals keine Kostentreiber.“ Und: „Die Verringerung des CO₂-Footprints wird eine neue Zielvorgabe für Manager werden – und sollte nicht nur eine Pflichterfüllung sein, sondern aus persönlicher Überzeugung erfolgen.“

Raiffeisen
Meine Bank



BANKING GANZ MOBIL.

Machen auch Sie jetzt Ihr Smartphone zur mobilen Geldbörse. Innovative Mobile Payment Lösungen machen Bezahlen einfach und sicher – ob ELBA-pay, Bluecode, Apple Pay, Garmin Pay oder LAKS Pay. Mein mobiles Banking. So digital, wie ich will. So persönlich, wie ich es brauche.

raiffeisen.at

Der große Aufbruch



FRITZ MÜLLER. Österreichs führendes Kühltransportunternehmen investierte mitten in der Krise in ein neues Logistikzentrum.

Der Wirtschaftsmotor springt nach der Krise wieder an. INVESTIEREN ist jetzt die wichtigste Überlebensregel für die Zukunft. Vier Beispiele von Unternehmern, die in der Pandemie mit Hilfe ihrer Hausbank zu KAPITAL und FÖRDERUNGEN zur Modernisierung ihres Geschäfts gekommen sind.

VON THOMAS MARTINEK



FOTO: LUKAS ILLNER

Wir agierten praktisch immer im Krisenmodus,“ erinnert sich Fritz Müller, der gemeinsam mit seiner Frau Karin das auf Kühltransporte spezialisierte und in diesem Bereich führende Unternehmen Österreichs leitet: Müller Transporte. Die Logistikunternehmen standen in der Krise zusammen mit den Supermarktketten an vorderster Front. Sie mussten sicherstellen, dass auch während des totalen Lockdowns die wichtigsten Waren verfügbar sind, damit das Leben wenigstens das Mindestmaß seines gewohnten Ganges nehmen konnte. In dieser Zeit gab es ständig Probleme zu lösen. „Die Fahrer waren bei den Verladern oft die ‚Aussätzigen‘, da ja in vielen Firmen die Mitarbeiter Angst hatten, dass jeder Fremde das Virus mitbringt. Also waren wir ständig gefordert. Wie können wir Infektionen beim Personal verhindern? Was machen wir, wenn es trotzdem passiert? Wie bekommen wir unsere pendelnden Mitarbeiter immer wieder zurück an die Arbeitsplätze? Also langweilig wurde uns nicht“, erinnert sich der Firmenchef an die erste Coronawelle im vergangenen Jahr.

Der Transportbetrieb mit seiner Firmenzentrale in Wiener Neudorf am Südrand von Wien und seinen insgesamt rund 1.000 Mitarbeitern ist ein gutes Beispiel für ein Unternehmen, das erfolgreich durch die Krise geführt worden ist und das selbst im Krisenmodus bereits den Blick nach vorne gerichtet hat. Das Unternehmerpaar Karin und Fritz Müller stellte sich Fragen: Wie sieht meine Branche nach Corona aus? Welche Veränderungen wird es da durch den Digitalisierungsschub geben? Wie muss ich auf neue die Gesetzeslage für eine nachhaltige, umweltschonende Unternehmensführung reagieren? Und sogar für ein Transportunternehmen stellte sich die Frage: Sind meine Lieferketten abgesichert? Denn auch die großen Automobilhersteller leiden noch immer unter Lieferproblemen.

Der Blick nach vorne war umso wichtiger, als sich schon jetzt zeigt: Die Auftragsbücher füllen sich wieder überraschend schnell.

Obwohl viele Betriebe noch unter Kapazitätsengpässen stöhnen, vor allem in Branchen wie der Bauwirtschaft oder dem Maschinenbau. Und obwohl qualifizierte Mitarbeitern fehlen: Die heimischen Betriebe kommen wieder in Schwung.

Österreichs Wirtschaft wird heuer um 3,4 Prozent und 2022 um 4,2 Prozent wachsen und damit Ende 2022 wahrscheinlich wieder das Vorkrisenniveau erreichen, prognostiziert die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). Damit ist die Prognose deutlich besser als vor sechs Monaten, als der heimischen Wirtschaft nur 1,4 bzw. 2,3 Prozent Wachstum zugetraut wurden. Dank des anziehenden Welthandels, der Staatshilfen und Finanzierungsunterstützungen der Banken wird es einen Schub bei den Investitionen geben. Oberbank-Generaldirektor Franz Gasselsberger registriert jedenfalls bereits eine immens steigende Nachfrage nach Investitionskrediten: „Wir haben zu Beginn des Jahres dieses Wachstum noch der Investitionsprämie

zuschrieben. Die ist jetzt aber ausgelaufen. Daher haben wir erwartet, dass es dann auch mit den Investitionskrediten zurückgehen wird. Aber dem ist nicht so. Die Nachfrage nach Investitionskrediten läuft für unterschiedlichste Projekte voll weiter.“ (Siehe auch Interview Seite 56.)

„In unser neues Kühllogistikzentrum wird alles CO₂-Sparende eingebaut, ob es Vorschrift ist oder nicht.“

**FRITZ MÜLLER
MÜLLER TRANSPORTE**

INVESTITIONEN. Um für kommendes Wachstum gerüstet zu sein, kommen Unternehmen nicht umhin, zu investieren. Eben das hat Müller Transporte getan. Im Herbst 2020, also mitten in der zweiten Welle, wurde mit dem Bau eines neuen 4.500 Quadratmeter großen Kühllogistikzentrums begonnen, mit 30 Verladerrampen, Photovoltaikanlage, begrünten Dächern und Ruheräumen für die Fahrer. Investitionsvolumen: zehn Millionen Euro. Fritz Müller: „Wir haben praktisch alles CO₂-Sparende eingebaut, egal, ob es Vorschrift ist oder nicht. Wir haben da sicher einen ‚Big Step‘ in die Zukunft gemacht.“ Und der zahlt sich aus: Durch die Voltauanlage werden 50 Prozent des gesamten Energieverbrauchs für das Kühlhaus aber ►



MARLENE KITTEL. In der Krise kam der HappyFoto-Chefin die Idee zu einer digitalen Erweiterung ihres Geschäftsmodells.

► auch die abgestellten Sattelaufleger geliefert – CO₂-neutral.

Die Bundesregierung hat in der Krise gezielt Maßnahmen gesetzt, um solche Investitionsvorhaben zu befeuern – um ähnliche Projekte wie jenes des Logistikspezialisten auch bei anderen Betrieben anzustoßen. Durch die im Zuge der Coronakrise geschaffene Investitionsprämie soll ein Projektvolumen von in Summe 55 Milliarden Euro ausgelöst werden, lautet die Hoffnung. Inzwischen ist die Anmeldefrist für die Prämie seit gut drei Monaten abgelaufen. Und es gibt trotz des Erfolges auch leise Kritik, weil manche Investitionen in kein Förderprogramm passen – obwohl sie zum Umweltschutz beitragen. Müller: „Wir haben seit Jahren nur die umweltfreundlichsten Lkw im Einsatz, die

„Wir setzen hohe Erwartungen in unsere HappyFoto-smart-moments-App und arbeiten intensiv daran.“

MARLENE KITTEL
HAPPYFOTO

praktisch Luft rausblasen. Was den Antrieb betrifft, haben wir seit heuer auch mit Flüssigerdgas angetriebene Fahrzeuge eingesetzt, die in der Anschaffung doch um einiges teurer sind. Wir wollten mal Erfahrung mit alternativen Antrieben machen. Leider gehört Österreich im Gegensatz zu Deutschland zu den traurigen Beispielen, die so etwas gar nicht unterstützen.“

Doch der Schritt war ohne Zweifel richtig, auch wenn dafür keine staatlichen Unterstützungen geflossen sind. Unternehmen sollten daher auf die gesamte Förderlandschaft zugreifen: auch der EU, des Bundes, der Länder und teilweise auch der Gemeinden. Die Hausbank hat einen Überblick über sämtliche Möglichkeiten von Förderkrediten, Haftungsübernahmen oder Barzuschüssen (siehe Kasten Seite 55).

REISESTOP. Marlene Kittel übernahm bei HappyFoto, dem führenden Spezialisten für Fotobücher, im Februar 2020 die Geschäftsführung von ihrem Vater Bernhard. Während des ersten Lockdowns konnte das Unternehmen sogar noch von den Auswirkungen der Krise profitieren. In vielen Homeoffices wurden die Urlaubserinnerungen aufgearbeitet. Doch dann kam der plötzliche Filmriss. Keine Hochzeiten, und auch die Urlaubsmotive fehlten aufgrund der Reisebeschränkungen. Dies alles führte dazu, dass HappyFoto in den Sommermonaten 2020 bis zu 40 Prozent Umsatzminus verzeichnen musste. Zunächst versuchte die neue Firmenchefin, mit einigen gezielten Aktionen die Auswirkungen der Krise zu begrenzen. Fotodrucke für zu Hause oder Fotopuzzles für Kinder wurden rasch produziert. Doch dann stellte Kittel fest, dass nicht nur Corona die Nachfrage nach Fotobüchern verändern wird, sondern auch andere Entwicklungen.

Ihr Vater hatte das 1978 von ihm als Einmannbetrieb gegründete Unternehmen schon einmal erfolgreich aus einer Krise geführt. Damals wurde das Großlabor für Fotoausarbeitungen von der Digitalisierungswelle in der Fotografie beinahe weggespült. Bernhard Kittel investierte deshalb 2009 in die damals modernste Fotobuchstraße Europas, konnte sich dadurch gegen Riesen wie CEWE behaupten und belieferte danach Ketten wie etwa Hartlauer, bipa oder dm.

Nun löste die Coronakrise bei Marlene Kittel wiederum ein Umdenken aus. Sie hinterfragte, ob ihr aktuelles Geschäftsmodell nicht auch einer Anpassung – wie damals bei ihrem Vater – bedürfte. Ihre Überlegung: Die Speicher des Smartphones sind komplett überfüllt mit Aufnahmen. Ist der Analog-Fotograf früher noch mehrmals um ein



THOMAS BRÜNDL. Der Starlim-Boss hat auch in der Krise an seinen Investitionsplänen festgehalten. Was sich nun bezahlt macht.

Motiv geschlichen, bevor er es knipste, wird nun mehrmals wahllos dasselbe Objekt per Handy fotografiert. Das Resultat ist eine Bilderflut am Smartphone, bei der man sehr schnell den Überblick verliert.

Also investierte Kittel noch 2020 in die Entwicklung einer auf künstlicher Intelligenz basierenden Software für eine App, die dabei hilft, aus der Vielzahl von Fotos die besten Bilder auszuwählen und diese automatisch in einem Fotobuch zu platzieren. Die von HappyFoto gelaunchte smart-moments-App wurde zur innovativsten App Österreichs 2020 gekürt. Kittel: „Wir setzen hohe Erwartungen in diese HappyFoto-App und arbeiten mit sehr hoher Intensität an diesem IT-Projekt, da wir solche Designerprogramme als essenziell für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens ansehen. Das wichtigste Produkt wird aber trotzdem weiterhin das Fotobuch bleiben. Genauso wie physische Zeitungen meiner Meinung nach nie komplett verschwinden werden, wird

„Für unser Team ist es ein sportliche Herausforderung, die Delle durch die Pandemie rasch auszubügeln.“

THOMAS BRÜNDL
STARLIM

auch das Fotobuch seine Berechtigung behalten.“

Auch in die traditionelle Produktion wurde investiert: in die Erweiterung der Maschinenhalle und die Anschaffung neuer, energiesparenderer Geräte. Künftig soll die HappyFoto-Produktion komplett klimaneutral erfolgen.

Für die Investitionen in IT, Maschinenpark sowie die baulichen Änderungen in der Produktion hat die HappyFoto-Chefin die Investitionsprämie beantragt. Kittel: „Ich sehe das als ein gutes Instrument, um Investitionen in den unterschiedlichen Bereichen anzustoßen. Viele der jetzt in Österreich gestar-

teten Projekte wären zwar wahrscheinlich mittel- oder langfristig bereits geplant gewesen, wurden nun aber vorgezogen. Dies ist ein guter Impuls, um die österreichische Wirtschaft wieder entsprechend anzukurbeln.“

SILIKON COMPANY. Das Unternehmen Starlim aus Marchtrenk in Oberösterreich ist ein klassischer Hidden Champion der heimischen Wirtschaft. In der Öffentlichkeit kennt man es kaum, dabei ist Starlim der größte Verarbeiter von Flüssigsilikon weltweit und produziert Komponententeile für die Automobilbranche oder die Medizintechnik, aber auch Babyschnuller oder Silikondichtungen für den Sanitärbereich oder Möbel. „Bald nach Ausbruch der Pandemie“, berichtet Starlim-Geschäftsführer Thomas Bründl, „hatte ein Mitarbeiter die Idee, ein spezielles Maskenband aus Silikon herzustellen. Dadurch konnten Rettungsdienste bei ihrer Arbeit entlastet werden, und wir konnten kurzfristig freistehende Kapazitäten für ein ▶

► sinnvolles Produkt nutzen.“ Welche große Bedeutung das Unternehmen hat, lässt sich auch daran ablesen, dass es heuer gemeinsam mit den Industriegrößen Palfinger und Pierer über die FFS Vermögensverwaltung bei dem in Horsching stationierten Bedarfsflugunternehmen Jetfly Airline eingestiegen ist.

Franz Sterner gründete 1974 zunächst die Sterner Werkzeugbau GmbH. Zehn Jahre später kam die heutige Starlim Spritzguss GmbH hinzu. Und die beiden Unternehmen traten stets unter dem gemeinsamen Namen Starlim Sterner auf. Im August 2020 trennte man die beiden Markennamen, um zielgerichteter am Markt agieren zu können. Beide Unternehmen stehen weiter im Besitz der Eigentümerfamilie.

Gestartet wurden die weiteren Wachstums-Investitionen schon vor der Pandemie. Die Entscheidung für den Bau einer 20 Millionen Euro teuren dritten Produktionsstätte mit rund 100 Arbeitsplätzen in Lambach fiel bereits im März 2018. Geschäftsführer Bründl: „Die Corona-Krise im April 2020 hat uns anfänglich natürlich einen Schock versetzt, wodurch kurzfristig die weiteren geplanten Ausbauschritte on hold gesetzt wurden.“ Denn neben den Silikonprodukten für den automotiven Sektor waren auch jene im medizintechnischen Bereich betroffen, da es durch die Pandemie zu einem Rückgang der Operationen gekommen ist.

Gleich zu Beginn der Pandemie wurde mit Hilfe der Linzer Oberbank die Sicherung der Liquidität vorgenommen. Mittlerweile sind die erhaltenen Überbrückungskredite bereits zurückgezahlt. Und Bründl ist wieder zuversichtlich: „Unser Expansionskurs beruht auf langfristigen Plänen. Die Pandemie war und ist so gesehen nur ein kurzfristiges Ereignis, das durch künftige Anstrengungen bald wieder kompensiert sein sollte. Natürlich waren wir über den Zeitpunkt des Auftretens der Krise nicht erfreut. Für unser Team ist es aber eine sportliche Herausforderung, diese Delle ehestmöglich auszubügeln.“

Die drohende Verteuerung der Rohstoffpreise dürfte Starlim jedenfalls weniger Probleme bereiten. Bei Silikon zeichnete sich schon im Jahr 2019 eine Verknappung ab, und das Unternehmen agierte vorausblickend: Starlim hat sich durch mehrjährige Lieferverträge gegen



„Wir investieren aus der Krise heraus, damit wir dann im Aufschwung voll durchstarten können.“

JOHANNES HOMA
LITHOZ

Preiserhöhungen bei Silikon abgesichert. Die Gesellschaft, die auch mehrere Produktionsstätten im Ausland besitzt, blickt jedenfalls für seine Expansionsziele wieder optimistisch in die Zukunft. Starlim-Boss Bründl: „Das erste halbe Jahr 2020 war bei Gott nicht berauschend, im zweiten Halbjahr konnte vieles wieder ausgeglichen werden. Italien und Marokko konnten im Vergleich zum Vorjahr sogar wachsen, Österreich, Deutschland und Kanada kamen schon wieder nahe an die Vorjahresumsätze heran.“

NEUER DRUCK. Dass Österreich weltweit bei der Herstellung von 3D-Druckern mitmischt, wissen nur Eingeweihte. Die Technologieführerschaft in diesem Segment geht stark auf das Unternehmen Lithoz zurück. An der TU Wien glückte es Johannes Benedikt und Johannes Homa erstmals, einen dreidimensionalen keramischen Bauteil durch einen Drucker herzustellen. Mit zwei Mitarbeitern gründeten die beiden dann 2011 Lithoz als Start-up in Wien. Heute beschäftigt das Unternehmen bereits fast 100 Mitarbeiter, hat Standorte in Troy im Bundesstaat New York und eröffnete gerade eine neue Niederlassung in Shanghai. Gedruckt werden Knochenimplantate aus Keramik, die beispielsweise bei Operationen eingesetzt werden. Von der europäischen Weltraumorganisation ESA erhielt Lithoz den Auftrag, einen Drucker zu entwickeln, der – zunächst noch mit künstlichem Mondstaub – in Zukunft einmal auf

JOHANNES HOMA. An der TU Wien entwickelte er ein 3D-Druckverfahren für Keramik und gründete dann 2011 Lithoz.



dem Mond Bauteile aus echtem Staub des Erdtrabanten herstellen kann, ohne sie aufwendig dorthin transportieren zu müssen. Die Mission wurde laut Lithoz-Gründer Homa erfolgreich durchgeführt: „Das war für uns natürlich primär ein Forschungsprojekt, aber die Herstellung von Bauteilen aus Mondstaub wird dadurch prinzipiell möglich.“

Die Coronakrise bekamen die Tech-Experten nur zu Beginn zu spüren, als einige ihrer Unternehmenskunden begannen, Investitionen zu verschieben. Homa: „Im März 2020 haben wir blitzschnell reagiert und nur mehr den Minimalbetrieb am Laufen gehalten. Unsere Kunden haben zwar weiterhin Material bestellt, aber ansonsten war aus unserer Warte die ganze Welt in einer Schockstarre. Neben einem Corona-Kredit und der Kurzarbeitsunterstützung haben wir keine weiteren Krisenhilfen in Anspruch genommen. Diese beiden Instrumente waren aber sehr wichtig, da es sonst extrem schwierig für uns geworden wäre.“

Schon im zweiten Lockdown stellte sich die Situation ganz anders dar. Das 3D-Druck-Unternehmen brummte wieder. Die Unterbrechungen der Lieferketten spielte Lithoz in die Hände: Die Industrie hat festgestellt, dass 3D-Druck in der Lage ist, schnell und unkompliziert Bauteile bzw. Ersatzteile unabhängig

vom Standort oder Lieferanten zur Verfügung zu stellen, wie Homa erklärt: „In der klassischen keramischen Fertigung ist es oft so, dass der Lieferant ein Werkzeug, etwa eine Spritzgussform hat, und er dann der einzige ist, der auch das notwendige Ersatzteil produzieren kann. Da 3D-Druck aber werkzeuglos funktioniert, kann hier unabhängig vom Lieferanten und natürlich auch vom Standort produziert werden.“

Lithoz hat aus diesem Grund, auch wenn die Ausläufer der Krise noch spürbar sind, ein intensives Investitionsprogramm gestartet. Pro Monat werden zwei bis drei neue Mitarbeiter aufgenommen. Im Mai wurde ein neuer Produktionsstandort in Wien in Betrieb genommen.

Lithoz-Gründer Homa ist vor allem wieder extrem zuversichtlich für die Zukunft: „Es ist nach wie vor schwierig, weil wir nur sehr mühsam oder auch gar nicht zu unseren Kunden, die auf der ganzen Welt zu Hause sind, reisen können und daher die Verkäufe noch nicht planbar sind. Doch der 3D-Druck hat sicherlich durch die Pandemie an Aufmerksamkeit dazugewonnen. Wir haben uns beschlossen, aus der Krise heraus zu investieren, damit wir mit voller Kraft fahren können, wenn sich alles wieder normalisiert.“

Der beste Weg zur Investitionsförderung

Wie die Oberbank innovativen Unternehmen durch den Förderdschungel führt und zu öffentlichen Mitteln für ihre Projekte verhilft.

Die Förderlandschaft in Österreich ist zum Teil sehr unübersichtlich. Für Unternehmer ist es oft nicht leicht, das richtige Instrument für das jeweilige Projekt zu finden. Die Vielfalt an Förderungen macht es oft schwer, den nötigen Überblick zu haben – Gelder werden aus diesem Grund oft liegen gelassen. Viele Unternehmen stellen sich die Frage: Ist meine Investition oder Innovation nun förderbar oder nicht?

Die Oberbank verfügt über langjährige Erfahrung und ist eine der führenden Förderberater in Österreich. Als zertifizierte Treuhandbank hat sie die Möglichkeit, Unternehmen durch den gesamten Prozess zu begleiten. Das unterscheidet sie von vielen anderen Beratern in diesem Bereich. Gerade im Bereich von Forschung, Entwicklung und Innovation herrscht nach der Erfahrung der Oberbank bei Unternehmern oft die Meinung, dass für diese Investitionen nichts zu kriegen ist. Dem ist jedoch häufig nicht so. Denn nicht nur für die absoluten Hightech-Forschungsprojekte sind finanzielle Unterstützungen möglich, auch

laufende Innovationen – also das Verbessern von Produkten und Technologien – kann gefördert werden. Der Aufwand, einen Antrag auszufüllen und ihn einzureichen, schreckt manche Unternehmen ebenfalls ab. Auch wenn die Einreichung manchmal mühsam ist, zahlt sich das Ergebnis meist aus, wenn es eine finanzielle Unterstützung, eine Haftungsübernahme oder einen Kredit bringt.

Die Oberbank-Spezialisten haben entsprechende Tools dafür entwickelt, mit denen sich der Aufwand für die Einreichung in Grenzen hält. Und sie können für jedes Projekt sämtliche Fördervarianten durchspielen. Oft benötigen Investitionen einen passenden Fördermix. Manchmal ist ein Kredit alleine nicht die richtige Unterstützung. Ein Mix aus Haftungsübernahmen, Barzuschüssen und einem Darlehen kann oft den entscheidenden Vorteil bringen. Gemeinsam mit dem Unternehmen stellen die Berater die optimale Variante zusammen und versuchen, das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.

„LIEBE BANKEN, DANKE! IHR HABT DAS GUT GEMACHT!“

Oberbank-Chef **FRANZ GASSELSBERGER** über den raschen Aufschwung, die momentane konjunkturelle Überhitzung und Bankmitarbeiter als Helden der Pandemiebewältigung.

INTERVIEW: A. LAMPL/T. MARTINEK

TREND: Sie haben im ersten Quartal über ein sehr gutes Kreditwachstum berichtet. Setzt sich dieser Trend fort?

FRANZ GASSELSBERGER: Absolut. Wir haben zu Jahresbeginn dieses Wachstum noch der Investitionsprämie zugeschrieben. Die ist ausgelaufen, und wir haben erwartet, dass dann auch die Investitionskredite zurückgehen werden. Aber dem war nicht so. Die Nachfrage ist hoch, die Zahl der Projekte groß.

Hat Sie dieser Boom überrascht? Nein. Aus zahlreichen Kundengesprächen konnte ich diese Entwicklung schon sehr früh erkennen. In den Bereichen Industrie, Mittelstand und Gewerbe, bei Handel, Baufirmen, Maschinenbau oder Transport – unseren klassischen Kundensegmenten – hat schon im Herbst eine positive Stimmung geherrscht. Und daran hat sich nichts geändert. Im Gegenteil. Das hängt auch mit der Überhitzungstendenz in der Konjunktur zusammen, die wir derzeit schon erleben – siehe Arbeitskräftemangel und stark gestiegene Rohstoffpreise.

Bedeutet das, der Aufschwung ist möglicherweise nicht sehr nachhaltig? Im Moment gibt es keinerlei Anzeichen, dass diese Tendenz abreißt. Aber auf Dauer kann so eine Überhitzung nicht anhalten. Die Frage ist: Mündet die Entwicklung in eine langsame Normalisierung oder kommt es zu einem abrupten Abbruch? Insofern ist der Aufschwung noch nicht abgesichert.

Wie hoch ist das Risiko durch die extrem hohen Rohstoffpreise? Fast alle Unternehmen sagen mir, sie können

ZUR PERSON

FRANZ GASSELSBERGER, geb. 1959 in Oberösterreich, ist seit 1998 Vorstand und seit 2005 Generaldirektor der Oberbank. In dieser Zeit legte die Linzer Bank im Firmenkundengeschäft stark zu. Sie ist Nummer zwei bei geförderten Investitionskrediten.



diese Preise an ihre Kunden weitergeben. Einfach, weil die Ressourcen dringend gebraucht werden. Die Lager sind leer. Das bedeutet in letzter Konsequenz natürlich Inflation. Wir haben in den USA zuletzt schon 4,5 Prozent Preisanstieg gesehen. Aber ich erwarte keine langfristig inflationären Tendenzen.

Sie haben den Arbeitskräftemangel angesprochen. Zugleich suchen viele Menschen gerade jetzt nach Beschäftigung. Was läuft schief? Das Problem liegt in der Qualifikation. Die Nachfrage nach hochqualifizierten Mitarbeitern ist enorm, auch bei uns Banken. Die Unternehmen müssen selbst in Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren. Denn leider bekommen die jungen Leute von den Schulen nicht jenes Rüstzeug mit, das es in Unternehmen braucht. Da hilft kein Jammern. Das ist ein Faktor, dem man sich stellen muss.

Geförderten Kredite – eine Stärke der Oberbank – haben sich 2020 verzwanzigfacht. Die Regierung rechnet, dass ihre Maßnahmen ein Investitionsvolumen von 55 Milliarden Euro auslösen werden. Entspricht das Ihren Erfahrungen? Die Kreditanträge sind auch bei uns exorbitant gestiegen. Die Investitionsprämie hat die Erwartungen übertroffen. Sie hat viele Unternehmen aus der Lethargie am Beginn der Krise wachgerüttelt. Sie wird ja zusätzlich zu bestehenden Investitionsförderungen gewährt. Wie eine Eigenkapital-spritze. Einziges Hemmnis sind die extrem langen Lieferfristen in vielen Sparten – etwa für einen Lkw bis zu einem Jahr.

Wie beurteilen Sie insgesamt das Coronakrisenmanagement der Regierung? Der Staat hat gut gehandelt. Er hat der Wirtschaft ein Gefühl der Sicherheit vermittelt. Das Wesentliche war gar nicht so sehr das Ausmaß der Haftungen und Überbrückungsfinanzierungen. Die sind ja schon wieder stark zurückgeführt worden. Viele Haftungen werden auch gar nicht schlagend. Es geht mehr um den psychologischen Aspekt, dass jemand in so einer Krisensituation hilft. Selbst jene, die sonst jede Einmischung des Staates in die Privatwirtschaft ablehnen, haben interessanterweise laut nach dem Staat gerufen.

Befürchten Sie, der Staat wird auch nach der Pandemie stärker in die Wirtschaft eingreifen? Das ist eine heikle Situation. Einige Branchen – etwa Tourismus oder Teile des Handels – fordern eine Verlängerung der Hilfspakete. Das sollte man sehr sachlich betrachten und auch im Dienstleistungsbereich die Konjunkturerholung abwarten, bevor man zu lange Unterstützungen gewährt. Die Durchimpfungsquote ist bereits sehr hoch. Wenn die Menschen wieder Normalität erleben, werden auch diese Branchen davon profitieren. Daher meine ich, dass man auch nicht mehr lange staatliche Hilfen braucht.

Hat sich durch die Krise in der Wirtschaft eigentlich die Haltung zu Fremd- versus Eigenkapitalfinanzierung verändert? Das glaube ich nicht. Die Banken sind extrem liquide. Sie sind in der Lage, die Wirtschaft mit Krediten zu versorgen. Die EZB hat alles getan, um den Markt mit billigem Geld zu fluten und die Banken zur Kreditvergabe zu motivieren. Der Kreditmarkt ist weiter sehr attraktiv. Geld kostet ja immer noch fast nichts. Warum sollten die Unternehmen da nicht zugreifen?

Sie würden es nicht begrüßen, wenn sich Unternehmen vermehrt über Eigenkapital finanzieren? Jede Monokultur ist schlecht. Ich weiß das als frischgebackener Waldbesitzer, der auch eine entsprechende Ausbildung dafür gemacht hat. Gleiches gilt auch für eine Kredit-Monokultur. Natürlich sollten wir den Kapitalmarkt in Österreich stärker nutzen. Bei großen Expansionen reichen Kredite oft nicht aus. Da kann die Finanzierung über den Kapitalmarkt sinnvoller sein. Dafür braucht ein Unternehmen aber eine gewisse Größe.

Was bietet die Oberbank ihren Kunden an Eigen- und Mezzaninkapitalinstrumenten? Wir haben seit 15 Jahren den Oberbank Opportunity Fund mit einem Volumen von 150 Millionen Euro. Wir stellen Unternehmen mit großen Wachstumsvorhaben als Minderheitsgesellschaftlicher Eigenkapital zur Verfügung. Doch im Unterschied zu klassischen Private-Equity-Fonds legen wir nicht von vornherein die Laufzeit fest. Wir setzen den Unternehmer nicht

unter Druck. Er kann etwa unsere Beteiligung mit künftigen Gewinnen selbst zurückkaufen. Wir haben auch keine großen Ansprüche auf Mitsprache.

Wie kann eine Bank auch jenen Unternehmen, bei denen der Aufschwung noch nicht greift, helfen zu überleben? Bei Unternehmen, die nur aufgrund der Pandemie kurzfristig in Probleme geraten sind, blenden wir das Bonitätsrating für das Jahr 2020 einfach aus und beurteilen die Planung sowie die Schuldendienstfähigkeit. Bei Tourismusbetrieben stellen sich manchmal für uns diese Fragen. Es gibt aber natürlich Unternehmen, die aus anderen Gründen Probleme haben: schlechtes Management, zu hohe Privatentnahmen, zu hohe Kosten oder ein nicht mehr zeitgemäßes Geschäftsmodell. Gibt es einen erhaltenswerten Kern, dann kann man auch diesen Unternehmen helfen. Wir bemerken aber generell keine großen Kreditausfälle. Die Oberbank wird die dafür gebildeten Rückstellungen wahrscheinlich nicht in dem Ausmaß brauchen. Sogar für die Gastronomie mache ich mir wenig Sorgen. Dieses Thema ist zwar in der Öffentlichkeit heikel. Aber wo sind denn die Lokale, die angeblich reihenweise zusperren müssen? Einer unserer Kunden ist zum Beispiel Gastronomieausstatter. Der hat im Lockdown ein Bombengeschäft gemacht.

Was haben denn die Banken generell zur Krisenbewältigung beigetragen? Wir haben im zweiten Quartal 2020, in einer Phase der absoluten Verunsicherung, in der die Politik viel angekündigt, aber erst mit Verzögerung geliefert hat, die Rolle als Hausbank sehr stark ausgeübt. In dieser Zeit haben wir Unternehmen und auch Privatkunden die Kreditraten gestundet, haben Überbrückungsfinanzierungen gewährt, obwohl wir nicht wussten, wie es weitergeht. Damals hatten alle Stress: die Leute, die Geld brauchen, die Leute, die Geld haben, und genauso unsere Mitarbeiter, die bestmöglich beraten haben. Für mich gehören die Bankmitarbeiter auch zu den Helden der Pandemiebewältigung. Und ich hätte auch ganz gerne einmal gehört, dass jemand sagt: Liebe Banken, danke, das habt ihr gut gemacht. 

APP GEGEN DEN VERKEHRS-
KOLLAPS. Die Softwareplattform
AlphaHapp als Drehscheibe für ein
Bonussystem, das private Carsharing-
fahrten belohnt. Mit echten
Eurobeträgen.

Das Wandernadel-Prinzip gegen den Verkehrsstau

Am Anfang war die Verkehrslawine. Dann kam das Tiroler Start-up AlphaHapp mit seiner Mobility-App ummadum. Und ein Jahr später ist der kleine Ort Wattens mit seinem großen Arbeitgeber Swarovski vor und nach Büroschluss deutlich entspannter unterwegs.

Das liegt an rund tausend ummadum-Nutzern, die wegen der App für ihren Arbeitsweg auf das Rad, Schusters Rappen oder Fahrgemeinschaften umgestiegen sind. Der Autoverkehr ging um 52.000 Personenkilometer zurück, der CO₂-Fußabdruck von Swarovski und Gemeinde um neun Tonnen. Thomas Angerer, Co-Gründer von AlphaHapp: „So geht Klimaschutz. Viele Einzelaktionen schaffen es nicht, die komplexen Probleme im Verkehrsbereich zu lösen. Durch unsere Plattform ermöglichen wir die Verbindung mehrerer Akteure, und dann klappt es.“

Mit ein paar Corona-Lockdowns Verspätung scheint sich das zu bewahrheiten. AlphaHapp (tirolerisch für Leithammel) ist drauf und dran, nach

Mit Belohnungen lassen sich nicht nur Wanderer motivieren. Das Start-up ALPHAHAPP kann mit dem Prinzip auch das Klima schützen, Touristenströme lenken und den regionalen Handel stärken.

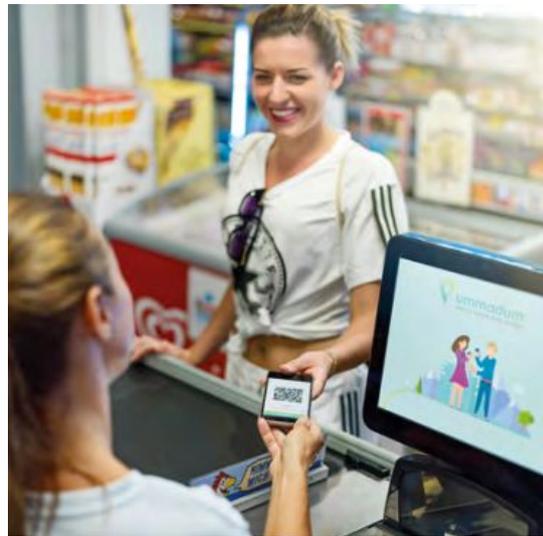
Wattens ganz Österreich zu erobern. Die hinter ummadum stehende Softwareplattform ist nämlich ein umfassendes Kommunikationssystem, das in verschiedensten Bereichen mit den Geodaten auf Handys arbeiten kann. Ihr Asset: Sie kann auch Gutpunkte verwalten, finanziert von Gemeinden oder Unternehmen, die die Punkte dann als Belohnung für erwünschtes Mobilitätsverhalten verteilen können.

VON MARKUS GROLL

TOURISTEN LENKEN. Es gibt unzählige Anwendungsideen der Plattform, etwa im Tourismus, sagt Angerer: „Wir könnten die Besuchsströme mit unserer Software lenken, indem Gutpunkte für bestimmte Plätze gutgeschrieben werden, die sonst nicht so frequentiert sind.“ Passionierte Wanderer erkennen natürlich das Prinzip der Wandernadel-Auszeichnungen. Wer bestimmte Berghütten erreicht und dort seinen Wanderpass abstempeln lässt, bekommt Ansteckplaketten für den Tirolerhut.

Die mittels Handy gesammelten Gutpunkte sind bei AlphaHapp aber mehr als nur eine Trophäe für den virtuellen Wanderstock. Sie lassen sich gegen Vergünstigungen einlösen, je nach den Vorstellungen der Umweltpartner vom verbilligten Eintritt ins örtliche Schwimmbad bis zu Rabatten bei einer neuerlichen Urlaubsbuchung. Angerer: „Die Tourismusverbände riskieren, ihre Touchpoints zu den Urlaubern zu verlieren, da diese oft auf eigene Faust buchen und mit Booking oder Airbnb ins Land reisen. Mittels unserer Software können sie in Kontakt bleiben.“

FOTOS: ISTOCKPHOTO, PICTUREDESK.COM, TOBIAS STEINMAURER, LORENZ MARKO/LOEWENZAHN.AT



BELOHNUMG. Die gesammelten Gutpunkte sind beim Einkaufen bares Geld wert. Und wer sich abseits der Touristenströme (etwa Louvre, Paris) bewegt, bekommt mehr davon.



nen interessieren sich neuerdings für das Bonuspunktemodell der Tiroler. Ihnen geht es darum, die Kundenströme im Bahnbetrieb zu entzerren, sodass es nicht punktuell zu Überlastungen kommt, während anderswo leere Wagons durch die Gegend fahren. Wer weniger frequentierte Strecken oder Abfahrtszeiten außerhalb der Stoßzeiten bucht, bekommt mehr Gutpunkte gutgeschrieben. Und dafür wiederum vielleicht einen Rabatt beim nächsten Ticketkauf. Nur bei den österreichischen ÖBB, so klagten die Softwareentwickler, habe man die Chancen des Systems noch nicht erkannt.

Doch die Software kann noch mehr als Verkehrsströme lenken oder Handelsrabatte verteilen. Das zeigt die eingangs erwähnte Anwendung in Wattens, wo die aus Physikern, Mathematikern, IT-Experten und Soziologen bunt zusammengesetzte Mannschaft noch ein weiteres Feature demonstriert: Weil es um Alternativen zum Pkw-Einsatz geht, lassen sich die gesammelten Gutpunkte auch in Form eingesparter CO₂-Emissionen darstellen.

Die gesammelten Gutpunkte lassen sich aber auch in geldwerte Bonuspunkte für den Einkauf bei Handelspartnern umwandeln, was weitere Möglichkeiten eröffnet: „Außerdem könnte unsere Software helfen, die Besucher zu bestimmten Filialen von Partnern zu lenken, um dem Einkäufer ein verbessertes Einkaufserlebnis zu bieten.“

Damit ist AlphaHapp schon sehr nahe dran an den Multipartner-Loyaltysystemen der großen Handelsketten, wie dem jö Bonus Club von Rewe oder dem Punktesystem von Payback. „Es gibt ein großes Interesse des Marktes, und wir sind mit mehreren potenziellen Partnern im Gespräch“, kündigt Angerer dann auch eine weitere Expansion an.

Auch Verkehrsbetriebe wie die Deutsche Bahn oder die Schweizerischen Bundesbah-

70 GEMEINDEN, ZEHN INVESTOREN.

Sonst dürfte die Idee der Mobilitätsplattform durchaus einschlagen. Trotz Corona konnte man schon 70 Teilnehmergemeinden akquirieren. Sie werden bei AlphaHapp Gutpunkte kaufen, die später über spezielle App-Anwendungen ausgespielt werden sollen.

Auch Investoren sind begeistert. Das Eigen- und Fremdkapital im Unternehmen summiert sich samt Förderungen bereits auf vier Millionen Euro. Sie stammen von zehn Gesellschaftern, darunter etwa der Softwarekonzern LG Nexera, der sich mit zwei Prozent an AlphaHapp beteiligt hat, von Ex-RZB-Manager Stefan Maxian sowie von einem Liechtensteiner Charity-Fund.

So bringt zum Beispiel ein Kilometer im Carsharingbetrieb 0,66 Kilowattstunden an Energieeinsparung und damit eine dementsprechende CO₂-Reduktion. Diese Reduktionen wären – so die Idee des Visionärs Angerer – sogar als Emissionszertifikate für jene großen Industrieunternehmen einsetzbar, die in den obligaten europäischen Emissionshandel eingebunden sind: „Die CO₂-Reduktionen durch die Plattform lassen sich lückenlos dokumentieren. Um drohende Strafzahlungen abzuwenden, gehen wir davon aus, dass es in Zukunft einen finanziellen Anreiz zur CO₂-Reduktion geben wird.“

Einer verpassten Gelegenheit trauert Angerer allerdings nach. Hätte die Stadt Wien ihre Corona-Schnitzelgutscheine nicht einfach in Form von Kupons verteilt, sondern über das Bonussystem der AlphaHapp-Plattform, hätte man das Einlösen mit der Benutzung öffentlicher Verkehrsmittel verbinden können. Und hätte den doppelten Effekt gehabt: Die Stärkung der lokalen Gastronomie und eine klimaschonende Anfahrt. Geht es nach AlphaHapp, muss Wien einfach Wattens werden. **IT**



THOMAS ANGERER:

„Die CO₂-Reduktionen lassen sich dokumentieren.“

„DIE BÜRGERMEISTER STEHEN AUF UNSERE APP“

Mobilitätsexperte und App-Entwickler René Schader belohnt User fürs **ZUFUSSGEHEN UND RADFAHREN** mit virtuellen Gutpunkten, mit denen ganz real geshoppt werden kann. INTERVIEW: MARKUS GROLL

TREND: Ummadam ist eine App, die ihre Nutzer zu klimafreundlichem Mobilitätsverhalten animieren soll, also mehr zu Fuß gehen, mehr Rad fahren, die Autofahrten mit jemandem teilen. Das klingt anstrengend.

RENÉ SCHADER: Im Gegenteil, das macht großes Vergnügen, denn wir bedienen uns der spielerischen Mittel der sogenannten Gamification und bieten unseren Nutzern handfeste Vorteile. Beides so zu kombinieren hat bisher noch niemand geschafft.

Können Sie das näher beschreiben? Unsere App liefert Belohnungen für alle, die etwas gegen die vielen Probleme im Verkehrsbereich tun wollen, gegen die Abgasbelastung etwa oder gegen den Platzverbrauch vieler nur einfach besetzter Autos. Wer gemeinsam fährt, in einer Fahrgemeinschaft, oder wer bestimmte Strecken zu Fuß geht oder mit dem Fahrrad bewältigt, bekommt virtuelle ummadum-Punkte gutgeschrieben. Und diese Punkte können als echte Einkaufspunkte im regionalen Handel eingelöst werden.

Das heißt, ummadum-User können mit der App bezahlen? Das ist ein bisschen so wie das Einlösen von Sodexo-Essensgutscheinen, nur im Mobilitätsbereich. Für einen Kilometer Zufußgehen schreibt die App beispielsweise 30 Punkte gut. Ein Punkt bedeutet dabei ein Guthaben von einem Cent. Wir müssen etwas tun, damit uns der Klimawandel nicht so hart trifft, und zweitens müssen

wir in den Städten Platz gewinnen. Man braucht nur zu sehen, was am Tag der Lockerungen so passierte: Da waren der Stau, die Parkplatzsuche, der Verkehr plötzlich wieder da.

Klimaschutz in Ehren, aber warum sollte ein Händler virtuelle Punkte einer App anstelle einer echten Geldzahlung akzeptieren? Weil er selbst als Teilnehmer des ummadum-Systems bei uns registriert ist und die eingelösten Punkte bei uns wieder in Geld umtauschen kann. Wir wiederum bekommen das Geld von Gemeinden und Unternehmen, die diese Punkte vorab bei uns kaufen und an ihre spezielle Community für ein erwünschtes Mobilitätsverhalten ausspielen – etwa mit welchen

Verkehrsmitteln der Arbeitsweg zurückgelegt wird. Technisch geht das, indem unsere App die ermittelten GPS-Daten abgleicht, und wenn die Werte mit den hinterlegten Strecken – etwa dem individuellen Arbeitsweg – übereinstimmen, werden die Punkte gutgeschrieben. Wenn nicht, spielt die App auch mal einen Verweis an den User aus, dass es ohne die Einhaltung der Regeln keine Punkte gibt.

Das heißt, Sie brauchen drei Partner für Ihr System: einen Umweltpartner, der die Punkte finanziert und als virtuelle Gutscheinpunkte an seine Community verteilen will, User, die die App auch einschalten und diese Punkte sammeln wollen, sowie letztlich einen Händler, der diese Punkte akzeptiert?

Korrekt. Die App generiert über die gesammelten Punkte letztlich einen Barcode, der beim Händler eingescannt wird, einen digitalen Gutschein. Dafür installieren wir eine Schnittstelle in seinem Kassensystem. Bei kleineren Geschäften, wie etwa Würstelständen, kann ein Händler auch über die App Punkte sammeln und bei uns abrechnen. Ganz neu ist unser Feature, dass auch User außerhalb definierter Communities mitmachen können. Die können die gesammelten Punkte zwar nicht im Handel einlösen, die nehmen dafür an einem Gewinnspiel teil.

Sind viele Leute bereit, ihr Mobilitätsverhalten von einer App aufzeichnen zu lassen? So kann man das nicht

“
Gamification und handfeste Vorteile: Beides so zu kombinieren hat bisher noch niemand geschafft.“

UMMADUM-CO-GRÜNDER
RENÉ SCHADER



ZUR PERSON

RENÉ SCHADER, UMMADUM, hat das Studium der Geographie der LFU Innsbruck absolviert und verfügt über langjährige Erfahrung im Energie- und Mobilitätssektor, unter anderem als Berater des Landes Tirol bei Carsharingprojekten. Als Co-Gründer und Geschäftsführer der AlphaHapp GmbH und der ummadum Service GmbH bringt er sein Netzwerk aus dem Mobilitätssektor und seine Expertise aus dem Bereich Nachhaltigkeit ein.

formulieren. Keine Gemeinde oder Arbeitgeber bekommt Informationen über das Mobilitätsverhalten einzelner Anwender, sondern lediglich eine Abrechnung über eingelöste Gutpunkte. Und das ist auch ein weiteres Asset unserer App: Aus Sicht des Umweltschutzes hat jeder dieser Punkte nämlich einen CO₂-Einsparungswert von 17 Gramm. Das ist ein Durchschnittswert, der vom Umweltbundesamt berechnet wurde. Unternehmen können sich den Gesamtwert der durch das Mobilitätsverhalten ihrer Community eingesparten CO₂-Menge ausrechnen

lassen und bekommen dafür von uns über ein eigenes Onlineportal Bestätigungen dafür ausgestellt. Das lässt sich nicht nur in der Kommunikation nach außen ganz gut verwenden.

Gutpunkte sammeln via App? Das klingt ein bisschen wie die Rabattpunktsysteme jö oder Payback. Lässt sich das kombinieren? Natürlich führen wir Gespräche mit anderen Loyaltyanbietern. Immerhin hätte auch der Handel Interesse an einer Teilnahme, kann er doch mit den eingelösten Punkten seine eigene CO₂-Bilanz verbessern und

damit ein Imageproblem lösen. Unsere Philosophie ist es jedenfalls, dass die Punkte nur bei regionalen Händlern eingelöst werden können, sie sollen nicht im Internet landen.

Das ist angesichts des Onlinebooms beim Einkaufen gar nicht so leicht. Sie haben die App kurz vor den Corona-Lockdowns im Frühjahr 2020 gestartet. Die haben das Mobilitätsverhalten wohl ziemlich gebremst. Können Sie dennoch schon eine erste Bilanz ziehen? Ja, wir haben schon einige sehr gute Erfahrungen sammeln können, trotz der Lockdowns. Besonders im Westen Österreichs haben wir viele Partner gewonnen, jene, die Punkte kaufen, und solche, die Punkte bei der Einlösung akzeptieren. Einer der wichtigsten etwa sind das Unternehmen Swarovski und die Gemeinde Wattens, die viel zu klein ist für ein so großes Unternehmen und wo die Verkehrsprobleme groß sind. Die haben beide eine Lösung gesucht, und unsere App konnte sie liefern. Mit der Energie Steiermark wiederum haben wir Lösungen für den urbanen Verkehr entwickelt.

Von welchen Zahlen reden wir da konkret? Der Durchschnittswert, der von den Umweltpartnern eingekauften Punkte, die wir dann über die App ausspielen, beläuft sich auf zwischen 5.000 und 50.000 Euro je nach Größe der Gemeinde oder des Unternehmens. Und sowohl vor als auch nach den Lockdowns sind wir sehr rasch gewachsen. Rund 10.000 User nutzen unsere App bereits, das entspricht im Wesentlichen den Einwohnern der Gemeinden und Mitarbeitern der Unternehmen, die mitmachen. Und seit den Lockerungen zieht das Geschäft spürbar an.

Woran verdient ummadum jetzt genau? Grundsätzlich sind wir ein Werkzeug und bieten uns für klimabewusste Unternehmen und Gemeinden an. Wir verdienen beim Verkauf der Punkte, genauso beim Einlösen im Handel und für die Nutzung des Unternehmensportals. Das Feedback ist jedenfalls sehr ermutigend, die Bürgermeister stehen auf unsere App: Man kann etwas Gutes für die Umwelt tun, die Verkehrsströme werden gelenkt und gleichzeitig werden die Bürger belohnt. 

WIR FÖRDERN ZUKUNFT. — NACHHALTIG.

**FFG
FÖRDERSERVICE**
Kontaktieren Sie uns,
wir beraten Sie gerne!
[www.ffg.at/
foerderservice](http://www.ffg.at/foerderservice)

DIE FFG IST IHR PARTNER FÜR FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Wir helfen Ihnen, Ihr innovatives Potenzial optimal und nachhaltig zu erschließen und durch neues Wissen neue Chancen wahrzunehmen.

Besuchen Sie Ihre Zukunft auf www.ffg.at

Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft FFG | Sensengasse 1 | 1090 Wien | www.ffg.at

TOP 500

Die **500** größten **UNTERNEHMEN**

INHALT

- SEITE 64 » Ein erstaunlich gutes Jahr 2020 trotz Coronakrise**
- SEITE 70 » Wirtschaftsministerin M. Schramböck im Interview**
- SEITE 72 » Die größten Bankinstitute des Landes**
- SEITE 74 » Die größten Versicherungen in Österreich**
- SEITE 83 » Die trend-Tabelle: die Ränge 1 bis 250 im Überblick**

ANLAUF ZUM GO WERBACK



WIEDER POLEPOSITION Dank Übernahmen von Portugal bis Japan hat Hans Peter Schützinger die Porsche Holding neuerlich zur Nummer eins im Ranking der 500 umsatzstärksten Unternehmen gemacht.

Weniger Umsatzverlust als erwartet, mehr Jobs erhalten als gedacht: Österreichs größte Unternehmen sind besser durch die Krise gekommen als befürchtet. Die Aussichten für die Zukunft sind gut. Die Porsche Holding hat die OMV wieder überholt.

Ja, es gibt sie, die Unternehmen, die in der Krise glänzen – und das im absoluten Wortsinn. Denn mit der Münze Österreich und philoro führen zwei Unternehmen das Ranking der Umsatzgewinner 2020 an, die aus Corona Gold gemacht haben. Das Virus hat die Nachfrage nach Goldmünzen und -barren dermaßen explodieren lassen, dass die Münze ihren Umsatz verdreifachen, philoro mehr als verdoppeln konnte.

Nein, gerecht ist Corona nicht. Das betrifft nicht nur die rücksichtslose Ausbreitung des Virus, sondern auch die wirtschaftlichen Folgen. Denn eines zeigt auch das aktuelle Ranking der trend TOP 500, der umsatzstärksten Unternehmen Österreichs: Die Kleinen hat die Krise stärker getroffen als die Großen. Während Reisebüros, Friseure und Fitnessstudios monatelang geschlossen waren und null Einnahmen hatten, verloren die 500 größten Unternehmen in Summe gerade einmal 4,4 Prozent ihres Umsatzes gegenüber 2019. Insgesamt erwirtschafteten sie 464 Milliarden Euro.

„Dass die großen Unternehmen in Summe besser durch die Krise gekommen sind, überrascht mich nicht“, sagt Ricardo-José Vybiral, Geschäftsführer des Kreditschutzverbandes KSV 1870, „wir können schon seit Längerem beobachten, dass sie ihr Eigenkapital kontinuierlich erhöhen und so in Krisenphasen einen größeren Polster haben. Zudem sind sie in der Digitalisierung oft weiter als viele KMU, was während der Lockdown-Monate ein wesentlicher Vorteil war.“

Hinzu kommt, dass viele Große diversifizierter sind und dadurch auf mehreren Beinen stehen. Beispiel Greiner: Der oberösterreichische Kunststoffverarbeiter konnte seinen Umsatz vergangenes Jahr um 15 Prozent steigern und den Cashflow mehr als verdoppeln. Zwar brach das Geschäft in den Sparten Luftfahrt und Automobil deutlich ein, konnte



ALFRED STERN. Der neue OMV-Chef übernimmt einen Konzern, der nach herben Umsatzverlusten im Vorjahr wieder sehr stark unterwegs ist.



GESCHLOSSENE GRENZE und strenge Quarantäne-Auflagen: Kein Unternehmen unter den TOP 500 hat Corona massiver getroffen als die AUA.

aber durch Zusatzaufträge bei Verpackungen (vor allem für den Lebensmittelhandel) und Medizintechnik (Röhrchen für Corona-Tests) mehr als ausgeglichen werden.

STABILE JOBS. Greiner ist kein Einzelfall: 40 Prozent der TOP-500-Unternehmen konnten im Krisenjahr 2020 ihren Umsatz steigern. Das hat auch den Arbeitsmarkt vor einem noch tieferen Absturz und größeren Problemen bewahrt. Denn insgesamt konnten die TOP 500 die Zahl der Jobs stabil halten. Sie beschäftigten per Ende des Jahres insgesamt 1,85 Millionen Menschen. Das ist sogar ein leichtes Plus von 0,65 Prozent. Nicht einmal die Hälfte der Betriebe mussten in der Krise Arbeitsplätze abbauen.

Dazu haben ohne Frage auch das Kurzarbeits-Modell und andere staatliche Hilfsmaßnahmen beigetragen, die sich mittlerweile auf insgesamt 36 Milliarden Euro summieren. „Die Corona-Hilfspakete waren bei der Bewältigung der Krise äußerst hilfreich und haben das Unternehmen und die gesamte Belegschaft bei der kurzfristigen Krisenbewältigung sehr gut unterstützt“, betont Robert Machtlinger, Chef des Flugzeugzulieferers FACC. Allerdings: „Das Niveau, das wir vor der Krise hatten, werden wir erst wieder in vier bis fünf Jahren erreichen.“

Es ist zwar immer noch ein singuläres, seit sehr langer Zeit nicht aufgetretenes Ereignis, dass – ausgelöst durch die Coronakrise – in einem Geschäftsjahr über die Hälfte der heimischen Großbetriebe Umsatz verloren haben. Dennoch verlief die Entwicklung nach dem Schock im Frühjahr 2020 überraschend positiv. Was aber keineswegs bedeutet, dass Größe zwangsläufig vor Umsatzverlusten schützt. Ausgerechnet Österreichs langjähriger Umsatzkaiser hat das schmerzhaft erfahren: Aufgrund des dramatisch gestiegenen Ölpreises büßte die OMV

FOTOS: LUKAS ILGNER, PICTUREDESK.COM/APA/HANS KLAUS TECHT, PICTUREDESK.COM/GEORGES SCHNEIDER

► fast 30 Prozent ihres Umsatzes ein – ähnlich stark erwischte es unter den top 20 nur noch Magna Steyr. Der Verlust von sieben Umsatzmilliarden kostet den Energiekonzern OMV auch den ersten Platz unter Österreichs Umsatzkaisern. Den hat jetzt wieder die Porsche Holding übernommen.

SIEGER TROTZ MINUS. Allerdings werden bei dem Salzburger Autohandelshaus, dem größten Europas, die Sektorkorrekturen nicht allzu laut knallen. Denn die Poleposition verdankt das Unternehmen vor allem dem Megaminus der OMV – die Porsche Holding selber musste ebenfalls einen Umsatzrückgang verkraften, aber eben nur um vergleichsweise geringe drei Prozent. Zwar wurde das Unternehmen in seinem Kerngeschäft kräftig ausgebremst, der Autoverkauf brach um 14 Prozent ein. Durch Akquisitionen wie die Übernahme des Audi-Einzelhandels in Japan, der Turiner Händlergruppe Erre Esse sowie der Marke Seat in Portugal konnte das Minus weitgehend kompensiert werden. „Wir haben es geschafft, die Auswirkungen der Pandemie besser als erwartet einzudämmen, auch wenn wir deutliche Einbußen beim Neuwagenabsatz hinnehmen mussten“, so Geschäftsführer Hans Peter Schützinger: „Wir haben es mit kaufmännischer Umsicht und strategischem Wachstum geschafft, die Position als umsatzstärkstes Unternehmen in Österreich zurückzuerobieren.“

Das Beispiel OMV, wo mit Alfred Stern ein neuer CEO bestellt wurde, zeigt aber auch, dass Umsatzverlust nicht automatisch in die Defensive führen müssen. Trotz Umsatzverlustes hat der Konzern im vergangenen Jahr sechs Milliarden Euro investiert, zwei Drittel davon entfallen auf die Übernahme der Mehrheit am Chemiekonzern Borealis. Damit hat auch die OMV im trend-Ranking wieder einen ersten Platz: zwar nicht als Umsatzkaiser, aber als Österreichs Investitionskönig. Im Ranking der investitionsfreudigsten Unternehmen folgen die ÖBB, obwohl auch die Bahn unter massivem Fahrgastenschwund litt, und die Wiener Stadtwerke. Mittlerweile läuft das Geschäft der OMV wieder prächtig, was übrigens für die Mehrzahl der „Verlierer“ von 2020 gilt.

ZWEITEILUNG DER WIRTSCHAFT. Was die genaue Analyse des trend-Rankings ebenfalls bestätigt: Österreichs Wirtschaft ist zweigeteilt wie selten zuvor. Nicht nur



EINE HALBE MILLIARDE EURO FÜR DIE ZUKUNFT. Der Halbleiterhersteller Infineon bleibt das forschungsfreudigste Unternehmen in Österreich.



KSV-CHEF RICARDO JOSÉ VYBIRAL: „Dank hohen Eigenkapitals sind viele große Unternehmen sehr gut durch die Krise gekommen.“

bei Einhaltung von Corona-regeln oder Impfbereitschaft gibt es Parallelwelten, sondern auch im Business. Der Graben verläuft zwischen Industrie und Dienstleistung. Während Erstere in Summe mit geringen Einbußen durch die Krise gekommen ist, hat es Dienstleister voll erwischt. „Üblicherweise treffen Wirtschaftsschocks die Industrie und weniger die Dienstleister, bei Corona war es umgekehrt“, analysiert Werner Hölzl. Bei Produktionsbetrieben



NICHT MEHR UMSATZKAISER, ABER INVESTITIONSKÖNIG. Sechs Milliarden Euro hat die OMV trotz Umsatzeinbruchs investiert, vor allem in die Borealis-Übernahme.

habe sich schon im zweiten Halbjahr 2020 eine Erholung abgezeichnet, so der Experte des Wirtschaftsforschungsinstituts (Wifo), während viele Dienstleister – auch durch die ausgefallene Wintersaison – noch tiefer ins Minus gerutscht sind. Betroffen ist vor allem die Tourismus- und Freizeitbranche, die überwiegend klein strukturiert ist. Was wiederum den Effekt erklärt, warum Große in der Regel besser durch die Krise kamen. ►

Die Investitionsfreudigsten

RANG	UNTERNEHMEN	Investitionsvolumen 2020 in Mio. Euro	Investitionsvolumen in % vom Nettoumsatz 2020	Investitionsvolumen in % vom Nettoumsatz 2019	Mitarbeiter 2020
1	2 OMV AG - Gr.	6.048,00	36,54	20,95	21.074
2	18 Öster. Bundesbahnen-Holding AG (ÖBB AG) - Gr.	3.352,70	82,11	61,28	40.945
3	24 Wiener Stadtwerke GmbH - Gr.	1.757,00	55,88	36,16	15.131
4	21 ams AG - Gr.	1.539,40	43,93	48,50	30.031
5	78 BundesimmobilienGmbH (BIG) - Gr.	1.079,70	91,02	76,86	967
6	3 Rewe International AG	920,00	5,79	5,23	94.743
7	5 Spar Österreich-Gruppe - Gr.	720,00	5,01	5,21	89.926
8	23 Verbund AG - Gr.	685,82	21,20	11,38	2.870
9	56 Lenzing AG - Gr.	668,80	40,97	11,59	7.358
10	15 Telekom Austria AG - Gr.	651,40	14,32	19,27	17.949

Die Forschungsintensivsten

RANG	UNTERNEHMEN	Aufwand für F&E 2020 in Mio. Euro	F&E-Aufwand 2020 in % vom Nettoumsatz 2020	F&E-Aufwand 2019 in % vom Nettoumsatz 2019	Mitarbeiter 2020
1	25 Infineon Technologies Austria AG - Gr.	498,00	16,02	16,86	4.517
2	21 ams AG - Gr.	423,00	12,07	13,85	30.031
3	12 BMW Group in Österreich - Gr.	367,00	6,29	5,37	5.145
4	54 AVL List GmbH - Gr.	204,00	12,00	10,20	11.000
5	63 Boehringer Ingelheim RCV GmbH & Co KG - Gr.	200,00	13,52	13,81	2.678
6	73 S&T AG - Gr.	184,10	14,67	15,18	6.067
7	61 Pierer Mobility AG - Gr.	137,70	9,00	9,11	4.586
8	84 Kapsch Group Beteiligungs GmbH - Gr.	134,80	11,85	11,85	6.673
9	76 AT & S Austria Technologie & Systemtechnik AG - Gr.	118,89	10,01	9,47	11.349
10	8 Andritz AG - Gr.	101,00	1,51	1,72	28.026

An aerial photograph of a narrow, winding road on a steep, rocky cliffside. The road is a light grey color and runs vertically through the center of the frame. Above the road, a dark shadow of an airplane is cast onto the sky. Below the road, a person is riding a motorcycle. The background shows a mix of dark blue sky with white clouds and green vegetation on the cliffside.

SEEING IS DECIDING

#ChangingPerspectives
To create future success

Perspektiven verändern, neue Wege beschreiten – für eine erfolgreiche Zukunft, für ein etabliertes Unternehmen in einer attraktiven Branche seit über 30 Jahren. Als renommierter Entwicklungs- und Umsetzungspartner aller führenden OEMs arbeiten wir heute an neuen Lösungen und den Materialien von morgen. Mit unseren Innovationen gestalten wir die Mobilität der Zukunft aktiv mit. Und so sind wir mittlerweile in den Flugzeugen von Boeing und Airbus, von Bombardier bis Sukhoi oder Rolls Royce an Board. facc.com

BEYOND HORIZONS

The FACC logo consists of the word "FACC" in a bold, white, sans-serif font, set against a white square background that is partially overlaid by a dark blue, angular shape.

FACC

► **MUT-FLÜGE IN DIE SONNE.** Doch auch innerhalb der TOP 500 hat die Pandemie tiefe Spuren hinterlassen. Mit AUA, dem Reiseveranstalter TUI, Do & Co sowie dem Flughafen Wien führen vier Tourismus- bzw. Gastronomie-Unternehmen die Liste der am meisten gebeutelten Betriebe an. Sie haben zwischen 60 und fast 80 Prozent ihres Umsatzes verloren. Immerhin bietet der bevorstehende Sommer eine gewisse Perspektive: Dank Impffortschritt sind die Reisebeschränkungen in vielen Ländern aufgehoben worden, was zu einem spürbaren Aufatmen der Branche führt. Die AUA hatte für das lange Fronleichnam-Wochenende Anfang Juni zusätzliche Flüge nach Griechenland, Italien und Spanien ins Programm genommen – wohl auch Mut-Flüge für einen Airline-Aufschwung. Do & Co wird nach langer Zeit demnächst wieder Gäste bei Formel-1-Rennen bewirten.

Mutig agiert haben auch alle jene, die trotz schwankenden Bodens Millionen in die Gestaltung der Zukunft investiert haben: nämlich die forschungsintensivsten Unternehmen unter den TOP 500. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt beträgt die F&E-Quote Österreichs 3,2 Prozent. Wer zur Topgruppe gehören möchte, muss da deutlich mehr bieten: 16 Prozent des Nettoumsatzes investierte Infineon Austria vergangenes Jahr in Forschung, was eine halbe Milliarde Euro ausmacht – und das bei stagnierendem Umsatz. Im Herbst hat der Halbleiterkonzern in Villach ein neues Forschungszentrum mit 600 Arbeitsplätzen in Betrieb genommen. „In Zeiten der höchsten Arbeitslosigkeit setzen wir auf Forschung



GLÄNZENDE GESCHÄFTE. Der Run aufs Gold hat der Münze Österreich eine Verdreifachung des Umsatzes gebracht – mehr hat kein anderes großes Unternehmen profitiert.

Trotz aller antizyklischer Investments ist die Verunsicherung in der Wirtschaft aber noch spürbar. So hat manch prominente Unternehmen aus Krisenbranchen wie Luftfahrt, Tourismus oder auch Autozulieferer heuer die Erhebung des trend zu Umsatz- und Mitarbeiterzahlen nur ungern oder gar nicht beantworten wollen. Dabei ist ohnehin klar, dass es sich um ein kaum vergleichbares Ausnahmejahr handelte, und viele der Krisenverlierer sind auch schon wieder gut unterwegs.

und Entwicklung“, sagt die Chefin Sabine Herlitschka.

STABILE FORSCHER. Auf F&E-Investitionen von über zwölf Prozent des Nettoumsatzes kommen auch der Pharmakonzern Boehringer Ingelheim, der IT-Spezialist S&T sowie der steirische Chip- und Sensorhersteller ans. Bei BMW Austria flossen 2020 über 360 Millionen Euro in die Motorenentwicklung – trotz eines Umsatzminus von fast 16 Prozent. Auffällig: Die Gruppe der forschungsfreudigsten Unternehmen hat sich gegenüber 2019 kaum verändert, lediglich AT&S sowie die Montana-Gruppe des Industriellen Michael Tojner sind neu in die Top Ten gestoßen.



STEFAN BRUCKBAUER, BANK AUSTRIA: „Erholung der österreichischen Wirtschaft sollte sich im zweiten Halbjahr kräftig beschleunigen.“

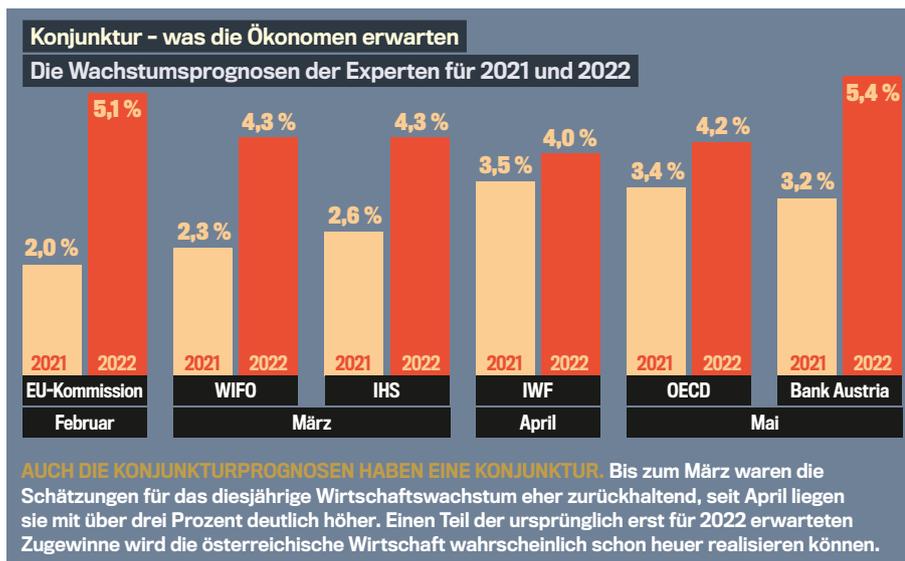
Ein Blick auf die Prognosen der Wirtschaftsforscher stimmt absolut optimistisch. Selbst Konjunkturprognosen haben eine Konjunktur: Je später sie dieses Jahr erfolgten, desto positiver fielen sie aus. Während die Erwartungen für das Wirtschaftswachstum 2021 anfänglich noch zwischen zwei und 2,6 Prozent lagen, bewegen sie sich seit April zwischen 3,2 und 3,5 Prozent (siehe Grafik).

So sieht die Bank Austria Österreichs Wirtschaft „auf einen spürbaren Erholungspfad einschwenken, gestützt auf den Konsum, der von Nachholeffekten in den besonders stark beeinträchtigten Branchen wie Tourismus und Handel profitieren wird“. Für Chefökonom Stefan Bruckbauer wird „das zweite Quartal 2021 am Beginn einer dauerhaften Erholung der heimischen Wirtschaft stehen, die sich im zweiten Halbjahr kräftig beschleunigen sollte“. Auch Dagmar Koch, Österreich-Chefin des Kreditversicherers Coface, der regelmäßig die Risiken für Zahlungsausfälle in verschiedenen Ländern und Branchen bewertet, gibt Entwarnung: „Auch wenn eine gewisse Unsicherheit bleibt, ist die österreichische Wirtschaft branchenübergreifend stabil. Als einziges Land in Westeuropa hat Österreich keine Branche mit ‚sehr hohem Risiko‘.“

2022 sollte sich die wirtschaftliche Erholung fortsetzen. Alle Prognosen gehen von einem Wachstum von über vier Prozent aus. Hält sich die Wirklichkeit an das, was von ihr erwartet wird, wird auch das TOP-500-Ranking im nächsten Jahr schon wieder die Rückkehr zur Normalität geschafft haben.

QUELLE: EIGENRECHERCH

FOTOS: MÜNZE ÖSTERREICH AG, BEIGESTELLT





41 YEARS OF PASSION



NOVOMATIC

Seit 1980 hat sich NOVOMATIC als Technologiepionier und innovativer Full Service-Anbieter der internationalen Gaming-Industrie etabliert und beliefert heute Kunden und Partner weltweit mit einem umfassenden Omni-Channel-Produktportfolio. Rund 21.000 Mitarbeiter in mehr als 45 Ländern bringen täglich Innovation auf den Punkt und entwickeln modernste Gaming-Technologien.

www.novomatic.com

Die Wirtschafts- und Digitalisierungsministerin **MARGARETE SCHRAMBÖCK** über staatliche Hilfen in Zeiten des Comebacks, die gesunkene Wettbewerbsfähigkeit in der EU und Maßnahmen gegen digitale Defizite in heimischen Betrieben.

„Wir tendieren in Europa dazu, uns kleiner zu reden, als wir sind“

INTERVIEW: ANDRÉ EXNER

TREND: Die Öffnungen schreiten – mit vielen Einschränkungen – voran. Wie rasch rechnen Sie mit einem echten Comeback der Wirtschaft?

MARGARETE SCHRAMBÖCK: Die Prognosen werden international und national ständig nach oben revidiert. Die OECD hat Österreich noch im Dezember 1,4 Prozent BIP-Wachstum für heuer vorhergesagt. Die EU-Prognose lag zuletzt aber schon bei 3,4 Prozent. Vielleicht wird es noch mehr. Daher bin ich überzeugt: Schulter an Schulter mit den Unternehmen werden wir es schaffen, sogar zu einem kleinen Wirtschaftswunder zurückzukehren. Die Basis dafür ist, dass sich so viele Menschen wie möglich impfen lassen.

**Die Industrie erholt sich gut, aber in vielen anderen Branchen geht es nur langsam voran. Müssen wir uns damit abfinden, dass im Dienstleistungsbe-
reich – etwa im Tourismus – ein Teil der Unternehmen auf der Strecke bleibt?**

Das wird nicht passieren, auch dank des guten Testangebots und der hohen Impfzraten. Ich erwarte, dass wir auch im Tourismus einen besseren Sommer haben werden, als viele befürchten.

Die Auslastungen sind vorerst niedrig, viele kleine Dienstleister haben noch wenig Geschäft. Wie sollen die das auf Dauer schaffen? Das Wichtigste ist, die Restriktionen so bald wie möglich aufheben zu können. Das wird eine Herausforderung, ganz klar. Auch die Industrie hat Probleme, etwa mit Lieferengpässen, weil die Lager der Großhändler noch nicht wieder aufgefüllt sind. Aber wir haben notleidende Unternehmen mit vielen Unterstützungsmaßnahmen gut durch die Krise gebracht und machen damit weiter, solange das erforderlich ist.

Kurze Zwischenfrage: Sehen Sie die Gefahr, dass eine Überhitzung bei den Rohstoffpreisen negative Auswirkungen auf das Tempo der Erholung haben wird? Rund um den Globus kehren alle in den Vollbetrieb zurück, und es gibt derzeit in den USA riesige Investitionen in öffentliche Infrastruktur. Dadurch steigt die Nachfrage nach Rohstoffen. Ich gehe aber davon aus, dass sich die Situation – genauso wie bei den Groß- und Zwischenhändlern, die ihre Lager wieder auffüllen – entspannen wird, und sehe somit keine Gefahr für die Erholung.



Was ist zu erwarten, wenn die staatlichen Hilfen für die Wirtschaft auslaufen? Es braucht ja Aufschwung, ohne Unternehmen künstlich am Leben zu erhalten. Kredite mit 100 Prozent Garantien waren in der ersten Phase der Pandemie notwendig. Wir werden aber schrittweise zurückkommen zu Unterstützungen, die nach vorne gerichtet sind. Die Kurzarbeit wird es in dieser intensiven Form nicht brauchen, aber in manchen Bereichen in einer abgeänderten Form. Schreckensszenarien wie einen „Insolvenz-Tsunami“ haben wir verhindert, und es wird auch kein solcher kommen. Ein wichtiges Instrument für Wachstum ist die Investitionsprämie – die größte wirtschaftliche Einzelmaßnahme seit dem Zweiten Weltkrieg mit einem Volumen 7,8 Milliarden Euro. Die ersten Auszahlungen erfolgen jetzt und werden nachhaltig positive Auswirkungen auf die Konjunktur der nächsten Jahre zeigen.

Aber ist es nicht so, dass nicht bloß Österreich, sondern die gesamte EU während der Pandemie an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber USA und China verloren hat? Wie besorgniserregend ist das für Sie? Wir tendieren in Europa dazu, uns kleiner zu reden, als wir sind. Die EU ist noch immer der Markt mit dem höchsten Wohlstandsniveau. China macht vieles gut, auch die USA, aber sie sind nicht in allem besser. Wo wir aufholen müssen, ist die Innovation – und auch bei manchen Produktionen. Die Pandemie hat eindrucksvoll gezeigt, dass wir etwa Pharmaproduktion in Europa brauchen.

Der Rückfall hat auch mit Defiziten in der Digitalisierung zu tun. Wie beurteilen Sie den Digitalisierungsstatus der österreichischen Wirtschaft im internationalen Vergleich? Wir müssen drei Bereiche unterscheiden: Bildung, Wirtschaft und Verwaltung. Was die Verwaltung betrifft, haben wir sehr große Schritte gemacht und sind innerhalb der EU auf Platz drei vorgerückt – vor uns sind nur Estland und Malta. Mit dem Digitalisierungsfonds stehen 160 Millionen Euro für eine digitale Verwaltungsreform bereit. 75 Prozent der Österreicher machen ihre Steuererklärung digital, in Deutschland liegt diese Zahl bei 45 Prozent. Bei der Bildung geht es um den Ausbau der digitalen Kompetenzen. Da haben wir mit fit4internet oder auch der Allianz für digitale Skills und Berufe

wichtige und sehr gut funktionierende Plattformen. Wir treiben aktuell auch die Digitalisierung in den Schulen voran. Im Unternehmenssektor sind unsere Leitbetriebe sehr gut digitalisiert. Die Herausforderung liegt im Mittelstand und bei Kleinen, die wir dabei mit einer Vielzahl von Maßnahmen unterstützen. Zum Beispiel mit den Digital Innovation Hubs oder mit 15 Millionen Euro E-Commerce-Förderung für kleinere Händler.

Kann man auch bei KMU von einem Digitalisierungsschub durch die Pandemie sprechen? Das ist eindeutig der Fall: Die Digitalisierungsdekade für KMU wurde mit Covid-19 eingeläutet. Die Unternehmen wissen jetzt, dass sie etwas tun müssen. Und sie brauchen nicht nur Geld. Daher haben wir österreichweit sechs Innovation Hubs mit unterschiedlichen Schwerpunkten eingeführt, die der Landwirtschaft genauso wie dem kleinen Bäcker und Handwerker zielgerichtete Unterstützung bieten.

Oft liegen die Probleme im Engpass bei ausgebildeten Fachkräften. Welche Hilfe gibt es konkret für KMU zur Verbesserung der digitalen Skills ihrer Mitarbeiter? Zunächst den „Digi-Tausender“: KMU haben Anspruch auf 1.000 Euro pro Mitarbeiter, um die digitale Weiterbildung zu forcieren, etwa im Bereich Cyber-Security oder für die Gestaltung und Betreuung einer Website. Dazu kommen Innovationscamps der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) im Volumen bis 500.000 Euro, die auch Kooperation zwischen größeren Unternehmen und dem Mittelstand zum Ziel haben und etwa kleinen Zulieferern helfen, in puncto Digitalisierung besser zu werden. Das Austria Wirtschaftservice (aws) im Rahmen der Digitalisierungsförderungen unterstützt KMU im E-Commerce mit einem nicht rückzahlbaren Zuschuss für 20 Prozent der Projektkosten bis 60.000 Euro.

Die Bundesregierung hat eine Qualifizierungsoffensive für Menschen angekündigt, die beim AMS gemeldet sind. Wie

steht es damit? Das AMS hat in der Pandemie auch auf digitale Formate umgestellt, um Menschen zu erreichen – diese haben inzwischen mehr als 70.000 Menschen in Anspruch genommen. Und ja, einer der Schwerpunkte der Qualifizierung liegt in der Digitalisierung, und ich bin überzeugt, dass viele die Chancen nutzen werden, um ihre Fähigkeiten zu verbessern und damit erfolgreich am Arbeitsmarkt unterzukommen.

Mit welchen weiteren Maßnahmen lässt sich der digitale Fachkräftemangel reduzieren? Beispielsweise mit dem Modell der verkürzten Lehrzeit für Maturanten. Dieses Modell ist gerade in Oberösterreich sehr erfolgreich, mit viel Zulauf und – was besonders erfreulich ist – mit einem sehr hohen Frauenanteil in Bereichen wie Mechatronik und E-Commerce. Bei diesem Modell hören wir auf die Unternehmen und auf ihre Anforderungen aus der Praxis, die oft aus den lokalen Clustern kommen, welche Schwerpunkte in der Ausbildung aktuell gesetzt werden sollen.

In vielen wichtigen Technologiebereichen scheint der Zug für die EU abgefahren, an der Dominanz von IT-Riesen aus den USA und Asien lässt sich nicht mehr rütteln. Worauf sollten sich europäische Innovationen konzentrieren? Die EU hat den Entwurf einer Verordnung für künstliche Intelligenz (KI) präsentiert. Wäre das ein lohnendes Feld? Der Entwurf der KI-Verordnung ist begrüßenswert, wir unterstützen diesen Vorstoß der EU-Kommission. Denn er zeigt klar: Wir wollen keinen Überwachungsstaat in Europa. Im Mittelpunkt der KI-Lösungen sollten nicht „Social Credits“ wie in China oder Möglichkeiten zur Nutzung der Gesichtserkennung liegen – sondern Lösungen, die Unternehmen in der Praxis unterstützen. Dieser Entwurf ist auch ein Zeichen dafür, dass die EU aktiv auf der Suche nach Themenschwerpunkten ist, wo wir erfolgreich sein können und unsere Stärken ausspielen können. Meiner Ansicht nach liegen diese auch bei KI eher im Business-to-Business als im Business-to-Consumer.



BERNHARD SPALT. Der neue CEO der Erste Group Bank baute den Vorstand im Corona-Jahr gleich großflächig um.



Mehr Geld für die Absicherung

Die heimischen Bankenbosse haben ihre Institute 2020 gegen **KREDITAUSFÄLLE** gewappnet, auch wenn dadurch die Gewinne geschmälert wurden.

Die österreichischen Banken sind stark ins erste Quartal 2021 gestartet. Im Schnitt liegen die Zahlen um 20 Prozent über jenen des Vorjahres. Was überraschend ist, denn die Coronapandemie brach 2020 so richtig erst Mitte März aus, hatte zuvor noch keine größeren Auswirkungen auf die Ergebnisse. Johann Strobl, CEO der Raiffeisenbank International (RBI), meint daher: „Ich bin für 2021 zuversichtlich, wenngleich die Pandemie natürlich einen Zuwachs unserer Risikokosten verursacht hat.“

Die RBI legte im Zuge der Krise deutlich mehr Geld für faule Kredite zurück: 630 Millionen Euro nach 234 Millionen im Vorjahr. Deswegen hat sie 2020 um rund ein Drittel weniger Gewinn gemacht. Unterm Strich blieben 804 Millionen Euro übrig, um 34,5 Prozent weniger als im Vergleichszeitraum.

Die Erste Group Bank war noch vorsichtiger: Sie legte 2020 für mögliche

VON THOMAS MARTINEK

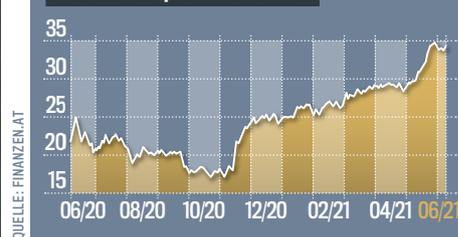
Kreditausfälle 1,3 Milliarden Euro als Risikovorsorge zur Seite. Den Gewinn hat das Institut dadurch halbiert: auf 783 Millionen Euro. Im Jahr 2019 waren es 1,47 Milliarden Euro.

Die Chefs der heimischen Großbanken rechnen mit einer Zunahme der Firmenpleiten im zweiten Halbjahr 2021, mit den getroffenen Rückstellungen ist der



JOHANN STROBL. Der RBI-Boss ist für das heurige Jahr vorsichtig optimistisch.

Erste Group Aktie in Euro



heimische Finanzsektor dafür aber gut gerüstet. Und weil die Wirtschaft jetzt wieder besser als erwartet läuft, werden die Vorsorgen wahrscheinlich gar nicht in vollem Umfang benötigt. Was zusätzliche Gewinne 2021 erwarten lässt.

DIVIDENDEN. Das Corona-Jahr brachte besonders für Aktionäre der börsennotierten Banken eine herbe Enttäuschung. Die Dividendenzahlungen für 2019 fielen aus. Die EZB sprach eine Empfehlung aus, die für Ausschüttungen vorgesehene Gewinnanteile einzubehalten. Heuer können Aktionäre dafür jedoch mit einer Sonderdividende rechnen. Die Aktionäre der RBI erhalten 0,45 Euro je Aktie für 2020, und wenn die EZB ihre Empfehlung endgültig zurücknimmt, eine weitere Sonderzahlung. Die Erste Group reduziert die Ausschüttung für 2020 von 0,75 auf 0,50 Euro. Dafür gibt es zusätzlich für 2019 einen Euro je Aktie der Erste Group Bank – die unter allen heimischen Bank-Werten auch die beste Kursperformance während Krise gezeigt hat.

FÜHRUNGSWECHSEL. In der Erste Group trat im Corona-Jahr auch ein neuer CEO an. Bernhard Spalt übernahm mit Jahresbeginn 2020 das Ruder von Langzeit-General Andreas Treichl. Was für manche überraschend kam. Denn eigentlich wählte sich Retail-Vorstand Peter Bosek schon als neuer Boss. Er übernahm zwar die Führung der Erste Bank Österreich, doch nicht lange. Im September 2020 verließ er nach 24 Jahren das Unternehmen und wechselte als CEO zur Luminor Bank, dem zweitgrößten Kreditinstitut in Litauen.

Während es in den Führungsetagen der anderen Großbanken eher ruhig zugeht, baute der neuen Erste-Boss Spalt den Vorstand gleich großflächig um: Thomas Schaufler und Digitalisierungschef Maurizio Poletto zogen in den Vorstand der Gruppe ein. Und mit Gerda Holzinger-Burgstaller übernahm erstmals eine Frau die Führung der Erste Bank in Österreich. **T**

FOTOS: SEBASTIAN REICH, NEWS RICARDO HERRGOTT

Österreichs TOP-Banken

Das Ranking der 15 größten Banken, gereiht nach der Bilanzsumme 2020.

RANG	RANG	UNTERNEHMEN	EIGENTÜMER	BILANZSUMME 2020 in Mio. Euro, in Klammer: Veränderung ggü. 2019 in %	MITARBEITER 2020 in Klammer: Veränderung ggü. 2019 in %	EIGENKAPITALRENDITE 2020 in %, in Klammer: 2019	Nettozinssumme 2020 in %, in Klammer: 2019	Anteil Nettozinsergebnis 2020 in % der Betriebseinnahmen, in Klammer: 2019	Anteil Provisionsergebnis 2020 in % der Betriebseinnahmen, in Klammer: 2019	Anteil Handelsergebnis 2020 in % der Betriebseinnahmen, in Klammer: 2019	Kernkapitalquote (CET-1) 2020 in %, in Klammer: 2019	Cost-Income-Ratio 2020 in %, in Klammer: 2019
1	1	Erste Group Bank AG Gr. 1)	Institutionelle Investoren 43,44%; Sparkassenbeteiligungs GmbH & Co KG 10,6%; unbekannt (Institut. und private Investoren) 10,07%; Caixa-Bank S.A., ES 9,92%; ERSTE Stiftung direkt 5,9%; private Investoren Österreich 5%; T. Rowe Price 4,31%; BlackRock, Inc. 4,04%; andere Syndizierte (andere Syndikatspartner der Aktionärsvereinbarung Erste Stiftung, Sparkassen und CaixaBank) 3,08%; Sparkassenstiftungen 1,67%; identif. Handelspositionen (inkl. Market Makers, Prime Brokerage, Proprietary Trading, Collateral und Stock Lending, Positionen ersichtlich durch Banklisten bei Depotbanken) 1,16%; Mitarbeiter 0,81%	277.394,00 (12,90)	47.229 (-0,58)	3,49 (7,18)	1,83 (2,09)	66,73 (65,42)	27,63 (27,58)	1,92 (4,39)	14,20 (13,70)	59,00 (59,00)
2	2	Raiffeisen Bank International AG (RBI) Gr.	Raiffeisen-Landesbanken 58,8%; in- & ausländischer Streubesitz 41,2%	165.959,00 (9,04)	45.414 (-3,11)	8,63 (12,84)	2,04 (2,58)	62,39 (62,32)	33,46 (32,82)	1,81 (-0,31)	13,60 (13,90)	56,80 (56,50)
3	3	UniCredit Bank Austria AG Gr. 2)	UniCredit S.p.A., IT 99,996%; Betriebsratsfonds des Betriebsrats der Angestellten der UniCredit Bank Austria AG, Region Wien; Privatstiftung zur Verwaltung von Anteilsrechten 0,004%	118.510,00 (16,57)	5.215 (-1,62)	0,24 (8,23)	0,82 (0,92)	51,07 (49,41)	37,20 (35,65)	3,38 (3,19)	20,10 (18,90)	66,10 (59,20)
4	4	Bawag Group AG Gr.	Streubesitz (davon 5,6% T.Rowe Price, US) 78,2%; GoldenTree Asset Mgmt. L.P., US 21,8%; T. Rowe Price, US 5,6%	53.128,00 (16,35)	3.580 (-3,09)	7,32 (13,02)	1,86 (2,06)	78,16 (70,86)	21,74 (22,85)	0,10 (6,29)	14,00 (13,30)	44,30 (42,70)
5	5	Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG Gr. 3)	Raiffeisenbankengruppe OÖ Verbund eGen (75 OÖ Raiffeisenbanken) 98,92%; RLB Holding eGen OÖ 1,08%	48.568,70 (9,49)	6.154 (1,25)	3,42 (5,48)	0,91 (0,96)	35,27 (35,12)	15,81 (15,16)	1,03 (0,85)	15,53 (14,64)	69,80 (73,50)
6	6	Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG Gr. 4)	Raiffeisen - Holding NÖ - Wien reg. Gen.mBH 100%	28.662,71 (3,83)	1.178 (3,24)	-12,61 (9,05)	0,65 (0,61)	442,66 (33,37)	138,50 (12,61)	-67,53 (2,19)	18,20 (18,90)	54,30 (33,40)
7	7	Oberbank AG Gr. 5)	Streubesitz (davon Mitarbeiter-Bet. - 4,2%; Generali 3 Banken Holding AG - 1,6%) 40,7%; Parteien des Syndikatvertrags (BTV AG - 16,2%; BKS AG - 14,8%; Wüstenrot Wohnungswirtschaft reg. Gen.mBH - 4,5%) 35,5%; Cabo Bet.GmbH (indirekt: Unicredit Bank Austria AG) 23,8%	24.432,93 (7,03)	2.168 (0,84)	4,06 (7,30)	1,43 (1,65)	66,82 (59,89)	33,85 (28,24)	0,29 (0,41)	17,84 (17,59)	58,49 (50,04)
8	8	Steiermärkische Bank und Sparkassen AG Gr. 6)	Steiermärkische Verwaltungsparkasse 73,58%; Erste Bank der österr. Sparkassen AG 25%; Mitarbeiter 1,42%	18.537,00 (7,79)	3.044 (11,95)	4,28 (10,79)	1,54 (1,66)	57,24 (52,42)	30,02 (27,88)	0,00 (0,00)	19,50 (18,50)	57,30 (53,80)
9	9	Raiffeisen-Landesbank Steiermark AG Gr.	RLB-Stmk Holding eGen 84,08%; Steirische Raiffeisenbanken 13,13%; RLB-Stmk Verwaltung eGen 2,79%	17.697,34 (15,63)	904 (-1,85)	1,72 (6,43)	0,69 (0,67)	42,91 (35,45)	15,35 (13,87)	-0,57 (-2,30)	18,20 (19,60)	44,90 (40,10)
10	10	Hypo Noe Landesbank für Niederösterreich und Wien AG Gr. 7)	NÖ Landes-Beteiligungsholding GmbH (indirekt: Land NÖ) 70,49%; NÖ BET GmbH (indirekt: Land NÖ) 29,51%	16.417,00 (12,66)	730 (-3,95)	4,49 (4,45)	0,83 (0,79)	87,18 (88,32)	11,74 (12,73)	1,15 (-1,05)	17,92 (19,19)	53,29 (59,51)
11	11	Hypo Vorarlberg Bank AG Gr. 8)	Vorarlberger Landesbank Holding 76,87%; Austria Beteiligungs-GmbH (Landesbank Baden-Württemberg - 15,4179%; Landesbank Baden-Württemberg - 7,7089%), DE 23,13%	15.296,77 (9,42)	694 (-3,48)	3,03 (5,87)	1,19 (1,24)	83,41 (82,30)	16,59 (17,70)	0,00 (0,00)	14,34 (14,07)	51,18 (53,24)
12	12	Allgemeine Sparkasse Oberösterreich Bank AG Gr. 9)	Anteilsverwaltung Allgemeine Sparkasse 57,28%; Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG 39,19%; ASK Privatstiftung 2,35%; Stadtgemeinde Schwannstadt 1,04%; Regionalfonds der Sparkasse Oberösterreich Grieskirchen 0,14%	14.895,70 (12,31)	1.377 (-1,64)	5,00 (6,34)	1,26 (1,44)	57,94 (58,70)	37,58 (35,14)	1,31 (8,18)	16,85 (17,48)	63,90 (64,30)
13	13	Volksbank Wien AG Gr.	Republik Österreich 25%; VB Wien Bet. eG 10,49%; VB Baden Beteiligung e.Gen. 8,37%; Volksbank Tirol AG 7,13%; VB Ost Verw eG 6,61%; VB NÖ Süd eG 5,29%; Volksbank Steiermark AG 5,11%; Volksbank Salzburg eG 4,48%; VB Verbund-Bet.eG 3,81%; VB Südburgenland Verw. eG 3,11%; Volksbank NÖ AG 3,08%; WV Bet. eG 3%; VB Weinviertel Verw. eG 2,81%; Volksbank OÖ AG 2,76%; Volksbank Vorarlberg G e.Gen. 2,35%; Volksbank Kärnten eG 2,22%; Öst. Ärzte- und Apothekerbank AG 1,45%; VB Bet. Obersdorf-Wolkersdorf-Deutsch-Wagram eG 1,29%; Verw.genossenschaft Gärtnerbank e.Gen. 0,77%; Volksbanken Holding eGen 0,62%; SPARDA AUSTRIA Holding eG 0,26%	14.281,00 (12,41)	1.272 (-0,55)	3,39 (6,38)	0,86 (1,06)	67,48 (69,16)	33,28 (32,16)	-0,75 (-1,33)	16,80 (14,90)	73,20 (78,20)
14	14	Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft (BTV) Gr.	Parteien des Syndikatsvertrags (Generali 3Banken Holding AG - 14,84%; BKS Bank AG - 14,00%; Oberbank AG - 13,85%; Wüstenrot Wohnungswirtschaft reg. Gen.mBH - 2,5%) 45,19%; Cabo BeteiligungsGmbH 37,53%; UniCredit Bank Austria AG 9,85%; Streubesitz 6,15%; BTV Privatstiftung 1,28%	13.969,00 (11,32)	1.414 (-2,82)	2,97 (7,24)	0,99 (1,24)	45,37 (41,58)	18,93 (14,68)	0,03 (1,10)	13,80 (13,10)	64,80 (57,90)
15	15	Sberbank Europe AG Gr.	Sberbank of Russia, RU 100%	12.942,00 (7,07)	3.863 (-1,18)	0,00 (3,51)	1,93 (2,13)	70,33 (69,32)	25,95 (26,45)	3,75 (4,20)	18,00 (17,00)	79,30 (73,90)

1) Aktionärsstruktur per 28.04.2021

2) Vergleichszahlen 2019 an die heutige Struktur und Methodik angepasst (recast); Kapitalquoten gemäß Basel 3 nach dem aktuellen Stand der Übergangsbestimmungen, bezogen auf alle Risiken

3) Nettozinsergebnis ohne Berücksichtigung der at-equity Unternehmen. Bei der Deckung der Non-performing Loans handelt es sich um die Coverage Ratio II.

4) Das Geschäftsentwicklung 2020 ist von Vorsorgen in Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie geprägt. Jahresergebnis sowie Betriebseinnahmen zeigen sich folglich aufgrund von Bewertungen, Impairments und Covid-19-Effekten rückläufig bzw. negativ. Dennoch konnte die Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien ihre solide Entwicklung fortsetzen und sehr gute operative Ergebnisse erwirtschaften.

5) Der Vorjahreswert der Forderungen an Kunden wurde angepasst, da die Wertberichtigungen gem. IFRS 9 seit dem Geschäftsjahr 2020 von den entsprechenden Bilanzpositionen gekürzt werden. Zuvor wurden diese als eigene Bilanzposition ausgewiesen.

6) Berechnung der Cost-Income-Ratio 2020 und 2019 bereinigt um Sondereffekt aus der Wertminderung der at equity bilanzierten Beteiligung an der RBI.

7) Die Kerntrträge entwickelten sich anhaltend stark (Zinsüberschuss plus 9,5 Prozent vs. 2019; Provisionsergebnis trotz Lockdown-Maßnahmen plus zwei Prozent vs. 2019). Fortlaufende Effizienzsteigerungen führten zu einer weiteren Verringerung des Verwaltungsaufwandes (minus 4,7 Prozent vs. 2019). Die Cost-Income-Ratio (CIR) reduzierte sich auf 53,29 Prozent (2019: 59,51 Prozent). Das Kapital- und Risikoprofil blieb robust - mit einer Non-Performing-Loan-Quote von 0,78 Prozent (31.12.2019: 0,96 Prozent) und einer

harten Kernkapitalquote (CET1) von 17,92 Prozent (31.12.2019: 19,19 Prozent). Der Nettogewinn erhöhte sich trotz höherer Risikovorsorgen um 5,6 Prozent auf 41,2 Mio. Euro (2019: 37,7 Mio. Euro).

8) Die Cost-Income-Ratio konnte trotz der Auswirkungen durch COVID-19 stabil gehalten werden. Die Kapitalquoten sind weiterhin stabil.

9) Angabe der harten Kernkapitalquote wie 2019 aus dem Einzelabschluss.



GUT GEMEISTERT
haben Mitarbeiter und Kunden den Schritt in eine digitale Versicherungswelt, freut sich VIG-CEO Elisabeth Stadler.



KOSTENSENKUNG
und die Übernahme des AXA-Ostgeschäfts prägten für UNIQA-CEO Andreas Brandstetter das Jahr 2020.



NACH DER KRISE
wird die Welt durch die Kombination von Analog und Digital geprägt sein, meint Generali-CEO Gregor Pilgram.

Kein Jahr wie jedes andere

Das letzte Jahr hielt für die **VERSICHERUNGSBRANCHE** einige Hürden bereit, hatte aber auch seine positiven Seiten. Etliche Assekuranzen haben sich in der Krise neu aufgestellt.

Nein, sie sind nicht die besten Freunde, die EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) und Europas Assekuranzen. Die Aufsichtsbehörde hat der EU-Kommission empfohlen, den Versicherern eine Reduktion der Kfz-Prämien zu verordnen, da 2020 pandemiebedingt ja weniger Autos auf den Straßen unterwegs waren. Der Vorstoß scheiterte am vehementen Widerstand der Branche – die noch einmal Glück gehabt hat. So kann der Jahresbericht der heimischen Assekuranzen für 2020 einen leichten Anstieg des Kfz-Prämienaufkommens um 0,9 Prozent auf knapp 1,85 Milliarden Euro ausweisen, die Leistungen gingen hingegen um 11,2 Prozent auf 1,103 Milliarden zurück.

Insgesamt bescherte das vergangene Jahr Österreichs Versicherungen aber ei-

nige Herausforderungen, nämlich „von einem Tag auf den anderen Tausende Mitarbeiter ins Homeoffice zu schicken, trotzdem den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten“, so Elisabeth Stadler, CEO der Vienna Insurance Group (VIG). Ausgedehnte Lockdown-Perioden schränkten die Möglichkeiten für persönliche Kontakte mit den Kunden erheblich ein. So konnte die heimische Versicherungsbranche ihr Prämienaufkommen nur noch um 1,5 Prozent steigern. 2019 lag die Wachstumsrate um die Hälfte höher.

Doch die Branche hat sich schnell angepasst. „Dass die digitale Welt so rasch Wirklichkeit wird, hätten wir in dieser Form nicht erwartet. Nahezu alle Mitarbeiter, Kunden und Partner haben diesen Digitalisierungsschritt sehr gut gemeis-

tert und mit ihrer positiven Einstellung zu einer stabilen Entwicklung trotz Pandemie beigetragen“ (Stadler).

Überwunden ist die Gefahr aber noch nicht. „Derzeit befinden wir immer noch vor dem Ende der Krise, da steht die Sicherheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Kundinnen und Kunden im Vordergrund. Gleichzeitig bereiten wir uns auf die Welt nach Corona vor. Sie wird aus einer Mischung aus Physisch und Digital bestehen“, blickt Gregor Pilgram, CEO der Generali in Österreich, in die Zukunft.

Veränderungen brachte 2020 jedenfalls auch für die UNIQA. Mit der Milliarden-Akquisition des Ostgeschäfts der AXA, der Gründung des Gesundheits-Dienstleisters Sanus X sowie der Umsetzung eines Strategiprogramms setzte CEO Andreas Brandstetter einen deutlichen Akzent: „Wir haben das Unternehmen kundenzentriert komplett neu organisiert, haben ein Kostensenkungsprogramm beschlossen – verbunden mit einem schmerzhaften Mitarbeiterabbau. Das berühmte Zitat „Never waste a good Crisis“ haben wir, glaube ich, ganz gut mit Leben erfüllt.“ **T**

VON FRANZ C. BAUER

Österreichs TOP-Versicherungen

Das Ranking der 15 größten Assekuranzen, gereiht nach dem abgegrenzten Prämienvolumen 2020.

RANG	RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN	BILANZIERUNGSART	EIGENTÜMER	ABGEGRENZTE PRÄMIE in Mio. Euro		Anteile in %								Mitarbeiter		Rendite auf Kapitalanlagen in %		Net Combined Ratio in %		Überdeckung 2020 in %		Return on Equity 2020 in %		Eigenkapitalquote 2020 in %	
						2020	Veränderung ggü. 2019 in %	Schadens-/Unfallversicherung		Klassische Lebensversicherung		Index- und fondsgebundene Lebensversicherung		Krankenversicherung		2020	Veränderung ggü. 2019 in %	2020	2019	2020	2019	Überdeckung 2020 in %	Return on Equity 2020 in %	Eigenkapitalquote 2020 in %			
								2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019												
1	1		Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe Gr. 1)	IFRS	Wiener Städtische Versicherungsverein - Vermögensverwaltung - Vienna Insurance Group 72,47%; Stammaktien im Streubesitz 27,53%	9.336,60	0,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25.680	-0,22	1,39	2,35	95,00	95,40	107,58	4,38	10,48
2	2		Unica Insurance Group AG Gr.	IFRS	Unica Versicherungsverein Privatstiftung (Austria Vers.verein Bet.-Vwvtg GmbH - 41,3%; Unica Vers.verein Privatstiftung - 7,7%) 49%; Streubesitz 36,4%; RZB Vers. bet. GmbH (RBI) 10,9%; Kollegialität Vers. verein Privatstiftung 3%; eigene Aktien 0,7%	5.029,50	3,46	55,85	55,10	21,02	21,80	-	-	23,14	23,10	13,408	2,84	1,97	2,31	97,80	96,40	105,46	0,56	10,89			
(2)	(2)		Wiener Städtische Versicherung AG - Vienna Insurance Group	UGB	Vienna Insurance Group AG - Wiener Versicherung Gruppe (direkt & indirekt) 97,75%; Erste Group Bank AG 2,15%; Wiener Städtische Wechselseitiger Versicherungsverein - Vermögensverwaltung - Vienna Insurance Group 0,1%	2.599,55	2,02	33,80	33,70	28,07	30,18	22,05	20,35	16,09	15,78	3,835	-0,90	-	-	91,50	92,50	103,89	15,86	2,21			
3	3		Generali Versicherung AG	UGB	Generali Beteiligungsverwaltung GmbH (Assicurazioni Generali S.p.A., IT) 74,99%; Generali Beteiligungs- und Vermögensverwaltung GmbH (Assicurazioni Generali S.p.A., IT) 25,01%	2.423,78	1,89	60,45	61,05	17,92	18,35	7,97	7,30	13,66	13,30	4,450	1,27	2,55	3,36	90,83	91,13	112,21	21,23	7,31			
4	4		Allianz Versicherung in Österreich Gr. 2)	IFRS	Allianz SE (indirekt), DE 100%	1.464,40	0,87	68,63	65,34	20,29	21,61	4,78	4,70	6,31	5,87	2,304	-4,40	-	-	84,90	88,90	-	-	-			
5	5		Grawe - Vermögensverwaltung (Grawe Group) Gr.	UGB	Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	900,02	5,02	56,05	54,05	38,22	41,10	5,74	4,85	-	-	5,188	10,93	3,31	3,54	98,67	98,91	117,11	7,68	13,37			
(5)	(5)		DONAU Versicherung AG Vienna Insurance Group	UGB	Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe 74,237%; VIG-AT Beteiligungen GmbH 25,736%	671,00	-1,03	68,44	66,98	19,75	21,56	9,16	9,12	2,65	2,33	1,389	-0,79	1,80	2,36	93,50	97,40	103,10	8,06	2,98			
6	6		Merkur Versicherungs AG 3)	UGB	Merkur Wechselseitige Versicherungsanstalt - Vermögensverwaltung 100%	529,28	3,68	7,43	7,70	6,14	6,54	1,95	2,25	84,47	83,53	860	-0,12	1,50	2,52	-	-	106,47	2,21	6,92			
7	7		Ergo Versicherung AG 4)	UGB	ERGO Austria International AG (Ergo International AG, DE) 94,69%; ERGO International AG, DE 5,31%	485,36	-1,05	17,91	14,58	65,09	62,40	17	23,02	-	-	601	-11,09	2,18	2,19	103,60	105,20	109,80	-0,91	6,63			
8	8		Wüstenrot Versicherungs-AG	UGB	Bausparkasse Wüstenrot AG 97,1%; Wiener Städtische Versicherung AG Vienna Insurance Group 2,9%	406,50	-0,73	39,43	38,66	56,19	56,90	3,05	3,13	1,33	1,32	1,079	0,65	2,58	2,92	-	-	109,67	11,40	7,34			
9	9		Helvetia Versicherungen AG	UGB	Helvetia Holding AG (indirekt), CH 100%	398,8	383,10	61,81	60,85	10,29	11,46	27,91	27,67	-	-	874	-1,45	-	2,27	90,00	95,60	103,51	19,02	4,38			
10	10		Zürich Versicherungs AG 5)	UGB	Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, CH 99,98%; Credit Suisse AG, CH 0,02%	376,83	1,03	65,29	64,61	17,59	19,03	16,85	16,35	-	-	1,269	4,10	2,01	4,36	93,30	99,50	88,64	22,10	4,26			
11	11		Oberösterreichische Versicherung AG	UGB	OÖ Wechselseitige Versicherung Vermögensverwaltung 90,04%; RLB OÖ 9,96%	376,30	2,31	73,08	71,64	17,17	17,73	9,75	10,63	-	-	683	-1,01	0,93	1,07	84,40	88,30	117,79	7,92	11,77			
12	12		Niederösterreichische Versicherung AG	UGB	LK-NÖ Holding GmbH 100%	308,68	3,04	85,03	84,56	13,40	14,21	1,56	1,24	-	-	669	-1,47	1,69	2,99	83,30	87,60	119,48	10,89	18,48			
13	13		Bawag P.S.K. Versicherung AG	UGB	Generall Versicherung AG 74,999%; Bawag P.S.K. AG 25,001%	187,00	-10,10	-	-	64,17	74,52	35,83	25,96	-	-	83	-2,35	-	-	-	-	107,49	15,03	3,86			
14	15		Österreichische Hagelversicherung VVaG 6)	UGB	Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	185,12	12,95	100	100	-	-	-	-	-	-	99	3,13	-	-	-	-	21,46	88,03				
15	14		Österreichische Beamtenversicherung (ÖBV), VVaG	UGB	Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit	173,45	-2,12	13,16	12,58	80,40	83,52	6,46	3,89	-	-	602	-0,99	2,59	3,45	-	-	104,38	-10,03	3,90			

1) Von den verrechneten Prämien entfielen auf die Sparte Leben/laufende Prämien 25,5 Prozent, auf Leben/Einmalbeitrag 8,7 Prozent, auf Kfz/Kasko 12,7 Prozent, auf Kfz-Haftpflicht 14,9 Prozent, auf Sonstige Sachversicherungen 31,5 Prozent und auf die Krankenversicherung 6,7 Prozent. Embedded Value Angabe für das Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft.
 2) Die Finanzdaten beziehen sich auf die Allianz Elementar Versicherung AG und die Allianz Lebensversicherung AG.
 3) Die Merkur Versicherung AG schließt das Jahr 2020 insgesamt mit Prämien über alle Sparten in der Höhe von 541,1 Mio. Euro ab. Im Kerngeschäft der Krankenversicherung konnte ein Plus von 4,8 Prozent erzielt werden.
 4) Hauptvertriebspartner der Gruppe sind die UniCredit Bank Austria AG sowie die Volksbanken-Gruppe. Gleichzeitig wurde die Kooperation mit Media Markt Saturn erweitert.

5) Die Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft (kurz Zürich) entwickelte sich gut im Ausnahmejahr 2020. Zürich hat das Geschäftsjahr 2020 sehr zufriedenstellend abgeschlossen. Das Unternehmen erzielte eine positive Entwicklung in den Finanzkennzahlen, gewann trotz Einschränkungen aufgrund der COVID-19-Pandemie neue Kundinnen und Kunden und steigerte die Kundenzufriedenheit. Die direkten Prämieinnahmen der Schaden-Unfall Versicherung in der Höhe von 542 Mio. Euro stiegen um 2,8 Prozent und damit über dem Marktniveau von 2,6 Prozent. In der Lebensversicherung sanken die Prämien im Vergleich zum Vorjahr um zwei Mio. Euro oder um 1,6 Prozent und damit um 0,2 Prozentpunkte mehr als der Markt. Hauptgrund dafür war das Einmalerlagsgeschäft, während die laufenden Prämien sich deutlich besser als der Markt entwickelten. Im Jahr 2020 beliefen sich die Schadenzahlungen brutto in der Schaden-Unfall-Versicherung auf 315 Mio. Euro

und lagen damit um 8,8 Prozent unter dem Vorjahr. Dabei blieb auch die Anzahl der Schäden marktkonform deutlich hinter dem Vorjahresniveau zurück. In der Lebensversicherung sanken die Versicherungsleistungen um 14 Mio. Euro auf 156 Mio. Euro, was überwiegend auf reduzierte Ablaufleistungen in der klassischen Lebensversicherung zurückzuführen war. Die Combined Ratio netto (kombinierte Schaden-Kosten-Quote nach Rückversicherungsabgabe) verbesserte sich aufgrund der Schadenentwicklung von 99,5 Prozent auf 93,3 Prozent. Der Schadensatz sank nicht nur aufgrund von Covid-19-Effekten auf 64,8 Prozent. Der Kostensatz lag mit 28,5 Prozent aufgrund gesteigerter Provisionsaufwendungen und Investitionen, speziell im Bereich der digitalen Transformation über dem Wert von 2019. Die laufenden Finanzerträge sanken um 6,0 Prozent auf 58 Mio. Euro. Diese Entwicklung war covidbedingt vor allem auf geringere Dividendenträge und Einkünfte aus Liegen-

schaften aufgrund von Mietzinsreduktionen zurückzuführen. Inklusiv der Marktschwankungen lag das Finanzergebnis über beide Abteilungen (exklusive fondsgebundene Lebensversicherung) um 41 Mio. Euro unter dem Vorjahr. Aufgrund der vorher beschriebenen Entwicklungen stieg das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) über die beiden Abteilungen Schaden-Unfall und Leben um neun Mio. Euro oder 88,9 Prozent auf 19 Mio. Euro.
 6) Die hohe Eigenkapitalquote ist u. a. auf die Bildung einer Verlustrücklage (anstelle einer Schwankungsrückstellung) zurückzuführen. Das positive Nettoergebnis resultiert aus geringeren versicherungstechnischen Aufwendungen und einem sehr soliden Finanzergebnis.

VON ARNE JOHANNSEN

Ob modernste Messtechnik oder Holztüren, die alt aussehen, aber innen voller Hightech sind: Zahlreiche Kärntner Unternehmen sind Innovationsführer ihrer Branche. Das Erfolgsrezept: gezielte Investitionen in die Forschung – und der Ehrgeiz, die Besten zu sein.

Was sie am liebsten mag: Öl an den Fingern. Aber nicht Olivenöl, sondern Maschinenöl. Jutta Isopp bezeichnet sich selber als „Hardcore-Technikerin“. Und diese Begeisterung für alles Technische ist auch der Motor für den Erfolg der von ihr vor 15 Jahren gegründeten Messfeld GmbH: Das im Klagenfurter Lakeside Park angesiedelte Unternehmen ist führend, wenn es um die Überwachung von großen Maschinen geht. „Condition Monitoring“ heißt das in der Industriesprache. „Wir monitoren Maschinen, um deren Zustand zu überprüfen und Schäden vorzubeugen“, erläutert Isopp.

Ihre Kunden kommen überwiegend aus der Auto-, Stahl- und Papierindustrie – aus Branchen, in denen teure Maschinen im Einsatz sind, deren Ausfall erhebliche Kosten verursacht. Auf der Kundenliste stehen klingende Namen wie Schaeffler, Siemens und Rockwell. Und das sind nicht nur Kunden: Messfeld mit seinen gerade Mal zehn Beschäftigten ist anerkannter Technologiepartner dieser Weltkonzerne.

Ungewöhnlich ist auch vieles andere an Isopps Unternehmen: Sie selber hat die HTL für Elektrotechnik in Klagenfurt absolviert und Maschinenbau in Graz studiert, die F&E-Quote des Un-



„Stets die Nase vorn haben“

ternehmens beträgt stolze 30 Prozent, unter ihren zehn Mitarbeitenden sind vier Ingenieurinnen. Und Jutta Isopp hat frühzeitig erkannt, was mittlerweile unter dem Stichwort Industrie 4.0 geläufig ist: Die zunehmende Automatisierung der Industrie – und damit der Bedarf, den Zustand der Maschinen laufend zu überprüfen.

Was die engagierte Unternehmerin auch erkannt hat: Die Zukunft liegt in der Kooperation. Das gilt sowohl für die Zusammenarbeit mit Kunden als auch für die Forschung. So hat Messfeld gemeinsam mit Weitzer Parkett ein System der Qualitätskontrolle entwickelt, das per Infrarotkamera und 3D-Abstandssensor sowohl nicht vollständige verleimte Parkettbretter als auch störende Astlöcher erkennt – was teure Reklamationen vermeidet. Und bei der Forschung arbeitet das im Lakeside Park Klagenfurt angesiedelte Unternehmen

ALLES UNTER KONTROLLE. Messfeld-Chefin Jutta Isopp überprüft digital den Zustand komplexer Maschinen.

eng mit den dortigen Forschungseinrichtungen Lakeside Labs, Joanneum Research und Fraunhofer zusammen. „Unsere strategische Entscheidung war, bei der Entwicklung stets die Nase vorn zu haben“, sagt die Chefin, „da ist die Bündelung von Kompetenzen im Lakeside Park sehr hilfreich für uns.“

ERLEUCHTUNG IM KELLER. Die Nase ganz vorn hat auch Rudolf Ball – wobei ihm die Erleuchtung dazu ausgerechnet im dunklen Keller kam. „Auf den Knien herumzukriechen, den Stand des Wasserzählers abzulesen und diesen dann per Fax irgendwo hinzuschicken – das kann es im 21. Jahrhundert doch nicht sein“, dachte sich der studierte Informatiker und begann, Alternativen zu entwi-

FOTOS: BEIGESTELLT, JOHANNES PUCH, EVA WIRTH, INFRASIL



WATERLOO ALS ERFOLGSGESCHICHTE. Rudolf Ball digitalisiert die Services rund um die Wasserversorgung.

ALLES AUSSER STANDARD. Alois (links) und Peter Unterwaditzer: Die Kärntner Spezialtischlerei Unterwaditzer fertigt die neuen, alten Türen für das Parlament.

Prinzip abweichen: Entwickelt wird nur gemeinsam mit Kunden. Das fördert den Know-how-Austausch, sparte leere Kilometer und damit Kosten. Rudolf Ball weiß, wovon er spricht: „Ich habe zu Beginn meiner Selbstständigkeit ganz tolle Produkte entwickelt – nur leider hat sie niemand gebraucht.“ Bei der Überwachungssoftware ist er dagegen ganz sicher: „Das wird eine noch größere Erfolgsgeschichte als unsere Waterloo-App.“

TRADITION & INNOVATION. Doch es muss bei Innovationen und Erfolgen nicht immer nur um Digitalisierung und Automatisierung gehen. Auch traditionelle Branchen finden in Kärnten einen guten Boden vor, um sich zu entwickeln – um am Weltmarkt zu reüssieren. Ein Beispiel dafür ist Woody. Das ist ein beweglicher, mächtiger Greifer, der, auf einen Bagger oder Lkw montiert, in steilem Waldgelände Bäume astfrei macht und bei ihrem Abtransport hilft. Woody ist ein Harvester-Aggregat und einer der Verkaufshits von Konrad Forsttechnik aus Preitenegg im Lavanttal. Und nicht der einzige: Zwei Drittel seiner Holzernte-Maschinen gehen in den Export und werden in weltweit mehr als 30 Ländern eingesetzt. Auch in dieser Branche heißt

es, stets die Nase vorn zu haben: Deshalb investiert Firmenchef Markus Konrad rund sechs Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung.

Das auch Türen Hightech sein können, beweist die Tischlerei Unterwaditzer in Berg im Drautal. Immer wenn Standardlösungen nicht passen, kommen die Kärntner Spezialisten zum Einsatz. Mal sind es Übergrößen, mal Auflagen des Denkmalschutzes, mal besondere technische Spezifikationen wie Schusssicherheit. So wie im Stift Melk, im Schloß Mirabell in Salzburg, im Palais Liechtenstein in Wien und jetzt auch beim Umbau des Parlamentsgebäudes an der Wiener Ringstraße. 300 Türen sind dafür gerade in Arbeit. „Sie haben mehr als 4,50 Meter Höhe, sollen alt aussehen, aber technisch auf dem letzten Stand sein, was Brand- und Einbruchschutz betrifft“, schildert Alois Unterwaditzer die Herausforderung. Er führt mit seinem Bruder Peter das 140 Jahre alte Traditionsunternehmen, das sich vor 30 Jahren auf die Spezialtüren konzentriert hat. „Es fing mit ersten Aufträgen zum Brandschutz an“, schildert Unterwaditzer, „das hat dann unseren Ehrgeiz geweckt, diese Aufgabe zu lösen.“ Die rund 30 Mitarbeiter des Betriebes rekrutieren sich vor allem aus eigenen Lehrlingen, denn die müssen neben der Tischlerei auch etwas von Elektronik verstehen. Und auch der Ehrgeiz ist geblieben, die Nase vorn zu haben. „Dafür investieren wir zehn Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung“, sagt Alois Unterwaditzer, „und damit in die Zukunft des Betriebes.“

ckeln. Der Rest ist Start-up-Geschichte: Ball und sein Team entwickelten die „Waterloo“-App, dank der sich der Austausch von Wasserzählern und Informationen über den Zählerstand unkompliziert digital erfassen und dokumentieren lässt und die ganze Zettelwirtschaft ersetzt. Mittlerweile hat Symvaro 300 Wasserversorger in Österreich und Deutschland als Kunden, das Softwareunternehmen wurde 2017 als „Österreichs Start-up of the Year“ ausgezeichnet und gewann auf europäischer Ebene den Preis für die „Best Smart City Solution“.

„Der Bedarf an Digitalisierung ist gerade in der Wasserbranche gewaltig“, betont der Firmengründer. Das nächste Produkt hat er deshalb schon im Kopf: eine Software, die die Wasserversorger bei der Überwachung von Quellen, Leistungen und Hydranten unterstützt. Auch dabei will er nicht von seinem



100 Jahre
gewista

100 Jahre **Impulse** | 100 Jahre **Nachhaltigkeit** | 100 Jahre **Vielfältigkeit** | 100 Jahre **Know-How**
100 Jahre **Stabilität** | 100 Jahre **Vertrauen** | 100 Jahre **Service** | 100 Jahre **Innovation**

www.gewista.at

Klar zum Reset

Österreichs Betriebe scheinen besser durch die Coronakrise zu kommen als erwartet.

Der KSV 1870 sieht für jene Unternehmen die größten Chancen, die Geschäftsmodelle hinterfragen und in Digitalisierung investieren.

Noch herrscht auf dem Insolvenzticker des KSV 1870 Ruhe. Nur rund eine Handvoll meist kleiner Betriebe, die ihre Zahlungsunfähigkeit melden müssen, scheint hier täglich auf. Und so wie es aussieht, dürfte die befürchtete Insolvenzwelle auch nicht in der befürchteten Dramatik kommen. „Der Anstieg der Insolvenzen wird erst im Herbst langsam einsetzen“, meint KSV-Chef Ricardo-José Vybiral Auch 2022 und 2023 werde sich der Anstieg der Insolvenzen fortsetzen, erwartet der Experte. Er sieht aber keinen „Insolvenz-Tsunami“ auf die heimische Wirtschaft zukommen. Die Verlängerung der Steuerstundungen und die

Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bis Ende Juni sowie die Wirtschaftshilfen dämpfen das Insolvenzrisiko. Doch der KSV-Chef warnt gleichzeitig: „Viele Unternehmen, die diese Stundungen in Anspruch genommen haben, tragen nun einen immer größer werdenden Rucksack mit sich.“ Und der könnte dann viele nach unten ziehen (siehe auch Interview Seite 81).

CHANGE. Die Kreditschützer haben im Rahmen ihrer Umfragen zum Austrian Business Check des weiteren festgestellt: Es herrscht Veränderungsbedarf unter den heimischen Betrieben. Die

Coronakrise hat viele Geschäftsmodelle auf den Prüfstand gestellt. Unternehmer und Manager müssen nun darauf reagieren. Wie der aktuelle Austrian Business Check zeigt, hat bis jetzt jedoch nur ein Teil der Betriebe die Zeichen der Zeit erkannt und Veränderungen vollzogen. 39 Prozent bestätigen, dass sich ihr Geschäfts- bzw. Vertriebsmodell seit Beginn der Krise verändert hat – bei weiteren 22 Prozent steht eine Anpassung unmittelbar bevor. „Die Unternehmen sehen die Pandemie zwar als Katalysator für Veränderung, doch viele müssen noch einen Zahn zulegen, damit die Bewältigung der Krise am Ende des Tages gelingt. Es genügt nicht, Bestehendes besser zu machen, sondern vieles muss komplett ►

VON THOMAS MARTINEK

► neu gedacht werden“, so Vybiral. Rund die Hälfte der Unternehmen spielen mit Gedanken, ihr Geschäftsmodell neu aufzustellen.

DIGITALE FITNESS. Die Coronakrise hat auch die Digitalisierungs-Strategien beschleunigt. Waren vor der Pandemie zwei Drittel der Betriebe ohne digitale Agenda unterwegs, so hat sich das nun schlagartig geändert. Aktuell haben laut KSV 1870 49 Prozent der Betriebe eine solche entweder schon fix verankert oder in Planung. Denn es hat sich gezeigt, dass jene Unternehmen, die bereits vor Corona digital fit waren, die Krise auch leichter überstanden haben. Vybiral: „Um zu erkennen, welchen Mehrwert die Digitalisierung für ein Unternehmen bietet, hat es in Österreich offensichtlich die größte Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg gebraucht. Immerhin ist während der Krise ein entscheidender Schritt in Richtung einer digitalen Zukunft gelungen – spät, aber doch, vor allem im Vertrieb. Mit Tools für das Tagesgeschäft, das Rechnungswesen oder die Kundenbetreuung rüsten die heimischen Unternehmen nun auf. Auch innerhalb der Betriebe wurde zuletzt aufgrund veränderter Rahmenbedingungen – etwa Reduktion sozialer Kontakte und vermehrten Einsatz von Homeoffice – verstärkt auf die Digitalisierung gesetzt. Hier geht es in erster Linie um Kommunikationstools, die Meetings oder interne Präsentationen besser gestalten können. Aber auch um die digitale Erfassung und Einteilung flexibler Arbeitszeiten.

INVESTITIONEN. Die Unternehmen versuchen daher, trotz der herausfordernden Zeiten weiter zu investieren, so gut es gerade geht. Die Wettbewerbsfähig-

BONITÄTS- BEWERTUNG im Zeichen der Krise

➔ Der KSV 1870 hat sich zu Beginn der Krise intensiv mit der Frage beschäftigt, wie Unternehmen in einer solchen Situation seriös zu bewerten sind. Die Kreditschützer haben entschieden, dabei auf eine differenzierte Beurteilung der einzelnen Unternehmen und nicht global auf Branchenwerte zu setzen. Wird ein Unternehmen bewertet, das seit Wochen keine Umsätze hat, dann zieht der KSV 1879 nicht sofort die Rote Karte. Er nimmt aber folgende Faktoren für seine Bonitätsbewertung genau unter die Lupe:

- ➔ Ist das Unternehmen von der Krise überhaupt betroffen? Wenn ja, wie hoch sind die Umsatzeinbußen?
- ➔ Wurde das Geschäftsmodell angepasst/erweitert?
- ➔ Welche Hilfsmaßnahmen wurden in Anspruch genommen?
- ➔ Wurde gestundet – durch die Finanz, Sozialversicherung oder durch Lieferanten?
- ➔ Ist der Tätigkeitsbereich eingeschränkt worden?
- ➔ Wurden Mitarbeiter gekündigt oder in Kurzarbeit geschickt?
- ➔ Konnte an den Fixkosten gedreht werden?

keit muss erhalten werden. Und das gelingt nur durch Implementierung neuer Geschäftsfelder oder das Aufrüsten der digitalen Technik: die beiden wichtigsten Gründe für Investitionen. Trotz der herausfordernden Zeiten konnten zwei Drittel der Betriebe während der Coronakrise Investments tätigen. Im vergangenen Jahr setzten 38 Prozent ihre Vorhaben sogar zur Gänze um. Rund ein Drittel konnten die geplanten Investments zumindest teilweise realisieren. Lediglich 14 Prozent mussten sämtliche Vorhaben ad acta legen – hauptsächlich wegen der Krise. Im kommenden Jahr könnte es trotz – oder gerade wegen – der Rahmenbedingungen zu einem Investitionsschub kommen. Mehr als 80 Prozent der Betriebe planen Ausgaben zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Dabei will die Mehrheit auf Eigenkapital oder Cashflow zurückgreifen. Die Zeichen stehen dem Austrian Business Check zufolge jedenfalls wieder auf vorsichtigen Optimismus: Vier von fünf Betrieben sind überzeugt, dass sie das Jahr 2021 gut über die Runden bringen.

FORDERUNGSMANAGEMENT. Dennoch ist Vorsicht geboten. Manche Branchen leiden noch immer, und Zahlungen an Lieferanten erfolgen schleppend. Der KSV 1870 hat dafür ein eigenes digitales Forderungsmanagement entwickelt. Denn wenn die Wirtschaft wieder durchstartet, dann müssen sich Betriebe vor allem auf den Vertrieb konzentrieren, um rasch Umsätze generieren zu können. Mit KSV 1870 SmartServices können Unternehmen alle administrativen Prozesse rund um Rechnungen und die Forderungseintreibung komplett auslagern. Dadurch bleibt mehr Zeit und Energie, das Kerngeschäft wieder auf Erfolgskurs zu bringen. **T**

TIPPS der Inkassoexperten

➔ Natürlich muss in Zeiten der Krise ein differenziertes Augenmerk bei der Bezahlung von Rechnung an den Tag gelegt werden. Aber letztendlich geht es bei der Beurteilung auch um die Überlebensfähigkeit des eigenen Unternehmens. Es sollten daher einige

grundlegende Regeln eingehalten werden.

- ➔ Die Bonität der Kunden vor jedem Geschäftsabschluss prüfen und auch Stammkunden im Blick behalten.
- ➔ Geschäftsabschlüsse und Rahmenbedingungen schriftlich festhalten und bestätigen lassen.

➔ Die Rechnung sofort nach Leistungserbringung, immer unter Angabe des Zahlungszieles, legen.

- ➔ Einem nachträglichen Wunsch auf Änderung des Rechnungsadressaten nur zustimmen, wenn der bisherige Adressat weiterhin

schriftlich für die Bezahlung einsteht.

- ➔ Wird das vereinbarte Zahlungsziel nicht eingehalten, soll unverzüglich gemahnt werden.
- ➔ Sind interne Mahnschritte erfolglos, sollten offene Forderungen einem Inkassospezialisten übergeben werden.

„DEN TSUNAMI SEHEN WIR NICHT“

RICARDO-JOSÉ VYBIRAL, CEO der KSV1870 HOLDING AG, über Firmenpleiten und Digitalisierungsdruck durch die Coronakrise.

TREND: Wie bewerten laut Ihren Erhebungen die heimischen Unternehmen ihre Chancen nach der Coronakrise? RICARDO-JOSÉ VYBIRAL:

Mit Beginn der Coronakrise ist die Geschäftslage in vielen Unternehmen quasi über Nacht massiv eingebrochen. Aktuell wird diese von 45 Prozent der Betriebe positiv bewertet. Die Geschäftsöffnungen seit Mitte Mai sollten einen zusätzlichen Schub geben. Das Beste ist: Trotz aller Turbulenzen in der jüngsten Vergangenheit blicken drei von vier Unternehmen positiv in die Zukunft. Diesen Optimismus werden wir brauchen, um langfristig zu reüssieren – auch im internationalen Vergleich.

Wie stabil ist die Absicherung der Betriebe durch Eigenkapital? Rund zwei Drittel der Betriebe mussten während der Krise Abstriche machen. 25 Prozent waren von dieser Entwicklung stark betroffen. Trotzdem sahen sich fast 70 Prozent der heimischen Firmen in der Lage, auch während der Pandemie zu investieren. Ein Teil von ihnen konnte geplante Investments eins zu eins realisieren, mehrheitlich aus Eigenkapital heraus. Und dieser Trend wird sich fortsetzen.

Digitalisierungsschub ist das in der Pandemie entstandene Schlagwort. Gibt es bei den Betrieben eine entsprechende Neuausrichtung ihrer Geschäftsmodelle? Es hat ganz offensichtlich eine Megakrise gebraucht, damit die Unternehmen aus dem digitalen Dornröschenschlaf erwachen. Aber immerhin digitalisieren jetzt zwei Drittel der Betriebe, vor der Krise war das lediglich ein Drittel. Das reicht allerdings noch nicht: Um in Zukunft zu bestehen, müssen sich die Firmen neuen Marktgegebenheiten anpassen. Und hier gibt es Luft nach oben: sei es bei Geschäftsmodellen, im Vertrieb oder auch in punkto Individualität bei Produkten.

Auch der Begriff der Zombie-Unternehmen geht auf die Krise zurück. Gemeint sind Betriebe, die nur noch durch die staatlichen Unterstützungsmaßnahmen über Wasser gehalten werden. Für wie viele Krisenbetriebe war die Pandemie tatsächlich der Auslöser? Die aktuell niedrigen Insolvenzzahlen zeigen eine verkehrte Welt, die vor allem den staatlichen Eingriffen geschuldet sind. Viele hatten bereits vor der Krise mit massiven wirtschaftlichen Problemen zu kämpfen und können sich aktuell nur dank finanzieller Hilfe über Wasser halten. Diese Entwicklung geht jedoch in die falsche Richtung. Es braucht vor allem zielgerichtete Unterstützung für jene, die nur aufgrund der Pandemie in Turbulenzen geraten sind und die aus wirtschaftlicher Sicht auch eine reelle Überlebenschance haben.



ZUR PERSON.

RICARDO-JOSÉ VYBIRAL ist Chef der KSV1870 Holding AG, Österreichs führendem Gläubigerschutzverband.

Wird es bei Unternehmenspleiten heuer noch zu einer harten oder einer sanften Landung kommen? Es ist zu erwarten, dass die Zahl der Insolvenzen im Herbst zumindest leicht steigen wird und am Ende des Jahres in etwa das Vorjahresniveau erreichen wird, eventuell leicht darüber. Diese steigende Tendenz wird jedenfalls in die Jahre 2022 und 2023 reichen. Den häufig angekündigten Tsunami sehen wir nicht.

Wie geht der KSV 1870 in der aktuellen Situation bei seinen Bonitätsbewertungen vor? Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst, die mit einer Unternehmensbewertung einhergeht. Es macht keinen Sinn, eine Branche in Bausch und Bogen „downzugraden“, denn es gibt auch innerhalb einer Gruppe massive Unterschiede. Wir setzen auf die Symbiose Mensch und Maschine, haben rund 100 Personen im Feld, die auf die Unternehmen aktiv zugehen, um ein konkretes und individuelles Bild zu zeichnen.

Viele Branchen wie der IT-Sektor oder das Baugewerbe haben von der Pandemie profitiert. Wie ist dort die Investitionsstimmung? Quer über alle Branchen hinweg ist es für viele fünf vor zwölf oder sogar noch später. Heißt im Umkehrschluss: Es muss Geld in die Kassa. Nur so werden auch notwendige Investitionen finanzierbar sein. Die IT und das Baugewerbe konnten auf Umsatzseite zuletzt Zuwächse erzielen und haben aktuell eine verhältnismäßig stabile Basis.

Wann rechnen Sie wieder mit einer Rückkehr zur Normalität? Das hängt davon ab, wie nachhaltig die zuletzt gesetzten Geschäftsöffnungen sind. Generell sollte es aber im Jahr 2022 zu einer wirtschaftlichen Entspannung kommen. **IT**



DIE BESTEN FÜR DIE BESTEN

Der KSV1870 InfoPass für Bewerber führt die besten Köpfe zu den erfolgreichsten Unternehmen des Landes. Er stellt den Bewerber und seine Fähigkeiten bzw. Kenntnisse in den Mittelpunkt.
Infos unter ksv.at/infopass-bewerber.

**KOMPAKTE
INFO ÜBER IHRE
BEWERBER:
KSV1870 DATEN**
+ individuelle Angaben
z.B. Diplome,
Zeugnisse usw.

KSV1870



TOP 500: die größten Unternehmen Österreichs

RANKING. Das Coronajahr 2020 stellte für viele Unternehmen eine absolute Ausnahmesituation dar. In Summe kamen die TOP 500 aber überraschend gut durch die Krise: die Ränge bis 250 in der trend-Printversion, die gesamte Rangliste auf trend.at.

UMGEKEHRTE VORZEICHEN: Im vergangenen Jahr, als das TOP-500-Ranking die Geschäftszahlen von 2019 repräsentierte, wies der trend an dieser Stelle darauf hin, dass das außerordentlich gute Bild, das sich offenbarte, mit der Lage zum Erscheinungszeitpunkt – Mitte Juni 2020 – längst nichts mehr zu tun hatte. Der gesamten Wirtschaft saß noch der erste Lockdown in den Gliedern. Der jahrelange Boom hatte über Nacht einer tiefen Rezession Platz gemacht.

Heuer spiegeln die Zahlen ebendieses „Horrorjahr“ 2020 wider, für viele Unternehmen und Branchen also das Ergebnis einer ganz und gar ungewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Gleichzeitig ist aber ein erklecklicher Teil der Betriebe inzwischen schon wieder zu alter Stärke zurückgekehrt – oder wenigstens auf dem Weg dorthin. Überwiegend befinden sich jene TOP-500-Mitglieder, die für das Vorjahr herbe Umsatzverluste melden mussten, jetzt wieder auf Comebackkurs.

In so einer Ausnahmesituation gestaltete sich die Datenerhebung, die über-

wiegend bei den Unternehmen direkt erfolgt, diesmal ein bisschen schwieriger. Manche wollten – nicht ganz unverständlich – die Werte für ein völlig untypisches Geschäftsjahr nur ungern melden. Bei manchen sorgten krisenbedingte Sondereffekte für Verzögerungen oder sie hatten – ebenfalls nachvollziehbar – schlicht andere Sorgen. Um trotz des erhöhten Zeitaufwands dem Anspruch auf Vollständigkeit gerecht zu werden, publiziert der trend in der Druckversion des Magazins heuer ausnahmsweise nur die größten 250 Unternehmen. Die vollständige Liste bis Rang 500 ist aber demnächst unter trend.at in identischer Ausstattung online als PDF kostenfrei abrufbar.

Bei der Gesamtanalyse der Daten lässt sich feststellen, dass die wirtschaftliche Entwicklung der TOP-500-Unternehmen im Vorjahr deutlich besser ausfiel, als es eine Zeit lang ausgesehen hat. Auch wegen der diversen staatlichen Hilfen, aber bei Weitem nicht nur. Abgesehen von den Hauptleidtragenden in Branchen wie Tourismus, Flugverkehr,

Gastronomie oder Events, konnten viele österreichische Firmen die herben Rückschläge vor allem im zweiten Quartal 2020 teilweise oder ganz aufholen. Gar nicht so wenige haben in der Pandemie sogar massiv zugelegt: die Münze Österreich, die Spar-Gruppe, der Pistolenhersteller Glock oder die cargo-partner Group – um nur ein paar Beispiele zu nennen.

284 Unternehmen der TOP 500 mussten 2020 gegenüber dem Jahr davor Umsatzeinbußen hinnehmen, immerhin 211 konnten jedoch Umsatzsteigerungen verzeichnen. Der summierte Umsatz der 500 größten heimischen Unternehmen lag mit 464 Milliarden Euro nur um gut vier Prozent unter dem Wert von 2019. Wobei es natürlich Verschiebungen in der Zusammensetzung der Tabelle gab. Alle zusammen beschäftigten 1,85 Millionen Mitarbeiter, sogar eine Spur mehr als 2019. Die Kurzarbeitsmodelle sind dafür ein nicht unwesentlicher Grund.

Der ab Herbst 2021 erwartete Anstieg der Firmenpleiten wird fast ausschließlich kleinere Unternehmen treffen. Die Prognose, dass die TOP 500 in dem Ranking, das in einem Jahr veröffentlicht wird, wieder ordentlich zugelegt haben werden, ist nicht sehr gewagt. Alle Zeichen stehen auf Comeback. **IT**

TABELLENLEITFADEN

→ Gereiht wird nach dem Nettoumsatz aus der Gewinn- und-Verlust-Rechnung, d. h. zum Beispiel ohne Mineralölsteuer oder bei Speditionen ohne Zolldurchgangsposten. Bei Bauunternehmen zählt die Bauleistung: entspricht dem Geschäftsvolumen als Summe von eigenen Aufträgen und Anteilen an Arbeitsgemeinschaften.

→ Die 500 Ränge repräsentieren Unternehmen, die als Einzelfirma bzw. als Gruppenunternehmen mit konsolidierten oder nicht konsolidierten Zahlen angeführt sind.

Tochtergesellschaften werden kursiv und auf ihren fiktiven Platz gesetzt (in Klammer), ebenso jene Unternehmen mit ihrem Außenumsatz, die als Einkaufs- und Dienstleistungsgesellschaft für ihre Mitglieder tätig sind (in Summe sind das 71 Gesellschaften).

→ Die Fußnoten informieren über Wesentliches zum Geschäftsjahr.

→ Falls das Geschäftsjahr vom Kalenderjahr abweicht, ist die entsprechende Information neben dem Firmenwortlaut verzeichnet wie folgt:

- a) 01.04.2020–31.03.2021
- b) 01.03.2020–28.02.2021
- c) 01.02.2020–31.01.2021
- d) 01.12.2019–30.11.2020
- e) 01.10.2019–30.09.2020
- f) 01.09.2019–31.08.2020
- g) 01.08.2019–31.07.2020
- h) 01.07.2019–30.06.2020
- i) 01.05.2019–30.04.2020
- j) 01.04.2019–31.03.2020
- k) 01.03.2019–28.02.2020
- l) 01.02.2019–31.01.2020
- m) 01.01.2019–31.12.2019

→ Die Angaben zu Branche und Eigentümer geben Aufschluss über den aktuellen Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit

sowie über die Besitzverhältnisse, wobei der Firmensitz mit den im Internet üblichen Länderkennzeichen vermerkt wird.

→ Die Ebit-Marge (Ebit = Betriebsergebnis laut Gewinn- und-Verlust-Rechnung) informiert über die Ertragskraft des Unternehmens.

→ Sämtliche Angaben wurden von uns sorgfältig mittels Fragebogen direkt bei den Unternehmen erhoben oder mithilfe eigener Recherche ermittelt. In manchen Fällen erfolgte die Erhebung mit Unterstützung der KSV1870 Information GmbH.

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe *) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
1	2	Porsche Holding GmbH Gr. 1) •	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (H)	Volkswagen AG, DE 100%	21.500,00 *	-3,15	32.900	3,13	-	-
2	1	OMV AG - Gr. 2) •	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 85,5% (I); Chemikalien und chemische Erzeugnisse 14,5% (I)	Streubesitz 43,1%; ÖBAG (Österreichische Beteiligungs AG) 31,5%; MPPH (Mubadala Petroleum and Petrochemicals Holding Company L.L.C Abu Dhabi), AE 24,9%; Mitarbeiteraktien 0,4%; eigene Aktien 0,1%	16.550,00 *	-29,46	21.074	4,71	6,3	15,3
3	4	Rewe International AG 3)	Lebensmittel- und Drogeriefachhandel, Touristik 100% (H)	Rewe International Bet.GmbH (Rewe Group, DE), DE 100%	15.880,00	3,86	94.743	0,08	-	-
4	3	Strabag SE Gr. 4) •	Bauwesen 100% (I)	Raiffeisen-Gr./Uniga-Gr. 27,5%; Fam. Haselsteiner 26,4%; MKAO „Rasperia Trading Limited“ (im Einflussbereich des russischen Industriellen Oleg Deripaska) (plus eine Aktie), CY 25,9%; Streubesitz 13,5%; eigene Aktien 6,7%	15.446,61 *	-7,05	74.340	-3,35	4,1	3,6
5	5	Spar Österreich-Gruppe Gr. 5) •	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (H)	H+L Drexel GmbH (Fam. Drexel, Maier, Staudinger, Fuchs) 33,5%; PLW VermwvtGmbH (Poppmeier, Landgraf, Wild) 30%; Andreas Hofer KG mbH (Fam. Reisch) 29,5%; physische Gesellschafter: Fam. Ratz, Knappe-Poidecker, Ortner, Blatnig, Praxmarer 7%	14.382,53 *	10,10	89.926	5,79	-	-
6	6	voestalpine AG - Gr. 6) • a)	Metall 100% (I)	Österreich (davon RLB OÖ Invest GmbH & Co OG < 15%, Oberbank AG 8,1%), 52%; Mitarbeiterbeteiligung Privatstiftung 14,8%; Nordamerika 13%; UK, Irland 6%; Skandinavien (Norges Bank, NO, < 4%) 4%; übriges Europa 3,2%; DE 3%; FR 2%; Asien 2%	11.417,00 *	-10,22	47.871	-3,65	-	-0,7
7	7	Signa Retail GmbH Gr. 7) • e)	Diverses 100% (H)	Signa Holding GmbH (indirekt: Familie Benko Privatstiftung - 87%) 87,3057%; Privatstiftung Lauda (Stifter: A. Nikolaus Lauda) 8,0191%; SiRe Beteiligung GmbH (Laura Privatstiftung - Stifter: I. & R. Benko) 2,6704%; Prof. Roland Berger, DE 2,0048%	7.200,00	-	40.000	-13,04	-	-
(8)	8	Borealis AG Gr. •	Chemikalien und chemische Erzeugnisse 100% (I)	OMV 75%; Mubadala, AE 25%	6.818,00 *	-15,86	6.920	0,74	5,2	7,5
8	13	Andritz AG Gr. 8) •	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Streubesitz (nationale und internationale institutionelle Anleger sowie Privataktionäre) 68,51%; Custos Vermögensverwaltungs GmbH - (25% plus eine Aktie) 25%; Certus Beteiligungs-GmbH 5,72%; Cerberus Vermögensverwaltung GmbH 0,77%	6.699,60 *	0,39	28.026	-5,06	4,7	3,6
9	10	Mondi Group Gr. 9) •	Papier, Pappe, Zellstoff 100% (I)	Mondi Plc., GB 100%	6.663,00 *	-8,32	25.700	-0,77	13,0	16,8
10	9	Benteler International AG Gr. •	Kfz und Kfz-Komponenten 86% (I); Metall 14% (I)	Dr. Ing. E.h. Helmut Benteler GmbH, DE, Hubertus Benteler GmbH je 50%	6.358,00 *	-17,57	24.908	-7,70	-6,3	-5,0



DER KSV1870 WEISS MEHR.

Bonität, Insolvenz, Firmenbuch u.v.m. www.ksv.at

KSV1870

1) Die Porsche Holding Salzburg, die in 29 Ländern weltweit im Groß- und Einzelhandel sowie in den Finanzdienstleistungen aktiv ist, konnte ein durch die Coronakrise geprägtes Geschäftsjahr besser als zu Beginn der Pandemie erwartet abschließen. Die Umsatz- und Volumenzugänge bei Neuwagenverkäufen im Coronajahr 2020 konnten durch Neukquisitionen relativ gering gehalten werden.

2) Die OMV hat 2020 in einem durch den Ölpreisverfall schwierigen Umfeld mit 1,7 Milliarden Euro ein solides operatives Ergebnis vor Sondereffekten erzielt. Zugute kam dem Konzern sein integriertes Geschäftsmodell mit einem diversifizierten Portfolio, das die negativen Markteffekte teilweise dämpfen konnte. Während das Upstream-Geschäft vom massiven Öl- und Gaspreisverfall stark betroffen war, konnte der Downstream-Bereich von den gesunkenen Rohstoffpreisen teilweise profitieren und seine Erträge im Gashandelsgeschäft steigern. Im 4. Quartal konnten bereits beide Geschäftsbereiche wieder positive Ergebnisbeiträge erwirtschaften. Der operative Cashflow der

OMV Gruppe ging im Jahresvergleich zwar um 23 Prozent zurück, war mit 3,1 Milliarden Euro aber nach wie vor recht solide. Für die OMV war 2020 auch geprägt von der mehrheitlichen Übernahme der Petrochemie-Gruppe Borealis, an der sie zuvor mit einer Minderheit beteiligt war. (Die Borealis wird daher nur noch auf dem fiktiven 8. Rang gelistet). Diese Transaktion leitete die Transformation der OMV vom Öl- und Gas- zu einem Chemiekonzern ein. Die Borealis schüttete für das Vorjahr eine Dividende in Höhe von 300 Millionen Euro aus und war mit einem Verschuldungsgrad von 29 Prozent zum Jahresende gut aufgestellt. Im 1. Quartal 2021 trug sie wesentlich zum guten OMV-Ergebnis bei. Mit 182 Patentanmeldungen war Borealis 2020 erneut der aktivste österreichische Patentanmelder beim Europäischen Patentamt.

3) Der Nettoumsatz bezieht sich auf den - von Österreich aus gesteuerten - Bereich Handel International der deutschen REWE Group, wobei rund die Hälfte aus Bruttoumsatz auf das Segment Österreich entfiel: Die Supermarktketten Billa, Penny und erwirtschafteten 8,3 Milliarden

Euro (plus 4,91 Prozent - Marktanteil: 33,3 Prozent), der Drogeriefachmarkt Bipa (rund 750 Millionen) und der Touristikbereich rund 3 Millionen Euro. Beschäftigt wurden per ultimo 46.566 Voll- und Teilzeitkräfte (plus 4,1 Prozent).

4) Analog zur Bauleistung sank der Umsatz um 5,9 Prozent auf 14.749,74 Millionen Euro. Großter Umsatzträger mit einem Anteil von 50,6 Prozent nach 48,2 Prozent und einem leichten Rückgang von 1,2 Prozent auf 7.461,87 Millionen Euro war nach wie vor das Segment Nord + West (Baudienstleistungen und Spezialtiefbau in Deutschland, Polen, Benelux und Skandinavien), im Segment Süd + Ost mit Absatzmärkten in AT, CH, CZ, SK, HU, RU und Südosteuropa sowie Umweltechnik verringerte sich der Umsatz um 5,7 Prozent auf 4.602,83 Millionen Euro bei gleichbleibendem Anteil von 31,2 Prozent wie im Jahr zuvor. Im Bereich International + Sonderparten (Tunnelbau, Konzessions-, Baustoff- und Immobiliengeschäft) verringerte sich der Umsatz aufgrund des Wegfalls eines Großauftrags im Property-&Facility-Services-Bereich ab der Jahresmitte des Vorjahrs und

u. a. Covid-19-bedingter Einschränkungen bei großen Tunnelbauprojekten in Chile um 17 Prozent auf 2.670,21 Millionen Euro (Anteil 18,1 nach 20,5 Prozent). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich um 5 Prozent auf 630,65 Millionen Euro, was einer EBIT-Marge von 4,3 Prozent nach 3,8 Prozent im Jahr 2019 entspricht. Zurückzuführen ist dies auf ein Zusammentreffen vieler positiver Faktoren insbesondere im Verkehrswegebau in den Kernmärkten, die die Covid-19-bedingten Ergebnisbelastungen überwogen haben.

5) Die Finanzdaten umfassen Spar Österreich mit 1.578 Standorten, Aspiag (internationaler Lebensmittelhandel mit 1.402 Standorten), die 29 European Shopping Centers SES sowie Her-vis Sport und Mode GmbH (siehe Rang (228)). Der Marktanteil in Österreich stieg auf 34,6 Prozent, das Unternehmen ist damit Marktführer im heimischen LEH. Mitarbeiterangabe per ultimo - inklusive Teilzeitkräften und Lehrlingen. Das Investitionsvolumen in Höhe von 720 Millionen Euro floss in die Eröffnung neuer bzw. in die Modernisierung bestehender Standorte sowie in

die Verbesserung der Logistikstruktur.

6) Umsatzangabe lt. Konsensus der Analysten: Mitarbeiterangabe per 31. 12. 2020.

7) Konsolidierter Gruppenumsatz der Signa Retail auf Basis verfügbarer Informationen geschätzt. Der Umsatz des stationären Handelsgeschäfts - im Wesentlichen die Kaufhäuser von Karstadt und Kaufhof - war 2020 aufgrund der Lockdowns in Deutschland schwer unter Druck. Es musste ein Sanierungsverfahren beantragt werden. In Österreich gehören Leiner mit 380 Millionen Euro Umsatz (fiktiver Rang 249) und kika mit 355 Millionen zu der Gruppe. Der Onlinehandel von Signa erzielte hohe Zuwächse.

8) Der Umsatz der ANDRITZ-GRUPPE im Geschäftsjahr 2020 betrug 6.699,6 Millionen Euro und erreichte trotz der schwierigen Rahmenbedingungen einen neuen Rekordwert. Dies ist auf den Geschäftsbereich Pulp & Paper zurückzuführen, der den Umsatz im Jahresvergleich - insbesondere durch die Abarbeitung der in den vergangenen Quartalen erhaltenen

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe (*) konsolidierter Umsatz ● bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
					2020 in Mio. Euro		2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
11	14	Red Bull GmbH Gr. 10) ●	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (I)	Distribution & Marketing GmbH (Dkfm. Mateschitz) 49%; TC Agro Agrotrading Company Ltd., HK 49%; Yoovidhya Chalerm, TH 2%	6.307,30 *	3,97	12.618	-0,93	-	-
12	12	BMW Group in Österreich Gr. 11) ●	Kfz und Kfz-Komponenten 54% (I); 41% (H); 5% (DL)	BMW Holding B.V., NL 99,9997%; BMW Finanz Verwaltungs GmbH, DE 0,0003%	5.833,00 *	-15,96	5.145	-1,51	-	-
13	16	Porr AG Gr. ●	Bauwesen 100% (I)	Syndikat (Strauss-Gruppe, IGO-Ortner-Gruppe) 53,7%; Streu- besitz 32,12%; Heitkamp Construction GmbH (Heitkamp B.V., NL) 5,85%; Wellington Management Group LLP, US 4,97%; Porr-Management und eigene Aktien 3,36%	5.185,00 *	-6,92	20	-99,90	-0,7	1,0
14	19	Hofer KG	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 75% (H); Möbel, Einrichtung und Wohnbedarf 10% (H); TV, Radio, Hi-Fi und elektro- nische Haushaltsgeräte 5% (H); Textilien und Textilwaren (ohne Bekleidung) 5% (H); Optik, Foto, Video, Kopierer, Fax 5% (H)	Unbeschränkt haftende Ges.: Matthew Barnes, Horst Günther Leitner; Christoph Schwaiger; Thomas Ziegler, Hofer Verwaltungs- und Management GmbH; Kommanditisten: Sander GmbH & Co KG., DE 74,25%; Nolte GmbH & Co KG., DE 13,375%; Carolus Stiftung, DE 12,375%	4.600,00	6,98	12.000	0,00	-	-
15	18	Telekom Austria AG (Markenname: A1 Telekom Austria Group) Gr. ●	Telekommunikation 100% (DL)	América Móvil S.A.B. de C.V. (direkt und indirekt), MX 51%; Österr. Beteiligungs AG (ÖBAG) 28,42%; Streubesitz inkl. Mitarbeiteraktien, eigene Aktien 20,58%	4.549,40 *	-0,35	17.949	-2,15	14,0	13,5
16	20	XXXLutz KG Gr. 12) a)	Möbel, Einrichtung und Wohn- bedarf 100% (H)	Unbeschränkt haftende Ges.: XXXLutz Verwaltung GmbH, Julia Fronik; Kommanditisten: WSF Privatstiftung & LSW Privatstiftung je 50%	4.450,00 *	14,10	24.700	9,78	-	-
17	15	Magna Steyr Fahrzeug- technik AG & Co KG 13)	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	Unbeschränkt haftende Ges.: Magna Steyr Fahrzeugtechnik AG & Magna Steyr AG & Co KG; Kommanditist: Magna Projekt- entwicklungsgmbH (indirekt: Magna International Corp., CA)	4.279,08	-26,02	8.500	4,45	3,8	1,7
18	11	Österreichische Bundes- bahnen-Holding AG (ÖBB-Holding AG) Gr. ●	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Republik Österreich 100%	4.083,10 *	-7,31	40.945	-0,49	15,3	17,1
(18)	(18)	Markant Österreich GmbH 14)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 60% (H); Kosmetik, Drogeriewaren 32% (H); Papier, Pappe, Zellstoff 8% (H)	Markant Handels- und Industriewaren-Vermittlungs AG, CH 100%	4.072,00	-9,01	24.931	-3,61	-	-
19	39	Gazprom Neft Trading GmbH 15)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	Offene AG „Gazprom Neft“ (PJSC Gazprom Neft), RU 100%	3.983,50	68,01	52	4,00	0,1	-
20	22	Alpa Holding GmbH Gr.	Kunststoff, Gummi 100% (I)	Alpa Privatstiftung (Familien Lehner) 100%	3.690,00 *	-2,89	21.600	3,35	-	-
21	51	ams AG Gr. 16) ●	Elektro, Elektronik 100% (I)	Streubesitz 98%; Management 2%	3.504,30 *	85,88	30.031	240,84	7,5	20,8
22	24	Wienerberger AG Gr. 17) ●	Bauwesen 100% (I)	Streubesitz 96%; FMR LLC (Fidelity), US 4%	3.354,60 *	-3,22	16.619	-3,57	5,7	10,5
23	21	Verbund AG Gr. 18) ●	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (I)	Republik Österreich 51%; Syndikat: EVN AG und Wiener Stadt- werke Holding AG > 25%; Streubesitz < 20%; Tiwag > 5%	3.234,58 *	-16,96	2.870	3,54	28,5	22,2
24	27	Wiener Stadtwerke GmbH Gr. 19) ●	Infrastruktur 100% (DL)	Stadt Wien 100%	3.144,00 *	3,83	15.131	1,63	9,0	8,2
25	25	Infineon Technologies Austria AG Gr. 20) e)	Elektro, Elektronik 100% (I)	Infineon Technologies Holding B.V. (Infineon Technologies AG, DE), NL 99,996%; Infineon Technologies AG, DE 0,004%	3.108,70 *	-0,16	4.517	-2,00	6,3	9,8
26	26	Wiener Gesundheitsver- bund (vormals: Wiener Krankenanstaltenver- bund) 21)	Betrieb von Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen 100% (DL)	Stadt Wien 100%	3.100,00	1,79	30.000	12,78	-	-
27	33	Swietelsky AG Gr. 22) ● j)	Bauwesen 100% (I)	HPB - Holding GmbH (Fam. Brustmann) 50,99%; CatherineHo- va GmbH (V. Hovaguimian) 18,95%; AlexandraHova GmbH (V. Hovaguimian) 18,95%; Thumersbacher Geräteverleih GmbH (V. & A. Hovaguimian) 11,11%	3.029,48 *	7,99	11.038	6,64	3,9	3,9
(27)	(22)	BMW Motoren GmbH ●	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	BMW Österreich Holding GmbH (BMW AG, DE) 100%	2.981,00	-19,43	4.400	-2,22	-	-

Großaufträge im Bereich Neuanlagen - deutlich erhöhen konnte (+16,4 Prozent; Umsatzanteil: 50 Prozent nach 43 Prozent). Die Umsätze in den Geschäftsbereichen Metals (-13,2 Prozent; Umsatzanteil: 21 Prozent nach 25 Prozent) und Hydro (-11,9 Prozent; Umsatzanteil: 19 Prozent nach 22 Prozent) waren durch den starken Rückgang des Auftragsleistungsindex der letzten Quartale bzw. Jahre im Jahresvergleich deutlich rückläufig. Der Umsatz des Geschäftsbereichs Separation ging ebenfalls zurück (-7,6 Prozent; Umsatzanteil unverändert bei 10 Prozent). Das EBIT erreichte aufgrund der guten Umsatzentwicklung in Kombination mit strenger Kostendisziplin ein erfreuliches Niveau und erhöhte sich auf 315 Millionen Euro (+32,4 Prozent versus 2019: 237,9 Millionen Euro).

9) Preis- und absatzbedingter Umsatzrückgang in den Bereichen Wellpappe-Verpackung (corrugated packaging - minus 6,7 Prozent; Anteil am nicht konsolidierten Gesamtumsatz: 27,5 (Vorjahr: 27) Prozent, Technische Materialien (engineered materials - minus 18,2 Prozent; Anteil: 11,7 (13,1) Prozent) sowie Unbeschicht-

tes Feinpapier (uncoated fine paper - minus 15,5 Prozent; Anteil: 21,7 (23,6) Prozent). Die Division Flexible Verpackungen hingegen erreichte einen Umsatz auf Vorjahresniveau (Anteil: 39 (Vorjahr: 36,3) Prozent). EBIT-Rückgang um minus 28,9 Prozent auf 868 Millionen Euro in allen Divisionen.

10) Weltweit stieg der Mengenabsatz um 5,2 Prozent auf 7.866 Milliarden Dosen. Die größten Absatzsteigerungen wurden in der Türkei (plus 23 Prozent), Deutschland (plus 19 Prozent), Russland (plus 16 Prozent), Kanada (plus 14 Prozent), Skandinavien (plus 11 Prozent), Schweiz (plus 11 Prozent) und in den USA (plus 10 Prozent) erzielt. Mitarbeiterangabe per ultimo 2020.

11) Die Finanzdaten beziehen sich auf den Firmenverbund von BMW Motoren GmbH (siehe Rang (27)), BMW Vertriebs GmbH (siehe Rang (57)), BMW Austria GmbH (siehe Rang (123)), BMW Austria Leasing GmbH (siehe Rang (291)), BMW Austria Bank GmbH und Alphabet Fuhrpark Mgmt GmbH. Marktanteile BMW und Mini waren stabil, doch die Motorenproduktion sank

pandemiebedingt um ca. 20 Prozent auf unter 1 Million Stück. Zum Aufwand für Forschung und Entwicklung: Der Großteil, rund 350 Millionen Euro, entfiel auf das Werk Steyr, in dem auch um 5 Millionen Euro ein neues Trainingszentrum errichtet wurde. Zur Mitarbeiterzahl: inklusive rund 150 Lehrlinge, weitere 2.830 Personen, inklusive rund 350 Lehrlinge, arbeiten bei den österreichischen BMW- und Mini-Partnern.

12) Finanzdaten 2020/2021 vorläufig, Wachstum u. a. infolge der Eröffnung von neuen Einrichtungshäusern; Markteintritt mit Mómox in der Schweiz; Wiedereröffnung der übernommenen kika-Filialen in Tschechien, Slowakei, Rumänien und Ungarn. Führung von mehr als 320 Einrichtungshäusern über Full-Service-Einrichtungshäuser XXXLutz, das Trend-Möbelhaus Mómox und die Diskontschiene Möbelix - in AT, DE, CZ, SK, HU, RO, HR, SI, SE, CH, RS, POL und BG.

13) Finanzdaten 2020 vorläufig.

14) Angabe des Außenumsatzes der 44 Mitgliedsunternehmen (u. a. Astro, dm-drogerie markt, Eurogast, Hausmann, Kastner, Kiennast,

Körner, Libro/Pagro, Lekkerland, MPreis, Müller Drogerie, Nah & Frisch, Transgourmet, Unimarkt, Wedd). Als Dienstleister für Warengeschäft und Verrechnung wurden 1.766 Betriebsstätten (davon 423 Kaufleute, 1.295 Filialen und 48 C&C-Märkte) beraten. Finanzdaten aufgrund der Erweiterung des Betreuungskreises 2019 - etwa mit den Handelspartnern „MTH Retail Group Holding GmbH“ (siehe Rang (144)) und „Müller Drogerie (MHA Müller HandelsGmbH, siehe Rang 200)“ - nicht direkt mit den Vorjahren vergleichbar: Das hat sich unmittelbar im Mitarbeiterplus von knapp 17 Prozent niedergeschlagen.

15) Absatzbedingter Umsatzwachstum. Anstieg des EBIT ist u. a. auf positive Währungseffekte zum Bilanzstichtag 31. 12. 2020 zurückzuführen.

16) Das außergewöhnliche Wachstum im Vergleich zum Vorjahr ist insbesondere durch die Akquisition der OSRAM Licht AG getrieben, die im 2. Halbjahr in die ams-Gruppenergebnisse vollkonsolidiert wurde. Das ams-Geschäft entwickelte sich 2020 trotz der Auswirkungen von Covid-19 sehr positiv, angetrieben durch

eine starke Nachfrage im Consumer-Geschäft. Durch die OSRAM-Akquisition wurden die Absatzmärkte stärker in Richtung Automotive und Industrie differenziert. Zudem wurde wiederum ein sehr starker Cashflow erzielt. Die Investitionen und die gestiegerte Bilanzsumme spiegeln die OSRAM-Akquisition wider.

17) Die Wienerberger Gruppe hat trotz der Covid-19-Krise einen sehr zufriedenstellenden Konzernumsatz von 3,4 Milliarden Euro (2019: 3,5 Milliarden Euro) erzielt und damit fast das Rekordniveau des Vorjahres erreicht. Durch das starke zweite Halbjahr konnte ein bereinigtes EBITDA von 566 Millionen Euro erwirtschaftet werden. Die Business-Unit Wienerberger Building Solutions erwirtschaftete einen Umsatz von 2,1 Milliarden Euro (2019: 2,2 Milliarden Euro). Das bereinigte EBITDA lag trotz signifikanter Einschränkungen durch die Covid-19-Lockdowns mit 414 Millionen Euro lediglich um 9 Prozent unter dem Vorjahresniveau (2019: 456 Millionen Euro). Bei Wienerberger Piping Solutions führten das proaktive Margenmanagement und die strikte Kostendisziplin zu einer verbesserten

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe *) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
28	28	Henkel Central Eastern Europe GmbH Gr. 23) •	Chemikalien und chemische Erzeugnisse 80% (I); Kosmetik, Drogeriewaren 20% (I)	Henkel Global Supply Chain B.V. (Henkel AG & Co KGaA, DE), NL 99,9985%; Inter Bet.Vwrtz.GmbH (Henkel AG & Co KGaA, DE), DE 0,0015%	2.919,00	-2,67	10.150	3,57	7,8	9,3
29	117	Münze Österreich AG Gr. 24)	Metall 85% (I), 10% (H), 5% (DL)	Oesterreichische Nationalbank 100%	2.873,10 *	234,50	218	-2,68	2,2	3,7
30	31	Egger Holzwerkstoffe GmbH Gr. 25) • i)	Holz 100% (I)	MFE Vermögensverwaltung Privatstiftung (Fam. Egger) 59,9079%; Beteiligung „FM Deutschland“ - Privatstiftung (Fam. Egger) 24,7534%; Beteiligung „FM England“ - Privatstiftung (Fam. Egger) 8,3387%; Egger M.I, Egger F. je 2%; TAL Verwaltungen GmbH, DE, Bühler U., DE, Schiegl W. je 1%	2.831,50 *	-0,35	9.928	4,71	7,5	5,9
31	30	Sibur International GmbH 26)	Chemikalien und chemische Erzeugnisse 100% (H)	„Sibur Holding“ Public Joint Stock Company, RU 100%	2.700,00	-0,23	81	0,00	-	0,9
32	32	Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-AG (Asfinag) Gr. 27) •	Infrastruktur 100% (DL)	Rep. Österreich, BM f. Verkehr, Innovation & Technologie 100%	2.640,45 *	-5,95	2.796	1,78	45,2	49,6
33	23	Swarovski Gr. 28) •	Glas, Steine, Erden 76% (I); Maschinen/Anlagen(bau) 19% (I); Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik 5% (I)	Familien Swarovski, Weis & Frey 100%	2.600,00 *	-26,64	31.000	-8,77	-	-
34	36	Agrana Beteiligungs-AG Gr. 31) • b)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (I)	Z&S Zucker und Stärke Holding AG (zu je ca. 50% Südzucker AG, Mannheim, DE, und österr. Eigentümer (davon Raiffeisen Holding NO-Wien reg. Gen.mBH und 70% und rund 30% Rübenproduzenten Bet.GmbH) 78,34%; Streubesitz 18,92%; Südzucker AG, DE 2,74%	2.547 *	2,67	8.847	-5,30	3,1	2,7
35	37	dm drogerie markt GmbH Gr. 29) e)	Kosmetik, Drogeriewaren 90% (H), 10% (DL)	dm drogerie markt VerwaltungenGmbH (Bauer Verm.Vwrtz.GmbH 25%; dm Holding GmbH (dm-drogerie Markt GmbH & Co KG, DE) 75%) 68%; Aspiag Management AG (Spar Warenhandels AG), CH 32%	2.537,13 *	5,36	19.765	4,14	-	-
36	34	Mayr-Melnhof Karton AG Gr. 30) •	Papier, Pappe, Zellstoff 100% (I)	Fam. Mayr-Melnhof, Goess-Saurau 57%; Streubesitz 43%	2.528,40 *	-0,63	9.976	-1,93	9,2	1-
37	38	Novartis Austria Gr. 32) •	Pharma und Biotechnologie 100% (I)	Novartis AG, CH 100%	2.449,00	2,43	5.436	4,48	-	-
(37)	(176)	Münze Österreich 33)	Metall 85% (I), 10% (H), 5% (DL)	Oesterreichische Nationalbank 100%	2.379,38	305,52	196	-2,97	2,6	5,3
38	35	RWA Raiffeisen Ware Austria AG Gr. 34) •	Diverses 100% (H)	RWA Raiffeisen Ware Austria Handels- & Vermögensverwaltung eGen 50%; BayWa AG, DE 47,53%; „Unser Lagerhaus“ WarenhandelsGmbH 2,47%	2.375,42 *	-6,35	2.312	1,05	1,1	0,5
39	29	RHI Magnesita Gr. 35) •	Keramische Feuerfestprodukte, Systeme und Servicelösungen 100% (I)	Streubesitz 48,97%; MSP Stiftung (Mag. Martin Schläff), LI 27,48%; Fidelity Management & Research Company LLC, US 5,12%; Silver Bet.GmbH (Konstantin A. Winterstein), DE, Chestnut Bet.GmbH (Elisabeth Prinzessin zu Sayn-Wittgenstein), DE je 4,3%; BlackRock Inc, US 3,5%; FEWI Bet.GmbH (W. Winterstein), DE 3,28%; Fidelity Worldwide Investment (FIL), US 3,05%	2.259,00 *	-22,70	12.064	-16,08	5,3	9,4
40	43	LKW Walter Internationale Transportorganisation AG 36) a)	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Walter Group Holding AG 100%	2.240,00	2,63	1.492	-13,15	-	3,2
(40)	(39)	Rail Cargo Austria AG Gr. •	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Österreichische Bundesbahnen-Holding AG (ÖBB) 100%	2.196,60 *	-4,83	9.393	0,57	1,6	1,2
41	46	Österreichische Post AG Gr. 37) •	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Österreichische Beteiligungs AG (ÖBAG) 52,85%; private und institut. Investoren 47,15%	2.189,00 *	8,28	22.966	12,92	7,3	9,9
42	40	EnergieAllianz Austria GmbH (EAA) Gr. e)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (DL)	EVN AG 45%; Wien Energie GmbH 45%; Energie Burgenland AG 10%	2.139,00 *	-6,92	169	-2,87	-	-
(42)	(40)	ÖBB Personenverkehr AG Gr. •	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Österr. Bundesbahnen-Holding AG (ÖBB) 100%	2.136,90 *	-6,21	6.802	1,48	2,2	6,1

operativen Performance und damit zu einer starken Profitabilität. Bei einem leichten Umsatzrückgang von 3 Prozent auf 933 Millionen Euro erhöhte sich das bereinigte EBITDA um 4 Prozent auf 104 Millionen Euro. Die Business Unit North America verzeichnete einen Umsatzrückgang von 3 Prozent auf 325 Millionen Euro. Dieser wurde durch Kostendisziplin und laufende Portfoliooptimierung mehr als kompensiert, sodass im bereinigten EBITDA ein steller Anstieg um 23 Prozent auf 48 Millionen Euro verzeichnet werden konnte. Wienerberger wird seine Wachstumsstrategie auch im Geschäftsjahr 2021 vorantreiben. Dabei bleibt der Fokus auf Operational Excellence, organischem Wachstum durch Innovation, externem Wachstum durch M&A sowie wesentlichen Verbesserungen im Bereich ESG. Durch weitere Optimierungen und Erweiterungen des Portfolios wird die Profitabilität kontinuierlich gesteigert werden.

18) Im Berichtsjahr 2020 wurde die Gesellschaft „Verbund Energy4Future GmbH“ neu gegründet und erstmalig konsolidiert. Die „Verbund

Solutions GmbH“ und die „Verbund Sales GmbH“ wurden mit der aufnehmenden „Verbund Trading GmbH“, deren Firmenwortlaut in „Verbund Energy4Business GmbH“ geändert wurde, verschmolzen. Auch die deutschen Windpark-KGs sind mit der aufnehmenden Windpark Dichtebach GmbH & Co. KG, deren Firmenwortlaut in „Verbund Green Power Hunsrück GmbH & Co. KG“ geändert wurde, verschmolzen.

19) Die Betriebsergebnisse 2019 und 2020 sind um Einmaleffekte bereinigt.

20) Der Rückgang im Ergebnis ist hauptsächlich auf die verringerte Produktionsauslastung zurückzuführen. Der Umsatz von 3,109 Millionen Euro konnte in einem schwierigen Geschäftsjahr relativ stabil gehalten werden. Vor allem in den ersten drei Quartalen war der Rückgang am Automobilmarkt spürbar. Auf der anderen Seite wirkte sich die verstärkte Digitalisierung mit einem erhöhten Bedarf an Mikroelektronik positiv aus. Die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber Energieeffizienz, Sicherheit,

Internet der Dinge und nachhaltige Mobilität bleiben intakt. Die Covid-19-Pandemie sowie die geopolitische Lage bleiben herausfordernd. Der leichte Rückgang in der Belegschaft (GJ 18/19 gesamt 4.609 auf GJ 19/20 gesamt 4.517) ist vorrangig auf erhöhte Pensionsanträge geburtenstarker Jahrgänge zurückzuführen. Die Investitionen erhöhten sich auf 386 Millionen Euro (plus 25 Prozent), vor allem in Sachanlagen für die neue Chipfabrik sowie neue Halbleitermaterialien. Die F&E-Erweiterungen in Villach, Graz und Linz wurden erfolgreich fertiggestellt. Anhaltend hohe F&E-Quote von rund 16 Prozent mit 191 Erstanmeldungen zum Patent 2019/20.

21) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.

22) SWIETELSKY setzte im GJ 2019/20 sein organisches Wachstum fort, die Bauleistung konnte um 8 Prozent gesteigert werden. Die Bauleistung nach Sparten: Straßenbau 22 Prozent, Bahnbau 19 Prozent, Hochbau 35 Prozent, Tiefbau 20 Prozent, Tunnelbau 4 Prozent. Der Auftragsstand lag mit 3,14 Milliarden Euro trotz planmäßiger

Abarbeitung langfristiger Großprojekte über dem sehr hohen Niveau des Vorjahres. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 30 Prozent. Bei der EBIT-Marge wird mit 4,2 Prozent auf einen im Branchenvergleich sehr guten Wert verwiesen.

23) Die Finanzdaten beziehen sich auf die von Wien aus gesteuerten Aktivitäten der deutschen Henkel-Gruppe in 32 Ländern Mittel- und Osteuropas sowie in Zentralasien-Kaukasus. Das organische Umsatzwachstum von Henkel in Osteuropa belief sich auf 71 Prozent, die EBIT-Marge in dieser Region auf 7,8 Prozent.

24) Die gute Umsatzentwicklung 2020 begründet sich vor allem in der starken Nachfrage nach Anlageprodukten wie z. B. dem Wiener Philharmoniker in Gold, Platin und Silber u. a. infolge der Covid-19-Pandemie (Stichwort: sicherer Hafen Edelmetalle). Das Geschäftsfeld Sammlermünzen erwirtschaftete wiederholt ein ausgezeichnetes Ergebnis und die 3-Euro-Münzen aus der Serie „Super Saurier“, die 20-Euro-Silbermünze „Salzburger Festspiele“ und die 25-Euro-Niobmünze

„Der Gläserne Mensch“ waren vollständig ausverkauft. Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2019 konnte das Geschäftsvolumen des Geschäftsfelds Halbfabrikate im Jahr 2020 weiter gesteigert werden. Durch die Aufrechterhaltung der Produktion während des paneuropäischen Lockdowns und somit Lieferfähigkeit konnten neue Kunden gewonnen und Lieferkontingente gesteigert werden, da Mitbewerber zumindest temporär ihre Produktion stilllegen mussten.

25) Nach einer sehr positiven Geschäftsentwicklung in den ersten elf Monaten haben Effekte der Coronapandemie diese leicht gedämpft. Dabei kam es aufgrund der unterschiedlichen Ausbreitung des Virus und der national dagegen gesetzten Maßnahmen zu regionalen Unterschieden in der wirtschaftlichen Auswirkung. Während es – über das gesamte Geschäftsjahr 2019/2020 betrachtet – in Westeuropa zu Umsatzrückgängen kam, konnten die Umsätze in Mitteleuropa leicht und in den osteuropäischen, amerikanischen und Überseemärkten zum Vorjahr teils erheblich gesteigert werden.

Stabile Werte in Bestlage.

Wer beim Investment auf stabile Werte baut, hat mit Sicherheit mehr Möglichkeiten, das Leben zu genießen und für Generationen vorzusorgen. Diese Werte sind für uns nicht nur Immobilien in Bestlage. Sondern vor allem auch Verlässlichkeit, Ehrlichkeit und genaue Marktkennntnis. Europaweit. Ihr ganz privater Makler wird Sie auf allen Wegen unterstützen.

WIEN | BERLIN | MADRID | MAILAND | LISSABON | PRAG | BRATISLAVA | BUDAPEST

arnold
IMMOBILIEN

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO-UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
43	42	EVN AG Gr. 38) • e)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 90% (I); Abwasser-, Abfallbeseitigung 10% (I)	NÖ Landes-Beteiligungsholding GmbH 51%; Wiener Stadtwerke GmbH 28,4%; Streubesitz 19,6%; eigene Aktien 1%	2.107,50 *	-4,38	7.007	1,43	13,0	18,3
44	41	Vamed AG Gr. 39) •	Gesundheitswesen 100% (DL)	Fresenius SE & Co KGaA (indirekt), DE 77%; IMB Immobilien und Industriebet. GmbH (ÖBAG) 13%; B & C Bet. management GmbH 10%	2.067,69 *	-6,27	19.226	6,23	1,4	6,1
45	49	NÖ Landesgesundheits-agentur 40)	Krankenhausbetrieb und -management 100% (DL)	Land Niederösterreich 100%	2.000,00	4,84	30.650	42,56	-	-
(45)	(57)	Wien Energie GmbH •	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 85% (I); Abwasser-, Abfallbeseitigung 10% (I); Telekommunikation 5% (I)	Wiener Stadtwerke GmbH 100%	1.950,56	16,29	2.210	1,14	11,5	13,9
46	58	Greiner AG Gr. 41) •	Kunststoff, Gummi 100% (I)	Privatstiftung Hermann Greiner 49,99%; Greiner Beteiligungs GmbH, DE 42,4%; diverse Kleinaktionäre 6,12%; A+P Greiner Beteiligungs GmbH, DE 1,49%	1.930,00 *	15,22	11.494	6,97	-	-
47	52	Schmid Industrieholding GmbH Gr. 42)	Bauwesen 75% (I), 23% (H), 2% (DL)	Fam. Schmid 100%	1.926,63	2,39	6.500	3,17	-	-
48	50	Blum Group Holding GmbH Gr. 43) h)	Metall 100% (I)	Blum Privatstiftung 48%; DI Martin Blum 26%; Mag. Philipp Blum 26%	1.906,40 *	0,76	8.000	1,65	-	-
49	55	Prinzhorn Holding GmbH Gr. 44)	Papier, Pappe, Zellstoff 100% (I)	Thomas Prinzhorn Privatstiftung 100%	1.900,00 *	6,91	9.800	4,21	-	-
50	53	Energie AG Oberösterreich Gr. 45) • e)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 80% (I); Abwasser-, Abfallbeseitigung 20% (I)	OÖ Landesholding GmbH 52,66%; RLB OÖ AG (Konsortium) 13,97%; Linz AG für Energie, Telekommunikation, Verkehr und kommunale DL 10,35%; Tiwag - Tiroler Wasserkraftwerke AG 8,28%; Verbund AG 5,2%; Oberbank AG (Konsortium) 5,17%; voestalpine Stahl GmbH 2,07%; OÖ Landesbank AG 1,03%; Allg. Sparkasse OÖ AG 0,52%; OÖ Versicherung AG 0,52%; Land OÖ 0,1%; eigene Aktien 0,08%; Energie AG Belegschaft Privatstiftung 0,05%	1.843,70 *	1,67	4.560	1,20	8,0	4,0
51	57	Gebrüder Weiss Holding AG Gr. 46)	Personen-/Warentransport und -abwicklung 99% (DL); Unternehmensberater und Personalvermittler 1% (DL)	Fam. Jerie 50%; Fam. Weiss 50%	1.773,00 *	3,73	7.400	1,37	-	-
52	33	Novomatic AG-Konzern Gr. •	Freizeit, Sport und Spiel 55% (DL); Maschinen/Anlagen(bau) 45% (I)	Novo Invest GmbH 89,96%; NOVO SWISS AG, CH 10,04%	1.743,60 *	-33,13	20.989	-5,74	-14,2	6,4
53	74	Montana Tech Components GmbH Gr. •	Energiespeicherung und Energiewischenspeicherung 50% (I); Aerospace 17% (I); flexible Verpackung 14% (I); Maschinen/Anlagen(bau) 15% (I); Metall 4% (I)	Montana Tech Components AG (direkter und indirekter Anteil DDR. Michael Tojner ca. 97%), CH 100%	1.723,00 *	27,35	10.689	11,67	6,7	4,4
54	47	AVL List GmbH Gr. •	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	List Capital & Consulting GmbH 100%	1.700,00 *	-13,71	11.000	-4,35	-	-
55	65	Habau Hoch- und Tiefbau-GmbH (Habau Group) Gr. 47) • j)	Bauwesen 100% (I)	Halatschek Holding GmbH 60%; Heindl Holding GmbH 40%	1.633,00 *	15,82	5.212	2,78	-	-
56	45	Lenzing AG Gr. 48) •	Chemikalien und chemische Erzeugnisse 99,3% (I); Maschinen/Anlagen(bau) 0,6% (I); Bildungszentrum 0,1% (I)	B&C Gruppe (+ zwei Aktien) 50%; Streubesitz 42%; Bank of Montreal, CA 4%; Impax Asset Management Group, GB 4%	1.632,60 *	-22,45	7.358	4,58	2,3	7,7
57	48	Heinzel Holding GmbH Gr. 49) •	Papier, Pappe, Zellstoff 72,6% (H), 27,4% (I)	EMACS Privatstiftung 49,98%; Alfred Heinzel Beteiligungs GmbH 34,6%; Sebastian Heinzel Beteiligungs GmbH 15,42%	1.611,70 *	-15,92	2.467	-3,10	3,6	6,0
(57)	(52)	BMW Vertriebs GmbH 50) •	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (H)	BMW Österreich Holding GmbH (BMW AG, DE) 100%	1.610,00	-14,37	230	13,86	-	1,6
58	68	Binder Beteiligungs AG (Markenname: binder-holz) Gr.	Holz 100% (I)	Fam. Binder 100%	1.603,00	16,08	2.923	4,77	-	-

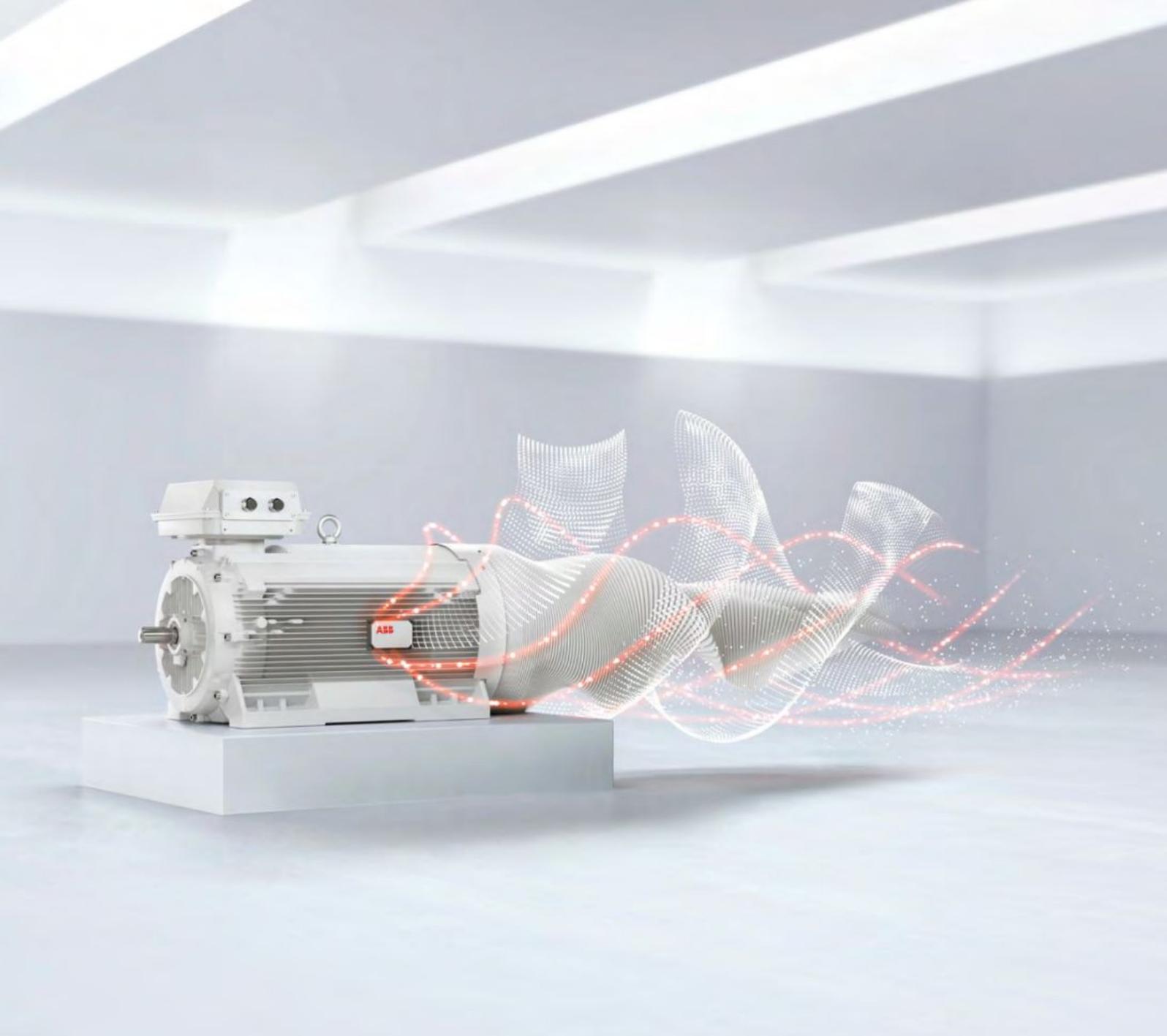
26) Zahlen von KSV geschätzt, da keine Bilanzdaten vorliegen
 27) Hauptsatzträger mit einem Anteil von 54,4 Prozent (nach 51,8 Prozent) war der Bereich Lkw-Maut. Vignetten machten 16,3 Prozent (17,9 Prozent), Streckenmaut-löse 5 Prozent (6,8) und Enforcement sowie Vermietung und Verpachtung rund 2,1 Prozent (2,3) aus. Die an den Bund weiterverrechneten Bauleistungen beliefen sich auf 497,4 Millionen Euro (Anteil: 18 nach 17,1 Prozent).
 28) Finanzdaten vom KSV1870 geschätzt.
 29) Die Finanzdaten beziehen sich auf den Teilkonzern Ö/CEE/SEE mit 1.741 Filialen (plus 5,4 Prozent ggü. 2019). In Österreich belief sich der Nettoumsatz auf 1.043 Millionen Euro (plus 2,7 Prozent), die Anzahl der Mitarbeiter in den 386 (nach 398) Filialen auf 5.113 (plus 0,2 Prozent).
 30) Während die Umsatzerlöse wieder nahezu das Niveau des Vorjahres erreichten, lagen die

Ertragszahlen erwartungsgemäß, infolge von Einmaleffekten vor allem aus markt- und strukturbedingt notwendigen Anpassungen unter dem Vorjahr. Diese belasten das operative Ergebnis 2020 mit 64 Millionen Euro, wobei ein Großteil auf Verminderungen von kurz- und langfristigen Vermögenswerten sowie Personalaufwendungen entfällt. Die Kartondivision profitierte im laufenden Geschäft insbesondere von vorteilhaften Rohstoff- und Energiekosten. Die Packaging-Division zeigte sich vor allem aufgrund der insgesamt guten Mengenentwicklung solide.
 31) EBIT, Eigenkapital und Bilanzsumme 2019/20 wurden rückwirkend angepasst.
 32) Die Finanzdaten beziehen sich auf den Verbund der österreichischen Schwesterfirmen Novartis Pharma GmbH, Sandoz GmbH und Ebe-we Pharma GmbH Nfg.KG. Der Verbund umfasst den Novartis-Standort in Wien, das Sandoz-Werk in Kundl, Tirol, als globalen Produktions- und F&E-Standort der Schweizer Novartis-Gruppe mit Fokus auf die Bereiche Antinfektiva,

Wirkstoffproduktion, Biosimilars sowie jenes in Schaffhausen, Tirol, wo das globale Novartis-Kompetenzzentrum für moderne Zellkulturtechnologie sowie die Produktion von Biopharmazeutika angesiedelt sind. In Unterach, OÖ, produziert Ebe-we als globales Kompetenzzentrum der Gruppe injizierbare Arzneimittel zur Krebstherapie. Mit rund 800 Mitarbeitern waren rund 15 Prozent der Belegschaft im Bereich F&E tätig.
 33) Die gute Umsatzentwicklung 2020 begründet sich vor allem in der starken Nachfrage nach Anlageprodukten wie z. B. dem Wiener Philharmoniker in Gold, Platin und Silber u. a. infolge der Covid-19-Pandemie (Stichwort: sicherer Hafen Edelmetalle). Das Geschäftsfeld Sammlermünzen erwirtschaftete wiederholt ein ausgezeichnetes Ergebnis und die 3-Euro-Münzen aus der Serie „Super Saurier“, die 20-Euro-Silbermünze „Salzburger Festspiele“ und die 5-Euro-Niobmünze „Der Gläserne Mensch“ waren vollständig ausverkauft. Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2019 konnte das Geschäftsvolumen des Geschäftsfeldes

Halbfabrikate im Jahr 2020 weiter gesteigert werden. Durch die Aufrechterhaltung der Produktion während des paneuropäischen Lockdowns und somit Lieferfähigkeit konnten neue Kunden gewonnen und Lieferkontingente gesteigert werden, denn Mitbewerber mussten zumindest temporär ihre Produktion stilllegen.
 34) Die Sparten Agrar (+1,5 Prozent), Baustoffe (+2 Prozent) sowie Bau & Garten (+15,6 Prozent) konnten den Umsatz im Berichtsjahr 2020 steigern. Auch der Bereich Technik verzeichnete - berücksichtigt man den Wechsel des Tochterunternehmens Parga in den Bereich Baustoffe - ein leichtes Plus. Umsatzrückgänge gab es - preisbedingt - in der Sparte Energie. Der deutliche Anstieg bei Bau & Garten resultiert aus höheren Franchiseseerlösen bei RWA und AFS sowie aus gestiegenen Bau- & Garten-Umsätzen bei RWA und RLG. Siehe auch RWA AG, Rang (92) und Genol GmbH, Rang (225).
 35) Die Nachfrage nach Feuerfestprodukten in der Division Stahl, die 70 Prozent des Konzern-

umsatzes ausmacht, wird maßgeblich von den globalen Stahlproduktionsmengen getrieben. Der Umsatz der Division Stahl sank im Jahr 2020 um 22 Prozent auf 1.583 Millionen Euro (2019: 2.018 Millionen Euro), hauptsächlich beeinflusst durch die Auswirkungen der globalen Pandemie. Die Segmente der Division Industrial (Zement/Kalk, Glas und Nichteisenermetalle) unterliegen längerem Austauschzyklen, da die Lebensdauer von Feuerfestprodukten in diesen Industrien zwischen einem und 20 Jahren variiert. Der Umsatz der Division Industrial sank 2020 um 25 Prozent auf 676 Millionen Euro (2019: 904 Millionen Euro), beeinträchtigt durch die Auswirkungen der globalen Pandemie, da die Kunden Investitionsprojekte verschoben. Das bereinigte EBITA belief sich auf 260 Millionen Euro, ein Rückgang um 38 Prozent gegenüber 2020.
 36) Mitarbeiterangabe aufgrund der Ausgliederung der Shared-Service-Bereiche in die Walter Group Service GmbH per 1. 1. 2020 nicht direkt mit dem Vorjahr vergleichbar. Im Jahr 2020 intermodale Abwicklung europaweit von



Die Zukunft der digitalen Industrie gestalten mit smarten Produkten von ABB.

Industrielle Produktionsverfahren befinden sich im Umbruch: Durch vernetzte Produktionsmittel lassen sich völlig neue Fertigungsmöglichkeiten realisieren, die signifikante Effizienzsteigerungen, Kosteneinsparungen und benutzerfreundlichere Bedienkonzepte ermöglichen. Mit innovativen Technologien, wie z.B. smarten Sensoren für einen optimalen Motorbetrieb, unterstützt ABB Industrieunternehmen schon heute dabei, diesen Umbruch erfolgreich zu gestalten. www.abb.at



RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN <small>Gr. = Gruppe *) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83</small>	TÄTIGKEIT/BRANCHE <small>Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie</small>	EIGENTÜMER	NETTO-UMSATZ <small>2020 in Mio. Euro</small>	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
59	71	Energie Steiermark AG Gr. 51) •	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (I)	Land Steiermark 74,9%; S.E.U. Holdings S.à r.l. (Macquarie European Infrastructure Fund 4 LP, AU (Macquarie Group Ltd., AU)), LU 25,1%	1.584,90 *	15,43	1.882	1,51	4,6	9,0
60	56	Palfinger AG Gr. 52) •	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Fam. Palfinger (direkt und indirekt) 56,6%; Streubesitz 35,9%; Sany-Gruppe, CN 7,5%	1.533,86 *	-12,54	10.824	-2,71	6,5	8,5
61	62	Pierer Mobility AG Gr. 53) •	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	Pierer-Gruppe, Österreich 65,5%; Streubesitz 33,6%; Eigene Aktien 0,9%	1.530,40 *	0,68	4.586	4,99	7,0	8,7
62	61	Constantia Flexibles Holding GmbH Gr. •	Flexible Verpackung 100% (I)	Wendel Group, FR 61%; H. Turnauer Stiftung 27%; Maxburg Capital Partners, DE 11%	1.505,30 *	-1,89	7.878	-0,47	-3,0	0,4
63	64	Boehringer Ingelheim RCV GmbH & Co KG Gr. 54)	Pharma und Biotechnologie 100% (I)	Unbeschränkt haftender Ges.: Boehringer Ingelheim RCV GmbH (B.I. Europe GmbH, DE); Kommanditisten: Boehringer Ingelheim Europe GmbH, DE (C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG, DE) 99%; Boehringer Ingelheim Intern. GmbH, DE (C. H. Boehringer Sohn AG & Co. KG, DE) 1%	1.478,80	2,09	2.678	4,16	13,4	11,8
64	70	Lidl Österreich GmbH b)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (H)	Lidl Stiftung & Co KG, DE 100%	1.470,00	6,91	5.500	10,00	-	-
65	59	Pappas Holding GmbH Gr. 55)	Kfz und Kfz-Komponenten 70% (H); Kfz und Kfz-Komponenten 30% (DL)	Generalkonsulin Catharina Pappas 99,7194%; CP Beteiligung GmbH 0,2806%	1.465,00	-7,80	2.951	-1,70	-	-
66	60	Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation 56)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 90% (I); Telekommunikation 5% (DL); Personen-/Warentransport und -abwicklung 5% (DL)	Land Salzburg 42,56%; Stadt Salzburg 31,31%; Energie AG Oberösterreich Service- & Bet. Vwrtg GmbH (Energie AG 00) 26,13%	1.450,44	-5,58	2.312	0,52	3,3	3,2
67	63	Umdasch Group AG Gr.	Holz 100% (I)	Alpex Bet.GmbH (H. Umdasch) 28,8%; A.B.S. Bet.GmbH (A. Umdasch) 28,8%; H. U. Privatstiftung (Hilde Umdasch) 14,64%; Umdasch Bet.GmbH 14,4%; Alfred Umdasch Privatstiftung 13,36%	1.411,44 *	-6,97	8.793	-0,19	8,8	7,8
68	54	Siemens AG Österreich e)	Elektro, Elektronik 100% (I)	Siemens AG (indirekt), DE 100%	1.338,70	-25,39	2.894	-39,60	-	3,2
69	73	Herba Chemosan Apotheker-AG Gr. 57) ■ a)	Pharma und Biotechnologie 100% (H)	McKesson Europe AG (vormals Celesio AG) (indirekt), DE 99,06%; Streubesitz 0,94%	1.328,00 *	-1,99	804	1,64	2,4	2,5
70	78	T-Mobile Austria GmbH (Markenname: Magenta Telekom) 58) •	Telekommunikation 100% (DL)	Deutsche Telekom AG (indirekt), DE 98,996%; WH Media GmbH 1,034%	1.302,00	2,04	2.289	7,77	-	4,3
71	67	Schenker & Co AG Gr. 59) •	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Schenker AG (Dt. Bahn AG, DE), DE 85%; Schenker AG & Co. Beteiligungsverwaltungs OHG (Dt. Bahn AG, DE), DE 15%	1.292,00 *	-7,12	5.992	-0,40	-	-
72	69	Plansee Holding AG Gr. 60) b)	Metall 100% (I)	Flatlake Privatstiftung (Fam. Schwarzkopf) 100%	1.291,00 *	-6,13	7.535	-0,93	-	2,9
73	88	S&T AG Gr. 61) •	Informationstechnologien 100% (I)	Streubesitz 73,39%; Ennoconn Corporation (Hon Hai Precision Ltd., TW), TW 26,61%	1.254,80 *	11,75	6.067	22,96	6,5	6,2
74	66	Bosch Robert Holding Austria GmbH Gr. 62) •	Kfz und Kfz-Komponenten 56% (I); Gebrauchsgüter sowie Energie- und Gebäudetechnik 30% (I); Maschinen/Anlagen(bau) 14% (I)	Robert Bosch GmbH (indirekt), DE 100%	1.225,00 *	-12,00	2.940	-7,43	-	-
75	85	Media-Saturn BeteiligungsgmbH Gr. 63) • e)	TV, Radio, Hi-Fi und elektronische Haushaltsgeräte 100% (H)	Media-Saturn Holding GmbH (Ceconomy AG, DE), DE 100%	1.203,00 *	4,61	2.294	4,18	-	-
76	103	AT & S Austria Technologie & Systemtechnik AG Gr. 64) • a)	Elektro, Elektronik 100% (I)	Streubesitz 64,42%; Dörflinger und Dörflinger Privatstiftung 18,03%; Androsch und Androsch Privatstiftung 17,55%	1.188,22 *	18,75	11.349	10,84	4,0	4,7
77		Siemens Mobility Austria GmbH e)	Schienefahrzeuge, Bahnautomatisierungs- und -elektrifizierungslösungen, intelligente Straßenverkehrstechnik 100% (I)	Siemens Mobility GmbH (Siemens AG, DE), DE 90%; HaCon IngenieurGmbH (Siemens AG, DE), DE 10%	1.187,59	-9,96	2.910	3,78	-1,0	-7,4
78	87	BundesimmobilienGmbH (BIG) Gr. 65) •	Immobilien 100% (DL)	Österr. Beteiligungs AG (ÖBAG) 100%	1.186,20 *	4,91	967	3,20	90,2	98,2

über 458.000 Transporten, bei gleichzeitiger CO₂-Reduktion von 393.694 Tonnen. Siehe auch die Schwesterfirma Containex Container-HandelsGmbH, Rang 226.

37) Das Jahr 2020 stellte viele Unternehmen weltweit und so auch die Österreichische Post vor große Herausforderungen. Insbesondere die Covid-19-Pandemie zu Beginn des Jahres 2020 und die temporären Lockdown-Bestimmungen und Restriktionen hinterließen soziale und wirtschaftliche Spuren im Umfeld der Österreichischen Post und ihrer Kunden. Im 3. und auch 4. Quartal zeigte sich ein etwas verbessertes Marktumfeld. Der Konzernumsatz der Österreichischen Post verbesserte sich im Jahr 2020 um 8,3 Prozent auf 2.189,2 Millionen Euro. Dieses Umsatzplus ist auf die gute Entwicklung im Paketbereich zurückzuführen (+44,4 Prozent): Während in der Division Brief & Werbestampfen Covid-19-bedingt überproportionaler Umsatzrückgänge von 7,4 Prozent verzeichnen werden mussten, konnte die Division Paket & Logistik sowohl am österreichischen Markt

(Paketvolumen +30 Prozent), in Süd- und Osteuropa (+27 Prozent) als auch im nunmehr konsolidierten türkischen Markt (+37 Prozent) zulegen. Auch ergebnissetztig ließ es ein gutes 4. Quartal das Jahr 2020 versöhnlich ausklingen. Im 4. Quartal wurde ein EBIT von 79,2 Millionen Euro erzielt nach 70,5 Millionen Euro im Jahr zuvor. Somit belief sich das EBIT 2020 mit 160,6 Millionen Euro auf 19,9 Prozent unter dem EBIT 2019 von 200,6 Millionen Euro. Für das Geschäftsjahr 2021 hat sich die Österreichische Post sowohl Umsatz- als auch Ergebniswachstum vorgenommen. Obwohl sich am Markt eine verringerte Visibilität und eine erhöhte Volatilität zeigen, ist es das Ziel, das Unternehmensergebnis weiter zu verbessern. Es wird ein Umsatzanstieg von 8 Prozent bis 10 Prozent erwartet und auch eine Ergebnisverbesserung um 10 Prozent angepeilt. Wichtig für das Jahr 2021 wird es außerdem sein, das Logistik-Expansionsprogramm fortzuführen. Bis Ende 2022 soll die Sortierkapazität in Österreich um weitere 30 Prozent ausgebaut werden. Ziel der Österreichischen Post ist es,

sowohl hinsichtlich Qualität der Leistungserbringung als auch Effizienz und Geschwindigkeit ihre Spitzenposition auszubauen.

38) Die Coronakrise hat das operative Ergebnis der EVN im Geschäftsjahr 2019/2020 dank des integrierten Geschäftsmodells und der breiten Kundendiversifikation nur punktuell beenrächtigt. Mit 199,8 Millionen Euro erzielte die EVN ein solides Konzernergebnis am oberen Ende der Erwartung. Die Rückkehr der Vertriebsgesellschaft EVN KG zu positiven Ergebnisbeiträgen wirkte als wesentlicher positiver Ergebnisstreiber. Demgegenüber belasteten eine geringere Stromerzeugung, Wertminderungen (insbesondere im Kraftwerksbereich) sowie Preis- und Mengeneffekte im Segment Netze die Ergebnisentwicklung. Ungeachtet der Covid-19-Pandemie bekennt sich die EVN zu ihrem ambitionierten Investitionsprogramm mit den Schwerpunkten erneuerbare Erzeugung, Netze, Fernwärme und Trinkwasser, das in den nächsten Jahren auf bis zu 450 Millionen Euro jährlich gesteigert werden soll. Rund drei Viertel davon werden in Projekte

in Niederösterreich fließen. Vereinzelt Verzögerungen bei Bauvorhaben bzw. Investitionen infolge des Lockdowns im Frühjahr 2020 sollen im Geschäftsjahr 2020/21 aufgeholt werden.

39) Die internationale Projektgeschäft der VAMED sowie die Akquise neuer Aufträge waren durch die erheblichen Reisebeschränkungen und durch teilweise Störungen der Lieferketten und Beschränkungen von Geldmitteln der Geberländer beeinflusst. Der Bedarf für Investitionen in Gesundheitsinfrastruktur ist dennoch vorhanden. Ferner führte die Covid-19-Pandemie zu geringerer Nachfrage nach Rehabilitationsleistungen bedingt durch verschobene elektive Operationen. Die VAMED leistete während der Pandemie mit ihren technischen Dienstleistungen weltweit einen wesentlichen Beitrag zum unterbrechungsfreien Betrieb der betreuten Gesundheitsinstitutionen. Im Projektgeschäft wurden unter erschwerten Bedingungen Projekte vorangetrieben oder fertiggestellt und übergeben. In den Post-akut-Einrichtungen sowie in den Thermen- und Gesundheitsresorts wurden frühzeitig Konzepte zum Schutz

der Patientinnen und Patienten und der Gäste ausgearbeitet und umgesetzt. 2020 verantwortete die VAMED die technische Betriebsführung in 820 Gesundheitsinstitutionen mit insgesamt 207.000 Betten sowie die Gesamtbetriebsführung von rund 100 Gesundheitsinstitutionen mit insgesamt 15.000 Betten.

40) Finanzdaten vom KSV1870 geschätzt.

41) Mitarbeiterangabe per ultimo, wobei 23,3 Prozent in Österreich beschäftigt wurden und der Anstieg v. a. auf die Übernahme des Joint Ventures Euroform im April 2020 zurückzuführen ist.

42) Die Finanzdaten der in 25 Ländern tätigen Gruppe beziehen sich auf mehrere Teilkonzerne in den Bereichen Kalk, Zement, Fassadensysteme, Dämmstoffe, Putz und Estrich (Austrotherm, Baumit, Calmit, Eurofillers, Kettner, Lorencic, Murox, Wolf Plastics, Wöflinger Transportbeton) sowie einige Einzelunternehmen (Furtenbach, Orner Kachelöfen, Wahrheit ...) vorwiegend im Baustoffsektor und verwandten Bereichen.

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
79	96	OeMAG Abwicklungsstelle für Ökostrom AG (66)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	Austrian Power Grid AG (Verbund AG) 24,4%; „smart technologies“ Mgmt. Beratungs- & Bet.GmbH, Cismo (Clearing Integrated Services and Market Operations) GmbH, MS Dr. Markus Singer BeteiligungsGmbH, Oesterreichische Kontrollbank AG, Tinetz-Tiroler Netze GmbH, Voralberger Energienetze GmbH je 12,6%	1.179,20	11,43	10	25,00	0,1	-
80	90	Steiermärkische KrankenanstaltenGmbH (Kages) (67)	Krankenhausbetrieb und Krankenhausmanagement 100% (DL)	Land Steiermark 100%	1.175,11	5,93	15.423	1,31	-31,1	-35,8
(80)	(77)	Doka GmbH (vormals: Doka Group) Gr.	Holz 100% (I)	Umdasch Group AG 100%	1.174,20 *)	-8,42	7.333	-0,33	-	-
81	77	Tiwag - Tiroler Wasserkraft AG Gr. (68)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (I)	Land Tirol 100%	1.160,00 *)	-9,81	1.380	-1,00	-	9,6
82	82	Hogast Einkaufsgen. Hotel- & Gastgew. reg. Gen.mbh Gr. (i)	Reisen, Tourismus, Hotel, Gastgewerbe 100% (DL)	2.295 Genossenschaftsmitglieder (mit Einkaufsberechtigung)	1.150,89 *)	-3,10	132	4,76	-	-
83		philoro Edelmetalle GmbH Gr.	Metall 100% (H)	philoro Holding GmbH (Rudolf Brenner Holding GmbH 41,8066%; Constantia Bet. Österreich GmbH 40%; Brückler Verwaltungs GmbH 7,2134%; wolfgang kriszen finanzberatung GmbH & Co. KG, DE 6,34%; Brenner Rudolf, Mag. (FH) 4,64%) 100%	1.145,93 *)	158,34	110	46,67	1,5	1,7
84	80	Kapsch Group Beteiligungs GmbH Gr. • (j)	Intelligente Verkehrssysteme und Verkehrstelematik 61% (I); Telekommunikation 27% (I); Informationstechnologien 12% (I)	DATAX HandelsgmbH 100%	1.137,95 *)	-6,10	6.673	-3,23	-4,6	4,2
85	72	Casinos Austria AG Gr. •	Freizeit, Sport und Spiel 100% (DL)	Medial Beteiligungs-GmbH (CAME Holding GmbH - 99,66% (Austrian Gaming Holding a.s., CZ); Casinos Austria AG - 0,34%) 38,29%; ÖBAG Österreichische Beteiligungs AG 33,24%; CAME Holding GmbH (Austrian Gaming Holding a.s., CZ) 21,51%; Privatstiftung DI Melchart 4,91%; Bankhaus Schelhammer & Schattera AG 1%; Hotel Sacher, Eduard Sacher GmbH 0,98%; Sonstige 0,08%	1.134,24 *)	-16,55	3.266	-2,10	-	11,2
86	84	Zumtobel Group AG Gr. (69) • (i)	Elektro, Elektronik 100% (I)	Streubesitz 62,2%; Fam. Zumtobel (über Syndikatsvertrag & div. Stiftungen) 37%; eigene Aktien 0,8%	1.131,30 *)	-2,64	6.039	2,74	3,1	0,2
87	76	Engel Ludwig GmbH & Co KG Gr. (70) a)	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Unbeschränkt haftender Ges.: BE Beteiligungs GmbH, Engel Ges. m.b.H., Kommanditisten: Engleder Bet. GmbH, Obermair Bet. GmbH, Irene und Georg Schwarz Bet. GmbH, Neumann Bet. GmbH, Fries Bet. GmbH	1.100,00 *)	-15,38	6.400	-1,54	-	-
88	81	Magna Powertrain GmbH & Co KG (71)	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	Unbeschränkt haftende Ges.: Magna Powertrain GmbH, Magna Steyr AG & Co KG; Kommanditist: Magna Metalforming GmbH (indirekt: Magna Intern. Corp., US) 0%	1.095,00	0,12	2.670	-0,85	-	-
(88)		Amazon in Österreich (72) •	Diverses 100% (DL/H)	Amazon.com Inc. (indirekt), US 100%	1.085,00	30,10	500	0,00	-	-
89	89	Leipnik-Lundenburger Invest Bet. AG (LLI) Gr. (73) • (e)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 78% (I), 20% (DL), 2% (H)	Raiffaisen-Holding NÖ-Wien (via „Laredo“ Bet. GmbH) 50,05%; Raiffaisen-Invest-GmbH 33,06%; Uniqa Österreich Versicherungen AG 10%; Rübenaubund für NÖ und Wien eGen 6,89%	1.078,35 *)	-3,81	3.477	-1,36	-	4,9
90	75	Kelag - Kärntner Elektrizitäts-AG Gr. (74) •	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 84% (I); i. W. Wärmeversorgung 15,61% (I); Telekommunikation 0,39% (I)	Kärntner Energieholding Bet.GmbH (Land Kärnten - 51%; RWE Bet.GmbH - 49%) 51,07%; Verbund AG 35,17%; GBV Zweindreißigste Gesellschaft für Bet.verwaltung mbH (RWE Downstream Bet.GmbH, DE), NL 12,85%; Streubesitz inkl. Mitarbeiteraktien 0,91%	1.061,00 *)	-18,39	1.478	3,36	13,8	11,9
91	94	Knapp AG Gr. (75) • (a)	Maschinen/Anlagen(bau) 75% (I); Informationstechnologien 25% (I)	Fam. Knapp 71,66%; Bartenstein Holding GmbH 28,34%	1.060,61 *)	-1,81	5.053	4,94	7,5	7,7
92	104	Rosenbauer International AG Gr. •	Feuerwehrtechnik 90% (I); 10% (H)	Rosenbauer Bet.verwaltung GmbH (Familien Rosenbauer, Siegel, Schiedel, Witte, Wagner, Hawelka sowie DI A. Pietsch 16,5223%) 51%; Streubesitz 44%; institut. Investor, FR 5%	1.044,10 *)	6,75	3.827	4,68	5,5	5,3

43) Vom Investitionsvolumen in Sachanlagen von 333,8 Millionen Euro entfielen 72 Prozent auf Erweiterungsinvestitionen in Voralberg. Darin enthalten ist auch der Kauf der Betriebsliegenschaft der Wolford AG mit 75,8 Millionen. In Voralberg waren im Durchschnitt 6.165 Mitarbeiter beschäftigt. Neben der Immobiliengesellschaft ist die „Blum Südräp“ per 1. 3. 2020 erstmalig Teil des Konzerns.

44) Finanzdaten vom KSV1870 geschätzt.

45) Das Geschäftsjahr 2019/2020 war geprägt durch die weltweite Covid-19-Pandemie. Trotz des allgemein schwierigeren Marktumfelds konnten im Berichtszeitraum Umsatzerlöse in Höhe von 1.843,7 Millionen Euro (Vorjahr: 1.813,4 Millionen) und ein operatives Ergebnis in Höhe von 147,7 Millionen Euro (Vorjahr: 73 Millionen) erwirtschaftet werden. Der Anstieg der Umsatzerlöse war wesentlich durch die erstmals ganzjährige Einbeziehung der ENAMO GmbH, der ENAMO Ökostrom GmbH sowie der Energie AG Oberösterreich Vertrieb GmbH & Co KG im Segment Energie

begründet. Das EBIT des Segments Energie betrug im Geschäftsjahr 2019/2020 59,5 Millionen Euro (Vorjahr 117,3 Millionen). Im Vorjahr hatten Aufwertungen in Höhe von 56,1 Millionen Euro positiv auf das operative Ergebnis des Segments Energie gewirkt. Das Segment Netz erzielte ein operatives Ergebnis von 36,9 Millionen Euro. Das EBIT des Vorjahres betrug -77,4 Millionen Euro und enthielt eine Wertminderung des Stromnetzes in Höhe von 108,3 Millionen Euro. Im Segment Entsorgung wurde ein EBIT von 27,1 Millionen Euro erzielt (Vorjahr: 13,4 Millionen). Im Segment Ischerten konnte ein operatives Ergebnis in Höhe von 9,8 Millionen Euro (Vorjahr: 10,9 Millionen) erwirtschaftet werden. Das operative Ergebnis des Segments Holding & Services beträgt im Berichtszeitraum 14,4 Millionen Euro und stieg damit gegenüber dem Vorjahreswert um 5,6 Millionen Euro.

46) Vorläufige Zahlen. Gebrüder Weiss blieb während der Coronakrise durchgehend an allen Standorten weltweit voll einsatzfähig. Für die Kunden konnten so trotz sich schnell ändernder

Rahmenbedingungen immer geeignete Transportlösungen gefunden werden. Mit dem Zukauf der Geschäftsbetriebe der Übersaespedition Ipsen in Deutschland sowie derer Tochtergesellschaften in Polen und Malaysia im 4. Quartal und dem eigenständigen Markteintritt in Südkorea, Australien und Neuseeland bleibt Gebrüder Weiss im strategischen Entwicklungskorridor. Mit 63 Prozent des Umsatzes und 14,8 Millionen Sendungen bleibt der Bereich Landverkehr und Logistiklösung der größte Bereich. Investiert wurden 69,6 Millionen Euro neben dem Finanzzukauf Ipsen v. a. in Infrastruktur und Digitalisierung.

47) Auf Hoch- und Tiefbau entfielen rund zwei Drittel der Bauleistung, auf Pipeline ca. 20 Prozent, der Rest auf den Untertagebau, den Stahl- und Stahlanlagenbau, Fertigteilebau sowie den Holzbau. Der Großteil der Bauleistung wurde in Österreich (55 Prozent) sowie in Deutschland (35 Prozent) erwirtschaftet. Siehe auch Held & Francke BauGmbH, Rang (348) und Ostu-Stettin Hoch- & Tiefbau GmbH, Rang (418).

48) Die Lenzing Gruppe reagierte 2020 mit einem breiten Maßnahmenpaket auf das äußerst schwierige Marktumfeld infolge der Covid-19-Krise und bleibt strategisch unverändert auf Kurs. Im Fokus der Maßnahmen standen der Schutz der Mitarbeiter und Partner sowie die Sicherung des operativen Betriebes. Lenzing passte die Produktionsmengen an den Bedarf an und konnte seinen Kunden jederzeit den gewohnten Lieferservice bieten. Um den Effekt der unter Druck geratenen Faserpreise und Fasernachfrage zu mindern, intensivierte das Unternehmen außerdem die Maßnahmen zur strukturellen Ergebnisverbesserung und senkte die Betriebskosten deutlich. Die unmittelbaren Auswirkungen der Covid-19-Krise erhöhten den Preis- und Mengendruck im Bereich der Textilfasern insbesondere im 2. Quartal 2020. Die Erholung der Nachfrage im 2. Halbjahr, insbesondere nach holzbasierenden Spezialfasern wie TENCEL™ Modal und LENZING™ ECOVERO™, beeinflusste die Umsatz- und Ergebnisentwicklung positiv, konnte die Verluste aber nicht

ausgleichen. Die Umsatzerlöse gingen 2020 um 22,4 Prozent auf 1,63 Milliarden Euro zurück. Die Ergebnisentwicklung reflektiert im Wesentlichen den Umsatzrückgang, wurde aber durch Maßnahmen zur strukturellen Ergebnisverbesserung in allen Regionen unterstützt. Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) verringerte sich im Berichtsjahr um 39,9 Prozent auf 196,6 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge ging von 15,5 Prozent auf 12 Prozent zurück. Der Jahresüberschuss/-fehlbetrag lag bei -10,6 Millionen Euro (nach 114,9 Millionen Euro 2019) und das den Lenzing-Aktionären zurechenbare Ergebnis je Aktie bei 0,24 Euro (nach 4,63 Euro 2019).

49) Das Geschäftsjahr 2020 der Heinzl Group war stark von den Entwicklungen der Coronapandemie und deren Auswirkungen auf die globale Wirtschaft sowie auf das Konsumentenverhalten geprägt. Nachfragebedingte Stillstände von Papiermaschinen (vor allem im grafischen Bereich) und eine stark schwankende Nachfrage nach Papier und Zellstoff drückten massiv auf die Marktpreise. Zudem kam es im 4. Quartal zu einer

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN <small>Gr. = Gruppe *) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83</small>	TÄTIGKEIT/BRANCHE <small>Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie</small>	EIGENTÜMER	NETTO-UMSATZ <small>2020 in Mio. Euro</small>	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
92	94	RWA Raiffeisen Ware Austria AG 76)	Diverses 100% (H)	RWA Raiffeisen Ware Austria Handels- und Vermögensverwaltung eGen 50%; BayWa AG, DE 47,53%; „Unser Lagerhaus“ WarenhandelsGmbH 2,47%	1.036,79	-2,98	706	-1,26	-0,2	-0,3
93	79	ZKW Group GmbH Gr. 77) •	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	LG Electronics Inc., KR 70%; LG Corp., KR 30%	1.033,00 *	-17,36	9.500	0,00	-	-
94	111	Innio Jenbacher GmbH & Co OG (vormals: GE Jenbacher GmbH & Co OG) 78)	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Advent International Corporation (indirekt), US 100%	1.030,00	0,27	1.820	-4,01	-	-
95	93	CAG Holding GmbH Gr. 79)	Holding 100% (I)	CAG Handels GmbH & Co KG (Dr. Cornelius Grupp) 90%; Dr. Cornelius Grupp 10%	1.022,10 *	-5,87	6.237	-6,72	-	-
96	97	Österr. Rundfunk (ORF) Gr. 80)	Rundfunk 100% (DL)	Stiftung öffentlichen Rechts 100%	1.016,79 *	-3,46	3.772	-1,00	4,1	2,8
97	101	Kwizda Holding GmbH Gr.	Pharma und Biotechnologie 66% (H); 6% (DL); 4% (I); Chemikalien und chemische Erzeugnisse 12% (H); 4% (I); Bauwesen 7% (I); 1% (H)	Kwizda Bet. GmbH (Epsilon Privatstiftung (Fam. Kwizda) 49,20%; Dr. J. Kwizda 26%; K.A. Privatstiftung (Fam. Kwizda) 24%; Mag. R.P. Kwizda 0,8%) 99,8%; K.A. Privatstiftung (Fam. Kwizda), Epsilon Privatstiftung (Fam. Kwizda) je 0,1%	1.010,60 *	-0,26	1.275	4,51	-	-
98	127	cargo-partner Group Holding AG Gr. 81) •	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Familie Krauter 100%	1.000,00	21,86	3.178	1,47	-	-
99	102	Samsung Electronics Austria GmbH	TV, Radio, Hi-Fi und elektronische Haushaltsgeräte 50% (H); Telekommunikation 50% (H)	Samsung Electronics Co. Ltd., KR 100%	997,65	-1,26	215	-25,09	2,0	1,8
100	129	EMC Computer Systems Austria GmbH (Markenname: Dell Technologies) c)	Informationstechnologien 100% (H)	EMC Information Systems International (Dell Intern. LLC, US - indirekt), IE 100%	985,64	20,94	594	0,00	-	1,8
101	137	MPPreis Warenvertriebs GmbH c)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (H)	Therese Molk Holding GmbH 99%; TM Privatstiftung 1%	981,00	4,14	6.100	10,91	-	0,4
102	108	Berglandmilch eGen Gr.	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 95% (I), 5% (H)	Schärdinger Landmolkerei eGen. OÖ 22%; Tirol Milch eGen, Tirol 17%; Steirermilch Molkerei eGen, Stmk. 14%; BMU Bäuerliche Milchunion GmbH, Kärnten, Landfrisch Molkerei eGen. OÖ je 10%; Milchunion Alpenvorland eGen. OÖ, Linzer Molkerei eGen. OÖ je 8%; Molkerei im Mostviertel eGen. NÖ 7%; Rottaler Milchwerk eG, Bayern, DE 4%	970,00 *	3,52	1.500	-6,02	-	-
103	100	Rauch Fruchtsäfte GmbH & Co OG Gr. 82)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (I)	Rauch Privatstiftung (indirekt) 100%	965,00 *	-5,30	2.050	1,38	-	-
103	102	Österr. Rundfunk (ORF)	Rundfunk 100% (DL)	Stiftung öffentlichen Rechts 0%	962,00	-4,03	0	-100,00	-	0,1
104	99	Doppler Mineralöle GmbH Gr.	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	Doppler Bet.GmbH (F. J. Doppler) 99%; Franz Joseph Doppler 1%	956,00 *	-6,76	689	2,84	-	-
105	83	Kromberg & Schubert Austria GmbH & Co KG	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	Unbeschränkt haftender Ges.: Kromberg & Schubert Austria GmbH (indirekt: Kromberg & Schubert GmbH; DE); Kommanditist: Kromberg & Schubert AG, CH (indirekt: Kromberg & Schubert GmbH, DE)	942,44	-19,83	248	3,77	-	-
106	112	Bartenstein Holding GmbH Gr. 83)	Maschinen/Anlagen(bau) 49% (I); Pharma und Biotechnologie 38% (I); Möbel, Einrichtung und Wohnbedarf 10% (I); Kunststoff, Gummi 3% (I)	Dr. Martin Bartenstein 97,9%; Lithos Privatstiftung (Dr. Martin Bartenstein) 2,1%	933,00	1,86	8.200	4,86	-	-
107	121	Semperit AG Holding Gr. 84) •	Kunststoff, Gummi 100% (I)	B & C Holding GmbH (indirekt) 54,2%; Streubesitz (davon Österreich ca. 22%; Europa ca. 18%; Nordamerika ca. 6%) 45,8%	927,62 *	10,36	6.943	0,59	25,6	-2,0
108	92	MAN Truck & Bus Österreich GmbH 85) •	Kfz und Kfz-Komponenten 94,55% (I), 5,55% (DL)	MAN Finance and Holding S.A. (MAN SE, DE), LU 100%	920,96	-16,22	1.957	-1,06	-	2,1
109	95	Amag Austria Metall AG Gr. 86) •	Metall 100% (I)	B&C Industrieholding GmbH 52,7%; Invest Holding GmbH (RLB OÖ AG) 16,5%; Amag Arbeitnehmer Privatstiftung 11,5%; Treibacher Industrieholding GmbH 8,2%; Streubesitz 6,9%; Esola Beteiligungsverwaltungs GmbH 4,2%	904,17 *	-15,18	1.991	-0,45	2,8	5,7

Verknappung von Altpapier, was die Inputkosten negativ beeinflusste. Erfolgreich lief das Geschäft im Handelsegment, wo das globale heizöltaugliches-Vertriebsnetz von Dittlerferanten verstärkt für Überseeverkäufe in Anspruch genommen wurde. Ein konsequentes Kostenmanagement sowie eine stark reduzierte Investitionstätigkeit führten zur völligen Entschuldung der Gruppe.

50) Umsatz: Unternehmensangaben, Anzahl Mitarbeiter vom KSV geschätzt. Die Marktführerschaft im Segment der Premiumautomobile konnte mit über 35 Prozent Segmentanteil verteidigt werden. Getrieben wird dieser Erfolg vor allem von der herausragenden Performance der Marke BMW, welche im vergangenen Jahr einen Absatz von 54.376 Fahrzeugen erzielen konnte.

51) Der Umsatz wuchs - vor allem durch höhere Trading-Mengen - im Jahr 2020 von 1,37 Milliarden Euro auf 1,58 Milliarden Euro (+15,4 Prozent). Der operative Gewinn (EBIT) ging aufgrund der Lockdowns und der damit verbundenen geringeren Deckungsbeiträge sowie Einmaleffekte

zurück und beträgt 73,5 Millionen Euro (2019: 123 Millionen Euro). Die Bilanzsumme blieb stabil auf 3,06 Milliarden Euro.

52) Die niedrigste Nettofinanzverschuldung seit 2013 unter Berücksichtigung des Effekts von IFRS 16, deutlich verbesserte Bilanzkennzahlen und ein historisch hoher Free Cashflow - die PALFINGER AG hat die Herausforderungen der globalen Gesundheits- und Wirtschaftskrise im Geschäftsjahr 2020 erfolgreich gemeistert. Den Auswirkungen der Krise konnte sich PALFINGER nicht entziehen, durch rasches Agieren und gezielte Maßnahmen war man aber in der Lage, aktiv gegenzusteuern und den laufenden Transformationsprozess weiter voranzutreiben.

53) Die PIERER Mobility-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2020 trotz zweimonatiger Produktionsunterbrechung in der Motorradfertigung einen Rekordumsatz von 1.530,4 Millionen Euro erwirtschaftet, zudem einen Umsatz von 112,5 Millionen Euro in der E-Bike-Sparte. Mit insgesamt 326.471 verkauften Motorrädern

und E-Bikes hat PIERER Mobility das zehnte Rekordjahr in Folge abgeleitet. Das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) erreichte im Coronajahr 107,2 Millionen Euro (Vorjahr: 131,7 Millionen), was einer EBIT-Marge von 7 Prozent entspricht. Die EBITDA-Marge betrug 15,3 Prozent. Der Free Cashflow wurde nahezu verdoppelt und beläuft sich auf 165,8 Millionen Euro gegenüber 91,6 Millionen Euro 2019. Im Geschäftsjahr 2020 wurden für das Wachstum rund 110,9 Millionen Euro in Produktentwicklung und Werkzeuge sowie 39,3 Millionen Euro in Betriebsanlagen & Infrastruktur und in den Erwerb der Marke GASGAS investiert. Zum 31. 12. 2020 beschäftigte die PIERER Mobility-Gruppe 4.586 Mitarbeiter, davon 3.822 in Österreich. Mit 212.713 verkauften KTM-Motorrädern, 49.046 verkauften HUSQVARNA-Motorrädern und bereits 8.648 verkauften GASGAS-Motorrädern im Geschäftsjahr 2020 konnte ein Absatz von 270.407 Motorrädern (2019: 280.099 Stück) erzielt werden. Im zweiten Halbjahr 2020 konnten die verlorenen Absatzmengen aus dem Covid-19-Lockdown des

Frühjahrs weitgehend aufgeholt werden. Darüber hinaus konnte die E-Bike-Sparte mit dem Verkauf von 56.064 E-Bikes der Marken HUSQVARNA und RAYMON ein außerordentliches Absatzwachstum von mehr als 33 Prozent abliefern. In Europa wuchs der Motorradmarkt zum 31. 12. 2020 auf ca. 640.000 Neuzulassungen, was einem Plus von 4 Prozent entspricht. PIERER Mobility konnte den Marktanteil auf 13,3 Prozent steigern. In großen Volkswirtschaften wie Spanien (+0,9 Prozentpunkte), Italien (+0,5 Prozentpunkte), Großbritannien (+0,4 Prozentpunkte) oder Frankreich +1 Prozentpunkt) konnten Marktanteile dazugewonnen werden. In den USA als größtem singulärem Motorradmarkt für die PIERER Mobility-Gruppe drehte der seit Jahren rückläufige Motorradmarkt mit 6,5 Prozent Wachstum ins Plus. KTM, Husqvarna und GASGAS erreichten einen deutlichen Marktanteilsgewinn auf 11,6 Prozent (2019: 9,4 Prozent). Durch die vollständige Übernahme der KTM Australia Holding im Vorjahr konnten dort erstmals 20 Prozent Marktanteil überföhren werden. Der für KTM wichtigste Zu-

kunftsmarkt Indien wurde von der Covid-19-Krise am härtesten getroffen. Bajaj gelang es trotzdem, über 60.000 Motorräder unter den beiden Marken KTM und Husqvarna Motorcycles abzusetzen. Für die Zukunft rechnet PIERER Mobility mit einer sehr guten Entwicklung auf dem E-Bike-Markt.

54) Die Covid-19-Pandemie beeinflusste auch alle Geschäftsbereiche des Boehringer Ingelheim Regional Center Vienna (RCV). Dennoch konnte das Pharmaunternehmen ein sehr gutes Ergebnis erzielen. Die Gesamterlöse aus den Geschäftsbereichen verschreibungspflichtige Medikamente und Tiergesundheits stiegen in der gesamten RCV-Region.

55) Mitarbeiterangabe per ultimo. Siehe auch Pappas Automobilvertriebs GmbH, Rang (446), Pappas Steiermark GmbH, Pappas Georg Automobil GmbH, Rang (465), Pappas Auto GmbH.

56) Mit 1,08 Milliarden Euro verbrachte die Salzburg AG im Coronajahr 2020 in der Energiewirtschaft leichte Umsatzrückgänge im Vergleich zu 2019 (1,17 Milliarden Euro). Im

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
109	99	ÖBB Infrastruktur AG Gr. •	Eisenbahninfrastruktur 100% (DL)	Österr. Bundesbahnen-Holding AG (ÖBB) 100%	899,40 *	-12,13	16.820	1,38	54,6	56,2
110	105	Miba AG Gr. 87) • c)	Komponenten für die effiziente und nachhaltige Produktion, Übertragung, Speicherung und Nutzung von Energie, vor allem auch in der Antriebstechnik. 56% (I); Kfz und Kfz-Komponenten 44% (I)	Mitterbauer Bet.-AG (Mitterbauer Privatstiftung 66,65%; Fam. Mitterbauer 33,35%) 100%	891,00 *	-8,80	7.543	-0,68	-	-
111	110	delfortgroup AG Gr.	Papier, Pappe, Zellstoff 100% (I)	Deltos Management GmbH (Xanthos Privatstiftung) 44,88%; Chephren Privatstiftung 29,12%; Signos Holding GmbH (Xanthos Privatstiftung) 26%	883,45 *	-5,10	3.186	-1,73	-	16,6
112	106	Frauenthal Holding AG Gr. •	Sanitär- und Installationstechnik inkl. Service 73,8% (H); Kfz und Kfz-Komponenten 26,2% (I)	FT-Holding GmbH & Ventana Holding GmbH, DE 62,78%; Streubesitz 28,92%; eigene Aktien 8,3%	874,04 *	-8,12	3.292	-6,40	-0,4	3,7
113	109	Doppelmayr Holding SE Gr. 88) • j)	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	AMD Privatstiftung (Stifter: DI Dr. Artur & Ing. Michael Doppelmayr) 90%; Ing. Michael Doppelmayr 10%	872,00 *	-6,74	3.403	10,45	-	-
114	98	MTB Beteiligungen AG Gr. 89) • b)	Einzelhandel, Zutrittskontrolle, Werkzeugmaschinenbau, Druck und Verlagswesen 100% (DL)	„Familia“ Bet.GmbH (R. Waldhäusl-Taus) 49,9%; Renigeo Bet. GmbH (R. Waldhäusl-Taus) 46,04%; Univ.-Prof. DI Dr. Georg Brasseur 1,54%; DI Ulrike Malina-Altzinger 0,67%; Prof. Dr. Fritz B. Prinz, US 0,64%; Dr. Waibel Management GmbH 0,57%; Kurt Pultar 0,36%; Maria Neuner 0,28%	868,29 *	-12,47	6.324	-3,17	-	-
114	113	Hogast Einkaufsgen. Hotel- & Gastgew. reg. Gen.mbh i)	Reisen, Tourismus, Hotel, Gastgewerbe 100% (DL)	2.295 Genossenschaftsmitglieder (mit Einkaufsberechtigung)	858,64	-4,84	104	5,05	0,2	0,2
115	128	Vinzenz Gruppe Krankenhausbeteiligungs- und Management GmbH Gr. 90)	Gesundheitswesen 100% (DL)	Sankt Vinzenz Gemeinnützige Privatstiftung der Barmherzigen Schwestern 100%	855,00 *	4,40	6.796	0,41	-	-
116	116	Hutchison Drei Austria GmbH 91) •	Telekommunikation 100% (DL)	CK Hutchison Holdings Limited (indirekt), HK 100%	850,00	-1,96	1.500	0,00	26,6	26,9
116	120	Stora Enso Wood Products GmbH Gr. 92) •	Holz 95% (I), 5% (H)	Stora Enso Wood Products Oy Ltd., FI 99,98333%; Gerhard Lang 0,0167%	850,00 *	0,00	1.000	0,10	-	-
118	119	Fronius International GmbH Gr. 93)	Elektro, Elektronik 50% (I); Maschinen/Anlagen(bau) 50% (I)	G & K Privatstiftung (Fam. Fronius, Fam. Strauß) 100%	849,00 *	-0,82	5.410	6,29	-	-
119	145	TGW Logistics Group GmbH Gr. 94) • h)	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	TGW Future Privatstiftung (Stifter: Dkfm. Ludwig Sznicz) 100%	835,80 *	16,15	3.667	7,38	4,4	3,9
120	124	Linz AG für Energie, Telekommunikation, Verkehr und Kommunale Dienste Gr. e)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 65% (H); 2,5% (I); Diverses 16,4% (DL); 6,7% (H); Abwasser-, Abfallbeseitigung 9,4% (H)	Stadt Linz 100%	828,60 *	-0,14	2.991	1,36	5,8	6,2
121		Centrex Europe Energy & Gas AG (CEEG) Gr.	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	GPB Investment Advisory Limited, CY 100%	820,90 *	-26,01	48	0,00	0,3	-0,1
122	130	Baustoff + Metall GmbH Gr. 95)	Bauwesen 90% (H), 10% (I)	Mag. Dr. W. Kristinus 52%; A. Kristinus 15%; R. Kristinus 10%; M. Pachner (Kristinus) 10%; Mag. E. Kammel, US Dr. P. Kammel, US je 6,25%	813,00	0,99	2.202	1,47	-	-
123	136	BWT Holding GmbH (vormals: BWT AG) Gr. •	Wasseraufbereitung 100% (I)	FIBA Beteiligungs- und Anlage GmbH 70,6535%; WAB Privatstiftung 23,3273%; BWT Holding GmbH 6,0191%	811,80 *	2,66	4.360	1,70	-	2,1
123	105	BMW Austria GmbH Gr. 96) •	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (H)	BMW Österreich Holding GmbH (BMW AG, DE) 100%	810,00	-16,33	345	-11,31	-	1,8
124	122	Vivatis Holding AG Gr.	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 57% (I), 26% (H), 17% (DL)	Privatstiftung der Raiffeisenbank Oberösterreich AG (indirekt) 100%	804,00 *	-4,29	2.616	-2,57	-	-
125	133	Frischeis J. u. A. GmbH (JAF-Gruppe) Gr.	Holz 100% (H)	Holzwerkstoffe Vertriebsholding AG (Mehrheit: Fam. Frischeis) 100%	803,00 *	-0,37	2.899	-2,42	-	-

Strombereich erwirtschaftete die Salzburg AG einen Umsatz von 782 Millionen Euro. 2019 waren es 808 Millionen Euro, das entspricht einem leichten Rückgang von rund 25,3 Millionen Euro. Dieser Wert ist auf die rückläufigen Abnahmemengen aufgrund von Corona zurückzuführen. Während Corona die Umsätze bei Strom und Gas eher negativ beeinflusste, konnte die Salzburg AG im Telekommunikationsbereich ihre Kundinnen und Kunden von der überragenden Qualität ihrer Internetprodukte überzeugen. Die Umsätze in diesem Wachstumsbereich lagen mit 56,5 Millionen Euro 2020 deutlich über dem Vorjahresniveau (2019: 54,9 Millionen Euro).

57) Die Daten entsprechen der US-GAAP-Sicht sowie dem verschobenen Geschäftsjahr (Fiskaljahr 2021 April 20-März 21). Mit Lieferbeziehungen zu über 90 Prozent der österreichischen Apotheken verfügt der Pharmagroßhändler über einen Marktanteil von rund 44 Prozent.

58) Die Coronakrise hat die Nachfrage nach digitalen Services völlig verändert: Magenta

Telekom trotz der Corona-Krise und kann das Geschäftsjahr 2020 mit Zuwächsen in allen Ergebniskennzahlen abschließen. Der Umsatz legte trotz massiver Rückgänge im Roaminggeschäft um 2 Prozent auf 1.301,9 Millionen Euro zu (Vorjahreswert: 1.276,2 Millionen Euro). Die Nachfrage nach Internetprodukten und die gute Nachfrage nach 5G-Smartphones sowie das weiterhin gute Wholesale-Segment konnten die Umsatzrückgänge bei Roaming und im Prepaid-Geschäft somit mehr als kompensieren. Das bereinigte EBITDA AL (bereinigt um Sondereffekte und Leasingeffekte gemäß IFRS 16) lagte um 6 Prozent von 467,4 Millionen Euro auf 495,8 Millionen Euro zu. Aufgrund der sprunghaft gestiegenen Nachfrage ab März 2020 wurden die Netzinvestitionen deutlich erhöht und teilweise vorgezogen: Somit flossen mit 268,1 Millionen Euro um 11 Prozent mehr Mittel in den 5G-Ausbau und die Gigabit-Upgrades im Glasfaserkabelnetz als im Jahr davor. Mit 5,07 Millionen Mobilfunkkunden ist Magenta inzwischen auch im Mobilfunkbereich - vor allem

bei Vertragskunden - weiter gewachsen und mittlerweile mit Abstand der größte Gigabit-Anbieter des Landes mit über 1,4 Millionen technisch verfügbaren Anschlüssen.

59) Die Finanzdaten beziehen sich auf die österreichische Schenker & CO AG und auf die südosteuropäischen Gesellschaften, die im Verantwortungsbereich des Cluster-Managements Wien sind. Bearbeitet wurden 11,4 Millionen Sendungen im Landverkehr (-1,5 Prozent ggü. Vorjahr), das Luftfrachtvolumen betrug 56.067 Tonnen (-11,3 Prozent ggü. Vorjahr), das Seefrachtvolumen 195.251 TEU (Twenty-Foot-Equivalent-Standardcontainer; -17 Prozent ggü. Vorjahr).

60) Das Geschäftsjahr war stark durch die Covid-19-Krise geprägt. Im ersten Halbjahr gab es deutliche Rückgänge bei den Umsätzen in der Automobil- und Maschinenbaubranche. Im 4. Quartal gab es deutliche Anzeichen einer geschäftlichen Erholung. Mit 50,2 (nach 52,7) Prozent wurde der Großteil des Umsatzes

in Europa abgesetzt, gefolgt von Amerika mit 23,8 (nach 25,7) und Asien mit 25,2 (nach 21,2) Prozent. Der Anteil neuer Produkte am Umsatz stieg von 31 auf 33 Prozent. Knapp ein Drittel der Belegschaft (exakt 2.356 Mitarbeiter) war in Österreich beschäftigt.

61) Die S&T Gruppe beweist im Pandemiejahr 2020 ihre Krisenfestigkeit: Beim Umsatz verzeichnete das Unternehmen ein Wachstum von 12 Prozent zum Vorjahr auf 1.254,8 Millionen Euro (Vj. 1.122,9 Millionen Euro), das EBITDA konnte mit einem überproportionalen Anstieg von 16 Prozent auf 130 Millionen Euro (Vj. 111,7 Millionen Euro) gesteigert werden. Das Periodenergebnis nach Minderheitenanteil stieg ebenso um rund 13 Prozent auf 55,6 Millionen Euro (Vj. 49,1 Millionen), das Ergebnis je Aktie (unverwässert) konnte somit um 15 Prozent auf 86 Cent erhöht werden (Vj. 75 Cent). Das Geschäftsjahr 2020 war im Wesentlichen durch den globalen Ausbruch der Covid-19-Pandemie und die damit einhergehenden Maßnahmen, welchen sich auch die S&T Gruppe nicht entziehen konnte, wie

beispielsweise Lockdowns, Reisebeschränkungen und ein damit verbundener Einbruch der Weltwirtschaft in vielen Bereichen; die Akquisition der Iskratel-Gruppe mit dem Hauptsitz in Kranj, Slowenien, sowie der CITYCOMP-Gruppe und deren Integration; die Finalisierung der Restrukturierung der im Geschäftsjahr 2019 übernommenen Kapsch Carrier Com und Kapsch Public Transportation Gruppe, insbesondere auch durch den Abschluss und die kundensättigende Abnahme einiger Problemprojekte sowie die Weiterentwicklung von Eigentechtechnologien insbesondere im Softwarebereich und die weitere synergistische Verknüpfung der Portfolios der Konzern und der S&T-Gruppe geprägt.

62) Angegebene Mitarbeiterzahl per 31. 12. 2020.

63) Mitarbeiterangabe per 30. 9. 2020 gemäß Geschäftsbericht 2019/20 der CECONOMY AG.

64) Der Konzernumsatz lag mit 1.188,2 Millionen Euro (Vj. 1.000,6 Millionen Euro) und einer Steigerung von 19 Prozent auf Rekordniveau. Währungsbereinigt stieg der Konzernumsatz sogar um

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO-UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
126	143	Rhomberg Holding GmbH (Gr. 97) j)	Bauwesen 97% (I); Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden 2% (I); Abwasser-, Abfallbeseitigung 1% (I)	Rhomberg Privatstiftung (Stifter: Katharina/Alexander/ DI Hubert/Ing. Walter-Heinz Rhomberg) 100%	782,50	3,92	3.032	6,57	-	-
127	205	Glock GmbH (Gr. 98)	Herstellung von Waffen und Munition 100% (I)	Glock Privatstiftung 99%; Ing. Gaston Glock 1%	780,06 *	57,45	1.980	9,76	26,8	12,4
(127)	(144)	ElectronicPartner Austria GmbH (Gr. 99)	Einkaufsgesellschaft für 875 Elektrohändler 70% (H); 30% (DL)	ElectronicPartner Handel SE (indirekt), DE 100%	780,00	8,33	38	-5,00	-	-
128	115	Roxcel Holding GmbH (Gr. •)	Papier, Pappe, Zellstoff 75% (H), 19% (I); Personen-/Warentransport und -abwicklung 6% (DL)	Porkar Privatstiftung 49,52%; Porkar Holding GmbH 44,99%; div. Minderheitsgesellschafter 5,49%	769,00 *	-11,89	795	-1,24	3,9	1,6
129	135	Metro Cash & Carry Österreich GmbH (e)	Großhandel 100% (H)	Metro Cash & Carry International Holding GmbH (Metro AG, DE) 73%; Aspiag Management AG (Spar-Gr., AT), CH 27%	767,70	-3,20	1.885	0,27	0,1	0,4
130	139	Peek & Cloppenburg KG (Gr. 100) m)	Bekleidung 100% (H)	Unbeschränkt haftende Ges.: Thomas Großjohann, DE; Peek & Cloppenburg Management Komplementär KG (Wien); Frank Eitle, DE; Kommanditisten: P & C Dienstleistungs Bet. GmbH, DE - rd. 34%; JC Erste Beteiligung AT GmbH - rd. 33%; JC Zweite Beteiligung AT GmbH - rd. 33% 0%	761,00 *	3,54	3.700	0,00	-	-
131	140	CNH Industrial Österreich GmbH (Steyr-Traktoren, Case IH) (101)	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	CNH Industrial N.V., GB 100%	758,97	0,03	492	-4,47	7,9	7,2
132	142	Swarco AG (Gr. 102) •	Verkehrssicherheits- und Verkehrsmanagement-Technologien 100% (I)	MS Management GmbH 55,52%; Manfred Swarovski Privatstiftung 44,47%; Elisabeth Swarovski 0,01%	757,62 *	0,26	3.890	1,41	-	7,1
133	137	B&R Industrial Automation GmbH (Gr. 103)	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik 100% (I)	B&R Holding GmbH (ABB Ltd., CH) 90%; ABB Holdings B.V. (ABB Ltd., CH), NL 10%	750,00 *	-2,60	3.500	-2,78	-	-
133	174	Bodner Ing. Hans Bau GmbH & Co KG (Gr. •)	Bauwesen 100% (I)	Unbeschränkt haftender Ges.: Ing. Hans Bodner BauGmbH (Bodner Privatstiftung); Kommanditisten: Bodner Privatstiftung 98%; KR Bmst. Ing. H. Bodner 1%; Mag. Ing. Thomas & Helmut Bodner - je 0,5%	750,00 *	22,95	3.250	14,04	-	-
133	150	Trenkwalder Group AG (Gr. 104) •	Unternehmensberater und Personalvermittler 100% (DL)	Trenkwalder Bet. GmbH 99,24%; Special HR Holding GmbH, DE 0,76%	750,00 *	7,14	35.000	16,67	-	-
136	152	ACP Group AG (Gr. 105) • a)	Informationstechnologien 71% (H), 29% (DL)	116 Aktionäre mit Anteilen von jeweils unter 5 % 68,79%; Csizy Stefan 10,66%; Herbert Sanjath 8,38%; Walter Gsöll 7%; Gerald Huber 5,17%	740,00 *	8,82	1.900	11,76	-	-
(136)	(144)	Kapsch TrafficCom AG (Gr. •) j)	Intelligente Verkehrssysteme (IMS), Verkehrstelematik 100% (I)	Kapsch Group Bet.GmbH 63,3%; private, institut. und sonstige Investoren 36,7%	731,20 *	-0,89	5.104	2,47	-5,3	7,7
137	134	Montanwerke Brixlegg AG (Gr. 106) •	Metall 100% (I)	Umcor Holding GmbH (Umcor AG, CH) 98,998%; Umcor AG, CH 1,002%	730,00 *	-8,12	305	-34,83	-	3,5
138	147	WIG Wietersdorfer Holding GmbH (Gr. •)	Bauwesen 100% (I)	Knoch, Kern & Co KG (unbeschränkt haftende Ges.: DI C. Fromme-Knoch, Mag. M. G. Kern; 44 Kommanditisten) 100%	720,70 *	1,41	2.821	0,04	-	-
139	131	Constantia Industries AG (Gr. 107) •	Bauwesen 35% (I); Elektro, Elektronik 25% (I); Möbel, Einrichtung und Wohnbedarf 20% (I); Kunststoff, Gummi 20% (I)	Tibag Bet. GmbH (S. Turnauer, BA), Ciag-Bet. GmbH (S. Turnauer, BA) je 50%	719,10 *	-11,28	3.116	-1,92	9,3	9,6
140	123	BRP-Rotax GmbH & Co KG (108) c)	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	Unbeschränkt haftender Ges.: BRP-Powertrain Management GmbH; Kommanditist: BRP Holdings (Austria) GmbH (Bombardier Recreational Products Inc., CA)	716,40	-14,46	1.500	21,85	6,7	7,5
141	154	Ikea Austria GbmH (Gr. f)	Möbel, Einrichtung und Wohnbedarf 100% (H)	Ingka Holding Europe B.V. (Stichting Ingka Foundation, NL (indirekt), NL 100%	706,00 *	5,09	3.000	11,61	-	-
142	125	Denzel Wolfgang Holding AG (Gr. 109)	Kfz und Kfz-Komponenten 80% (H); 20% (DL)	Wefinag AG (Fam. Denzel), CH 61,97%; Fam. Denzel 38,03%	705,48 *	-14,66	1.260	-10,64	3,2	2,3
143	148	McDonald's Central Europe GmbH (Gr. 110) m)	Reisen, Tourismus, Hotel, Gastgewerbe 100% (DL)	MCD Europe Limited (Indirekt McDonald's Corporation, USA), GB 100%	705,00	4,60	9.600	0,00	-	-

22 Prozent. Die zusätzlichen Kapazitäten aus dem Werk Chongqing 1, das die wachsende Nachfrage nach ABF-Substraten bedient, trugen wesentlich zum Umsatzwachstum bei. Positiv wirkten im Segment Mobile Devices & Substrates auch das verbreitete Kunden- und Anwendungsportfolio bei mobilen Endgeräten sowie die Nachfrage nach Modul-Leserplatten. Im Segment AIM erzielte der Bereich Medical einen Umsatz auf Vorjahresniveau und der Bereich Industrial einen leicht höheren Umsatz. Der Bereich Automotive konnte nach einem schwachen ersten Geschäftsjahreshalbjahr im zweiten Halbjahr einen Umsatz auf Vorjahresniveau erzielen.

65) Die Mieterlöse im Berichtsjahr 2020 betragen 896,3 Millionen Euro und lagen damit um insgesamt 18,1 Millionen Euro über dem Vergleichswert des Vorjahres (878,2 Millionen Euro). Diese Steigerung resultierte aus Ankaufen, Projektfertigstellungen und Neuvermietungen (+19,4 Millionen Euro), Flächenanpassungen (+4,2 Millionen Euro) sowie Indexanpassungen (+0,7 Millionen Euro). Das operative Ergebnis

(EBITDA) mit 731,1 Millionen Euro stieg gegenüber dem Vorjahr um 44,8 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf den oben erwähnten Zuwachs bei den Mieterlösen (+18,1 Millionen Euro) zurückzuführen. Das EBIT lag mit 1.070,2 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Dieser negative Effekt resultiert in erster Linie aus dem Bewertungsergebnis (-84,9 Millionen Euro), der nur teilweise durch den Anstieg des EBITDA kompensiert werden konnte. Im Wesentlichen generiert sich das Neubewertungsergebnis des BIG-Konzerns aus gestiegenen Bodenwerten sowie gestiegenen Gebäudewerten bei Immobilien in guten und sehr guten Lagen aufgrund der anhaltend positiven Marktentwicklung. Gegenüber 2019 zeigt sich jedoch eine Abflachung dieser Entwicklung. In weiterer Folge sank der Gewinn der Periode um 36,5 Millionen Euro auf 759,1 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote liegt stabil bei rund 54 Prozent. Das gesamte Finanzierungsvolumen belief sich zum Stichtag 31. 12. 2020 auf 3.959,9 Milliarden Euro - rund 79 Prozent (3.120,3 Millionen Euro) entfallen auf langfristige Finanzierungen mit einer

Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.
66) Ein Teil des Personals wird im Rahmen eines Dienstleistungsvertrages mit der Cismo GmbH flexibel zur Verfügung gestellt.

67) Finanzdaten 2020 vorläufig.
68) Konzernzahlen 2020 liegen noch nicht vor. Es konnten nur Circa-Werte für Umsatz und Mitarbeiter genannt werden.

69) Verdoppelung des operativen Gewinns trotz Umsatzrückgang. Bis einschließlich Februar 2020, und damit in den ersten 10 Monaten des Geschäftsjahres 2019/20, konnte die Zumtobel Group ein Umsatzwachstum von 1,5 Prozent erzielen. Jedoch sank der Umsatz im gesamten Geschäftsjahr 2019/20 infolge der weltweiten Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie gegenüber dem Vorjahr um 2,6 Prozent auf 1.131,3 Millionen Euro (währungsbereinigt belief sich das Minus auf 3,1 Prozent). Von der Krise besonders betroffen waren die für die Zumtobel Group wichtigen Märkte Großbritannien, Frank-

reich und Italien. Vor allem das Lighting-Segment bekam dies mit einem währungsbereinigten Umsatzminus von 3,8 Prozent deutlich zu spüren. Insgesamt wird aber deutlich, dass die im Geschäftsjahr 2019/20 konsequent vorangetriebenen Restrukturierungsmaßnahmen, darunter auch die Neuorganisation des Vertriebs in den europäischen Kernmärkten, Wirkung zeigten. Trotz des zuletzt deutlich ausgebrostern Umsatzwachstums konnte das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr ein wichtiges Etappenziel erreichen: Das um Sondereffekte bereinigte Gruppen-EBIT erhöhte sich um 95 Prozent auf 53,9 Millionen Euro (Vorjahr 27,6 Millionen Euro). Damit stieg die bereinigte EBIT-Marge von 2,4 Prozent auf 4,8 Prozent und liegt somit am oberen Ende der prognostizierten Spanne von 3 Prozent bis 5 Prozent. Zur positiven Ergebnisentwicklung beigetragen haben auch die weiter erfolgreich umgesetzten Einsparungsmaßnahmen; im Vertriebs- und Verwaltungsbereich beispielsweise sanken die Kosten um 5,6 Prozent.

70) Absatzbedingter Umsatzrückgang u. a. im Zuge der schwachen Automobilkonjunktur, die bereits vor dem ersten Corona-bedingten Shutdown im Frühjahr 2020 zu spüren war. Mitarbeiterangabe inkl. Leasingpersonal.

71) Finanzdaten vom KSV1870 geschätzt.

72) Die Umsatzangabe basiert auf Studien des Handelsverbands, da der Markt in Österreich von der Amazon EU SARL, Niederlassung Deutschland, betreut wird und in Österreich keinen eigenen Firmensitz hat, aber drei Logistikzentren, ein Amazon-Web-Service-Büro sowie einen Forschungsstandort in Graz betreibt. Laut der Studie „Amazon für kleine und mittlere Unternehmen 2020“ von Amazon Marketplace Deutschland & Österreich haben österreichische KMU im vergangenen Jahr mehr als 13 Millionen Produkte über die Plattform verkauft - ein Zuwachs von 18 Prozent, wobei rund 95 Prozent des über Amazon generierten Umsatzes der österreichischen Verkaufspartner Verkäufe ins Ausland betrafen.

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe *) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio.-Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
143	150	Euronics Austria reg. Gen. mbH („Red Zac“) Gr. 111) a)	TV, Radio, Hi-Fi und elektronische Haushaltsgeräte 53% (H); Elektro, Elektronik 24% (DL); Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 10% (H); TV, Radio, Hi-Fi und elektronische Haushaltsgeräte 5% (DL); Telekommunikation 4% (H); Informationstechnologien 3% (H); Optik, Foto, Video, Kopierer, Fax 1% (H)	200 Unternehmer 100%	700,00	0,00	3.000	0,00	-	-
144	156	Microsoft Österreich GmbH 112) ■ h)	Informationstechnologien 95% (H), 5% (DL)	Microsoft Corporation (indirekt), US 100%	696,00	3,88	422	1,44	-	-
145	91	Shell Austria GmbH 113)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	Royal Dutch Shell plc. (indirekt), NL 100%	695,00	-37,07	80	-11,11	-11,1	8,4
146	86	BP Europa SE Zweigniederlassung BP Austria Gr. •	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	BP plc., GB 100%	694,00 *)	-39,18	143	-7,74	-	-
147	164	Austria Puma Dassler GmbH Gr. 114) •	Freizeit, Sport und Spiel 100% (H)	Puma SE, DE 100%	690,11 *)	-6,39	3.541	12,13	-	-
148	146	Liebherr - Werk Bischofshofen GmbH	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Liebherr-EMtec GmbH (Liebherr-International S.A., CH), DE 99%; Liebherr-International Deutschland GmbH (Liebherr-International S.A., CH), DE 1%	683,55	-3,85	1.164	3,74	9,0	11,0
149	159	illwerke vkw AG Gr.	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (I)	Land Vorarlberg 95,5%; WEG WertpapiererwerbsGmbH 4,5%	678,58 *)	1,61	1.242	1,06	-	13,1
150	176	Oberösterreichische Gesundheitsholding GmbH (OÖG) (vormals: Oberösterreich. Gesundheits- und Spitals-AG (gespag)) 115)	Gesundheitswesen 100% (DL)	OÖ Landesholding GmbH (Land OÖ) 100%	675,20	13,11	7.683	2,92	-7,7	-4,5
151	155	Gruppe Granit Gr.	Bauwesen 100% (I)	Dr. G. Friedl 21%; Ing. G. Lederhaas 19,5%; J. Küberl 18%; Ing. J. Otter 7,5%; DI Mag. (FH) R. Otter 7%; Ing. J. Wagner 6%; DI A. Neumann 5,2%; Mag. G. Kricej-Werth 5%; Ing. A. Jäger 4,3%; G. Wagner-Pagger 4%; C. Küberl, BSc BA MA 2,5%	671,60 *)	0,10	2.494	-0,44	-	-
152	162	Pfeifer Holding GmbH Gr.	Holz 100% (I)	Barbara Pfeifer Privatstiftung 100%	667,70 *)	1,01	2.000	0,00	-	-
153	173	IFN-Holding AG (vormals Internorm AG) Gr.	Bauwesen 98% (I); Informationstechnologien 2% (I)	IFN Bet.GmbH (Familien Klinger, Kubinger) 99,7%; Mag. A. Klinger 0,1%; DI (FH) S. Kubinger, MBA, E. Kubinger, H. Klinger, Mag. C. Klinger je 0,05%	653,30 *)	6,72	3.956	5,49	7,2	5,4
154	141	Brau Union Österreich AG 116)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (I)	Heineken N.V. (indirekt), NL 100%	650,00	-16,00	2.250	0,18	-	13,5
154	176	3e Handels- und Dienstleistungs AG 117)	Werkzeug, Gartengeräte, Eisenwaren, Arbeitsschutz, Holz, Farben und Lacke, Haushaltswaren, Herde, Grillen, Öfen, Sanitär 93% (H), 7% (DL)	3e Holding AG 100%	649,00	9,08	2.500	0,00	-	-
155	170	Tirol Kliniken GmbH	Krankenhausbetrieb und -management 100% (DL)	Land Tirol 100%	648,42	3,91	8.666	0,51	-	-
156	161	Wolf Holding GmbH Gr.	Bauwesen 100% (I)	Michael Stadler, DE 20%; Wolf Alpha-Bet.GmbH (E. Wolf, CH) 20%; Wolf Beta-Bet.GmbH (Johanna Wolf, CH) 20%; Wolf Gamma-Bet.GmbH (Johann Wolf, CH) 20%; Thomas Stadler 20%	646,12 *)	-2,79	3.122	-2,22	-	-
156	147	Intersport Österreich eGen. Gr. 117b) e)	Freizeit, Sport und Spiel 90% (H), 10% (DL)	Intercontact Österreich GmbH (Intercontact BeteiligungsGmbH, DE) 100%	645,00	-8,77	4.500	-2,22	-	-
156	144	MTH Retail Group Holding GmbH Gr. 118) • b)	Papier, Büro- und Schreibwaren, Unterhaltungs- und Entertainmentartikel, Geschenkartikel 100% (H)	ECO Trust Holding AG (Management Trust Holding AG (MTH)) 83,4175%; Management Trust Holding AG (MTH) 16,5825%	644,33 *)	-11,89	4.710	-4,31	-	-

73) Im Geschäftsjahr 2019/20 erwirtschaftete die LEIPNIK-LINDENBURGER INVEST Beteiligungs AG (LL) als strategische Holding der GoodMills Group (Segment Mehl & Mühle) sowie der café-co Gruppe (Segment Vendling) einen Umsatz von 1.078,35 Millionen Euro. Das bedeutet im Vergleich zum Vorjahr zwar einen leichten Umsatzrückgang von 3,8 Prozent, das Ergebnis vor Steuern konnte aber gleichzeitig um 29,7 Prozent auf 48,28 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2019/20 deutlich gesteigert werden. Die GoodMills Group erzielte 2019/20 Umsatzerlöse in der Höhe von 868,42 Millionen Euro. Während die Gesamtvermahlungsmenge aufgrund der gesunkenen Nachfrage im Bereich etwa der Großbäckereien im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht rückläufig war, konnte dieser Rückgang durch eine massiv gestiegene Nachfrage nach Marken- und Paketmehl sowie bei Durum (Teigwaren) überkompensiert werden. Das Ergebnis vor Steuern konnte damit um 15,8 Prozent auf 30,24 Millionen Euro deutlich gesteigert werden. Die Geschäftsentwicklung 2019/20 im Segment

Vending war von der Coronapandemie und den Eindämmungsmaßnahmen stark geprägt: Insgesamt hat die café-co Gruppe einen Umsatz von 209,93 Millionen Euro erwirtschaftet, was einem Rückgang von 12,3 Prozent entspricht. Auch das EBIT war mit 8,39 Millionen Euro rückläufig. Als Reaktion auf diese fordernde Situation wurden Kostenersparungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen auf- und umgesetzt. Gleichzeitig hat die café-co Gruppe die Digitalisierungsoffensive des Unternehmens weiter vorangetrieben.

74) Trotz der Covid-19-Pandemie-bedingten außerordentlich schwierigen Rahmenbedingungen konnte das Geschäftsjahr 2020 erfolgreich abgeschlossen und das Konzernergebnis im Vergleich zu 2019 stabil gehalten werden. Die KELAG investierte auch in der Krisenzeit rund 149 Millionen Euro unter anderem in die Stromerzeugung aus erneuerbarer Energie, was die Bedeutung des diversifizierten und nachhaltigen Geschäftsfeldportfolios der KELAG unterstreicht. Der sinkende Umsatz ist vor allem auf niedrigere Handelsmengen

sowie pandemiebedingte Minderverbräuche zurückzuführen. Das Konzernergebnis blieb hingegen aufgrund einer überdurchschnittlich hohen Wasserführung sowie der gestiegenen Nachfrage von Privatkunden im Vergleich zum Vorjahr auf annähernd gleichem Niveau.

75) Mit einer nachhaltigen Wachstumsstrategie steuert das Technologieunternehmen KNAPP erfolgreich auch durch schwierige Zeiten. Das Jahr 2020 war, wie für andere Unternehmen auch, eine enorme Herausforderung. Die hohen Investitionen in Entwicklung und Internationalisierung machen sich in Form von Auftragsengpässen, unter anderem aus Deutschland, England, Brasilien und den USA, bezahlt. Die Auftragsbücher sind auch aufgrund von Investitionsprogrammen von Bestandskunden langfristig gut gefüllt. Zu den rund 5.000 Mitarbeitern sollen im Wirtschaftsjahr 2021/22 fast 1.000 neue Kollegen hinzukommen, rund die Hälfte davon in Österreich.

76) Negatives EBIT i. H. v. 1,8 Millionen Euro aufgrund höherer Personalaufwendungen bei

Personalarückstellungen (letztes Jahr Übergangsregel RAG). Siehe auch RWA Raiffeisen Ware Austria AG-Gruppe, Rang 38.

77) ZKW freut sich über den höchsten Auftragsbestand der Unternehmensgeschichte. Trotz Pandemie konnte die Produktion 2020 an allen Standorten durch großen Organisationsaufwand und enorme Flexibilität durchgehend aufrechterhalten werden. Die ZKW Group konnte im Jahr 2020 einen Umsatz von 1,03 Milliarden Euro erzielen. Die Europäische Investitionsbank vergab 150 Millionen Euro an die ZKW Group. Diese Mittel fließen in Forschung und Entwicklung und in den Ausbau der Produktionskapazitäten von ZKW.

78) Finanzdaten vom KSV1870 geschätzt.

79) Mitarbeiterwachstum im Geschäftsjahr 2019 beruhte vor allem auf Einmaleffekten nach der Ausweitung von Produktionskapazitäten.

80) Rund 63 Prozent des Umsatzes stammen aus Gebühren, 20 aus Werberlösen und 17 aus

sonstigen Erlösen. Daten vorläufig, noch nicht validiert.

81) Weiterhin positives Wachstum trotz herausfordernden Marktumfelds v. a. im Zuge der Covid-19-Pandemie. Vor allem Charterflösungen in der Luftfracht und flexible Schienentransporte auf der „Iron Silk Road“ (bspw. auch erstmalige Abwicklung eines Ganzzuges von Österreich nach China) sorgten 2020 für das beste Jahresergebnis der Unternehmensgeschichte. Darüber hinaus wurde der erfolgreiche Weg von Erweiterungen im Standortnetz (z. B. in der Türkei) sowie der weltweiten Kontraktlogistikkapazitäten (Warehouse am Flughafen Budapest, Büro am Flughafen Liege) weitergeführt. 2021 erfolgte auch die Gründung neuer Niederlassungen im Vereinigten Königreich und in Nordmazedonien. Anfang 2021 erstmals Akquisition sowie Vollintegration eines eigenständigen Unternehmens – Transcargo in NL.

82) Die Rauch-Gruppe umfasst die drei strategischen Geschäftsfelder Rauch Marken,

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe *) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
157	114	Mercedes-Benz Österreich GmbH	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (H)	Mercedes-Benz AG, DE 100%	637,00	-21,18	180	0,56	-0,9	2,1
158	198	OBI Bau- und Heimwerkermärkte Systemzentrale GmbH 119)	Bauwesen 50% (H); Franchising für Bau- und Heimwerkermärkte 20% (DL); Möbel, Einrichtung und Wohnbedarf 20% (H); Holz 5% (H); Glas, Steine, Erden 5% (H)	OBI GmbH, DE 100%	630,00	12,64	2.900	2,65	-	1,0
159	167	Firmengruppe Schachermayer Gr. c)	Bauwesen 56% (H); Möbel, Einrichtung und Wohnbedarf 32% (H); 5% (I); 1% (DL); Maschinen/Anlagen(bau) 6% (H);	Familien Schachermayer 100%	629,50	-0,06	2.248	-1,32	-	-
160	157	Mayr-Melnhof Holz Holding AG Gr. 120)	Holz 100% (I)	F. Mayr-Melnhof-Saurau Industrie Holding GmbH (FMMS Holding GmbH (Franz Mayr-Melnhof-Saurau - 96,4492%; F. M.-M.-S. Privatstiftung - 3,5508%)) 100%	627,51 *	-6,15	1.879	-4,38	-	-
(160)	(144)	Bipa Parfumerien GmbH 121)	Kosmetik, Drogeriewaren 100% (H)	Rewe International AG (Rewe Group, DE) - 100%	625,00	2,28	4.000	0,00	-	-
161	168	Loacker Recycling GmbH Gr.	Abwasser-, Abfallbeseitigung 45% (I), 45% (H), 10% (DL)	Loacker Privatstiftung 95%; Fam. Loacker 5%	621,00 *	-1,11	1.347	2,28	2,3	1,4
162	158	Energie Direct Mineralöhandels GmbH (vormals: Shell Direct Austria GmbH) 122) j)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	DCC Holdings GmbH (DCC Energy Ltd., IE) 99%; DCC Energy Ltd., IE 1%	611,92	-8,39	0	0,00	0,4	0,5
163	177	IGO Industries GmbH Gr. 123) •	Maschinen/Anlagen(bau) 60% (I), 40% (DL)	Fam. Ortner (Klaus, Friederike, Iris, Nina) 100%	611,00 *	1,50	3.672	0,33	-	-
164	207	Haberkorn Holding AG Gr.	Technik 100% (H)	Fam. Haberkorn (u. a. über Fam. Haberkorn Privatstiftung 28,14%; Hatec Privatstiftung 28,57%; Beve Privatstiftung 14,7%) 100%	607,94 *	23,74	2.139	9,86	-	6,6
165	185	Kreuzmayr Gruppe Österreich Gr. j)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 99% (H); Personen-/Warentransport und -abwicklung 1% (DL)	Oskar Kreuzmayr 60%; Susanne Kreuzmayr 40%	605,77 *	9,94	114	8,57	-	-
166	179	Central National Gottesman Europe GmbH Gr. 124)	Papier, Pappe, Zellstoff 96% (H); Holz 4% (H)	Central National-Gottesman Inc., US 100%	605,00 *	4,67	119	17,82	3,2	2,1
167	186	Baxter AG 125) • a)	Pharma und Biotechnologie 100% (I)	Baxalta Innovations GmbH (indirekt: Takeda KK, JP) 100%	600,00	3,72	3.400	3,47	-	4,6
168	189	Eglo Leuchten GmbH Gr. 126)	Elektro, Elektronik 99,2% (H); 0,8% (DL)	C. Obwieser 86,5%; L. Obwieser 12,5%; E. C. Obwieser 1%	598,20 *	10,49	4.684	6,65	9,4	7,0
169	165	Kuhn Holding GmbH Gr. 127) a)	Maschinen/Anlagen(bau) 65% (H), 25% (I), 10% (DL)	Günter Kuhn Privatstiftung 100%	595,00 *	-8,32	1.542	-2,47	-	-
170	197	Fresenius Kabi Austria GmbH 128)	Pharma & Biotechnologie 85% (I), 15% (H)	Fresenius Kabi Deutschland GmbH (Fresenius Kabi AG, DE), DE 99,87%; Fresenius Hemocare Beteiligungs GmbH (Fresenius Kabi AG, DE), DE 0,13%	592,20	13,54	1.510	1,07	-	-
171	196	Rheinmetall MAN Military Vehicles Österreich GmbH	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	Rheinmetall MAN Military Vehicles Österreich Holding GesmbH (Rheinmetall MAN Military Vehicles GmbH, DE) 100%	591,80	2,50	953	8,54	3,2	2,9
172	213	Plasser & Theurer Export von Bahnbaumaschinen GmbH	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Plasser & Theurer Bet. & Vwt.GmbH 99,2%; Fam. Max-Theurer 0,8%	581,53	23,44	1.778	-3,42	2,7	0,4
(172)	(151)	Roxcel Trading GmbH Gr. •	Papier, Pappe, Zellstoff 100% (H)	Roxcel Holding GmbH 100%	579,30 *	-15,93	166	-7,26	1,4	0,6
173	220	Stihl Tirol GmbH	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Stihl International GmbH, DE 100%	576,22	26,31	702	9,86	-	-
174	126	Baustoffimportkontor GmbH Gr. 129)	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden 83,89% (H); Metall 8,97% (I); Sojaschrot und Pflanzenöl 3,85% (I); Metall 1,85% (H); Sojaschrot und Pflanzenöl 1,29% (H); Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden 0,15% (DL)	MMag. Josef Willim (indirekt) 100%	575,50	-29,96	74	-2,63	-	-

Lohnabfüllung und Konzentrate.

83) Angabe der anteilig kumulierten Umsätze von der Bartenstein Holding mit Beteiligungen im Büromöbelssektor (Bene, Neudorf, Hall) inklusive der 2018 mit 28,34 Prozent erworbenen Knapp AG (siehe Rang 94) und ihrer Geschäftsdaten per 31. 3. 2020 samt deren gesamter Belegschaft sowie des Pharmabereichs der Gruppe - mit G. L. Pharma (Gerot-Lannach), Genericon Pharma, AEP DE und Assurgen Indien, mit einem Umsatz von 454 Millionen Euro (plus 8 Prozent gegenüber dem Vorjahr v. a. dank Zuwächsen bei Gerot-Lannach und AEP) und 1.680 Mitarbeitern (plus 8 Prozent).

84) Die Semperit-Gruppe verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatzanstieg von 10,4 Prozent auf 927,6 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr. Während der Umsatz im Sektor Industrie um 12,6 Prozent zurückging, konnte der Sektor Medizin eine Steigerung von 53,1 Prozent verzeichnen. Der Sektor Industrie war neben dem konjunkturellen Abschwung, der bereits 2019

eingesetzt hatte, insbesondere von den negativen Auswirkungen der Coronakrise geprägt. Die Umsatzsteigerung im Sektor Medizin, also dem Segment Sempemede, beruht einerseits auf dem Anstieg der abgesetzten Mengen, die insbesondere durch eine verbesserte Kapazitätsauslastung und höhere Produktionsmengen erreicht werden konnten, und andererseits auf einer außergewöhnlich hohen Nachfrage nach Handschuhen infolge der Coronapandemie und damit einhergehend auf kontinuierlichen Erhöhungen der Marktpreise. Im Geschäftsjahr 2020 erzielte der Sektor Industrie 52 Prozent der Umsatzerlöse der Semperit-Gruppe, der Sektor Medizin 48 Prozent; dies stellt eine Verschiebung im Vergleich zur Vorjahresperiode dar, als das Verhältnis 65 Prozent zu 35 Prozent betrug. Infolge des rapiden Umsatzanstiegs konnte das Konzern-EBITDA von 67,8 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2019 auf 208,6 Millionen Euro in 2020 mehr als verdreifacht werden. Neben den positiven Effekten der Pandemie auf den Sektor Medizin erwies sich auch die Industriesegmen-

te dank erfolgreicher Restrukturierung in einem sehr fordernden Umfeld als sehr widerstandsfähig und liegen in Summe nur 10,8 Millionen Euro unter dem Vorjahresergebnis. Die EBITDA-Marge der Semperit-Gruppe wurde somit von 6,1 Prozent auf 22,5 Prozent mehr als verdoppelt. Das EBIT verbesserte sich im Geschäftsjahr 2020 auf 237,8 Millionen Euro nach -16,5 Millionen Euro im Vorjahr. Die um Wertaufholungen und Wertminderungen bereinigte EBIT-Marge erreichte mit 18,5 Prozent mehr als den fünffachen Wert der Vergleichsperiode 2019.

85) Mitarbeiterzahl exklusive Lehrlingen und Leasing. Weitere Kennzahlen können erst nach Feststellung des Jahresabschlusses durch die Gesellschaftersitzung bekannt gegeben werden.

86) Das Jahr 2020 zeigte ganz besonders, wie wichtig ein solides Geschäftsmodell und eine stabile finanzielle Aufstellung sind. In einer herausfordernden Zeit ist viel gelungen, so wurden die Strukturkosten kurzfristig erfolgreich an die niedrigere Auslastung angepasst und in

der Krise das Unternehmen auch strategisch weiterentwickelt. Es ist beispielsweise gelungen, bei rund 30 Neuprodukten erste Vermarktungserfolge zu erzielen und mit dem Einstieg bei Aircraft Philipp wurde die Chance ergriffen, die Wertschöpfungskette zu verlängern.

87) Miba konnte wie viele Autozulieferer im 2. Halbjahr 2020 stark aufholen.

88) Der Schwerpunkt der Unternehmens-tätigkeit liegt auf der Doppelmayr/Caraventa Gruppe, die weltweit Seilbahnprojekte im Wintertourismus, im Sommertourismus (v. a. in Asien) sowie im urbanen Raum als Mobilitätslösung und für den Materialtransport umsetzt. Hauptabsatzmärkte mit einem Umsatzanteil von rund 47 (Vorjahr: 35) Prozent waren Österreich, Deutschland, die Schweiz, Frankreich und Italien. Auf USA und Kanada entfielen 17 (Vorjahr: 18) Prozent, auf Asien rund 14 (10) Prozent. Mit 1.665 wurde knapp die Hälfte der Mitarbeiter in Österreich beschäftigt.

89) Finanzdaten 2020/21 vorläufig. Die Gruppe

umfasst die drei Teilbereiche Handel (siehe auch MTH Retail Group Holding GmbH, Rang 156)), Industrie (Avesis AG (AT), Designa Verkehrsleit-technik GmbH (DE), Krause & Mauser-Gruppe (DE) sowie Druck & Verlag (Herold, Gerin, die auf Schulbücher spezialisierte Ed. Holz AG Nig KG, Media Verlag und Mediaservice GmbH, die Druckerei Print Alliance HAV GmbH u. a.).

90) Die Finanzdaten beziehen sich auf den Verbund der Krankenhäuser in Wien (Barmherzige Schwestern Krankenhaus, Orthopädisches Spital Speising, St. Josef Krankenhaus Wien, Göttlicher Heiland Krankenhaus, Herz-Jesu Krankenhaus) sowie Oberösterreich (Barmherzige Schwestern Krankenhaus Ried, Ordensklinikum Linz) und Pflegehäuser (Haus St. Katharina, Wien; Haus St. Louise, Maria Anzbach) sowie Wohnangebot für Menschen mit Betreuungsbedarf (Betreutes Wohnen, Pflege-Ordnung für Ordensangehörige und St. Barbara Hospiz).

91) In Summe hat das Unternehmen im Pandemiejahr 2020 eine stabile Entwicklung

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO-UMSATZ		MITARBEITER		EBIT	
					2020 in Mio. Euro	Veränderung geg. Vj. in %	2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung geg. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
175	182	Ingram Micro GmbH ■	Informationstechnologien 100% (H)	Tajjin Tianhai Investment Company (HNA Group, CN) (indirekt), CN 100%	575,00	2,68	135	3,85	-	-
176	113	Eni Austria GmbH (vormals Agip Austria GmbH) 130)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	Eni International B.V. (Eni s.p.a., IT), NL 75%; Eni Deutschland GmbH (Eni s.p.a., IT), DE 25%	571,55	-37,33	176	1,73	2,6	2,8
(176)	(174)	Neuman Fried. v. GmbH Gr. 131)	Metall 100% (I)	CAG Holding GmbH (Dr. Cornelius Grupp) 99,9%; CAG Handels GmbH (Dr. Cornelius Grupp) 0,1%	568,53 *)	-6,06	3.152	-3,81	-	-
177	188	Richter Pharma AG Gr.	Pharma und Biotechnologie 60% (H), 30% (DL), 10% (I)	Mag. pharm. F. Fritsch (über Fritsch-Richter Pharmazeutika GmbH) 90%; I. Neumayer über eine Gesellschaft 10%	564,80 *)	4,28	414	-3,72	1,4	1,0
178	149	Sappi Austria Produktions GmbH & Co KG e)	Papier, Pappe, Zellstoff 100% (I)	Unbeschränkt haftender Ges.: Sappi Austria GmbH; Kom- manditist: Sappi Papier Holding GmbH 99,7%; Sappi Austria Vertriebs-GmbH & Co. KG 0,3% (Sappi Ltd., ZA)	564,08	-19,92	980	-1,61	7,1	6,9
179	190	Gartner Transport Holding GmbH Gr. • i)	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Richard Gartner 50,1%; Klaus Gartner 48,4%; Peter Gartner 1,5%	559,00 *)	3,33	4.011	0,60	-	-
180	192	Kepler Universitäts- klinikum GmbH 132)	Krankenhaus/Universitäts- klinikum 100% (DL)	OÖ Gesundheitsholding GmbH 100%	551,90	2,69	6.555	2,04	-11,8	-10,5
181	166	Welser Profile Beteiligungs GmbH Gr.	Metall 100% (I)	Josef und Waltraud Welsch Privatstiftung 68,99%; KR Wolfgang Welsch, JSHT Privatstiftung je 12,4%; Siegfried Welsch Privatstiftung 6,2%; JWW GmbH 0,01%	551,00 *)	-13,36	2.329	-6,05	-	-
182	226	Tech Data Österreich GmbH Gr. ■ c)	Informationstechnologien 100% (H)	Tech Data Management GmbH (Tech Data Europe GmbH, DE (Tech Data Corp., US)) 100%	550,00	-0,72	144	0,00	1,3	1,3
183	132	VA Intertrading AG (VAIT) 133)	Stahl und Rohstoffe, Nahrungs- und Futtermittelprodukte, Chemie- und Pharmaerzeug- nisse, Landtechnik, Kupfer und Strom 100% (H)	Calexco S.à.r.l., LU 46,374%; VAIT Bet.GmbH (aktive und pensionierte Führungskräfte) 17,659%; MBG Management Bet.GmbH 12,5%; IBG Intertrading Bet.GmbH 12,5%; Kairos Industrie Holding GmbH 10,967%	544,28	-32,56	122	-8,96	-	-
(183)	(196)	Gartner KG • i)	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Unbeschränkt haftender Ges.: Richard Gartner; Kommanditist: Gartner Transport Holding GmbH 0%	543,00	3,63	925	-0,54	-	-
184		MAN Truck & Bus Vertrieb Österreich GmbH	Kfz und Kfz-Komponenten 80% (H), 20% (DL)	MAN Finance and Holding S.A. (MAN SE, DE), LU 100%	540,00	-2,00	675	-0,30	-	-
184		Schur Flexibles Holding GmbH Gr. 134) •	Kunststoff, Gummi 100% (I)	B&C Privatstiftung 80%; Lindsay Goldberg Private Equity, US 20%	540,00 *)	8,65	2.100	7,69	-	-
186	172	Wien Holding GmbH Gr. 135)	Bet.Management, Verwaltung und Dienstleistungen, Projekt- und Immobilienentwicklung, 100% (DL)	Stadt Wien 99,99%; Wiener Stadterneuerungsges. Gemein- nützige Wohnbau-, Planungs- & BetreuungsgmbH (Stadt Wien) 0,01%	539,27	-12,52	3.155	7,35	-	-
187	195	i+R Gruppe GmbH Gr. j)	Maschinen/Anlagen(bau) 53% (H); Bauwesen 47% (I)	Schertler Holding GmbH (Fam. Schertler) 50%; Alge Holding GmbH (Fam. Alge) 50%	537,39 *)	1,34	940	9,43	11,4	9,2
188	184	Marcher Gr. 136) a)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (I)	Fam. Marcher (u. a. über drei Privatstiftungen) 100%	530,00 *)	-4,43	1.671	-1,82	-	-
(188)		B&R Industrial Automation GmbH 137)	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik 100% (I)	B&R Holding GmbH (ABB Asea Brown Boveri Ltd., CH) 90%; ABB Holdings B.V. (ABB Asea Brown Boveri Ltd., CH), NL 10%	530,00	-5,54	2.255	5,82	-	5,3
(188)	(196)	Zentralsport Österreich eGen. (Sport 2000 & Gigasport) 138) i)	Freizeit, Sport und Spiel 85% (H), 15% (DL)	158 selbständige österr. Sportfachhändler 100%	530,00	0,38	3.180	2,88	-	-
189	160	FACC AG Gr. 139) •	Zulieferer von Composite-Bau- teilen aus Glas- und Karbonfasern für die Luftfahrtindustrie 100% (I)	AVIC Cabin System Co. Ltd., HK 55,5%; Streubesitz 44,5%	526,89 *)	-19,32	2.655	-21,24	-14,1	3,4
190	191	Gemeinnützige Salzburger Landeskliniken Betriebs- GmbH	Gesundheitsdienstleister 100% (DL)	Land Salzburg 100%	525,61	-2,84	5.340	1,75	-	-
191	169	Polytec Holding AG Gr. 140) •	Kfz und Kfz-Komponenten 86% (I); Kunststoff, Gummi 14% (I)	Streubesitz 69,46%; Huemer Holding GmbH & Huemer Invest GmbH 29,04%; eigene Aktien 1,5%	521,98 *)	-16,76	3.939	-9,32	2,5	5,2
192	200	MHA Müller HandelsGmbH (Müller-Drogeriemärkte) h)	Kosmetik, Drogeriewaren 100% (H)	Müller GmbH & Co KG, DE 100%	516,04	0,12	3.483	1,31	4,6	5,9

der Geschäftszahlen erzielt. Statt Kurzarbeit in Anspruch zu nehmen, hat das Unternehmen so viele Shops wie möglich offen gehalten und die freien Ressourcen genutzt, um sein Kundenservice-Team aufzustocken. In dem bei drei traditionellen starken Endgeräteverkäufen hat der eingeschränkte Shopbetrieb zu Umsatzausfällen geführt. Der Gesamtumsatz (Total Revenue) sank deshalb leicht um knapp 2 Prozent auf 850 Millionen Euro. Ohne Berücksichtigung der Endgeräteerlöse blieb der Umsatz im Geschäftsjahr 2020 praktisch unverändert, ebenso der Average Revenue per Active User (ARPU) mit 20,53 Euro. Roamingausfälle konnte Drei durch Neuzugänge mehr als kompensieren. Der Marktanteil bei Mobilfunk-Privatkunden (Sprache) erhöhte sich in nur zwei Jahren von rund 28,5 auf 30,5 Prozent. Gewachsen ist Drei aber auch im Festnetzinternet. Die Zahl der DSL-Anschlüsse stieg 2020 um knapp 27 Prozent, die Zahl der Datenverträge insgesamt (Mobil, DSL, Hybrid) um 3 Prozent.

92) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.

93) Das abgelaufene Geschäftsjahr war von der Coronakrise geprägt. Auf Grundlage der Erfahrungswerte war ein größeres Wachstum budgetiert, dies konnte aufgrund der schwierigen Marktsituation aber nicht erreicht werden. Dennoch erwirtschaftete das Unternehmen Fronius 2020 fast denselben Umsatz wie im Jahr zuvor, was in Anbetracht der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als Erfolg gesehen wird. Da das Unternehmen mit der Fertigung von Solarwechsellichtern, Schweißgeräten und Batterieladegeräten sowie zahlreichen weiteren Produktlösungen auf gleich mehreren Standbeinen steht, war es möglich, Einbrüche jeweils rasch zu kompensieren. Somit konnte durchgehend gefertigt werden und es musste keine Kurzarbeit in Anspruch genommen werden. Aus heutiger Sicht sieht Fronius vorsichtig optimistisch in die Zukunft.

94) Der Umsatz des international tätigen Intralogistikspezialisten wuchs auf den höchsten Wert in der 50-jährigen Unternehmensgeschichte. Die Auftragsgänge erreichten ein Gesamtvolumen von 822 Millionen Euro. Der

Wachstumskurs der letzten Jahre wird damit nachhaltig fortgesetzt.

95) Die Anzahl der Niederlassungen im Trockenbau- und Dämmstoff-Fachhandel (für Dach, Fassade, Holzrahmenbau, Estrich und Bauelemente) stieg in Europa von 99 auf 101.

96) Finanzdaten vom KSV1870 geschätzt.

97) Die Sparte Bau und Ressourcen erwirtschaftete 333,2 Millionen Euro, auf das 50-Prozent-Joint-Venture Rhomberg Sersa Rail Group im Bereich Bahntechnik entfielen 449,3 Millionen Euro.

98) Umsatzsprung dank Großaufträgen für die französische Armee und die Customs and Border Protection in den USA sowie der allgemein starken Nachfragesituation.

99) Angabe des geschätzten Außensummes der 875 (Vorjahr: 860) Kooperationsmitglieder (Standorte). Angabe der Mitarbeiterzahl für die Zentrale, die als deren Einkaufsgesellschaft fungiert.

100) Die Finanzdaten 2019 beziehen sich auf die von Österreich aus betreuten Schweser-Gesellschaften in Osteuropa, insbesondere in Tschechien, Polen, Kroatien und Rumänien.

101) Entgegen ersten Befürchtungen in Bezug auf die Coronapandemie und die damit einhergehende Wirtschaftskrise erwies sich sowohl die Landwirtschaft an sich wie auch die Landmaschinenindustrie als äußerst resilient, wodurch es nach heftigen Umsatzeinbrüchen und Werkschließung im 2. Quartal zu einer raschen Erholung und zu einem beachtlichen Aufholerfolg im 2. Halbjahr kam. Vor allem der österreichische Markt hat sich als besonders krisenresistent erwiesen und verzeichnete sogar ein außerordentlich hohes Wachstum. Nicht zuletzt konnte 2020 auch der Produktmix optimiert werden, wodurch höhere Margen erzielt wurden.

102) Als Operator in der Erhaltung kritischer Verkehrsinfrastrukturen ist es auch im Pandemiejahr 2020 gelungen, einen erfolgreichen Geschäftskurs zu fahren. Mit rund 753 Millionen

Euro Konzernumsatz gelang es, das Niveau von 2019 sogar leicht zu übertreffen. 67 Prozent des Umsatzes (506,3 Millionen Euro) entfielen auf die Division Intelligent Transport Systems, 33 Prozent (252,5 Millionen Euro) erwirtschaftete die Division Road Marking Systems.

103) Zahlen vom KSV1870 geschätzt.

104) Ein Konzernabschluss 2020 liegt dem KSV noch nicht vor, Umsatz geschätzt.

105) Finanzdaten für ACP für das Geschäftsjahr 2021 (1. 4. 2020-31. 3. 2021) vorläufig! Mitarbeiterangabe: FTE.

106) Die Zahlen für 2020 sind vom KSV geschätzt, da noch kein Jahresabschluss 2020 vorliegt, und beziehen sich auf die Montanwerke Brixlegg AG.

107) Hauptsatzträger mit einem Anteil von gut 55 (nach gut 53) Prozent war der Produzent von Holzwerkstoffen sowie dekorativen Laminaten, die FunderMax-Gruppe, gut 33 Prozent entfielen auf den Hersteller von hochwertigen Elektroisoliermaterialien, technischen Laminaten und

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN <small>Gr. = Gruppe *) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83</small>	TÄTIGKEIT/BRANCHE <small>Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie</small>	EIGENTÜMER	NETTO-UMSATZ	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
					2020 in Mio. Euro		2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
(192)	(354)	Schoeller Münzhandel GmbH (141)	Edelmetalle und Münzen 100% (H)	Münze Österreich AG 100%	512,93	83,69	22	0,00	0,5	0,2
193	144	MOL Austria HandelsGmbH (142)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	MOL Ungarische Öl- und Gas AG, HU 100%	510,50	-31,98	75	7,14	0,9	0,5
(193)	(171)	Wiener Linien GmbH & Co KG	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Unbeschränkt haftender Ges.: Wiener Linien GmbH (Wiener Stadtwerke GmbH); Kommanditist: Wiener Stadtwerke GmbH (Stadt Wien) AG	508,54	-17,53	8.642	1,83	-11,5	-28,3
194	203	Knorr-Bremse GmbH Gr.	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Knorr-Bremse Systeme für Schienenfahrzeuge GmbH, DE 100%	501,54 *	-0,23	2.108	2,08	-	-
195	181	Lagermax Lagerhaus und Speditions AG Gr.	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Familien Baumgartner, Friesz, Kuhn, Meister 100%	501,20 *	-11,39	3.510	-5,77	-	-
196	208	Ford Motor Company (Austria) GmbH	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (H)	Ford Werke GmbH (Ford Motor Company, US), DE 100%	495,00	0,51	35	2,94	0,1	-0,1
196	194	Unser Lagerhaus WarenhandelsGmbH	Landwirtschaftl. Produkte, Baustoffe, Treib- und Brennstoffe sowie Landmaschinen, Betrieb von Bau- und Gartenmärkten, Landmaschinenwerkstätten 100% (H)	BayWa AG, DE 51,1%; Raiffeisenlandesbank Kärnten Bet. mgmt GmbH 28,4%; Raiffeisen-Lagerhäuser Kärnten und Tirol 19,5%; Raiffeisenlandesbank Tirol 1%	495,00	-7,61	1.146	-0,26	1,9	0,6
198	198	Felbermayr Holding GmbH Gr. (143)	Personen-/Warentransport und -abwicklung 66% (DL); Bauwesen 33% (I); Abwasser-, Abfallbeseitigung 1% (DL)	DI Horst Felbermayr 95%; Gisela Felbermayr 5%	492,00 *	-3,06	2.660	-3,10	-	-
199	210	Chemo AG (144)	Pharma und Biotechnologie 100% (H)	Grupo Insud GmbH (Leandro Martin Sigman Gold - 33,3334%; Lucas Sigman Gold - 33,3333%; Mariano Sigman Gold Mariano Sigman - 33,3333%;) 100%	490,00	-0,09	132	0,00	-	11,7
200	222	Verkehrsverbund Ost-Region (VOR) GmbH	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Land Wien 44%; Land Niederösterreich 44%; Land Burgenland 12%	482,60	6,40	141	5,22	-3,8	-1,2
201	209	Gebrüder Haider - Unternehmense Gruppe Gr. a)	Tiefbau, Hochbau, Beton- und Wasserbau, Energie, Industrie, Handel, Immobilien 100% (DL)	Familie Haider 100%	481,48	-0,94	1.881	-5,19	-	-
(201)	(228)	Expert Österreich e. Gen. Gr. (145) a)	TV, Radio, Hi-Fi und elektron. Haushaltsgeräte 50% (H); Geräte der Elektrizitätserzeugung 40% (H); Telekommunikation 5% (H); Optik, Foto, Video, Kopierer, Fax 5% (H)	165 Genossenschaftsmitglieder	480,00	9,09	2.150	4,88	-	-
202	153	UBM Development AG Gr. (146) •	Immobilien 100% (DL)	Streubesitz 49,8%; Syndikat Ortner/Strauss 38,8%; IGO-Ortner-Gruppe 6,4%; Jochen Dickinger 5%	478,60 *	-29,41	339	-12,85	13,0	10,5
203	224	Vorarlberger Krankenhaus-BetriebsGmbH Gr. (147)	Krankenhausbetrieb und -management 100% (DL)	Land Vorarlberg 96%; Landesvermögen-VwvtgGmbH (Land Vorarlberg) 4%	477,98 *	5,65	5.140	2,99	-	-9,7
204	214	Landeskrankenanstalten-Betriebsges. - Kabeg	Krankenhausbetrieb und -management 100% (DL)	Anstalt öffentlichen Rechts, Klagenfurt	477,77	0,69	6.584	1,15	-7,4	-4,6
205	221	Jungbunzlauer Austria AG	Chemikalien und chemische Erzeugnisse 100% (I)	Jungbunzlauer Holding AG (indirekt Fam. Kahane), CH 100%	471,70	3,40	464	2,65	-	-
206	217	Cool International Holding GmbH (Markenname: AHT Cooling Systems) Gr. (148) •	Industrielle Kühlung und Tiefkühlung 100% (I)	Daikin Industries Ltd. (indirekt), JP 100%	467,30 *	-3,31	1.344	5,49	-	-
207	215	FCC Austria Abfall Service AG (vormals: .A.S.A. Abfall Service AG) Gr. •	Abwasser-, Abfallbeseitigung 100% (DL)	FCC Servicios Medio Ambiente Holding S.A. (FCC S.A., ES), ES 94,5%; International Services Inc. S.A. (FCC S.A., ES), ES 5,5%	466,20 *	1,52	4.237	-4,36	-	-
(207)	(216)	service&more GmbH Gr. (149)	Möbel, Einrichtung und Wohnbedarf 100% (H)	Garant Austria GmbH & Co KG 50%; Wohnunion Einkaufs- und Marketing GmbH & Co KG 50%	466,00	-0,64	27	8,00	-	-
(207)	(187)	Europapier International AG Gr. •	Papier, Pappe, Zellstoff 100% (H)	Heinzel Paper GmbH (Heinzel Holding GmbH) 90%; Limbeck Beteiligungs GmbH (Mag. H. Limbeck) 10%	464,90 *	-14,76	986	-5,92	2,2	2,2

Verbundwerkstoffen, die Isovolta-Gruppe, der Rest auf die Isoport-Gruppe, die auf die Verarbeitung von Kunststoffmaterialien spezialisiert ist. Mit rund 78 Prozent wurde der Großteil des Umsatzes in Europa erwirtschaftet, auf Asien und Amerika entfielen 22 Prozent. Der Anstieg der Eigenkapitalquote auf 42,1 Prozent (Vorjahr: 37,1 Prozent) ist im Wesentlichen auf das Jahresergebnis sowie das Aussetzen der Dividende zurückzuführen.

108) Sehr gutes Wachstum dank hoher Marktnachfrage für die innovativen und erfolgreichen Produktentwicklungen. Nur durch die durch Covid-19 begründete temporäre Schließung des Werks wurde ein EBIT-Einbruch erlitten. Im aktuellen Jahr zeigt sich abermals ein überproportionales EBIT-Wachstum von über 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

109) Siehe auch Denzel Wolfgang Auto AG, Rang (331), und Hyundai Import GmbH, Rang (393).

110) Die Finanzdaten beziehen sich auf das Jahr 2019, wurden vom KSV1870 geschätzt und

beziehen sich auf die McDonald's Central Europe GmbH sowie die McDonald's Franchise GmbH.

111) Angabe des geschätzten Außenumsatzes der 200 Mitgliedsbetriebe per 31. 3. 2021. Der Innenumsatz betrug 2020/21 37,2 Millionen Euro, die mit 17,3 Mitarbeitern (VZA) erzielt wurden.

112) Der Umsatz bezieht sich auf den Österreich-Anteil der weltweiten Geschäftstätigkeit der Microsoft Corporation, US, und ist eine Schätzung seitens externer Marktforschungsunternehmen. Die Finanzdaten inkludieren die LinkedIn Austria GmbH in Graz, einen Produzenten von E-Learning-Programmen.

113) Vorläufige Werte, pandemiebedingter Nachfragerückgang im Mobilitätsbereich und außerordentliche Abschreibungen im Anlagevermögen.

114) Die Finanzdaten entsprechen dem an die Puma SE berichteten Konzernabschluss der Puma Austria und beziehen sich auf die Aktivitäten der lokalen Gesellschaft in Österreich und

der von Österreich aus betreuten Tochtergesellschaften in der Funktion als Teilkonzern von Osteuropa, Middle East, Afrika und Indien. Mit Dezember 2020 wurden vier Puma-Gesellschaften zu 100 Prozent in Südostasien übernommen, daher war eine Adaptierung der Vorjahreszahlen angezeigt.

115) Mitarbeiterangabe inklusive Zeitarbeitskräfte und per ultimo 2020. Die deutliche Erhöhung der Bilanzsumme ist auf die Anteilsübernahme, aber auch auf die Erhöhung des kurzfristigen Umlaufvermögens aufgrund der zentralen Beschaffung von Covid-19-Schutzgütern für das Land OÖ zurückzuführen. Der Anstieg des Eigenkapitals lt. § 224 Abs. 3a UGB lässt sich durch die Abtretung des 25,1-Prozent-Kapitalanteils an der Kepler Universitätsklinikum GmbH durch die Stadt Linz an die OÖG sowie die gebuchte Teilwertabschreibung in Höhe von 41,7 Millionen Euro im Jahr 2020 als Wertaufholung begründen. Die mit Stichtag 31. Dezember 2020 vorhandenen fünf Regionalkliniken der OÖG werden als rechtlich nicht selbstständige

Einheiten an acht Betriebsstandorten geführt. Als Oberösterreichs größter Krankenhaus-träger – gemessen an den Belagstagen – lag der Marktanteil der Regionalkliniken der OÖG bei 29 Prozent, jener der Kepler Universitätsklinikum GmbH bei 24,1 Prozent; der Marktanteil der OÖG insgesamt betrug 53,1 Prozent.

116) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt. Als Oberösterreichs größter Außenumsatzes der 3e Handels- und Dienstleistungs AG als Marketing-, Einkaufs- und Dienstleistungskooperation von selbstständigen Fachhändlern für die Sortimente Werkzeug, Gartengeräte, Eisenwaren, Arbeitsschutz, Farben, Lacke, Holz, Haushaltswaren, Herde und Öfen, Sanitär mit 145 Fachhändlern in Österreich sowie 158 Mitgliedern in CZ, SK, HR, HU, BA, RS, ME, KO, RO. In Österreich wurden 2020 475 Millionen Euro erwirtschaftet.

117b) Angabe des Bruttoaußenumsatzes aller Intersport-Händler in Österreich (268 Standorte/Vorjahr: 264), Tschechien (33/33), Ungarn

(13/13) und der Slowakei (35/32). Siehe auch Intersport Austria GmbH, Rang 321.

118) Die Finanzdaten umfassen die österreichischen Tochtergesellschaften „PL Handels-GmbH“ (vormals Libro HandelsGmbH) mit 198 Libro-Fillialen und 154 Pagro-Fillialen inklusive Onlineshop und deren Tochtergesellschaft Pagro Direkt für Großkunden GmbH, sowie die deutschen Beteiligungen Pfennigpfeifer HandelsGmbH (99 Fillialen), MAC Geiz HandelsGmbH und Pagro (Germany) HandelsGmbH. Weiters zählt die 2018 erworbene Schweizer Bürobedarfsgüter-Gruppe Office World Holding AG dazu, welche sich in die Owiba AG mit den Marken ibis und Office World mit 19 Fillialen und die Tramondi AG unterteilt. Siehe auch MTB Beteiligungen AG – Gr., Rang 114.

119) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.

120) Verdoppelung des Investitionsvolumens auf 50,5 Millionen Euro v. a. infolge der Errichtung eines Brettsperrholzwerks, eines Hobelwerks und eines Lamellenzentrums in Leoben sowie der Anlagenmodernisierung an

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
208	178	Gebauer & Griller Kabelwerke Group Gr. 150) a)	Elektro, Elektronik 100% (I)	Familie Griller 100%	462,00 *	-20,48	4.001	-10,21	-	-
209	163	Berndorf AG Gr. 151)	Metall 50% (I); Kfz und Kfz-Komponenten 30% (I); Maschinen/Anlagen(bau) 20% (I)	Redler-Vermögensverwaltung GmbH 38,27%; Berndorf-Privatstiftung 24%; Stamco AG, CH 20%; ELIG-Privatstiftung 10,06%; AlphaGamma 2 Management AG 7,67%	460,43 *	-30,22	2.180	-31,03	4,0	2,8
210	44	Austrian Airlines AG (AUA) Gr. 152) •	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	ÖLH Öst. Luftverkehrsholding GmbH (ÖLB Öst. Luftverkehrs-GmbH - 49,8% (Dt. Lufthansa AG, DE); ÖLP Öst. Luftverkehrs Privatstiftung - 50,2% (Gomele Bet. Vwgt. GmbH (Dt. Lufthansa AG, DE))) 100%	460,00 *	-78,18	6.443	-7,81	-82,4	0,7
211	204	Hammerer Aluminium Industries Holding GmbH (HAI) Gr. 153)	Metall 100% (I)	Andaris GmbH (J. & S. Hammerer) 82,4%; ART Aluminium Recycling & Trade GmbH (DI (FH) Rob van Gils, MBA) 17,6%	455,12 *	-8,34	1.496	23,13	-	-
212	227	Phoenix Arzneiwarengroßhandlung GmbH I)	Pharma und Biotechnologie 100% (H)	Phoenix PIB Austria Bet. GmbH (Phoenix Intern. Bet. GmbH (Phoenix Pharmahandel GmbH & Co KG, DE)) 99,984%; Phoenix International Bet. GmbH (Phoenix Pharmahandel GmbH & Co KG, DE), DE 0,016%	455,07	2,14	202	3,06	0,5	0,6
213	219	Atos IT Solutions and Services GmbH Gr. 154) •	Informationstechnologien 100% (DL)	Atos Information Technology GmbH (indirekt: Atos SE, FR) 100%	450,00 *	-2,17	1.700	0,00	-	-
213	180	JET Tankstellen Austria GmbH 155)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	JET Tankstellen Deutschland GmbH (Phillips 66, Houston, Texas, US), DE 100%	450,00	-16,77	35	0,00	-	6,7
215	238	Kühne + Nagel GmbH 156)	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Kühne + Nagel Eastern Europe AG (Kühne + Nagel International AG, CH 99%, Kühne + Nagel Management AG, CH 1%) 99,98%; Kühne + Nagel Management AG, CH 0,02%	448,80	7,66	690	29,94	-	1,9
216	218	Holding Graz Kommunale Dienstleistungen GmbH Gr.	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 33,3% (DL); Wasserversorgung 8,7% (DL); Werbung 3,9% (DL); Bestattung 1,5% (DL); Straßenerhaltung, Stadtreinigung, Grünraumpflege 8,4% (DL); Management und Beteil. 2,2% (DL); Personen-/Warentransport und -abwicklung 20% (DL); Abwasser-, Abfallbeseitigung 17,5% (DL); Telekommunikation 3% (DL); Freizeit, Sport und Spiel 1,5% (DL)	Stadt Graz 99,843%; GBG Gebäude- und Baumanagement Graz GmbH (Stadt Graz) 0,157%	446,84 *	-3,10	2.834	-2,48	-	-7,0
(216)	(155)	DBK - Donau Brennstoffkontor GmbH Gr. 157)	Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden 100% (H)	Baustoffimportkontor GmbH 49,99%; ISD Dunaferr AG, HU 40,01%; Donetsk Industrial Union, UA 10%	446,38	-33,41	34	0,00	-	-
217	223	Klinger Holding GmbH Gr. •	Maschinen/Anlagen(bau) 34% (I); Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 18% (I); Chemikalien und chemische Erzeugnisse 14% (I); Personen-/Warentransport und -abwicklung 13% (I); Diverses 10% (I); Papier, Pappe, Zellstoff 4% (I); Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 4% (I); Pharma und Biotechnologie 2% (I)	H.K.L. Holding Stiftung, LI 100%	441,09 *	-2,46	2.453	3,81	-	-
218	250	Hornbach Baumarkt GmbH b)	DIY, Bau und Gartenmärkte 100% (H)	Hornbach International GmbH, DE 100%	440,53	12,42	1.420	4,87	-	-1,7
219	296	Unimarkt Gruppe GmbH Gr. 158) b)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 90% (H); Kosmetik, Drogeriewaren 10% (H)	Pfeiffer HandelsGmbH (Mag. G. Pfeiffer - direkt und indirekt) 80%; AH Beratung und Beteiligung GmbH (Dkfm. (FH) A. Haider) 20%	440,00 *	32,83	1.300	8,15	-	-
220	229	Hasslacher Holding GmbH Gr.	Holz 90% (I); Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 10% (I)	Christoph Kulterer 100%	430,40 *	0,12	1.794	6,72	7,8	9,4
221	235	Jacoby Holding GmbH Gr.	Pharma und Biotechnologie 100% (H)	Unterkofler Privatstiftung, Jacoby Privatstiftung je 50%	430,00 *	2,63	537	0,37	-	-

den Kernstandorten.

121) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.
122) Die Mitarbeiter sind bei der Schwesterfirma DCC Energy Austria GmbH (siehe Rang 357) angestellt.

123) Die Finanzdaten beziehen sich auf die unmittelbar zur IGO Industries GmbH zählenden Tochtergesellschaften in den Bereichen technische Gebäudeausrüstung von Heizung-Klima-Lüftung-Sanitär sowie Elektrotechnik und industrieller Anlagenbau. Als Teil der Industriegruppe mit ihren drei Standbeinen Technologie, Bau und Immobilien hält die IGO Industries wesentliche Anteile an assoziierten Unternehmen wie u. a. Porr AG und UBM Development AG mit einem Gesamtumsatz von zuletzt circa 6,2 Milliarden Euro und rund 24.000 Mitarbeitern. Mitarbeiterangabe inklusive Leiharbeiter per ultimo 2020.
124) Wachstum durch Umsätze mit Produkten im Gesundheitsbereich.

125) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt. Siehe auch die Schwesterfirmen in Österreich: Baxalta Innovations GmbH, Rang 432, sowie Takeda Austria GmbH, Rang 281.

126) Angabe des Bruttoumsatzes, weltweiter Vertrieb der Marken Eglo, Deco Licht Projekt, Edi Light und Star Trading.

127) Die Finanzdaten beziehen sich auf das Kalenderjahr 2020.

128) Mitarbeiterangabe inklusive Leiharbeiter.

129) Umsatzrückgang aufgrund der Coronakrise. Siehe auch DBK - Donau Brennstoffkontor GmbH, Rang (216).

130) Coronabedingter Umsatz- und EBIT-Rückgang. Siehe auch die Schwesterfirma Eni Marketing Austria GmbH (Rang 421).

131) Das Geschäftsmodell der Gruppe hat sich in der pandemiebedingten Wirtschaftskrise als robust erwiesen, Neuman konnte seine relative Wettbewerbsposition festigen und in wichtigen

Bereichen auch verbessern.

132) 2020 wurden rund 504.000 Patienten ambulant behandelt und rund 69.700 Patienten stationär aufgenommen.

133) Schrittweise Reduktion im Stahl- und Chemiehandel.

134) Finanzdaten 2020 inklusive Sidac SpA, IT (Vertragsunterzeichnung Ende 2020); Eigentümerangabe per 1. 6. 2021 infolge der Übernahme von 80 Prozent der Lindsay Goldberg Private Equity, US, durch die B&C Privatstiftung; Die Verträge wurden Mitte Mai unterzeichnet. Die Übernahme soll nach Vorliegen aller regulatorischen Bewilligungen und Erfüllung aller vertraglichen Bedingungen bis September 2021 abgeschlossen sein.

135) Die Finanzdaten beziehen sich auf den Gesamtumsatz unter Einbeziehung aller Konzernunternehmen mit ihrem jeweiligen Anteil und der verwalteten Gesellschaft Gesiba Gemeinnützige Siedlungs- und Bau AG.

Ein Investitionsplus ist in allen vier Geschäftsbereichen zu verzeichnen.

136) Vorläufig intern konsolidierter Umsatz der Marcher-Gruppe (preisbedingt geringere Umsatzzahlen zum Vorjahr bei festgesetzten Absatzmengen) mit ihren österreichischen Beteiligungen, zu deren wichtigsten Markennamen Landhof, Loidl, die OHNE, Abler, Blasko Convenience, absolut steirisch, Styria Beef sowie Fleischwerkstatt zählen. Inkl. Leiharbeiter sind es rund 1.800 Beschäftigte.

137) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.

138) Angabe des Nettoaußenumsatzes der 308 Mitglieds- und Partnerbetriebe in AT, CZ, SK, HU sowie des Partners Gigasport.

139) Circa Gleichmäßig verteilt: 50 Prozent EU, 50 Prozent Schwerpunkt USA, Canada, Brasilien, China; Kleine Anteile UAE, Russian federation, India.

140) Hauptsatzträger mit einem Anteil von 63 Prozent (2019: 62 Prozent) war der Bereich

Passenger Cars & Light Commercial Vehicles. Der Bereich Commercial Vehicles zeigte einen deutlichen Rückgang (Anteil 22,6 Prozent nach 25,3 Prozent). Der Marktbereich Industrial Applications erhöhte sich von 12,7 Prozent auf 14,4 Prozent am Gesamtumsatz. Hauptsatzmarkt ist DE mit 54,7 Prozent, der Österreich-Umsatzanteil betrug 4,2 Prozent.

141) Die globale Coronapandemie und die Lockdowns in Österreich ab Mitte März erzeugten bei den Investoren Unsicherheit und den Wunsch nach sicheren Investments. Der Verkauf von Edelmetall-Anlageprodukten stieg daher massiv - diese hohe Nachfrage hielt das ganze Jahr über an und bescherte ein massives Umsatz- und Gewinnwachstum.

142) Erheblicher Umsatzrückgang verursacht durch die Covid-19-Pandemie.

143) Finanzdaten 2020 vorläufig.

144) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe *) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
222	216	Quehenberger Augustin Group GmbH Gr. •	Personen-/Warentransport und -abwicklung 100% (DL)	Fürstaller C. 39,78%; ROS Capital AG (R.Schoettel), CH 31,98%; Luximmo Zwölfte Bet. AG, LU 12%; CF Invest GmbH (C. Fürstaller 90%; Luximmo Zwölfte Bet. AG, LU 10%) 10%; Quehenberger Privatstiftung 6,24%	427,38 *	-7,06	2.976	0,64	-	-
223	211	Liebherr - Werk Nenzing GmbH 159)	Maschinen/Anlagen(bau) 100% (I)	Liebherr - MCCtec GmbH (Liebherr-International S.A, CH) 99%; Liebherr-International Deutschland GmbH (Liebherr-International S.A, CH), DE 1%	427,10	-11,73	1.580	2,33	-	8,2
224	243	Leyrer + Graf BauGmbH Gr. c)	Bauwesen 100% (I)	Familie Graf (indirekt) 100%	427,00 *	4,15	2.400	11,63	-	-
225	230	Unito Versand & Dienstleistungen GmbH Gr. 160) • b)	Handel mit Waren aller Art 100%	BVB Bet. und Vwt.-GmbH (Baur KG, DE (Friedrich Baur GmbH 51%; Otto GmbH & Co KG, DE 49%)), DE 63%; Schwab Versand GmbH (Otto GmbH & Co KG, DE), DE 37%	423,00 *	16,14	598	-4,17	-	-
(225)	(179)	Genol GmbH 161)	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	RWA Raiffeisen Ware Austria AG 71%; OMV Refining & Marketing GmbH (OMV AG) 29%	420,00	-26,96	24	-20,00	-	-
226	260	Containex Container-HandelsGmbH 162) a)	Containerhandel und -vermittlung 100% (H)	WALTER GROUP Holding AG 100%	419,00	10,50	307	-2,23	-	18,9
(226)	(221)	Norbert Marcher GmbH 163) a)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (I)	Fam. Marcher (u.a. über drei Privatstiftungen) 100%	417,20	-8,38	540	0,56	-	-
227	272	GE Healthcare Austria GmbH & Co OG	Medizin-, Mess-, Steuer- & Regelungstechnik 69% (I), 31% (H)	Unbeschränkt haftende Ges.: GE Healthcare Austria GmbH; GE Healthcare Holdings Austria GmbH (General Electric Inc., Boston, US) 100%	415,00	12,22	345	1,47	-	-
227	266	Keba AG Gr. • a)	Elektro, Elektronik 50% (I); Medizin-, Mess-, Steuer- & Regelungstechnik 50% (I)	Familie Kletzmaier (indirekt) 55%; Michael Kralowetz, BSc 30%; Gerhard Luftensteiner (indirekt) 10%; Franz Höller (indirekt) 5%	415,00 *	11,11	1.750	1,16	-	4,1
229	256	agru Kunststofftechnik GmbH Gr. 164) j)	Kunststoff, Gummi 100% (I)	Fam. Gruber 80%; Fam. Haager 20%	412,00 *	7,29	1.008	6,67	-	-
230	233	IBM Österreich Internationale Büromaschinen GmbH 165)	Informationstechnologien 60% (DL), 40% (I)	IBM Deutschland GmbH (IBM International Business Machines Corporation, US), DE 100%	410,00	-3,18	730	-0,95	-	9,2
230	183	Stiglechner Julius GmbH (IQ- & Shell-Tankstellen) Gr.	Energieversorgung (Strom, Gas, Mineralöl) 100% (H)	Stiglechner Bet. GmbH (Fam. Stiglechner) 99,2574%; KR Mag. Julius Stiglechner 0,7426%	410,00 *	-26,13	700	0,00	-	-
232	234	Eaton Industries (Austria) GmbH 166)	Geräte der Elektrizitätserzeugung 95% (I); Maschinen/Anlagen(bau) 3% (I); Telekommunikation 2% (I)	Eaton Holding (Austria) GmbH (Eaton Holding SE & Co KG, DE (Eaton Corp., IE) - 99,9587%; Eaton Germany GmbH - 0,0413% (Eaton Corp., IE), DE 100%	405,00	0,45	962	-0,31	-	1,4
233	186	Transgourmet Österreich GmbH (vormals: C+C Pfeiffer GmbH)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (H)	Transgourmet Holding AG, CH 100%	402,00	-26,83	1.508	-4,07	-	-
234	286	Mars Austria OG	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (I)	Unbeschränkt haftende Ges.: Mars Beteiligungs-GmbH & Mars Holding GmbH (Mars Inc. US) 0%	400,00	16,31	400	-20,00	-	9,2
235	240	Styria Media Group AG Gr. 167) •	Verlagswesen, Druckerei 100% (I)	Kath. Medien Verein Privatstiftung 98,33%; Kath. Medien Verein 1,67%	399,00 *	-3,86	3.000	-2,66	-	-
236	236	Mediaprint Zeitungs- & Zeitschriftenverlag GmbH & Co KG Gr. h)	Verlagswesen, Druckerei 100% (I)	Unbeschränkt haftender Ges.: Mediaprint Zeitungs- & Zeitschriftenverlag GmbH (Krone Verlag GmbH & Co Vermögens-Vwgt KG & Kurier Zeitungsverlag & Druckerei GmbH je 50%); Kommanditisten: Krone Verlag GmbH & Co VermögensVwgt KG - 70%; Kurier Zeitungsverlag & Druckerei GmbH 30%	397,07 *	-5,23	1.728	-1,65	0,2	3,8
237	252	Moosmayr GmbH Gr. 168) c)	Großhandel mit Tabakwaren, Raucherbedarfs-, Geschenk- und Werbepapieren, Convenience-goods 100% (H)	Moosmayr Holding GmbH (M. Moosmayr 60%; DI (FH) S. Moosmayr 40%) 100%	396,00	1,54	105	-11,76	-	-
(237)		FunderMax GmbH	Holz 100% (I)	FunderMax Holding AG (Constantia Woods & Decoratives GmbH (Constantia Industries AG) 100%	396,00	4,53	1.240	26,40	-	11,7

145) Angabe des Außenumsatzes der 165 Mitgliedsbetriebe mit rund 190 Elektrofachgeschäften.

146) Die Gesamtleistung entspricht den Umsätzen sowohl der vollkonsolidierten als auch der at-equity konsolidierten Unternehmen sowie den Verkaufserlösen bei Share Deals entsprechend der Höhe der Beteiligung von UBM.

147) Mitarbeiterangabe per ultimo.

148) Die Finanzdaten beziehen sich auf das Jahr 2019. Rund 83 (Vorjahr: 77) Prozent der Umsätze wurden in Europa, 13 (15) Prozent in den USA erwirtschaftet. Überproportionaler Mitarbeiteranstieg im Zuge der Übernahme einiger Leiharbeiter in ein fixes Dienstverhältnis.

149) Außenumsatz der 292 (Vorjahr: 296) KMU-Mitgliedsbetriebe im Einrichtungs- und Mobelfachhandel (Garant Austria GmbH & Co KG, siehe Rang (329)), sowie Wohnunion Einkaufs- und Marketing GmbH & Co KG), für die service&more GmbH die operativen Agenden übernimmt.

150) Die vorläufigen Finanzdaten beziehen sich auf die GG Unternehmensgruppe. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden im Zuge einer nun erfolgreich abgeschlossenen strategischen Konsolidierungsphase die Aufzugsparte Elevator Division und die Gebauer & Griller Metallwerk GmbH veräußert.

151) Finanzdaten aufgrund der Entkonsolidierung der stoba-Präzisionstechnik-Gruppe (Automobilzulieferer) per 30. 9. 2019 nicht direkt mit dem Vorjahr vergleichbar.

152) Umsatzrückgang aufgrund des durch die Coronakrise verursachten Passagierrückgangs um 79 Prozent auf 3,1 Millionen Passagiere; der dreimonatige Stillstand des Flugbetriebs führte zum EBIT-Einbruch auf -379 Millionen Euro. Mitarbeiterangabe zum Geschäftsjahresultimo.

153) Finanzdaten 2020 vorläufig. Auf die Division Casting entfielen 37,8 (Vorjahr: 45,6) Prozent, auf die Division Extrusion 50,1 (43,3) und auf die Division Processing 12,1 (11,1) Prozent des Umsatzes. Hauptabsatzmärkte mit 49 (Vorjahr:

47) Prozent waren Deutschland, gefolgt von Ungarn mit 20 (17), der Schweiz mit 7 (4) und Großbritannien mit 3 Prozent.

154) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.

155) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.

156) Finanzdaten 2020 vorläufig. Überproportionaler Mitarbeiteranstieg im Zuge der Übernahme der Jobst-Gruppe im Jahr 2020.

157) Umsatzrückgang aufgrund der Coronakrise. Siehe auch Baustoffimportkontor GmbH, Rang 174.

158) Absatzbedingter Umsatzsprung v. a. im Zuge der Covid-19-Pandemie. Hauptsatzträger mit einem Anteil von rund 74 Prozent bzw. 325 Millionen Euro war die Unimarkt HandelsGmbH, die in Neueröffnungen sowie in den Um- und Ausbau rund 7,5 Millionen Euro investierte und an 129 Standorten (66 davon als Franchisepartner) ein Umsatzplus von rund

13 Prozent erzielte. Auf den Pfeiffer Großhandel mit seinen 328 Standorten entfielen gut 21 Prozent des Umsatzes bzw. rund 94 Millionen Euro (plus 3,6 Prozent) und ein Investitionsvolumen von 2 Millionen Euro.

159) Siehe auch die Schwesterfirmen Liebherr - Werk Bischofshofen GmbH, Rang 148, Liebherr - Werk Telfs GmbH, Rang 416, Liebherr - Hausgeräte Lienz GmbH, Rang 331.

160) Die Angabe des Bruttoumsatzes der Unito-Gruppe umfasst die Gesellschaften in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Osteuropa inklusive der Kommissionsgeschäfte u. a. für Otto GmbH, Universal GmbH und Quelle GmbH, wobei gut 96 (2019: 94) Prozent über den Onlinehandel erwirtschaftet wurden. Die Umsatzangaben im Geschäftsjahr 2020 und im Vergleichsjahr 2019 wurden an neue Konzernstandards angepasst und sind daher nicht mit den Vorjahreszahlen vergleichbar.

161) Siehe auch RWA-Gruppe, Rang 38.

162) Siehe auch die Schwesterfirma LKW Walter Internationale Transportorganisation AG, Rang 40.

163) Finanzdaten 2020/21 vorläufig. Siehe auch Marcher-Gruppe, Rang 188.

164) Die Finanzdaten beziehen sich auf den Firmenverbund von Alois Gruber GmbH, agru Oberflächentechnik GmbH und agru Kunststofftechnik GmbH-Gruppe.

165) Finanzdaten 2020 vom KSV1870 geschätzt.

166) Finanzdaten 2020 vorläufig.

167) Die Finanzdaten entsprechen dem Marktumsatz, der den anteiligen Umsatz aller Beteiligungen der Styria inklusive Joint Ventures und Minderheitsbeteiligungen umfasst.

168) Im Umsatz sind Verbrauchsteuern in Höhe von 301 Millionen Euro enthalten.

169) Je rund 35 Prozent des Umsatzes entfielen auf die Möbelindustrie und den DIY-Handel, 30 Prozent auf den Platten- und Fachhandel.

RANG 2020	RANG 2019	UNTERNEHMEN Gr. = Gruppe (*) konsolidierter Umsatz • bilanziert nach IFRS, ■ bilanziert nach US-GAAP a) bis m) siehe Geschäfts- jahresindex, S. 83	TÄTIGKEIT/BRANCHE Tätigkeit/Branche (DL) Dienstleistung (H) Handel (I) Industrie	EIGENTÜMER	NETTO- UMSATZ 2020 in Mio. Euro	Veränderung ggü. Vj. in %	MITARBEITER		EBIT	
							2020 (Jahres- durchschnitt)	Veränderung ggü. 2019 in %	in % vom Umsatz 2020	in % vom Umsatz 2019
238	241	Kansai Helios Coatings GmbH (Markenname: Rembrandtin) Gr. •	Chemikalien und chemische Erzeugnisse 100% (I)	Kansai Paint Co. Ltd. (direkt & indirekt), JP 100%	395,56 *	-4,15	2.112	0,52	9,8	7,0
239	247	Kaindl M. Gr. (169) e)	Holz 100% (I)	Fam. Kaindl 100%	395,00 *	-2,23	855	-0,35	-	-
240	206	Mahle Filtersysteme Austria GmbH	Kfz und Kfz-Komponenten 100% (I)	Mahle Holding Austria GmbH (Mahle Filtersysteme GmbH, DE) 100%	394,00	-20,40	1.552	-11,06	-	-
241	193	Wedl & Hofmann GmbH Gr. (170)	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (H)	Fam. Wedl 59%; Fam. Hofmann 41%	393,00 *	-26,79	1.243	-12,96	-	-
(241)	(258)	Jacoby GM Pharma GmbH (171)	Pharma und Biotechnologie 100% (H)	Jacoby Holding GmbH 61,25%; gm Pharma GmbH (Mag. B. Grabner - 96,08%; F. Petrak ,3,92%) 26,25%; Fischer Karl, M.A. (über Kögl Bet. GmbH) 12,5%	391,23	3,07	345	4,55	1,2	0,4
242	239	C&A Mode GmbH & Co KG k)	Bekleidung 100% (H)	Unbeschränkt haftende Ges.: C&A Europe S.A., LU, und C&A Luxembourg S.A., LU; Kommanditist: RETVICON GmbH (C&A AG, CH) 0%	390,30	-6,25	1.168	-8,75	2,6	0,7
243	353	Roche in Österreich Gr. (172)	Pharma und Biotechnologie 60% (H); Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik 30% (H); Pharma und Biotechnologie 10% (I)	Roche Holding AG, Basel (indirekt), CH 100%	390,00	38,79	380	-7,32	-	-
(243)	(228)	Hervis Sport- und Mode GmbH (173) •	Freizeit, Sport und Spiel 100% (H)	Spar Österreichische Warenhandels-AG (indirekt: Spar Österreich-Gr.) 100%	389,00	-10,57	3.243	-0,22	-	-
244	245	Anton Paar Group AG Gr.	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik 100% (I)	Anton Paar Group AG (Gemeinnützige Santner Privatstiftung) 99%; Dr. Friedrich Santner 1%	387,27 *	-5,27	3.212	-7,14	11,6	12,6
245	267	Landgenossenschaft Ennstal eGen. Gr.	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 65% (I); Landwirtschaft. Bedarf, Lagerhäuser, Baumärkte, Technik-Werkstätten, Supermärkte, C&C-Märkte, Mode, Elektroinstall., 30% (H), 5% (DL)	1.767 Genossenschafter	387,00 *	3,92	1.242	0,57	2,5	0,9
245	285	NÖM AG	Nahrungs-/Genussmittel, Getränke 100% (I)	NÖ Milch Holding GmbH (Raiffeisen-Holding NÖ-Wien reg. Gen. mbH) 75%; MGN Milchgenossenschaft NÖ reg. Gen. mbH 25%	387,00	12,33	718	47,43	-	0,3
247	262	Donau Chemie AG Gr. (174) e)	Chemikalien und chemische Erzeugnisse 56% (H), 41% (I); Kosmetik, Drogeriewaren 3% (H)	De Krassny Privatstiftung 99,1%; DI Alain de Krassny 0,9%	386,53 *	2,40	1.094	1,30	6,3	9,0
248	265	Rexel Austria GmbH •	Elektro, Elektronik 87% (H); TV, Radio, Hi-Fi und elektronische Haushaltsgeräte 13% (H)	Rexel Central Europe Holding GmbH (Rexel S.A., Fr.) 100%	381,50	1,98	672	0,15	-	-
249	268	Unterberger Beteiligungs GmbH Gr.	Immobilien 50% (H); Kfz und Kfz-Komponenten 50% (H)	KR Fritz Unterberger und Söhne 100%	380,00 *	2,70	758	15,55	-	-
(249)		Leiner Rudolf GmbH e)	Möbel, Einrichtung und Wohnbedarf 100% (H)	Signa Retail Home & Living Holding GmbH, CH 100%	380,00	-1,30	2.000	-8,30	-	1,1
250	273	Immofinanz AG Gr. (175) •	Immobilien 100% (DL)	Streubesitz 65%; s Immo AG (über CEE Immobilien GmbH) 10,86%; RPPK Immo GmbH 10,54%; Tahoe Invest a.s. und WXZ1 a.s. 7,48%	377,70 *	3,01	317	3,59	-3,3	94,3

Das gesamte
TOP-500-RANKING
inklusive Ränge 251 bis 500 finden Sie auf
www.trend.at/top500-2021
Das PDF mit der Liste der 500 größten Unternehmen Österreichs
ist dort ab 11. Juni im gewohnten Layout abrufbar.

170) Mit einer starken Auftragslage im Jänner und Februar startete das Handelshaus Wedl äußerst positiv in das Jahr 2020. Durch die steigenden Covid-19-Infektionszahlen sowie dem ersten österreichweiten Lockdown nahm die bis dahin erfolgreiche Wintersaison ein abruptes Ende. Erst über die Sommermonate kehrte mit der Öffnung der Hotels und Restaurants wieder etwas Normalität ein. Im Juli und August generierte Wedl wieder Umsätze nahezu auf Vorjahresniveau. Hier gab es sehr deutliche regionale Unterschiede: Während an den Seen in Oberösterreich und Kärnten die Sommersaison

aufgrund des Tourismus mit Einheimischen sehr stark war, entwickelte sich der Städtetourismus etwa in Wien, Salzburg oder Innsbruck schleppend. Mit der zweiten Coronawelle, dem damit verbundenen Lockdown und dem immer wieder verschobenen Start der elementaren Wintersaison 2020/21 erlebte Wedl im letzten Quartal wieder einen kräftigen Umsatzeinbruch. In Summe sank der Gruppenumsatz im außerordentlichen Geschäftsjahr 2020 somit um 26,8 Prozent auf 393 Millionen Euro (536,8 Millionen Euro im Vorjahr). Im besonders betroffenen Gastro-Großhandel verzeichnete

Wedl ein Minus von 32,9 Prozent bei einem Umsatzniveau von 236,7 Millionen Euro (352,9 Millionen Euro im Vorjahr). Ein Drittel des Gesamtumsatzes entfiel auf die Bereiche Einzelhandel, Kaffeeproduktion und -vertrieb, Immobilien sowie den Bereich E-Loading.

171) Siehe auch Jacoby Holding GmbH-Gruppe, Rang 221.

172) Die Finanzdaten beziehen sich auf den Firmenverbund von Roche Austria GmbH, Roche Diagnostics Wien GmbH und der seit 2016 an einem eigenen Standort operierenden Roche

Diabetes Care Austria GmbH inklusive aller in Österreich verkauften Roche-Pharma-Produkte.

173) Siehe auch Spar-Österreich-Gruppe, Rang 5.

174) Die Umsätze verteilen sich auf die vier Geschäftsbereiche Donau Chemie (Produktion und Vertrieb anorganischer Chemikalien), Donauchem (Handel mit chemischen Rohstoffen und Produkten), Donau Carbon (Herstellung und Vertrieb von Aktivkohle) und Donau Kanol (Lohnentwicklung und -produktion von flüssigen und pastösen Konsumgütern).

175) Die IMMOFINANZ erzielte trotz Covid-19-Krise im Geschäftsjahr 2020 Zuwächse bei den Mieterlösen und dem Ergebnis aus Immobilienverkäufen. Der FFO 1 (vor Steuern und inkl. Dividende der S IMMO) liegt dank Einsparungen mit 126,1 Millionen Euro um 0,6 Prozent über dem Vergleichswert. Mit den im Vorjahr getätigten Kapitalmaßnahmen wurden die Bilanzstruktur gestärkt und der Netto-LTV auf 37,8 Prozent gesenkt. Die starke Cash-Position erhöht sich unter Berücksichtigung einer nicht ausgenutzten Konzernkreditlinie auf rund 1,2 Milliarden Euro.

Rang	Unternehmen	Adresse	Rang	Unternehmen	Adresse	Rang	Unternehmen	Adresse
(154)	3e Handels- und Dienstleistungs AG	www.3e-ag.com	34	dm drogerie markt GmbH - Gr.	www.dm-drogeriemarkt.at	187	I+R Gruppe GmbH - Gr.	www.ir-gruppe.com
A	136 ACP Group AG - Gr.	www.acp.at	(80)	Doka GmbH (vormals: Doka Group) - Gr.	www.doka.com	230	IBM Österreich Internationale Büromaschinen GmbH	www.ibm.com/at
36	Agrana Beteiligungs-AG - Gr.	www.agrana.com	247	Donau Chemie AG - Gr.	www.donau-chemie-group.com	153	IFN-Holding AG (vormals Internorm AG) - Gr.	www.internorm.com; www.ifn-holding.com
229	agru Kunststofftechnik GmbH - Gr.	www.agru.at	113	Doppelmayer Holding SE - Gr.	www.doppelmayer.com	163	IGO Industries GmbH - Gr.	www.igo-industries.com
20	Alfa Holding GmbH - Gr.	www.alfa.com/de	104	Doppler Mineralöle GmbH - Gr.	www.doppler.at	141	Ikea Austria GmbH - Gr.	www.ikea.com/at/de/
109	AMAG Austria Metall AG - Gr.	www.amag.at	232	Eaton Industries (Austria) GmbH	www.eaton.at	149	illwerke vkw AG - Gr.	www.illwerkevkw.at
(88)	Amazon in Österreich	www.amazon.de	30	Egger Holzwerkstoffe GmbH - Gr.	www.egger.com	250	Immofinanz AG - Gr.	www.immofinanz.com
21	ams AG - Gr.	www.ams.com	168	Eglo Leuchten GmbH - Gr.	www.eglo.com	25	Infinion Technologies Austria AG - Gr.	www.infineon.com/austria
8	Andritz AG - Gr.	www.andritz.com	87	Engel Ludwig GmbH & Co KG - Gr.	www.engelglobal.com	175	Ingram Micro GmbH	at.ingrammicro.com
244	Anton Paar Group AG - Gr.	www.anton-paar.com	(127)	ElectronicPartner Austria GmbH - Gr.	www.electronicpartner.at	94	Innio Jenbacher GmbH & Co OG (vormals: GE Jenbacher GmbH & Co OG)	www.innio.com
76	AT & S Austria Technologie & Systemtechnik AG - Gr.	www.ats.net	100	EMC Computer Systems Austria GmbH (Markenname: Dell Technologies)	www.delltechnologies.com/de-at/index.htm	(156)	Intersport Österreich eGen. - Gr.	www.intersport.at
213	Atos IT Solutions and Services GmbH - Gr.	at.atos.net/de-at	50	Energie AG Oberösterreich - Gr.	www.energieag.at	J (241)	Jacoby GM Pharma GmbH	www.jacoby-gm.at
147	Austria Puma Dassler GmbH - Gr.	www.puma.com	162	Energie Direct Mineralöhlhandels GmbH (vormals: Shell Direct Austria GmbH)	www.energiedirect.at	221	Jacoby Holding GmbH - Gr.	www.jacoby-gm.at
210	Austrian Airlines AG (AUA) - Gr.	www.austrian.com	59	Energie Steiermark AG - Gr.	www.e-steiermark.com	213	JET Tankstellen Austria GmbH	www.jet-tankstellen.at
32	Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-AG (Asfinag) - Gr.	www.asfinag.at	42	EnergieAllianz Austria GmbH (EAA) - Gr.	www.energieallianz.at	205	Jungbunzlauer Austria AG	www.jungbunzlauer.com
54	AVL List GmbH - Gr.	www.avl.com	176	Eni Austria GmbH (vormals Agip Austria GmbH)	www.eni.com/at	K 239	Kaindl M. - Gr.	www.kaindl.com
B (188)	B&R Industrial Automation GmbH	www.br-automation.com	(143)	Euronics Austria reg. Gen.mBH ("Red Zac") - Gr.	www.redzac.at	238	Kansal Helios Coatings GmbH (Markenname: Rembrandt-in) - Gr.	www.helios-group.eu
133	B&R Industrial Automation GmbH - Gr.	www.br-automation.com	(207)	Europapier International AG - Gr.	www.europapier.com	84	Kapsch Group Beteiligungs GmbH - Gr.	www.kapsch.net
106	Bartenstein Holding GmbH - Gr.	www.gl-pharma.at	43	EVN AG - Gr.	www.evn.at	(136)	Kapsch TrafficCom AG - Gr.	www.kapsch.net/ktc
122	Baustoff + Metall GmbH - Gr.	www.baustoff-metall.com	(201)	Expert Österreich e. Gen. - Gr.	www.expert.at	227	Keba AG - Gr.	www.keba.com
174	Baustoffimportkontor GmbH - Gr.	www.bik-vie.com	189	FACC AG - Gr.	www.facc.com	90	Kelag - Kärntner Elektrizitäts-AG - Gr.	www.kelag.at
167	Baxter AG	www.baxter.at/	207	FCC Austria Abfall Service AG (vormals: A.S.A. Abfall Service AG) - Gr.	www.fcc-group.eu/de/	180	Kepler Universitätsklinikum GmbH	www.kepleruniklinikum.at
10	Benteler International AG - Gr.	www.benteler.com	198	Felbermayer Holding GmbH - Gr.	www.felbermayer.cc	217	Klinger Holding GmbH - Gr.	www.klinger-international.com
102	Berglandmilch eGen - Gr.	www.berglandmilch.at	159	Firmengruppe Schachermayer - Gr.	www.schachermayer.at	91	Knapp AG - Gr.	www.knapp.com
209	Berndorf AG - Gr.	www.berndorf.at	196	Ford Motor Company (Austria) GmbH	www.ford.at	194	Knorr-Bremse GmbH - Gr.	rail.knorr-bremse.com/de/at
58	Binder Beteiligungs AG (Markenname: binderholz) - Gr.	www.binderholz.com	112	Frauenthal Holding AG - Gr.	www.frauenthal.at	165	Kreuzmayr Gruppe Österreich - Gr.	www.kreuzmayr.at
(160)	BIPA Parfümerien Gesellschaft m. b. H.	www.bipa.at	170	Fresenius Kabi Austria GmbH	www.fresenius-kabi.at	105	Kromberg & Schubert Austria GmbH & Co KG	www.kromberg-schubert.com
48	Blum Group Holding GmbH - Gr.	www.blum.com	125	Frischels J. u. A. GmbH (JAF-Gruppe) - Gr.	www.frischels.at	169	Kuhn Holding GmbH - Gr.	www.kuhn-gruppe.com
(123)	BMW Austria Gesellschaft m.b.H. - Gr.	www.bmwgroup.at	118	Fronius International GmbH - Gr.	www.fronius.com	215	Kühne + Nagel GmbH	at.kuehne-nagel.com/de_at
12	BMW Group in Österreich - Gr.	www.bmwgroup.at	(237)	FunderMax GmbH	www.fundermax.at	97	Kwizda Holding GmbH - Gr.	www.kwizda.at
(27)	BMW Motoren GmbH	www.bmw-werk-steyr.at	(183)	Gartner KG	www.gartnerkg.com	L 195	Lagermax Lagerhaus und Speditionen AG - Gr.	www.lagermax.com
(57)	BMW Vertriebs GmbH	www.bmw.at	179	Gartner Transport Holding GmbH - Gr.	www.gartnerkg.com	204	Landeskrankenanstalten-Betriebsges. - Kabeg	www.kabeg.at
133	Bodner Ing. Hans Bau GmbH & Co KG - Gr.	www.bodner-bau.at	19	Gazprom Neft Trading GmbH	www.gazprom-neft.com	245	Landgenossenschaft Ennstal eGen. - Gr.	www.lge.at
63	Boehringer Ingelheim RCV GmbH & Co KG - Gr.	www.boehringer-ingelheim.at	227	GE Healthcare Austria GmbH & Co OG	www.3.gehealthcare.com	(249)	Leiner Rudolf GmbH	
(7)	Borealis AG - Gr.	www.borealisgroup.com	208	Gebauer & Grillner Kabelwerke Group - Gr.	https://www.gg-group.com/	89	Leipnik-Lundenburger Invest Bet. AG (LLI) - Gr.	www.lli.at
74	Bosch Robert Holding Austria GmbH - Gr.	www.bosch.at	201	Gebrüder Haider - Unternehmensgruppe - Gr.	www.gebr-haider.at/	56	Lenzing AG - Gr.	www.lenzing.com
146	BP Europa SE Zweigniederlassung BP Austria - Gr.	www.bp.austria.at	51	Gebrüder Weiss Holding AG - Gr.	www.gw-world.com	224	Leyrer + Graf BauGmbH - Gr.	www.leyrer-graf.at
150	Brau Union Österreich AG	www.brauunion.at	190	Gemeinnützige Salzburger Geneskloniken BetriebsGmbH	www.salk.at	64	Lidl Österreich GmbH	www.lidl.at
140	BRP-Rotax GmbH & Co KG	www.rotax.com	(225)	Genol GmbH	www.genol.at	148	Liebherr - Werk Bischofshofen GmbH	www.liebherr.com
78	BundesimmobilienGmbH (BIG) - Gr.	www.bwt.at	127	Glock GmbH - Gr.	www.glock.com	223	Liebherr - Werk Nenzing GmbH	www.liebherr.com
123	BWT Holding GmbH (vormals: BWT AG) - Gr.	www.bwt.at	46	Greiner AG - Gr.	www.greiner.com	120	Linz AG für Energie, Telekommunikation, Verkehr und Kommunale Dienste - Gr.	www.linzag.at
C 242	C&A Mode GmbH & Co KG	www.cunda.at	151	Gruppe Granit - Gr.	www.granit-bau.at	40	LKW Walter Internationale Transportorganisation AG	www.lkw-walter.com
95	CAG Holding GmbH - Gr.	www.neuman.at	H 55	Habau Hoch- und TiefbauGmbH (Habau Group) - Gr.	www.habau.at	161	Loacker Recycling GmbH - Gr.	www.loacker.cc
98	cargo-partner Group Holding AG - Gr.	www.cargo-partner.com	164	Haberkorn Holding AG - Gr.	www.haberkorn.com	88	Magna Powertrain GmbH & Co KG	www.magnapowertrain.com
85	Casinos Austria AG - Gr.	www.casinos.at	211	Hammerer Aluminium Industries Holding GmbH (HAI) - Gr.	www.hai-aluminium.com	17	Magna Steyr Fahrzeugtechnik AG & Co KG	www.magna.com
166	Central National Gottesman Europe GmbH - Gr.	www.cng-europe.com	220	Hasslacher Holding GmbH - Gr.	www.hasslacher.com	240	Mahle Filtersysteme Austria GmbH	www.mahle.com
121	Centrex Europe Energy & Gas AG (CEEG) - Gr.	www.centrex.com	57	Heinzel Holding GmbH - Gr.	www.heinzel.com	108	MAN Truck & Bus Österreich GesmbH	www.steyr.man
199	Chemo AG	www.chemogroup.com	28	Henkel Central Eastern Europe GmbH - Gr.	www.henkel.at	184	MAN Truck & Bus Vertrieb Österreich GmbH	www.truck.man.eu/at
131	CNH Industrial Österreich GmbH (Steyr-Traktoren, Case IH)	www.caseih.com	69	Herba Chemosan Apotheker-AG - Gr.	www.herba-chemosan.at	188	Marcher - Gr.	www.marcher.at
62	Constantia Flexibles Holding GmbH - Gr.	www.cflex.com	(243)	Hervis Sport- und Mode GmbH	www.hervis.at	(18)	Markant Österreich GmbH	www.markant.co.at
139	Constantia Industries AG - Gr.	www.ciag.at	14	Hofer KG	www.hofer.at	234	Mars Austria OG	https://aut.mars.com/
226	Containex Container-HandelsGmbH	www.containex.com	(114)	Hogast Einkaufsgen. Hotel- & Gastgew. reg. Gen.mBH	www.hogast.at	160	Mayr-Melnhof Holz Holding AG - Gr.	www.mm-holz.com
206	Cool International Holding GmbH (Markenname: AHT Cooling Systems) - Gr.	www.aht.at	82	Hogast Einkaufsgen. Hotel- & Gastgew. reg. Gen.mBH - Gr.	www.hogast.at	35	Mayr-Melnhof Karton AG - Gr.	www.mayr-melnhof.com
D (216)	DBK - Donau Brennstoffkontor GmbH - Gr.	www.dbk-vie.com	216	Holding Graz Kommunale Dienstleistungen GmbH - Gr.	www.holding-graz.at	143	McDonald's Central Europe GmbH - Gr.	www.mcdonalds.at
111	delfortgroup AG - Gr.	www.delfortgroup.com	218	Hornbach Baumarkt GmbH	www.hornbach.at	75	Media-Saturn Beteiligungs-ges. m. b. H. - Gr.	www.mediamarkt.at
142	Denzel Wolfgang Holding AG - Gr.	www.denzel.at	116	Hutchison Drei Austria GmbH	www.drei.at			

Know How to Succeed

Economist & Financial Times Executive MBA Ranking: Top 35 worldwide

Entfalten Sie Ihr volles Potential

- › Flexibel und berufsbegleitend
- › Studierende aus über 30 Nationen
- › International renommierte Vortragende
- › Praxisrelevante Inhalte
- › COVID-19: Teilnahme per Hybrid-Format möglich

Global Executive MBA

2 MBA Abschlüsse
Kooperationsprogramm mit der University of Minnesota
3 Studienreisen: z. B. Asien, Südamerika, USA

Professional MBA

Studienreise: USA
Spezialisierungsoptionen:
Finance, Marketing & Sales,
Digital Transformation & Data Science,
Energy Management, Project Management, Entrepreneurship & Innovation, Health Care Management

Informieren Sie sich jetzt!

WU Executive Academy –
Wirtschaftsuniversität Wien
mba@wu.ac.at
executiveacademy.at/mba

Rang	Unternehmen	Adresse
236	Mediaprint Zeitungs- & Zeitschriftenverlag GmbH & Co KG - Gr.	www.mediaprint.at
157	Mercedes-Benz Österreich GmbH	www.mercedes-benz.at
129	Metro Cash & Carry Österreich GmbH	www.metro.at
192	MHA Müller HandelsGmbH (Müller-Drogeriemärkte)	www.mueller-drogerie.at
110	Miba AG - Gr.	www.miba.com
144	Microsoft Österreich GmbH	www.microsoft.com/de-at
193	MOL Austria HandelsGmbH	www.molustria.at
9	Mondi Group - Gr.	www.mondigroup.com
53	Montana Tech Components GmbH - Gr.	www.montanatech.com
137	Montanwerke Brixlegg AG - Gr.	www.montanwerke-brixlegg.com
237	Moosmayr GmbH - Gr.	www.moosmayr.at
101	MPreis Warenvertriebs GmbH	www.mpreis.at
114	MTB Beteiligungen AG - Gr.	www.mtb-gruppe.at
(156)	MTH Retail Group Holding GmbH - Gr.	www.mth-retailgroup.com
(37)	Münze Österreich AG	www.muenzeoesterreich.at
29	Münze Österreich AG - Gr.	www.muenzeoesterreich.at
N (176)	Neuman Fried. v. GmbH - Gr.	www.neuman.at
45	NÖ Landesgesundheitsagentur	www.landgesundheitsagentur.at
245	NOM AG	www.noem.at
(226)	Norbert Marcher GmbH	www.marcher.at
37	Novartis Austria - Gr.	www.novartis.at
52	NOVOMATIC AG-Konzern - Gr.	www.novomatic.com
Q (109)	ÖBB Infrastruktur AG - Gr.	infrastruktur.oebb.at
(42)	ÖBB Personenverkehr AG - Gr.	personenverkehr.oebb.at
150	Oberösterreichische Gesundheitsholding GmbH (OÖG)	www.oogeg.at
158	OBI Bau- und Heimwerkermärkte Systemzentrale GmbH	www.obiat.at
79	OemMAG Abwicklungsstelle für Ökostrom AG	www.oem-ag.at
2	OMV AG - Gr.	www.omv.com
(103)	Österr. Rundfunk (ORF)	www.orf.at
96	Österr. Rundfunk (ORF) - Gr.	www.orf.at
18	ÖBB-Holding AG - Gr.	holding.oebb.at/de/
41	Österreichische Post AG - Gr.	www.post.at
P 60	Palfinger AG - Gr.	www.palfinger.ag
65	Pappas Holding GmbH - Gr.	www.pappas-holding.com
130	Peek & Cloppenburg KG - Gr.	www.peek-cloppenburg.at
152	Pfeifer Holding GmbH - Gr.	www.pfeifergroup.com
83	philoro Edelmetalle GmbH - Gr.	philoro.at
212	Phoenix Arzneimittelgroßhandlung GmbH	www.phoenix-gh.at; www.myphoenix.at
61	Pierer Mobility AG - Gr.	www.pierermobility.com
72	Plansee Holding AG - Gr.	www.plansee.com
172	Plasser & Theurer Export von Bahnbaumaschinen GmbH	www.plassertheurer.com
191	Polytec Holding AG - Gr.	www.polytec-group.com
13	Porr AG - Gr.	www.porr.at
1	Porsche Holding GmbH - Gr.	www.porsche-holding.com
49	Prinzhorn Holding GmbH - Gr.	www.prinzhorn-holding.com
Q 222	Quehenberger Augustin Group GmbH - Gr.	www.quehenberger.com
R (40)	Rail Cargo Austria AG - Gr.	www.railcargo.com
103	Rauch Fruchtsäfte GmbH & Co OG - Gr.	www.rauch.cc
11	Red Bull GmbH - Gr.	www.redbull.com/at-de/
3	Rewe International AG	www.rewe-group.at
248	Rexel Austria GmbH	www.rexel.at
171	Rheinmetall MAN Military Vehicles Österreich GesmbH	www.rheinmetall-defence.com
39	RHI Magnesita - Gr.	www.rhimagnesita.com
126	Rhomberg Holding GmbH - Gr.	www.rhomberg.com
177	Richter Pharma AG - Gr.	www.richter-pharma.at
243	Roche in Österreich - Gr.	www.roche.at
92	Rosenbauer International AG - Gr.	www.rosenbauer.com
128	Roxcel Holding GmbH - Gr.	www.roxcel.com
(172)	Roxcel Trading GmbH - Gr.	www.roxcel.com
(92)	RWA Raiffeisen Ware Austria AG	www.rwa.at
38	RWA Raiffeisen Ware Austria AG - Gr.	www.lagerhaus.at
S 73	S&T AG - Gr.	www.snt.at
66	Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation	www.salzburg-ag.at
99	Samsung Electronics Austria GmbH	www.samsung.at

Rang	Unternehmen	Adresse
178	Sappi Austria Produktions GmbH & Co KG	www.sappi.com/de/gratkorn-mill
71	Schenker & Co AG - Gr.	www.dbschenker.com
47	Schmid Industrieholding GmbH - Gr.	www.schmidindustrieholding.com
(192)	Schoeller Münzhandel GmbH	www.smh.net
184	Schur Flexibles Holding GmbH - Gr.	www.schurflexibles.com
107	Semperit AG Holding - Gr.	www.semperitgroup.com
(207)	service&more GmbH - Gr.	www.serviceandmore.at
145	Shell Austria GmbH	www.shell.at
31	Sibur International GmbH	www.sibur-int.com
68	Siemens AG Österreich	www.siemens.at
77	Siemens Mobility Austria GmbH	www.mobility.siemens.com/at/de.html
7	Signa Retail GmbH - Gr.	www.signa.at/de/retail
5	Spar Österreich-Gruppe - Gr.	www.spar.at
80	Steiermärkische KrankenanstaltenGmbH (Kages)	www.kages.at
173	Stiehl Tirol GmbH	www.stihl-tirol.at
230	Stiglechner Julius GmbH (IQ- & Shell-Tankstellen) - Gr.	www.igtanken.com; www.stiglechner.com
116	Stora Enso Wood Products GmbH - Gr.	www.storaenso.com/woodproducts
4	Strabag SE - Gr.	www.strabag.com
235	Styria Media Group AG - Gr.	www.styria.com
132	Swarco AG - Gr.	www.swarco.com
33	Swarovski - Gr.	www.swarovskigroup.com
27	Swietelsky AG (vormals: Swietelsky BauGmbH) - Gr.	www.swietelsky.com
T 70	T-Mobile Austria GmbH	www.magenta.at
182	Tech Data Österreich GmbH - Gr.	at.techdata.com
15	Telekom Austria AG - Gr.	www.a1.group
119	TGW Logistics Group GmbH - Gr.	www.tgw-group.com
155	Tirol Kliniken GmbH	www.tirol-kliniken.at
81	Tiwag - Tiroler Wasserkraft AG - Gr.	www.tiroler-wasserkraft.at; www.tiwag.at
233	Transgourmet Österreich GmbH	www.transgourmet.at
133	Trenkwalder Group AG - Gr.	group.trenkwalder.com
U 202	UBM Development AG - Gr.	www.ubm-development.com
67	Umdasch Group AG - Gr.	www.umdachgroup.com
219	Unimarkt Gruppe GmbH - Gr.	www.unimarkt.at
225	Unito Versand & Dienstleistungen GmbH - Gr.	www.unito.at
196	Unser Lagerhaus WarenhandelsGmbH	www.unser-lagerhaus.at
249	Unterberger Beteiligungs GmbH - Gr.	www.unterberger.cc
V 183	VA Intertrading AG (VAIT)	www.vait.com
44	Vamed AG - Gr.	www.vamed.com
23	Verbund AG - Gr.	www.verbund.com
200	Verkehrsverbund Ost-Region (VOR) GmbH	www.vor.at
115	Vinzenz Gruppe Krankenhausbeteiligungs- und Management GmbH - Gr.	www.vinzenzgruppe.at
124	Vivatis Holding AG - Gr.	www.vivatis.at
6	voestalpine AG - Gr.	www.voestalpine.com
203	Vorarlberger Krankenhaus-BetriebsGmbH - Gr.	www.khbg.at
W 241	Wedl & Hofmann GmbH - Gr.	www.wedl.com
181	Welsper Profile Beteiligungs GmbH - Gr.	www.welsper.com
(45)	Wien Energie GmbH	www.wienenergie.at
186	Wien Holding GmbH - Gr.	www.wienholding.at
26	Wiener Gesundheitsverbund (vormals: Wiener Krankenanstaltenverbund)	www.gesundheitsverbund.at
(193)	Wiener Linien GmbH & Co KG	www.wienerlinien.at
24	Wiener Stadtwerke GmbH (vormals: Wiener Stadtwerke Holding AG) - Gr.	www.wienerstadtwerke.at
22	Wienerberger AG - Gr.	www.wienerberger.com
138	WIG Wietersdorfer Holding GmbH - Gr.	www.wietersdorfer.com
156	Wolf Holding GmbH - Gr.	www.wolfsystem.at
X 16	XXXLutz KG - Gr.	www.xxxlutz.at
Z (188)	Zentralsport Österreich eGen. (Sport 2000 & Gigasport)	www.sport2000.at; www.sport2000rent.com
93	ZKW Group GmbH - Gr.	www.zkw-group.com
86	Zumtobel Group AG - Gr.	https://z.lighting

Mein Raum voller Möglichkeiten

Die **trend readers Lounge** bietet exklusive Services und Vorteile.
Nur für AbonnentInnen. Laufend neue, personalisierte Angebote entdecken.

Jetzt kostenlos anmelden auf [readerslounge.at](https://www.readerslounge.at)

Neue Möglichkeiten ergreifen! Mit einem Besuch der Grande Suite im Grand Ferdinand Wien.

DIGITALISIERUNG ist das Gegenteil eines Jobkillers, wirkt sich **POSITIV AUF UMSATZ UND PRODUKTIVITÄT** aus und ist speziell für Hidden Champions Voraussetzung, um auch in Zukunft am Weltmarkt zu reüssieren.

CONSULTING



TECHNOLOGIEFÜHRER distanzieren digitale Nachzügler im Wettbewerb immer weiter. Wer Wandel gestalten statt erleiden will, muss jetzt den Unternehmenskern digital fit machen und etwa in Cloudtechnologie investieren. Die modernere Arbeitswelt sorgt zudem auch für zufriedenere und kreativere Mitarbeiter.

„Digitale Technologie ist nicht nur Kostensenker, sondern bringt vor allem ein Umsatzplus.“

MICHAEL ZETTEL
Accenture

„Es geht um gesunde und motivierte Mitarbeiter, die letztlich den Kunden Mehrwert bringen.“

CHRISTIANE NOLL
Avanade



IN
KOOPERATION
MIT

accenture  **avanade**

Meister des Wandels nutzen den Umbruch

VON MICHAEL SCHMID

Nachdem digitale Technologie Rettungsanker in der Krise war, beschleunigt sie jetzt **TRANSFORMATION UND INNOVATION.**

Global wachsen Technologieführer fünfmal schneller als Nachzügler.

Beratungsunternehmen wie der weltweit tätige und bei den Themen Digitalisierung, Cloud und Security führende Consulter Accenture haben scharf im Blick, wie stark gerade Topunternehmen derzeit die technologisch möglichen Veränderungen vorantreiben und damit nicht nur ihr wirtschaftliches Umfeld, sondern unsere gesamte Lebenswelt auf eine neue Basis stellen. Die Pandemie hat das beschleunigt. Wie dieser Wandel konkret aussieht, hat Accenture in einer weltweiten Studie mit mehr als

6.200 Führungskräften aus Wirtschaft und Technologie, 100 davon in Österreich, untersucht. Transformationspläne, die teilweise auf Jahrzehnte angelegt waren, haben sich demnach in den Unternehmen auf zwei bis drei Jahre verkürzt. Führende Firmen setzen sich gerade ein neues digitales Herzstück ein.

Hintergrund dafür sind Leidensdruck und Gestaltungswillen gleichermaßen. „In den vergangenen Jahren ist eher im Konsumentenbereich in das Kundenerlebnis investiert worden, aber eben vorwiegend an den äußeren Rändern des Unternehmens. Sehr wenig



AMJ	HLJ	WWE	PKP
1.822 (-25)	20.249 (+988)	892 (-20)	8.253 (+289)
MBC	LJM	MIB	POH
3.605 (+210)	9.542 (+128)	2.609 (+35)	7.854 (+149)
VWV	GMN	MMJ	ST
3.204 (-32)	5.211 (+154)	7.100 (-60)	7.156 (+158)
MIB	WFF	HUM	OLC
3.220 (+125)	712 (+12)	134 (+5)	2.022 (+13)



„Technologie und Geschäftsstrategie müssen als untrennbare Einheit verstanden werden.“

CHRISTIAN WINKELHOFER
MANAGING DIRECTOR
ACCENTURE ÖSTERREICH

Flexibilität komme es aber an, um das Geschäft agil an neue Rahmenbedingungen anzupassen. Auch das hat die jüngste Krise viele schmerzhaft gelehrt.

Die Rekordjagd bei Anpassungsgeschwindigkeit und Innovationen lohnt sich. Technologieführer, das zeigte die globale Studie, verzeichnen heute einen fünfmal schneller wachsenden Umsatz als Nachzügler. Zwischen 2015 und 2018 war ihr Wachstum „nur“ doppelt so schnell. „Die Krise hat eine Zeitenwende eingeläutet. Jetzt kommt die Stunde der Wahrheit: Können Firmen und Organisationen Schritt halten? Dafür gibt es einige relevante Hebel. Der wichtigste ist, dass Technologie und Geschäftsstrategie als untrennbare Einheit verstanden werden“, erklärt Christian Winkelhofer, Managing Director bei Accenture Österreich. „Digitalisierung und IT sind CEO-Agenda“, unterstreicht das Accenture-Chef Zettel im trend-Interview unmissverständlich (siehe Seite 110).

SCHLÜSSELTRENDS. Mit den von den globalen Führungskräften in der „Technology Vision 2021“-Studie postulierten Schlüsselrends stimmen die heimischen Unternehmenslenker grundlegend überein – in etwas eingeschränktem Maße (siehe Grafik links). Ausnahme: Dass intelligenten „digitalen Zwillingen“ ►

Technologievisionen von Führungskräften (Zustimmungsraten im Vergleich)

Innovation steht 2021 an erster Stelle	
Global	92 %
Österreich	87 %
Unternehmen müssen Märkte mitgestalten	
Global	91 %
Österreich	84 %
Investitionen in „digitale Zwillinge“ steigen	
Global	65 %
Österreich	30 %
Demokratisierung der IT ist entscheidend, um Innovation voranzutreiben	
Global	88 %
Österreich	84 %
„Bring Your Own Environment“ statt „Bring Your Own Device“	
Global	81 %
Österreich	73 %

FÜHRUNGSKRÄFTE in Österreich stimmen den Technologievisionen ihrer globalen Kollegen etwas weniger ausgeprägt zu.

QUELLE: ACCENTURE TECHNOLOGY VISION 2021

dagegen in den digitalen Kern. Das ist jetzt die Hauptaufgabe“, sagt Michael Zettel, Country Managing Director von Accenture Österreich. Ermöglichte die digitale Kommunikation mit Endkunden den digital fortschrittlicheren Unternehmen, in der Coronakrise zumindest am Markt präsent zu bleiben, so geht es beim digitalen Kern um mehr: „Veraltete Systeme sind nicht in der Lage, Daten so zu verarbeiten, dass etwa Produktions- und Produktentwicklungszyklen von Monaten und Wochen auf Tage und Stunden reduziert werden können“, so Zettel. Genau auf diese

FOTOS: ISTOCKPHOTO, BEIGESTELT

NATIONAL HEALTH SERVICE. Rollout von Microsoft Teams für 1,2 Millionen Mitarbeiter in GB innerhalb weniger Wochen.

► als geradezu lebenden digitalen Spiegelbildern von realen Produkten, Fabriken, Lieferketten oder Produktzyklen die Zukunft gehöre, sehen zwar 65 Prozent der internationalen, aber erst 30 Prozent der heimischen Manager.

Worum geht es dabei? Michael Zettel erklärt: „Die digitale Transformation der Industrie durch IoT (Internet of Things) ist oft nicht greifbar. Einer der stärksten Aspekte ist da der digitale Zwilling, die digitale Abbildung von physischen Produkten, die ein völlig neues Spektrum von Möglichkeiten eröffnet. Naheliegendes Beispiel wäre ein Maschinenbauer, der durch das digitale Abbild in der Lage ist, Wartungsintervalle von Maschinen zu optimieren und Kunden so ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten.“ Ebenso konkret ist schon die Anwendung bei einem Flugzeugbauer, wo der digitale Zwilling das in der realen Welt fliegende Flugzeug laufend begleitet und seine Einsätze abbildet. „Durch diese Begleitung“, so Zettel, „lässt sich vorhersehen, ob sich außertourlich Wartungs- oder Reparaturthemen ergeben oder Probleme im Flugbetrieb entstehen könnten. Die kann man vermeiden, bevor sie real entstehen, und so die Sicherheit des Flugbetriebs erhöhen.“

Andere der in der Studie identifizierten Schlüsselrends werden gleich direkt die Arbeitsplätze und die Art zu arbeiten verändern. So sehen die Entscheider etwa eine „Demokratisierung der Technologie“ in dem Sinne, dass jeder Mitarbeiter selbst zum Technologen wird, der



KAFFEEHAUS. Starbucks Mobile App wurde in der Pandemie zum Standard für Bestellung und Bezahlung, über den binnen kürzester Zeit 90 Prozent der Umsätze liefen.



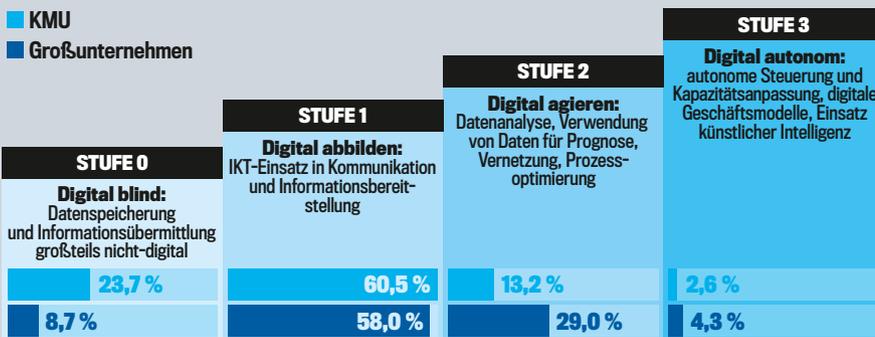
PROBEFAHRT. Mittels interaktiver Augmented-Reality-Videos ermöglichte es Ford potenziellen Kunden, das Fahrerlebnis im neuen Mustang Mach-E auch schon vorab virtuell zu erleben.

durch intelligente Tools in die Lage versetzt wird, die perfekte IT-Unterstützung für seinen eigenen Arbeitsbereich zu schaffen, ohne dass dafür IT-Abteilungen aufwendige Projekte vorantreiben müssen. Und statt „Bring Your Own Device“ heißt es künftig gleich „Bring Your Own Environment“: Mit der neuen IT-Architektur und dem Durchbruch

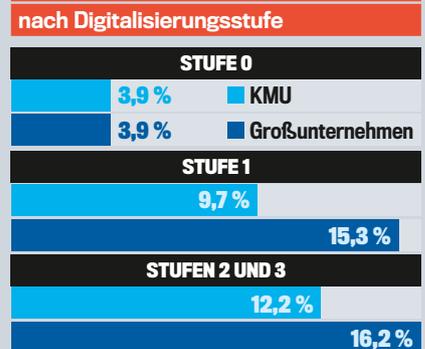
von Cloud werden das Zuhause, der Flughafen oder auch der Strand eines fernen Landes zu einem gleichermaßen regulär ausgestatteten Arbeitsplatz, wie er im Büro existiert.

AUFHOLBEDARF Dass Starbucks etwa am Höhepunkt von Pandemie und Lockdown 90 Prozent seines Umsatzes

Stufen digitaler Transformation nach Unternehmensgröße



Umsatzwachstum 2016 bis 2019



AUF DIE GRÖSSE KOMMT ES AN. Deutlich mehr größere Unternehmen als KMU erreichen bereits die fortgeschrittenen Digitalisierungsstufen (Abb. links, siehe auch Kasten rechts). Durch Skaleneffekte führen die Investitionen in die Digitalisierung bei ihnen auch zu höheren Umsatzzuwächsen (Abb. rechts).

über mobile App-Bestellungen abwickeln konnte, die über ein integriertes Ticket-Management-System mit Bestellungen über Uber Eats und von Drive-through-Kunden zu einem einzigen Arbeitsablauf für die Baristas kombiniert wurden und zugleich neue Sensoren an den Espressomaschinen Wartungsarbeiten zeitlich optimierten, war nur durch den von Zettel angesprochenen digitalen Kern des Unternehmens möglich. Der ist auch Voraussetzung, um bei Ford erstens überhaupt die Möglichkeit von virtuellen „Probefahrten“ mittels Augmented Reality im neuen Mustang Mach-E anzubieten und zweitens die Unzahl an daraus gewonnenen Daten zu nutzvollen Erkenntnissen und Verbesserungen weiterzuverarbeiten.

Diese höchste Stufe der digitalen Transformation hat, wie eine gemeinsame Studie von Accenture Österreich und der Industriellenvereinigung (IV) zeigt, in der heimischen Industrie erst eine Minderheit von Unternehmen bereits erreicht (siehe Kasten rechts und Grafiken links). „Unsere Industriestruktur ist mittelständisch geprägt und wir sind dort bei der Digitalisierung noch nicht so weit, wie wir sein könnten. Gerade dort haben wir viele Hidden Champions in Österreich“, erklärt IV-Chefökonom Christian Helmenstein. Vor allem an die in diesem Segment zahlreichen heimischen Weltmarktführer richtet sich auch seine klare Analyse: „Ohne Digitalisierung werde ich nicht die Vernetzung zu meinen internationalen Kunden aufrechterhalten können. Ich werde nicht die Flexibilität und Automatisierungseffizienz aufbringen, um wettbewerbsfähig zu sein.“

Im Gegenzug betont Zettel die Chancen, die sich gerade diesen Unternehmen durch mutige Digitalisierungsschritte eröffnen: „Es ist naheliegend, dass Hidden Champions, die schon einen Wettbewerbsvorsprung haben, diesen noch leichter halten und ausbauen können, wenn sie einerseits auf der Umsatzseite in Digitalisierung investieren, um mit Kunden noch agiler, flexibler und individueller in Interaktion zu treten, und andererseits auf der Produktionsseite, um durch die digitale Transformation noch effizienter zu werden.“

Und so erweist sich also laut den Experten ein digitaler Kern unumgänglich auch als des Pudels Kern für internationale Markterfolge. **IT**



ERFOLGSFAKTOR DIGITALISIERUNG. Der Geschäftserfolg hängt laut Studie von Industriellenvereinigung und Accenture massiv vom Digitalisierungsgrad der Unternehmen ab. Größere Unternehmen profitieren demnach auch stärker von der Digitalisierung als KMU.

Die digitale Dividende

Mehr Investitionen in Digitalisierung bringen höheres **UMSATZ- UND PRODUKTIVITÄTSWACHSTUM.**

➔ **JE MEHR DIGITALISIERUNG, DESTO BESSER DIE PERFORMANCE.** So lässt sich in aller Kürze das Ergebnis einer gemeinsamen Studie der Industriellenvereinigung (IV) und des Beratungsunternehmens Accenture zusammenfassen. Die Daten dafür wurden bei Unternehmen erhoben, die auch im Rahmen der regelmäßigen IV-Konjunkturumfrage befragt werden. Insgesamt wurden die Antworten von 112 Unternehmen ausgewertet, schwerpunktmäßig aus der klassischen Industrie. Von diesen waren 71 Großunternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten, 41 gehörten der Gruppe KMU (definiert als bis 249 Beschäftigte) an.

Zunächst wurde der digitale Reifegrad der Firmen erhoben und in vier Stufen – von „digital blind“ (Großteil der Datenspeicherung auf Papier bzw. nicht digital) bis „digital autonom“ (digitale Geschäftsmodelle, vollautonome Steuerung und Kapazitätsanpassung, Einsatz künstlicher Intelligenz) – eingeteilt. Wie zu erwarten, zeigte sich, dass der Digitalisierungsgrad mit der Unternehmensgröße ansteigt: Während bei den Großunternehmen rund ein Drittel in den beiden oberen Digitalstufen rangiert, sind es bei den KMU nur halb so viele. Zu den digitalen Nachzüglern zählen dagegen fast ein Viertel der KMU, aber nur 8,7 Prozent der großen Firmen.

Das wiederum bringt gravierende Performanceunterschiede mit sich, wie die Entwicklung der Umsätze von 2016 bis 2019, also noch vor allfälligen Corona-Effekten, zeigt (siehe auch Grafiken links unten).

WACHSTUM UND RESILIENZ. Digitale Nachzügler kamen da, unabhängig von der Größe, auf gerade knapp vier Prozent Umsatzplus. Jeder höhere Digitalisierungsgrad war auch mit höheren Umsatzzuwächsen verbunden. Die größeren Unternehmen profitierten dabei jedoch auf jeder Stufe stärker von der Digitalisierung als die KMU, und zwar mit jeweils über 15 Prozent Umsatzwachstum gegenüber zehn bis zwölf Prozent. „Je größer ein Unternehmen, desto stärker ist dieses im Regelfall digitalisiert. Der Fokus muss daher auf KMU gelegt werden, hier sehe ich den größten Aufholbedarf“, erklärt dazu Christian Helmenstein, Chefökonom der IV. Stärker digitalisierte Firmen ließen auch bei der Produktivitätsentwicklung andere hinter sich. Schließlich zeigten statistische Analysen, dass ein höherer Digitalisierungsgrad in der Prozesssteuerung eine signifikant höhere Krisenresilienz mit sich brachte und die Kapazitätsauslastung in Firmen, die auf Datenmodelle und Algorithmen setzen, während der Krise deutlich besser war.

„NUR DIE DIGITALISIERUNG SICHERT DEN WOHLSTAND“

Accenture-Chef **MICHAEL ZETTEL** und der Chefvolkswirt der Industriellenvereinigung, **CHRISTIAN HELMENSTEIN**, über den durch eine neue Studie belegten vielfachen Nutzen von Digitalisierungsinvestitionen.

INTERVIEW: MICHAEL SCHMID

TREND: Sie haben eine gemeinsame Studie zur digitalen Dividende erstellt. Ist diese nicht ohnehin evident?

CHRISTIAN HELMENSTEIN: Dazu gab es in der Diskussion bisher vor allem anekdotische Evidenz. Wir haben empirisch belastbare, robuste Information dazu gesammelt und ökonometrisch ausgewertet, um zu sehen, wie hoch sie eigentlich ist und in welcher Form sie sich realisiert. **MICHAEL ZETTEL:** Genau diese anekdotische Evidenz kannten wir aus Erfahrungen mit Unternehmen. Diese konnten wir jetzt zu einer allgemeingültigen Aussage bringen, nämlich, dass mehr Digitalisierung unmittelbar den Geschäftserfolg erhöht.

Sie haben den Digitalisierungsgrad von Firmen in der Studie objektiviert. Welche Erkenntnisse brachte das?

HELMENSTEIN: Viele Digitalisierungsstudien beruhen auf Eigeneinschätzung. Die zeigen hohe Anteile von digitalisierten Unternehmen. Darunter wird oft schon Gebrauch von E-Mails oder Versenden elektronischer Rechnungen verstanden. Das ist aber Computerisierung und noch nicht Digitalisierung. Bei Digitalisierung geht es um Virtualisierung von Prozessen, Daten-

ZUR PERSON

MICHAEL ZETTEL ist Country Managing Director des IT-Dienstleisters und Beraters Accenture in Österreich. Er studierte Wirtschaftsinformatik an der TU Wien und der Leeds University. Nach Karrierestart bei Accenture war er bei einer Förderbank und einem US-Technologieunternehmen tätig. Nach der Rückkehr zu Accenture wurde er im Juni 2016 zum Country Managing Director ernannt.



„IT-Investitionen sind nicht nur Kostensenker, sie sorgen für mehr Umsatzwachstum. Digitalisierung gehört auf die CEO-Agenda.“

MICHAEL ZETTEL
ACCENTURE

analytik, Prognosen und autonome Entscheidungssysteme. Da finden wir bei gerade zwei Prozent einen Digitalisierungsgrad auf höchster Stufe.

Wie hängen Digitalisierungsgrad, Unternehmensgröße und Unternehmensergebnisse zusammen? **HELMENSTEIN:** Größere Unternehmen sind stärker digitalisiert. Die Returns der Digitalisierung sind bei großen Unternehmen auch größer als bei KMU. Das ist Ausdruck des Rationalitätsgebots: Wer hohe Skaleneffekte durch Digitalisierung lukrieren kann, wird sie auch eher umsetzen. **ZETTEL:** Wobei hervorzuheben ist, dass es diesen positiven Zusammenhang immer gibt. Investiert man in Digitalisierung, bedeutet das für alle stärkeres Umsatzwachstum.

Was heißt Ihr Befund damit für die mittelständische heimische Wirtschaft?

HELMENSTEIN: Unsere Industriestruktur ist mittelständisch geprägt, wir sind dort bei der Digitalisierung noch nicht so weit, wie wir sein könnten. Gerade dort haben wir viele Hidden Champions in Österreich. Für sie ist Digitalisierung eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung, um auch in Zukunft auf dem internationalen Markt erfolgreich zu sein. Hinreichend heißt: Ich brauche natürlich ein attraktives Produktportfolio. Aber ohne Digitalisierung werde ich nicht die Vernetzung zu meinen internationalen Kunden aufrechterhalten können. Ich werde nicht die Flexibilität und Automatisierungseffizienz aufbringen, um wettbewerbsfähig zu sein. Diesen positiven Zusammenhang zwischen Außenorientierung und Digitalisierung weisen wir auch nach. **ZETTEL:** Es ist naheliegend, dass Hidden Champions, die

„Ohne Digitalisierung ist Vernetzung mit internationalen Kunden nicht aufrechtzuerhalten.“

CHRISTIAN HELMENSTEIN
CHEFÖKONOM IV

schon einen Wettbewerbsvorsprung haben, diesen noch leichter halten und ausbauen können, wenn sie einerseits auf der Umsatzseite in Digitalisierung investieren, um mit Kunden noch agiler, flexibler und individueller in Interaktion zu treten, und auf der Produktionsseite, um durch die digitale Transformation noch effizienter werden.

Von welcher Größenordnung sprechen wir bei der digitalen Dividende eigentlich? **HELMENSTEIN:** Wir haben, wie erwähnt, eine digitale Dividende auf jeder Digitalisierungsstufe bei jeder Unternehmensgröße. Je stärker die Digitalisierung und je größer das Unternehmen, desto höher die Returns. Wir sehen im Durchschnitt ein Umsatzwachstum in zweistelliger Größe und ein Umsatzsteigerungspotenzial von acht Prozent mit jeder Digitalisierungsstufe (*Anm.: siehe auch Grafik S. 108*).

Zweistellige Umsatzzuwächse werden Sie mit anderen Investitionen nicht so schnell erreichen. **ZETTEL:** Was ein sensationelles Ergebnis ist. IT wurde ja lange fast nur als Kostensenker betrachtet. Da steht jetzt: Wer Digitalisierung richtig einsetzt, steigert den Umsatz! Hätte man das vor zwei, drei Jahren einem CEO gesagt, wäre er verwundert gewesen. Investitionen in IT waren oft umstritten. Jetzt kann man den Business-Case nicht nur unter dem Gesichtspunkt Kostensenkung schreiben, sondern vor allem unter dem der Umsatzsteigerung. Daher ist IT nicht CFO-Agenda, sondern CEO-Agenda. **HELMENSTEIN:** Als Volkswirt finde ich wieder besonders spannend, dass diesem Umsatzwachstum in zweistelliger Größe ein niedrigeres Produktivitätswachstum gegenübersteht. Das ist eine spektakuläre Erkenntnis, denn sie zeigt, dass wir einen Zuwachs an Beschäftigung haben. Deshalb kommt die Produktivität nicht im gleichen Ausmaß hinterher. Ein Kontrapunkt zur Dooms-

day-Ansage der Oxford University, dass durch Digitalisierung die Hälfte der Beschäftigung verloren geht. Wir sehen hier, in den Ergebnissen der Vorkrisenjahre 2016 bis 2019, dass Digitalisierung nicht nur das Geschäftsvolumen treibt, sondern sich auch zum einen Teil in Beschäftigungswachstum, zum anderen in Produktivitätssteigerung materialisiert.

Spektakulär daran ist was? **HELMENSTEIN:** Wir haben als Ausdruck der Sozialpartnerschaft die Tradition der produktivitätsorientierten Lohnpolitik. Die hat in den letzten zehn, 15 Jahren darunter gelitten, dass die Verteilungsspielräume so eng waren. Wir sehen, dass Digitalisierung das beste Instrument ist, wieder Verteilungsspielräume zu schaffen, durch höhere Gehälter, attraktivere Arbeitsplätze, qualifiziertere Jobs, Ausbildungsinvestition und in Form höherer Unternehmensgewinne, die Unternehmen krisenresilienter machen. Digitalisierung ist eine Produktivitätsquelle ersten Ranges, die Verteilungskonflikte möglicherweise zu entschärfen hilft. Es gibt keine Alternative dazu, wenn wir in Österreich Wohlstand haben und ausbauen möchten.

Stichwort Krisenresilienz. **HELMENSTEIN:** Die Gegenüberstellung der konjunkturellen Normalsituation 2016 bis 2019 mit der Ausnahmesituation 2020/21 ergibt zwei Befunde, die ineinandergreifen: Digitalisierung erweist sich nicht nur in normalen Zeiten als vorteilhaft, sondern insbesondere in Krisenzeiten, weil sie zusätzliche Flexibilisierungsoptionen eröffnet, die besonders im Bereich Prozessautomatisierung ermöglichen, schnell auf ein verändertes Umfeld zu reagieren.

Das Beschäftigungspotenzial der Digitalisierung wird sich aber nur mit qualifizierten Fachkräften realisieren lassen. Was ist da zu tun? **ZETTEL:** Technologie muss künftig Bestandteil jeder Ausbildung in jedem Fach sein. Wir raten dringend an, sich damit zu beschäftigen, und sehen einen Paradigmenwechsel weg vom abgeschlossenen Schulsystem zu lebenslangem Lernen. Man wird ständig in Weiterbildung investieren müssen, will man mit den technologischen Fortschritten mithalten. **IT**

ZUR PERSON

CHRISTIAN HELMENSTEIN ist Chefökonom der Industriellenvereinigung und Vorstand des *Economica* Instituts für Wirtschaftsforschung sowie des *Cognitio* Forschungsverbundes unabhängiger wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Forschungsinstitute. Seine Forschungsarbeit erstreckt sich insbesondere auf Makro- und Regionalökonomik, Finanzwirtschaft und wirtschaftlichen Strukturwandel.

„FREUDE UND SPASS ALS ERFOLGSFAKTOREN“

CHRISTIANE NOLL, Geschäftsführerin von AVANADE, einem gemeinsamen Unternehmen von Microsoft und dem Berater Accenture, über Virtual Reality in der Arbeitswelt und Jobchancen mit Cloudtechnologie.

INTERVIEW: MICHAEL SCHMID

TREND: Aktuelle Studien zeigen, dass nach der Euphorie der gelungenen Umstellung auf Homeoffice nach dem langen Lockdown-Winter jetzt Motivation und Teamgeist leiden. Erleben Sie etwas davon bei Ihrer Arbeit mit Kunden, die Sie ja nicht nur bei der Implementierung von neuen Technologien unterstützen, sondern auch beim Kulturwandel Richtung New Work begleiten?

NOLL: Nach dem, was ich von Kunden derzeit erfahre, steht da gar nicht so sehr die Beschäftigung mit der aktuellen Stimmung im Vordergrund, sondern die Überlegung: Was passiert danach? Wie geht es etwa mit dem großen Thema „Back to Office“ weiter? Homeoffice war für viele vor der Pandemie überhaupt kein Thema. Wäre damals geplant worden, dass ein Gutteil der Mitarbeiter von zu Hause aus arbeitet, hatte man monatelang vorher einen Changeprozess eingeleitet und ein Riesenprojekt aufgesetzt. Weil das aber sofort passieren musste, haben Unternehmen gesehen, was alles an Flexibilität und schneller Veränderung möglich ist. Dieses Aha-Erlebnis hat viele gute Unternehmen einen großen Schritt weiter gebracht. Das war ein sehr spannender Prozess, der natürlich ohne die entsprechende Technologien als Grundlage nicht möglich gewesen wäre.

Wird es auf breiter Front wieder eine Rückkehr zur Büroarbeit geben, wie wir sie vor Covid hatten? Die Unternehmen werden ihre Leute nicht mehr für fünf Tage in der Woche zurück ins Office kriegen. Ich kann mir nicht vorstellen, dass Mitarbeiter da mitspielen, wenn sie jetzt die Vorteile von Homeoffice erlebt haben. Damit ist ja auch die Effizienz in vielen Unternehmen drastisch erhöht worden. Es geht da gar

nicht so sehr um Mehrarbeit, sondern vor allem darum, intelligenter, smarter und effizienter zu arbeiten, sich die Zeit besser einzuteilen, um mehr Impact zu erzielen.

Wie sieht das bei Avanade selbst aus? Wir leben ein komplett flexibles Arbeiten, und das erhöhen wir jetzt noch einmal, indem wir jeden zweiten Freitags frei haben. Das nennen wir Alternative Work Week und das sieht so aus, dass Mitarbeiter Stunden einarbeiten können, sodass sie jeden zweiten Freitags regulär frei haben. Das ist für unsere Mitarbeiter etwas ganz Cooles, weil damit jedes zweite Wochenende zum verlängerten Wochenende wird. Ich bin auch überhaupt nicht davon beeindruckt, wenn jemand besonders viel arbeitet und um zehn Uhr abends am Schreibtisch sitzt oder in der Nacht E-Mails schickt. Wichtiger ist, dass man smart, intelligent und effizient arbeitet und sich auf die wichtigen Dinge

„Unternehmen werden ihre Leute nicht mehr für fünf Tage in der Woche zurück ins Büro kriegen. Ich kann mir nicht vorstellen, dass Mitarbeiter da mitspielen, die jetzt die Vorteile von Homeoffice erlebt haben.“

CHRISTIANE NOLL
AVANADE

konzentriert. So bleiben die Mitarbeiter auch gesund und höchst motiviert. Freude und Spaß sind die meistunterschiedlichsten Erfolgsfaktoren. Das sind die Voraussetzungen, um kreative Dinge und einen echten Mehrwert zu schaffen. Letztlich geht es mir darum, dass die Mitarbeiter einen Mehrwert für unsere Kunden schaffen und die dann damit auch happy sind. Dann ist das eine Win-win-win-Situation, bei der jeder ein besseres Leben hat.

Sie haben erwähnt, dass Technologie und Infrastruktur die Voraussetzungen sind. Wo liegt da jetzt der Nachfrage- und Beratungsschwerpunkt? Das Thema Cloud hat durch die Entwicklungen des letzten Jahres einen enormen Schub bekommen. Momentan fahren viele Unternehmen da einen hybriden Ansatz und testen. Manche können die Infrastruktur schon richtig nutzen, was auch notwendig ist, wenn sie sich in die Welt von morgen begeben. In einer virtuellen Welt mit Augmented Reality, mit VR-Brillen, ist Cloud Voraussetzung, um überhaupt die notwendige Performance zu schaffen. Ich habe das selbst letztes Jahr auf einer rein virtuellen internen Microsoft Conference erlebt. Das war echt beeindruckend.

Inwiefern? Man will ja Menschen sehen, sich mit Menschen austauschen. Mit VR ist eine persönliche Beziehung trotz Distanz möglich. Das war für mich ein Learning der Konferenz. Da hat man eine virtuelle Welt betreten und vorher seinen Avatar für das Event aufgebaut, auch sein Outfit zusammengestellt wie vor einem persönlichen Meeting. Dann betritt man mit einem Code den Vortragsraum. Schon dieser Vortrag in einer virtuellen Welt ist etwas ande-



ZUR PERSON

CHRISTIANE NOLL ist seit der Gründung der Österreich-Tochter von Avanade 2016 Geschäftsführerin des gemeinsamen Unternehmens von Microsoft und Accenture. Die gebürtige Tirolerin war zuvor in der Geschäftsführung von Microsoft Österreich sowie beim Software-Start-up update.com tätig. Sie engagiert sich stark für Diversity.

res als eine Präsentation am Computer in einem Team-Meeting. Der Avatar kann auf die Seite blicken, man kann einen Kollegen ansprechen, der auch im Vortrag sitzt, darf mit ihm flüstern und mit ihm rausgehen ins virtuelle Kaffeehaus, während man daheim mit der Brille am PC sitzt. Das ist wie in der Spielewelt. Unsere Kinder fänden das völlig normal. Genau das werden wir à la longue auch in der Businesswelt verwenden.

Schwinden Vorbehalte gegen Cloud auch bei traditionelleren Firmen? Bei einem Start-up würde man nicht einmal darüber nachdenken, aber etablierte Unternehmen und Menschen dort sind nun einmal oft verhaftet in alten Systemen. Da muss man die Transformation schrittweise, sehr smart und überlegt machen. Bei vielen Kunden bringen wir jetzt die ERP-Landschaft in die Cloud, weil der Markt einfach mehr Speed und Performance verlangt.

Hilft da, dass Microsoft mit einem Cloud-Rechencenter nach Österreich kommt? Damit habe ich eine Mordsgaudi, weil wir parallel dazu als Avanade Österreich ein Servicecenter aufbauen, ein Intelligent Operation Studio, mit dem wir Kunden helfen, die Transformation in die Cloud zu gehen. Dafür werden wir intensiv investieren und suchen viele Menschen, die mitarbeiten wollen. Weil perfekte Profile dafür schwierig zu finden sind, starten wir auch eine eigene Academy, um Quereinsteigern die Möglichkeit zu geben. Ich denke an Leute, die aus anderen Technologien kommen, aber auch an Mütter beim Wiedereinstieg und würde auch gerne älteren Kollegen die Chance geben, auf diesen Zug aufzuspringen. **T**

IHR WERTPAPIER

5700

Seiten
Expertenmedium

5x

trend.EDITION
als Schwerpunkt-
Ausgaben zu den
relevantesten
Rankings

390

Podcast-Gesprächsminuten
mit Persönlichkeiten aus der
Wirtschaft

trend im Web

mit tagesaktuellen,
relevanten Nachrichten
aus der Wirtschaftswelt



Zugang zur
readers Lounge
mit handverlesenen
**Premiumvorteilen
& Services**

**Das einzige Wertpapier für Ihren
persönlichen Reichtum.**

Investieren Sie €11,25 pro Monat in Ihre Zukunft.
Unter trend.at/abo oder 01 95 55 100.

trend.

Aktionsnummer: 2008128

Wenn ich mich nicht 6 Wochen vor Ende meines Abonnements schriftlich melde, möchte ich trend zu den jeweils gültigen Bedingungen für Jahresabonnenten weiterbeziehen. Mindestalter 16 Jahre. Das Angebot ist nur im Inland gültig und nicht auf bestehende Abos anrechenbar. Angebot gültig bis 30.06.2021. Druckfehler, Irrtümer & Preisänderungen vorbehalten. Nähere Informationen zur Verarbeitung meiner Daten erhalte ich auf vgn.at/datenschutzpolicy.

TOP 500 DIGI TAL

Umfrage: So digital ist Österreichs Wirtschaft.

SEITE 116

Topunternehmen: Digital Excellence,
Digital Transformation und Digital Fitness
in Industrie, Handel und Dienstleistung.

SEITE 118

Cloud-Dienste befinden sich im Vormarsch.

SEITE 126

E-Commerce als Erfolgsfaktor für KMU.

SEITE 127

Service: Digital-Know-how für Ihren Betrieb.

SEITE 128

Wie digital ist unsere Wirtschaft?

Erstmals wurde im Rahmen der trend TOP 500 eine **UMFRAGE ZUM STATUS DER DIGITALISIERUNG** unter den Unternehmen durchgeführt. 50 erhielten eines der drei Prädikate „Excellence“, „Transformation“ oder „Digital Fitness“.

Der Ausbruch der Pandemie hat zu einem Digitalisierungsschub in der österreichischen Wirtschaft geführt. Dieser Satz ist inzwischen landauf, landab dermaßen häufig zu hören, dass er längst zu einer Plattitüde verkommen ist, die kaum noch etwas aussagt. Aber natürlich hat sie einen wahren Kern: Die massiven Einschränkungen im Wirtschaftsleben haben auch Unternehmen gezwungen, sich noch mehr mit digitalen Technologien auseinanderzusetzen, die das bis dahin nicht so weit oben auf ihrer Prioritätenliste hatten, vor allem auch im Mittelstand. Und da sprechen wir nicht nur von Zoom-Konferenzen oder Homeoffice-Tools, sondern auch über Möglichkeiten, die digitale Kunden-

akquise und Beschaffung, Cloud-Lösungen oder die Steuerung des Lieferketten- und Flottenmanagements bieten, plus die Verbesserung der Cybersecurity.

Aus diesem Grund hat der trend in diesem Jahr die Erhebung für die TOP-500-Rangliste erstmals mit einer Umfrage zum Status der Digitalisierung in Österreichs größten Unternehmen verbunden. Auf Anregung und in Kooperation mit dem Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort sollen sich daraus Anhaltspunkte für den Digitalisierungsfortschritt in der heimischen Wirtschaft ergeben. Das Ministerium und die von diesem initiierte Plattform fit4internet wollen Unternehmen Instrumente in die Hand geben, um eine für sie passende Digitalisierungsstrategie

umzusetzen. Die Basis dafür sind ausreichende digitale Konzepte auf der Höhe der Zeit. Der Verein Fit4internet verfolgt das Ziel der Qualifizierung und Quantifizierung digitaler Skills in den Betrieben sowie digitaler Kompetenzen in der gesamten Gesellschaft.

Knapp die Hälfte der kontaktierten Unternehmen hat den Fragebogen ausgefüllt. Und zwar häufig äußerst gewissenhaft: Viele haben nicht nur definierte Antwortmöglichkeiten angekreuzt oder angegeben, welcher Anteil ihres Weiterbildungsbudgets für digitale Themen reserviert ist oder inwieweit sie Data Analytics zur Verbesserung der internen und externen Prozesse einsetzen. Oft wurden auch Projekte ausführlich beschrieben, die bereits in Angriff genommen oder

Was treibt die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen?

(Skalierung von 0 = keine Bedeutung bis 10 = sehr große

Bedeutung, Mehrfachnennung möglich)

Verbesserung der Kundenzufriedenheit	6,84 %
Produktivitätssteigerung	6,67 %
Beschleunigung, Vereinfachung bzw. Transparenz der Prozesse	6,46 %
Kostensenkung	6,39 %
Steigerung der Servicequalität	6,19 %
Analyse- und Steuerungsmöglichkeiten in Echtzeit	6,04 %
Neue Geschäftsmodelle	6,03 %
Neue Vertriebsmöglichkeiten	5,63 %

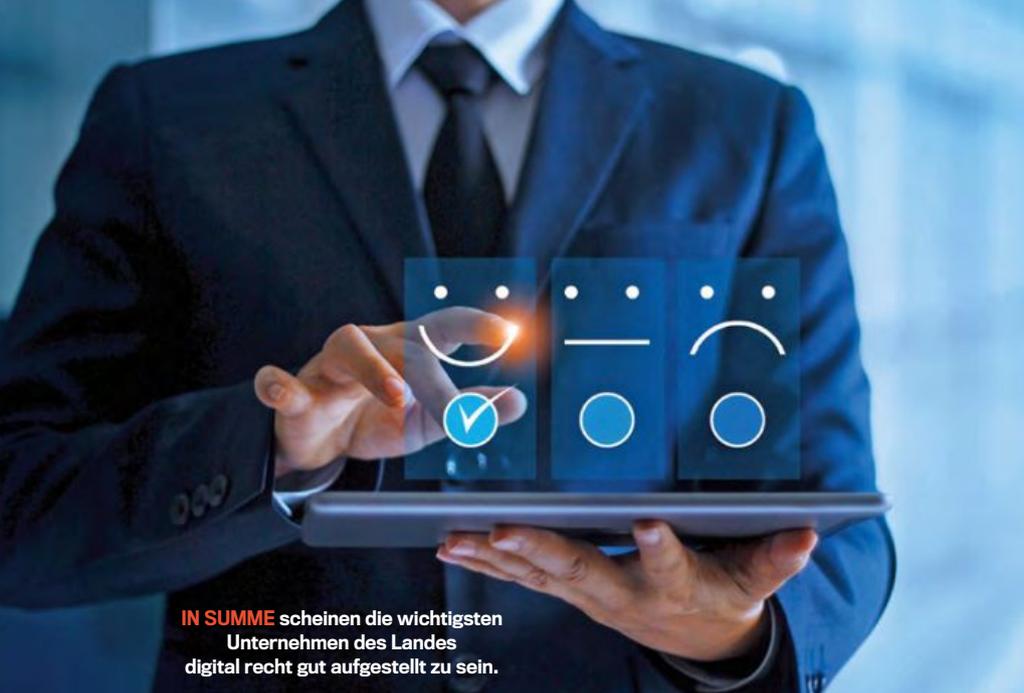
Wer treibt die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen?

(Skalierung von 0 = keine Bedeutung bis 10 = sehr große

Bedeutung, Mehrfachnennung möglich)

die Kunden	6,46 %
die Mitarbeiter	5,63 %
die Corona-Pandemie	4,66 %
die Internationalisierung	4,42 %
die Mitbewerber	4,42 %
die Lieferanten	3,73 %
regulatorische/gesetzliche Vorgaben	3,3 %
die Geldgeber/der Kapitalmarkt	3,21 %

QUELLE: TREND-TOP-500-UMFRAGE DIGITALISIERUNGSFortsCHRITT, DURCHSCHNITTsANGABEN ALLER UNTERNEHMEN



IN SUMME scheinen die wichtigsten Unternehmen des Landes digital recht gut aufgestellt zu sein.

einsatzbereit sind – von der voll digitalisierten Fertigungslinie bis zur selbst entwickelten Cybersecurity-Lösung.

In manchen Fällen wurde die Teilnahme mit Hinweis auf den Zeitaufwand verwehrt – oder weil Unternehmen keinen Gesamtverantwortlichen für die Digitalisierung haben und dadurch die Beantwortung der Fragen erst mittels eines Meetings mehrerer Abteilungs- bzw. Bereichsleiter möglich gewesen wäre. Ein einziges Unternehmen winkte mit der Begründung ab, dass man Digitalisierung als nicht besonders notwendig und nützlich erachtet, sondern als Gimmick und vorübergehende Modeerscheinung. Ein Zugang, der sich auf Dauer mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht durchsetzen wird.

50 AUSZEICHNUNGEN. Auf Basis der Umfrageergebnisse wurden nach einem Bewertungsschlüssel 50 Unternehmen für die drei Kategorien „Digital Excellence“, „Digital Transformation“ und „Digital Fitness“ ausgewählt – quer durch alle Branchen und vom familiengeführten Mittelständler bis zum Milliardenkonzern (siehe Story ab Seite 118). Der gemeinsame Nenner ist eine – unterschiedlich ausgeprägte – Vorreiterrolle im Einsatz digitaler Technologien, die als Vorbild dienen kann. Bewertet wurde getrennt nach Branchen und Unterneh-

mensgröße, was vier Kategorien ergibt. Denn die Antwort auf die Frage nach dem „Anteil der Mitarbeiter mit Remote-Zugang zur Arbeit“ hat bei einem Produktionsbetrieb eine andere Bedeutung als bei einem Dienstleister. Oder: Eigenentwickelte IT-Lösungen sind bei einem Riesenkonzern selbstverständlicher als bei einem 180-Millionen-Betrieb, ebenso ein verantwortlicher Chief Digital Officer auf Ebene des Vorstands oder der Geschäftsführung. Auch wurde zum Beispiel bei Industriebetrieben der digitale Anteil in der Materialbeschaffung abgefragt, bei Händlern hingegen der Onlineanteil am Gesamtumsatz (siehe Grafiken unten). Besonders wichtige Faktoren wie der Anteil der (F&E-)Investitionen für Digitalisierungsprojekte wurden stärker gewichtet.

EIN GUTES BILD. In Summe zeichnen die Ergebnisse ein gutes Bild vom Digitalisierungsgrad österreichischer Unternehmen. Zahlreiche kleinere und einer breiten Öffentlichkeit weniger bekannte Unternehmen schafften es genauso unter die 50 Ausgezeichneten wie Großkonzerne. Die meisten Vertreter der TOP 500 arbeiten an wichtigen Digitalisierungsprojekten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit längerfristig abzusichern. Jene in der ersten Kategorie, „Digital

Excellence“, haben bereits wichtige Teile ihres Business an die Möglichkeiten, die neue digitale Technologien eröffnen, angepasst. „Digital Transformation“ steht für eine Entwicklungsstufe, in der dieser Prozess bereits eingeleitet wurde, während andere Unternehmen dabei sind, ihre „Digital Fitness“ zu festigen, Lösungen zu evaluieren und an deren Implementierung zu arbeiten.

Mit dem Prädikat „Digital Excellence“ wurden etwa Unternehmen versehen, die eigene Apps in Verwendung haben, die in ihrer gesamten Branche als State of the Art bezeichnet werden können. So die Driver-App des Autologistikers Hödlmayr, mit der die Fahrer „on Tour“ sämtliche Auftragsdaten online einsehen und verwalten können. Die Stieglbrauerei wiederum hat effiziente interne Strukturen für die Erweiterung der Digital Skills ihrer Mitarbeiter eingeführt.

Zur „Silber“-Kategorie zählen zum Beispiel die Bundesimmobiliengesellschaft (BIG), die mit einem Tiroler Startup kooperiert, oder der Konsumgüter-spezialist Henkel CEE, der sich mit einem Bündel an Digitalisierungsprojekten bis 2030 eine Effizienzsteigerung um ein Drittel verspricht, weiters die Bäckerei Ölz, die auf Cloud-Lösungen setzt und eine digitale Plattform verwendet, die das gesamte Geschäft von der Posteinlaufstelle über den Vertrieb bis zur Marktpräsenz kontrolliert, oder das IT-Handelsunternehmen Omega, das schon den Großteil seiner Kunden rein digital akquiriert.

„Digital Fitness“ beweisen Unternehmen wie der Flughafen Wien, den die Coronapandemie vor besonders schwierige Herausforderungen stellt, oder die Rhomberg Holding, die das Bauen 4.0 vorantreibt.

Wozu es keiner Umfrage bedürfte, ist die Erkenntnis, dass in naher Zukunft kein Unternehmen mehr zu den 500 wichtigsten des Landes gehören wird, das die Digitalisierung in allen ihren Facetten verschläft. ■

Der digitale Anteil ist aus dem Geschäft nicht mehr wegzudenken (digitaler Anteil in den folgenden Bereichen in Prozent)

PRODUKTION		HANDEL		DIENSTLEISTUNGEN	
Digitaler Anteil in der Materialbeschaffung	Digitaler Anteil im Vertrieb bei der Distribution fertiger Waren	Anteil der Online-Umsätze am Gesamtumsatz	Digitaler Anteil am Werbe-/Marketingbudget	Anteil der digitalen Akquisition	Anteil der Beratung/Dienstleistung über virtuelle Kanäle
48,44 %	39,41 %	14,18 %	26,69 %	33,89 %	33,09 %

QUELLE: TREND-TOP-500-UMFRAGE DIGITALISIERUNGSFortsCHRITT, DURCHSCHNITTSANGABEN ALLER UNTERNEHMEN

FOTO: GETTY IMAGES

BLICK IN DEN MASCHINEN- RAUM

DIGITAL FIRST, denken sich viele Unternehmer seit Corona. Die Praxis erfordert kluge Strategie und Investitionen. Zahlreiche Unternehmen haben es schon zur Meisterschaft gebracht.

Digital Austria! Mit diesem Schlagwort will die Kanzlerpartei ÖVP Österreich unter die technologisch führenden Länder in der Welt führen. Davon sind wir weit weg. Aber die Bestandsaufnahme ist so schlecht auch wieder nicht. Seit Jahren predigen Fachleute die Notwendigkeit, sich als Unternehmer dem digitalen Wandel zu stellen. Seit Jahren wird dieser Weckruf von vielen aus den verschiedensten Gründen beharrlich ignoriert. Durch die Coronapandemie ist jedoch vieles an-

ders, die Botschaft hat mehr Unternehmen erreicht. Diese Krise hat aber auch schonungslos die Lücken in den Kommunikations- und Arbeitsprozessen offengelegt. Und so stand bereits Ende 2020 für neun von zehn Unternehmen fest, dass sie die Digitalisierung in der Post-Corona-Zeit priorisieren wollen. Fast die Hälfte der von Berater Capgemini befragten Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gaben an, die Budgets dafür erhöhen zu wollen.

Was die digitale Transformation für das eigene Unternehmen bedeutet und wo sich Investitionen lohnen, muss allerdings individuell definiert werden.

Digitalisierung ist mehr als die Erneuerung veralteter Hardware oder das Lizenzieren von Programmen.

Sie ist in den Chefetagen angekommen – das belegt auch die jüngste Umfrage des trend im Rahmen der TOP 500. Allerdings ist sie noch nicht überall Chefsache bezüglich der Umsetzung: Sie erfordert strategisches Vorgehen und saubere Planung.

Warum hektische Betriebsamkeit nicht automatisch Umsätze bringt, war ebenfalls im Coronajahr 2020 während der Lockdowns gut zu beobachten. Vielen Unternehmern wurde schlagartig klar, dass sie gar keinen einsetzbaren ▶



FOTO: SHUTTERSTOCK

► digitalen Absatzkanal hatten, und sie mussten feststellen, dass die reine Existenz eines Onlineshops noch nichts verkauft und das wahllose Durchtelefonieren einer Kundendatenbank keine Rettung verspricht. Andererseits ist den Unternehmen laut der Umfrage bewusst, dass der höchste Digitalisierungsdruck von Seiten ihrer Kunden kommt. Umso mehr überrascht eine Zahl aus dem jüngsten Digitalisierungsindex: Im Jahr 2021 verzichtet noch immer ein Drittel der heimischen Unternehmen auf die digitale Ansprache bestehender und neuer Kunden. Immer noch besitzt ein Viertel der Betriebe keine eigene Website, und nur ein Zehntel verfügt über einen Webshop.

Das sind Werte für die gesamte Wirtschaft. Unter den TOP 500 ist das Digitalisierungsniveau natürlich höher. Unterschiede gibt es aber auch in dieser Liga. 50 Unternehmen wurden als Vertreter der „Digital Excellence“, „Digital Transformation“ oder „Digital Fitness“ hervorgehoben. Sie eint, dass sie lange vor der Pandemie den Zusammenhang von digitalen Projekten und Geschäftserfolg erkannt haben – wie auch die vier Beispiele von der Post, Raiffeisen Bank International, Porsche Informatik und der Privatbrauerei Stiegl belegen.

33,3
Prozent
der Unternehmen
in Österreich verzichten
auf digitale Ansprache
bestehender und neuer
Kunden.



E-HEALTH. In der Pandemie wurde vieles möglich. Dennoch ist das Gesundheits- und Sozialwesen laut Digitalisierungsindex der noch immer am wenigsten digitalisierte Sektor in Österreich.

EXZELLENZ IST ÜBERALL. Die Auswahl demonstriert, dass digitale Meister in großen wie in kleinen Unternehmen zu finden sind, starke Innovationsarbeit in traditionellen, fast analogen Umgebungen – etwa Abfall- oder Milchwirtschaft – ebenso anzutreffen ist wie in technologienahen Sektoren à la Telekommunikation oder Finanzindustrie. Dass eine SAP als führender Anbieter für ERP-Programme oder eine A1 Telekom Austria als größter Telekomanbieter Österreichs starke Leistungen bringen, ist erwartbar.

Überraschender ist es schon, dass Energieversorger in ihren digitalen Transformationsprozessen recht weit fortgeschritten sind: Die Vorarlberger Illwerke zeigen hier ebenso auf wie die Innsbrucker Kommunalbetriebe oder Energie Burgenland. Beim Verbund sind die Digitalisierungsagenden sogar auf Vorstandsebene angesiedelt. Smarte Stromzähler in Wohnungen und Büros sind Symbol für die großen Weichenstellungen, die aus der E-Wirtschaft eine D-Wirtschaft machen.

INNOVATION IST HARTE ARBEIT. Einem gängigen Irrtum sollten Unternehmer nicht erliegen: Digitalisierung ist nicht

Industrie/Produktion

über 400 Millionen Euro Umsatz



→ Illwerke vkw

Das eigene „Innovation Lab“ des Versorgers entwickelt digitale Projekte für die E-Mobilität.

→ KTM Fahrrad GmbH

E-Bikes, digitale Vertriebswege: Das wachsende Unternehmen ist ein Gewinner der Pandemie.

→ OMV

Die OMV macht sich zukunftsfit – von der digitalen Tankstelle bis zum automatisierten Gashandel. 90 Prozent der Mitarbeiter haben Remote-Zugang.

→ Polytec

Lean Management, Automatisierung und Digitalisierung stehen bei Polytec im Fokus.

→ Unger Stahlbau

Spezielle Softwarelösungen erhöhen die Effizienz und machen die Planung kreativer.



→ Agrana

Agrana unterstützt Landwirte mit der digitalen Kartei „Farmdok“ und investiert mehr als die Hälfte seines Bildungsbudgets im Bereich Digitalisierung.

→ Andritz

Andritz setzt auf die digitale Vernetzung von Anlagen und Komponenten mit Cybersecurity.

→ Henkel CEE

Der Konzern plant durch Digitalisierung bis 2030 eine Effizienzsteigerung um 30 Prozent.

→ BRP-Rotax GmbH (Motoren)

Vorreiter für industrielle Produktionssysteme mit hohem Anteil an digitaler Beschaffung.

→ Verbund AG

Teil der Verbund-Strategie ist ein Technologie-Masterplan mit Fokus auf digitale Tools.



→ Constantia Flexibles

Constantia Flexibles testet im Bereich „Interactive Packaging“ Lösungen wie Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR).

→ Hammerer Aluminium

Industrie 4.0: Hammerer Aluminium betreibt in Ranshofen eine vollautomatische Fertigungslinie.

→ Rhomberg Holding

„Bauen 4.0 – vom Ego- zum LEGO-Prinzip“: In seinem Buch beschreibt Hubert Rhomberg seine Digitalisierungs-Ideen, sein Bauunternehmen soll sie nun in die Realität umsetzen.

→ Strabag

Auch der Bauriese will mit Building Information Modeling (BIM) wachsen, ein Drittel der Mitarbeiter hat einen Remote-Zugang zur Arbeit.

NEUE PACKERLREKORDE. Im Coronajahr 2020 stellte die Post mit 165 Millionen Stück im Jahresvergleich ein Drittel mehr Pakete zu.



automatisch Innovation. Oft hat man mit dem Systemerhalt im Tagesgeschäft noch alle Hände voll zu tun, sodass gar keine Ressourcen für Entwicklung oder Adaptierung der Geschäftsmodelle bleiben. Die Investitionen fließen zum Großteil in den laufenden Betrieb: laut Capgemini im Schnitt 47 Prozent der IT-Budgets, bei Konzernen tendenziell weniger als im Mittelstand. Quer über alle Firmengrößen fließt gerade einmal ein Viertel des IT-Budgets in Innovationen.

Die Pandemie war nicht nur ein Weckruf, sie hat auch die Prioritäten neu geordnet: Der Ausnahmezustand hat viele Digitalisierungsprojekte, die nicht dem unmittelbaren Überleben des Unternehmens dienen, in die Warteschleife versetzt. Besonders stark betroffen davon war etwa SAP, einer der wichtigsten Lieferanten für Businesssoftware. Die epochale Umstellung auf das neue „S/4HANA“-System haben mehr als 40 Prozent der betroffenen Unternehmen letztes Jahr einfach aufgeschoben.

Neben der Wiederaufnahme von gestoppten Projekten erhalten zwei Aspekte nun überraschend mehr Aufmerksamkeit. Das durch die Pandemie erzwungene Großexperiment „Homeoffice“ wird stärker in den sich langsam normalisierenden Bürobetrieb integriert. Unternehmen versuchen, ihre Balance zwischen den Vorzügen der virtuellen Team- ▶

Post: smarte Logistiker

Nicht nur ein simpler Zusteller: Die **POST** hat alles für den E-Commerce und Digitalisierungsdienste für Firmen.

➔ **LOGISTIK.** Am 7. Dezember 2020 transportierte die heimische Post 1,3 Millionen Paketsendungen.

Diese Rekordstückzahl ist statistisch das Doppelte normaler Tage. Eine logistische Meisterleistung, die die Kunden immer live verfolgen können – über die Post-App. Mit der können sie Pakete umleiten, die „gelben Zettel“ entgegennehmen u. a. m. Die App gehört zu den populärsten Smartphone-Programmen des Landes. Dabei ist sie nur ein Puzzestein in der umfassenden Digitalisierungsstrategie. Für Geschäftskorrespondenz bietet der gelbe Konzern die komplette digitale Prozesskette an: Rechnungsmanagement, Archivierungsdigitalisierung und die massenhafte Erfassung

von Formularen, Bestellerfassungen bis hin zur Digitalisierung von Mikrofilmen. Durch die Übernahme von zwei Spezialisten für Dokumentenmanagement kann Geschäftspost gedruckt oder digitalisiert in hohen Stückzahlen schnell verarbeitet werden. Im E-Commerce nimmt der Dienstleister



Händlern auf Wunsch einige Arbeit ab – vom Lager bis zum Retourenmanagement – und bietet mit Shöpping eine lokale Plattform. Mit der Bank99 wagte der Konzern die Rückkehr ins Bankgeschäft: als Online-Bank mit Filiale. Dass selbst vom Aussterben bedrohte „Arten“ wie Briefmarke oder Postkarte digital am Leben gehalten werden, zeigen die charmanten Projekte Postkarten-App oder Meine Marke.

FOTOS: ISTOCKPHOTO, POST/WERNER STREITFELDER

Handel/Dienstleistung

über 400 Millionen Euro Umsatz



➔ Erste Bank Group

„George“ zeigte einer ganzen Branche, was machbar ist. Weiterer Digi-Schub in der Pandemie.

➔ Hödlmayr International AG

Lkw-Fahrer werden bei Autologistiker Hödlmayr mit selbst entwickelter App digital „aufgerüstet“.

➔ MPPreis Warenvertriebs GmbH

Massiver Umsatzsprung im Online-Lebensmittelhandel. MPPreis hält mit den Branchengrößen mit.

➔ Post AG

Die Post setzt ihre von der Führung definierte digitale Strategie konsequent nach Plan um.

➔ Uniqa Gruppe

Die gelungene App und der Chief Digital Officer auf Vorstandsebene untermauern den Stellenwert.



➔ Bundesimmobiliengesellschaft

Die BIG hat u. a. ein Pilotprojekt mit einem Tiroler Start-up aufgesetzt, um „digitale Gebäudezwillinge“ zu erstellen.

➔ Gebrüder Weiss Holding

Das neue digitale Echtzeit-Kundenportal wurde 2020 ins Leben gerufen.

➔ Generali Versicherung

Digitale Systeme zur Verkaufsunterstützung sind bereits im Einsatz. Künftig soll auch künstliche Intelligenz zum Einsatz kommen.

➔ Raiffeisen Bank International

Die trend-Umfrage lässt ganzheitliche Herangehensweise an die Entwicklung digitaler Lösungen in Bezug auf die Kunden erkennen.



➔ Österr. Hagelversicherung

Smart Farming, Landwirtschaft 4.0, Auswertung von Satellitendaten: Die Hagelversicherung forciert die Digitalisierung in der Landwirtschaft, um die Anfälligkeit für Umweltschäden zu senken.

➔ Oberbank

Die Bank will dem veränderten Kundenverhalten mit neuen Digitalisierungsprojekten Rechnung tragen und weist bereits einen hohen digitalen Anteil bei der Kundenakquise auf.

➔ RLB Oberösterreich

Bei Fertigstellung der neuen Zentrale 2025 will das Finanzinstitut ein voll digitalisiertes Unternehmen sein. Konsequente Know-how-Erweiterung bei den Mitarbeitern im Bereich IT & Digitalisierung.

► arbeit und notwendiger physischer Präsenz zu finden. Gelebte Realität ist dieses „New Work“ in erster Linie in Großunternehmen. In Österreich arbeitet die Hälfte der Unternehmen auch jetzt noch ohne Zoom und Cloud.

Auf der Agenda weiter nach oben gerückt sind Sicherheitsthemen. Unternehmer und Organisationen jeder Größe werden von Internetkriminellen, die aus finanziellen oder politischen Motiven agieren, unter Dauerbeschuss genommen. Vor der einträglichen Erpressung mit Verschlüsselungstrojanern sind weder heimische Vorzeigeunternehmen wie Palfinger oder Do & Co gefeit noch US-amerikanische Energieversorger oder deutsche Krankenhäuser.

Für das Absichern von Produktionsumgebungen wird viel Geld ausgegeben. Die zunehmende Automatisierung und Vernetzung (Internet der Dinge) eröffnet leider massenweise potenzielle neue Einfallstore.

Sich in Eigenregie um die Sicherheit zu kümmern, können sich fast nur Konzernverbände leisten. Die meisten anderen Unternehmen sind auf das Know-how externer Dienstleister angewiesen. Und: Der größte Hemmschuh bei Digitalisierungsprojekten ist das Fehlen kom-

48,4
Prozent
der Unternehmer
planten schon im
Coronajahr 2020,
ihre IT-Ausgaben
zu erhöhen.



VIRTUELLE UND VERSCHNITTENE REALITÄTEN. Neben dem klassischen Anwendungsfall im Gaming-Sektor sind Datenbrillen in der Industrie und im Wartungsbereich immer weiter verbreitet.

petenter Arbeitskräfte. Die verzweifelte Personalsuche, die in der Gastronomie in diesen Wochen zu beobachten ist, erinnert viele Betriebe an ihr eigenes Dilemma: Viele tun sich schwer, IT-Fachkräfte zu finden. Die in den MINT-Fächern ausgebildeten Studenten sind viel zu wenige – wenn sie überhaupt zum Studienabschluss kommen. Vielfach wechseln sie nach dem Erwerb der Grundkenntnisse direkt ins Berufsleben: Job-out statt Drop-out.

In den vergangenen Jahren wurden in Österreich neue Lehrberufe definiert, etwa für E-Commerce,

die dem geänderten Bedarf in der Wirtschaft Rechnung tragen sollen. Um die ganz junge Generation in ihrer Lebenswelt abzuholen, hat sich die Wirtschaftskammer zuletzt sogar „virtuelle Betriebsbesichtigungen“ einfallen lassen, hat 360-Grad-Videos produziert, die einen realistischen Einblick in die konkrete Arbeitssituation einzelner Berufe geben sollen.

Diese Initiative ist ein prototypisches Beispiel für den viel zitierten Digitalisierungsbeschleuniger Corona: Die Idee gab es bereits vorher, umgesetzt wurde sie aber erst jetzt, weil berufspraktische Tage kaum oder gar nicht stattfinden konnten.

Industrie/Produktion

unter 400 Millionen Euro Umsatz



→ Handler Gruppe

Das Familienunternehmen wickelt bereits große Bauprojekte umfassend digital ab – etwa die Errichtung des Holzhochhauses „HoHo“ in Wien.

→ Janssen-Cilag Pharma

Kleinere Pharmabetriebe können Vorreiter sein, wie das Onlinenetzwerk Janssen Co.Lab zeigt.

→ NÖM

Mit einem neuen Produktionssystem hat die nöm 2020 einen großen Schritt in der Digitalisierung von Produktionsunternehmen gemacht.

→ Stiegl Betriebsholding GmbH

Die Traditionsbrauerei setzt so genannte „Stiegl-Digitals“ ein: Mitarbeiter, die ihre besondere Kompetenz in unterschiedliche Fachbereiche transferieren.



→ Ölz Meisterbäcker GmbH

Eine Ende 2020 gestartete neue Produktionsplattform und der Fokus auf Cloudlösungen von Drittanbietern erhöhen die Effizienz. Im Vergleich hohes Budget für Digitalisierungsprojekte.

→ RöfX

Der Dämmstoff-Hersteller hat seine Produktion auf umweltfreundliche Verpackungen umgestellt, unterstützt durch Digitalisierung. Jeder zweite Mitarbeiter hat Onlinezugang zum Arbeitsplatz.

→ SalzburgMilch

Der Erzeuger von Milchprodukten setzt auf digitale Prozessoptimierung. Rund 20 Prozent der Investitionen fließen in diesen Bereich, erstaunlich viel für ein Unternehmen der Old Economy.



→ Iglo Austria

Der neue Geschäftsführer hat sich den Ausbau der digitalen Kompetenz im Unternehmen zum Ziel gesetzt und legt Augenmerk auf Cybersicherheit.

→ Komptech GmbH

Der Spezialist für Abfallverwertung verwendet für sein Fuhrpark ein hochmodernes digitales Flottenmanagement.

→ Otto Bock Healthcare

Mittels künstlicher Intelligenz sollen die Hightech-Prothesen von Otto Bock künftig noch leistungsfähiger werden.

→ Thalia Buch & Medien

Der Buchhändler erzielt im digitalen Geschäft bereits über ein Fünftel der Umsätze. Hoher Anteil des Marketingbudgets fließt in digitale Kanäle.

HIDDEN STAR. Die Salzburger Porsche Informatik ist ein Digitalisierungschampion hinter den Kulissen des VW-Konzerns.

KOSTE ES, WAS ES WOLLE. Mehr Wettbewerbsfähigkeit, mehr Krisenfestigkeit – so unterschiedlich die Motive für verstärkte Digitalisierung sind, es gibt keine Abkürzung und keine Alternative, um den Standort Österreich international wettbewerbsfähig zu halten.

Der Staat muss die Infrastruktur dafür schaffen und etwa durch zügigen Ausbau der 5G-Kapazitäten für günstige Betriebsbedingungen sorgen. Mit einem Belohnungssystem schafft der Telekomregulator Anreize für die Telekommunikationsanbieter, gerade auch in besonders schmalbandigen, meist abgelegenen Gebieten endlich zu investieren.

Neben den etablierten drei großen Telekommunikationsanbietern mit eigenen Netzen haben zuletzt auch Energieversorger, Kommunen und kleine Telekommunikationsanbieter wie Spusu lokale 5G-Frequenzpakete ersteigert und können sie bewirtschaften. Das Bandbreitenangebot ist eine Grundvoraussetzung. Der Bedarf wurde durch das entgrenzte Arbeiten im Homeoffice in den Haushalten noch größer und konnte meist auch befriedigt werden. Dennoch: Von 100-Megabit-Leitungen können viele in Österreich nur träumen.

Strategieberater Arthur D. Little, Wirtschaftsuniversität Wien, Wirtschaftskammer und Drei erstellen seit 2017 einen lokalen Digitalisierungsindex für Unternehmen. Der jüngste Befund aus ▶



Porsche Informatik: digitale PS

Wie der **AUTOHANDEL** für die Zukunft programmiert wird und Kunden sich in der Poleposition fühlen können.



IT-DIENSTLEISTER. Das neue Fahrzeug über die Website selbst konfigurieren, das Auto zum Service „einchecken“ usw. Wie Kunden den Kontakt mit Händlern des VW-Konzerns in fast 30 Ländern weltweit erleben, definiert seit vielen Jahren die in Salzburg beheimatete Porsche Informatik. Der IT-Dienstleister des Konzerns digitalisiert für den Weltkonzern seit Jahren die Abläufe im Handel, und zwar innovativ und smart. Eines der jüngst erfolgreich abgeschlossenen Projekte ist der Onlineshop der Porsche Bank, die den gesamten Kaufprozess eines Fahrzeugs digital abbildet: von der Fahrzeugauswahl über Bonitätsprüfung, Versicherungen bis zur abschließenden elektronischen Signatur. Für den Kauf

notwendige Dokumente lädt der Nutzer einfach selbst in den Workflow hoch. Beim Händler muss er nur noch den Schlüssel entgegennehmen. Der Rest ist bereits erledigt. Ein weiteres Innovationsprojekt im Onlinevertrieb ist die Versteigerungsplattform Vandoo für Gebrauchtfahrzeuge, die weiter automatisiert wurde und nun erstmals auch Live-Auktionen ermöglicht. Um die Taktzahl in Sachen Innovation weiter so hoch zu halten, hat die Porsche Informatik im Frühjahr 2021 sogar ein gemeinsames Lab mit dem renommierten Softwarepark Hagenberg eröffnet und erreicht damit gleich zwei Ziele: ein neues Kompetenzzentrum zu schaffen und für junge Fachkräfte ein sehr attraktiver Arbeitgeber zu bleiben.

FOTOS: ISTOCKPHOTO, PORSCHE

Handel/Dienstleistung

unter 400 Millionen Euro Umsatz



→ Amiblu Holding

Der Produzent für Rohre investiert mehr als ein Drittel seines Bildungsbudgets in die digitale Weiterbildung der Mitarbeiter.

→ Glatz GmbH

Der Agrargroßhändler hat sein Backoffice digitalisiert und zeigt, dass auch KMU vorne dabei sind.

→ SAP Österreich GmbH

Rein digitale Kundenakquise, 100 Prozent digitaler Anteil bei der Beratung: Beim Software-Anbieter ist das Geschäftsmodell bereits transformiert.

→ Sodexo Service Solutions

Der Gutscheinspezialist hat die Lockdown-Phasen genutzt. Mehr als die Hälfte der Neukunden kommen schon digital zu Sodexo.



→ Buwog Group

Der Immobilienkonzern reserviert etwa ein Drittel seines Werbe- und Marketingbudgets für digitale Lösungen – Tendenz steigend.

→ Cafe+co International

Ein neues kontakt- und bargeldloses Bezahlsystem ist ein wichtiger Umsatzbringer für den Marktführer im Automatencafé.

→ Haberkorn GmbH

Österreichs größter technischer Händler für die Industrie steckt mehr als ein Drittel seines Investitionsbudgets in Digitalisierungsprojekte.

→ Omega Handels GbmH

Das IT-Handelsunternehmen akquiriert bereits einen zweistelligen Prozentsatz seiner neuen Kunden auf digitalem Wege.



→ Deloitte Gruppe

Das Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen konnte durch neue Technologien die Flexibilität der Organisation merkbar steigern.

→ Flughafen Wien

Gesichtserkennung, Big Data usw.: Digitalisierung revolutioniert auch das Luftfahrtbusiness.

→ Jaguar Austria

Die Produktivitätssteigerung ist für den Autohändler der größte Segen der Digitalisierung.

→ Resch & Frisch

Die Wertschöpfung erfolgt beim Gastro-Zulieferer inzwischen zu mehr als zehn Prozent digital.

→ Sanova Pharma

Mehr als die Hälfte der Mitarbeiter sind bei Sanova Pharma online im Einsatz.

Stiegl: von der richtigen Mischung

Vom digitalen Kessel bis zur Kommunikation. **STIEGL** ist hochprozentig digitalisiert.

➔ **PRODUKTION.** Der Braumeister schaut heute nicht mehr auf den Kessel und nur ins Rezeptbuch, wenn er eine neue Sorte ausdenken will. Die Meister der prickelnden Hopfenverarbeitung blicken heute auf Computermonitore und überwachen die Vorgänge vom Schreibtisch aus. Anders würde die qualitätsvolle Produktion der verschiedenen Sorten kaum mehr funktionieren – die Prozesse werden automatisiert gesteuert. Ausgehend vom jeweiligen Rezept werden die Zutaten für die Sorten austariert und bis zum finalen Schritt der Gärung gebracht. Bei fast zwei Dutzend Sorten – von speziellen Hausbieren bis zu Klassikern wie dem „Columbus“ – braucht es eine exakte Steuerung von Geschmacksnoten. Digitalisiert hat die Salzburger Stiegl Brauerei nicht nur diesen Vorgang: Von der Warenanlieferung bis zum Verkauf an die Gastronomie oder über den hauseigenen

Onlineshop sind alle Prozesse nachvollziehbar. Damit die Digitalisierungsprojekte auch kollektiv mitgetragen werden, sorgen interne „Botschafter“ dafür, dass der Wissenstransfer abteilungsübergreifend passiert. Wie die Salzburger ihre Kunden, die sie ja nur indirekt und online über die Social Media und Website ansprechen können, zu Fans machen, zeigen sie während der laufenden Fußball-Europameisterschaft. Wer Lust hat, kann sich sogar personalisierte Etiketten besorgen.

GENUSS IN DER GRUPPE.

Für die Fans gibt es einen virtuellen Stammtisch.



MOBILFUNK. In den Ausbau der Breitbandinfrastruktur, mobil wie terrestrisch, werden viele Milliarden Euro investiert. Mit der 5G-Verbreitung sollen unterversorgte Gebiete erschlossen werden.

► dem Frühjahr ernüchert: Jedes dritte Unternehmen in Österreich hat keinen adäquaten Internetzugang. Beim jüngsten OECD-Ranking vor Ausbruch der Pandemie kam die heimische Breitbandinfrastruktur – sowohl im Fest- als auch im Mobilnetz – über das Mittelfeld nicht hinaus. Bei der Datennutzung pro Anschluss liegen österreichische Nutzer mit 16 GByte/Monat auf Platz zwei hinter Finnland. Der Bedarf ist also da. Mit 5G steht eine Technologie zur Verfügung, auf die die vernetzte Wirtschaft Hoffnungen setzen darf.

Der schwedische Telekomausrüster Ericsson schätzt, dass bereits in fünf Jahren die Hälfte des globalen mobilen Datenverkehrs über diese Netze abgewickelt werden kann. Mit 5G werden sogenannte Campus-Netze möglich, die abgeschottet und sicher hohe Bandbreiten bieten. Anwendungsszenarien dafür gibt es viele: Sie reichen von industriellen Produktionsarealen über Krankenhäuser bis hin zu Großveranstaltungen. Am Flughafen Wien, auch ein digitaler Champion, wurde bereits vor dem kommerziellen 5G-Start in Österreich die Vorstufe eines solchen Netzes getestet, wo interne Daten für das Handling und Passagierdaten separiert transportiert und verarbeitet wurden. Dass der Wiener Flughafen wiederholt internationale Auszeichnungen gewinnt, ist auch dem

konsequenten Einsatz digitaler Technologien geschuldet.

Profitieren wird die heimische Wirtschaft auch von der forcierten Digitalisierung in der Verwaltung. Mit 160 Millionen Euro wird allein dieses Jahr und 2022 das E-Government vorangetrieben. Schwerpunkte sind bessere Bürger- und Unternehmensservices, unter anderem werden die Angebote auf oesterreich.gv.at ausgebaut.

Bis 2027 läuft auch das sogenannte „Horizon Europe“-Forschungsrah-

1,9
Millionen
Personen nutzen in
Österreich die
Handy-Signatur, die
Zugang zu mehr als
200 Onlineservices
bietet.

menprogramm, von dem sich Österreich jährlich 300 Millionen Euro holen will. Das Ziel benennt die EU-Forschungskommissarin Mariya Gabriel klar: den grünen und den digitalen Wandel vorantreiben. Die gute Nachricht für Unternehmer:

Wer sich für die Post-Corona-Zeit digital krisenfit machen will, bekommt von vielen Seiten Unterstützung. Beratungsleistungen, Förderungen und Zuschüsse warten darauf, als Treibstoff für den Digitalisierungsturbo zu fungieren (mehr zu Ansprechpartner und Förderinitiativen auf den Folgeseiten).

In einem Befund sind sich Digitalisierungsexperten einig: Der Turbo hat bis jetzt vor allem bei vielen Großen gezündet, und die heben den österreichischen Schnitt. Bei typischen KMU – den berühmten 90 Prozent – ist noch ganz viel Luft nach oben.

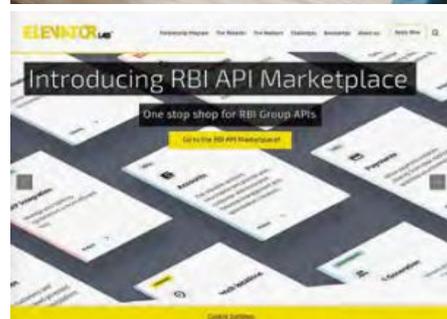
RBI Elevator Lab: Rendite

Hohes Innovationstempo und frische Ideen: Das eigene Start-up-Programm bringt die **RBI** auf neue Bankkonzepte.

➔ **FINANZDIENSTLEISTUNG.** Open Banking, Aktienhandel über Smartphone-Apps, dazu Experimente mit der Blockchaintechologie. In der Finanzbranche bleibt kein Bit auf dem anderen. Gehörten Banken und Versicherungen traditionell zu den Frühstartern bei der Digitalisierung, oft sogar mit dem eigenen IT-Dienstleister und Rechenzentrum im Haus, ist heute vor allem der Innovationsdruck hoch. Fintechs fordern die etablierten Häuser heraus und erzwingen neue Formen der Zusammenarbeit. Bei der RBI läuft die Innovationsarbeit mit diesen jungen Unternehmen institutionalisiert über das RBI Elevator Lab, wo in unterschiedlichen Formaten (Bootcamps, Challenges etc.) die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit und für Investments ausgelotet wird.

Mit 16,7 Millionen Kunden in Zentral- und Osteuropa tut sich ein für Fintechs vielver-

sprechendes Kundenpotenzial auf. Hunderte aus Dutzenden Ländern haben sich für eine Zusammenarbeit beim RBI Elevator Lab beworben. Ein spannender Pilot läuft mit dem polnisch-britischen Start-up Billon, das an standardisierten Echtzeit-Überweisungen von E-Geld arbeitet. Neben solchen Blockchain-Projekten wird an noch besseren Datenanalysen und Automatisierungslösungen gearbeitet. Doch bei aller Digitalisierung hat die Filiale noch lange nicht ausgedient, auch sie wird als strategischer Kontaktpunkt zum Kunden neu gedacht. Mit dem österreichischen Start-up Credi2 ging die RBI eine strategische Partnerschaft ein. Im Mai präsentierten man gemeinsam eine neue Bezahlmethode für Privat- und Firmenkunden, die im stationären Handel ebenso funktioniert wie online. Verbraucher haben ihre Registrierung und Ratenzahlungen binnen zehn Minuten am Smartphone definiert und abgeschlossen.



OPEN BANKING. Die Zahlungsdiensterichtlinie verpflichtete die Banken, Schnittstellen für neue Anbieter zu schaffen.



Alles aus einer Hand: Die 360° Business-Lösung für Ihr Unternehmen!

- **Immer ein offenes Ohr** Ihr persönlicher Berater
- **Maßgeschneidert** Individuelle Lösungen aus Produkt, Preis und Service
- **Riesiges Sortiment** Zugriff auf über 30.000 Produkte
- **Total flexibel** Kauf auf Rechnung und Leasing

Kontaktieren Sie noch heute Ihren persönlichen B2B Manager in Ihrem favorisierten Markt unter www.mediamarkt.at/business

MediaMarkt[®] Business



Sichere Cloud

CLOUDCOMPUTING wird immer beliebter.
**In Österreich nutzen schon gut ein Drittel
der Unternehmen Cloud-Services.**

Doch wie sicher sind sie?

Im vorigen Jahr setzen 38 Prozent der österreichischen Unternehmen ab zehn Beschäftigte laut Statistik Austria zumindest auf einen Cloud-Service. Das sind immerhin dreimal so viel wie im Jahr 2014. Besonders größere Unternehmen mit vielen mobilen Nutzern entdecken verstärkt die Cloud-Dienste für sich. Der Zugang von überall, die einfache Administration, große Kostenersparnisse bei der eigenen IT, praktische Apps, einfacher Datenaustausch auch mit Partnern und Kunden sprechen unter anderem dafür.

Doch wie sicher sind die ausgelagerten Daten, wo befinden sie sich, und wem gehören sie? Offene Fragen wie diese lassen immer noch viele Unternehmen zögern, besonders unter KMU.

Trotzdem boomen die Cloud-Dienste. So ist etwa der Einsatz von Cloud Collaboration Tools laut einer McAfee-Studie allein in den ersten vier Monaten 2021 um stolze 600 Prozent gestiegen. Und damit nehmen auch die Cyberangriffe auf Cloud-Dienste zu – und zwar um 50 Prozent. Besonders Schwachstellen bei der Authentifizierung und den Berechtigungen sowie generell die Phase der Migration in die Cloud nutzen die Cyberkriminellen. Generell ist das Sicherheitsniveau

der Infrastruktur von zertifizierten Cloud-Betreibern dennoch deutlich höher, als das selbst in größeren Unternehmender Fall ist. Die Bedrohungslage in der digitalen Welt ist in den letzten Jahren unabhängig davon stark gestiegen. So haben sich in Österreich in den letzten zwölf Monaten schon über die Hälfte der Betriebe mit einer Cyberattacke auseinandersetzen müssen. Gerade wenn wie bei KMU nur wenig Ressourcen für den Schutz der eigenen IT-Infrastruktur zur Verfügung stehen, bieten Cloud-Dienstleister deutlich mehr Schutz.

GUTE VORBEREITUNG. Da in der Cloud die Infrastruktur mit anderen Nutzern geteilt wird, sind auch rechtliche Fragen wie etwa die der Mandantentrennung zu beachten. Der Wechsel in die Cloud sollte also bestens vorbereitet werden. Da lohnt sich eine ausführliche Beratung sowie die Dienste professioneller Partner. Viele Unternehmen setzen auf eine Hybrid-Cloud, um besonders heikle Bereiche auf den Servern im Unternehmen zu belassen. Ein weiterer Trend sind Multi-Cloud-Lösungen. Damit können verschiedene Themen – wie etwa klassische Office-Programme – auf unterschiedliche Clouds ausgelagert und so die Abhängigkeit von einem Anbieter reduziert wer-

den. Um sicherzustellen, dass ein Unternehmen immer über seine Daten verfügen kann, sind einheitliche Standards und klare Rechtsvorschriften erforderlich. So lassen sich beispielsweise durch Zertifizierungen unseriöse Cloud-Anbieter ausschließen. Heute sind die großen Cloudanbieter meist nichteuropäische Anbieter, was viele Diskussionen über mögliche Zugriffe etwa von ausländischen Behörden aufkommen ließ. Weiters lassen sich Daten bei außereuropäischen Anbietern manchmal nur schwierig wieder zurückholen oder löschen.

DATENSOUVERÄNITÄT. Deshalb wurde das Projekt GAIA-X zum Aufbau einer leistungs- und wettbewerbsfähigen, sicheren und vertrauenswürdigen Dateninfrastruktur für Europa gestartet. Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung von mehreren EU-Ländern wollen, unterstützt von der deutschen und französischen Regierung, die Datensouveränität in Europa dauerhaft aufbauen sowie entsprechende Standards mit klaren und einheitlichen Sicherheitsregeln schaffen. Das gilt auch für die Cloud. Hier arbeiten schon mehrere EU-Länder, darunter auch Österreich, an einer auf EU-Standard abgestimmten „nationale GAIA.at“. Denn eine vertrauenswürdige, sichere und transparente Dateninfrastruktur ist essenziell sowohl für die Gesellschaft als auch für die Wirtschaft. Daten sind längst ein wichtiger Wettbewerbsfaktor für Unternehmen, Staaten und ganze Regionen geworden – und eine wichtige Basis für Innovationen. 

Handel im Onlinewandel

Die Coronapandemie hat dem E-COMMERCE einen kräftigen Schub versetzt. In Österreich wuchs er um 30 Prozent. Heimische Händler profitieren noch zu wenig.

VON ALFRED BANKHAMER

Die Lockdowns führten nicht nur zum Homeoffice, sondern auch zum Homeshopping. Das stellte viele Händler vor große Herausforderungen, um nicht das ganze Geschäft an die großen Online-Handels гигanten wie Amazon zu verlieren. Der Onlineshopping-Pionier liegt übrigens im globalen Ranking nur mehr auf Platz zwei zwischen den beiden chinesischen Plattformen Alibaba und JD.com. In Europa ist Amazon mit 44 Milliarden Euro Umsatz aber klar die Nummer eins und wird von vielen europäischen Händlern auch als Plattform für deren eigenen Produkte genutzt. Im Jahr 2020 kletterte der Umsatz der 13 größten Onlineplattformen der Welt laut dem Bericht der UN-Konferenz für Handel und Entwicklung (UNCTAD) auf 2,9 Billionen Dollar.

In Österreich wuchs der E-Commerce im Vorjahr laut der „eCommerce Studie Österreich 2020“ um rund 30 Prozent auf 8,7 Milliarden Euro. Das sind rund zwölf Prozent der gesamten Einzelhandelsausgaben der österreichischen Privathaushalte. „Die rund 13.000 heimischen Webshops profitieren von diesem wachsenden Markt allerdings nur begrenzt, da mehr als jeder Zweite im Ausland bestellt und so den Kaufkraftabfluss verschärft“, erläutert Rainer Will, Chef des Handelsverbandes. Den größten Umsatz brachten laut Studienautor Wolfgang Ziniel von der KMU Forschung Austria Bekleidung (1,95 Mrd. Euro), Elektrogeräte (1,2 Mrd.) und Bücher (0,6 Mrd.).

Knapp 14 Prozent Euro des Onlineumsatzes laufen bereits über das Smartphone, rund ein Drittel der Österreicher nutzen das Handy zum Shopping. Bei den unter 29-Jährigen sind es sogar 70 Prozent. Die Pandemiezeit hat die Österreicher laut einer Umfrage von McKin-



sey ins Internet gebracht. So nutzten knapp 1,5 Millionen Österreicher während Corona das erste Mal die Welt des Onlineshoppings oder digitale Angebote wie E-Learning, E-Government oder E-Entertainment.

HANDEL IM WANDEL. Während laut Handelsverband die privaten Ausgaben wegen der Pandemie auf 192,5 Milliarden Euro zurückgingen – inflationsbereinigt lag das Minus bei schmerzlichen 8,2 Prozent – und der stationäre Handel einen enormen Schaden erleiden musste, hat der Onlinehandel wie kaum eine andere Branche davon profitiert. So steigerte etwa Amazon 2020 seinen Umsatz weltweit auf 386 Milliarden US-Dollar und den Gewinn um 83 Prozent auf 29,6 Milliarden Dollar.

WELCHE LÖSUNG? Für viele heimische Händler, vor allem kleinere, drängt sich deshalb die Frage auf, wie man im Onlinehandel erfolgreich Fuß fassen kann: über einen eigenen Shop, via Marktplatz oder über eine Plattform wie Amazon? Ein eigener Shop bietet die größten Ge-

staltungsmöglichkeiten, erfordert aber viel Arbeitsaufwand. Marktplätze sind wiederum über standardisierte Schnittstellen leicht zu nutzen. Und mit Plattformen wie Amazon erreicht man eine breite Zielgruppe und kann von Werbemaßnahmen profitieren. Es genügt aber nicht, einen hübschen Shop ins Netz zu stellen. Wichtig für die ideale Customer Journey ist auch die Verpackung, der Versand und der Kundenservice. Ebenso die systematische Erfassung des Kundenfeedbacks, da hier ein enormes Potenzial für Verbesserungsansätze oft brachliegt.

Um diese zahlreichen Herausforderungen zu meistern, sind Informationen wichtig, welche etwa Behörden und die Wirtschaftskammer – samt Förderungen – anbieten. Einen guten Überblick über den Förderdschungel liefert beispielsweise das Unternehmensserviceportal (usp.gv.at), das auch Links zu den Services externer Partner vermittelt. Auch viele Anbieter von E-Commerce-Lösungen oder Expertenvereinigungen wie beispielsweise ADV (Austrian Digital Value) stellen umfangreiche Infos und Tools bereit. 

VON BARBARA STEININGER

Digitalisierung braucht Investitionen. Und die öffentliche Hand lässt sich die Unterstützung von Unternehmern auch etwas kosten: FÖRDERUNGEN – regionale, nationale und EU-weite – helfen bei der Umsetzung.

Was die Corona-Impfung für das menschliche Immunsystem bringt, soll eine forcierte Digitalisierung für die Wirtschaft leisten: eine verbesserte Resilienz und eine Innovationskurve, damit wir nach einer historischen Krise möglichst gesund ein wirtschaftliches Comeback feiern können. Unternehmen und Organisationen werden dabei auch von der öffentlichen Hand unterstützt. Es gibt regionale und nationale Fördertöpfe – und demnächst mehr Geld für die Umsetzung. Die EU verteilt über das Corona-Aufbauprogramm insgesamt 750 Milliarden Euro unter den Mitgliedsstaaten – auch Österreich. Diese Milliarden sind allerdings zweckgewidmet. Die Staaten haben ihre detaillierten Pläne in Brüssel vorgelegt. Bis Ende Juni werden sie geprüft: 20 Prozent der Mittel müssen in die Digitalisierung fließen.

1 Erst die Fitness prüfen, dann Maßnahmen setzen

Die Plattform fit4internet ist eine unabhängige, vom Wirtschaftsministerium angeregte Initiative zur Stärkung digitaler Kompetenzen in Österreich. Sie richtet sich an alle Bevölkerungsschichten – Senioren ebenso wie Berufstätige, die am Ball bleiben wollen – und an KMU. Auf der Website werden fachliche Tipps und Informationen geboten, aber auch Orientierungshilfen in Form von Selbstchecks, die eine erste Einschätzung geben. Österreich



NIEDERÖSTERREICH BAUT EIN HAUS DER DIGITALISIERUNG. In Tulln entsteht auf 4.200 Quadratmetern ein Digitalisierungszentrum mit Büros, Inkubatorflächen, Event- und Gastronomiebereich. Eröffnet wird 2023. Mehr dazu: virtuelleshaus.at

Gutes Geld für gute Projekte

hat ein nationales Modell (DigComp 2.2 AT) mit 25 Digitalkompetenzen definiert. Wer Defizite entdeckt, findet über die Website auch Informationen zu Weiterbildungsangeboten und Kursen.

fit4internet.at

2 Wien unterstützt lokale Unternehmer

Die Wiener Wirtschaftsagentur fördert Anschaffungen und Dienstleistungen bei

Digitalisierungsprojekten. Im Zentrum stehen KMU, die seit mindestens einem Jahr in Wien tätig sind. Digitalisierungskonzepte müssen der Jury allerdings schlüssig präsentiert werden können. Pro Projekt werden maximal 40.000 Euro über zwei Jahre gefördert, bei einer Mindestprojektgröße von 10.000 Euro. Daneben gibt es EPU-Förderprogramme, Förderungen für Vertriebsmaßnahmen im Off- und Onlinehandel u. a. m.

wirtschaftsagentur.at/foerderungen





Bundesländer-Initiativen

- OBERÖSTERREICH bündelt Informationen und Projekte auf digitalregion.at
- SALZBURG und die STEIERMARK informieren über die offiziellen Landesseiten salzburg.gv.at und steiermark.at. Den Weg geht auch burgenland.at
- KÄRNTEN präsentiert Initiativen und Informationen auf kaernten-digital.at
- VORARLBERG. Im Westen koordiniert die Standortagentur über v-digital.at
- TIROL bündelt seine Digitalisierungsprojekte auf digital.tirol

for Excellent Technologies) mit drei Programmlinien: Ziel dieser mehrjährigen Programme sind Prozess- oder Dienstleistungsinnovationen. Über die FFG können auch spannende vertikale Förderdüpfel eröffnet werden: Aktuell läuft etwa ein Call für smarte Heiz- und Kühlsysteme. Über das Horizon-Programm werden europäische Innovationsökosysteme gesucht. Es gibt hier aber auch ganz klassische Start-up-Förderungen.

ffg.at/foerderungen

3 E-Commerce-Support und Kredite beim aws

Beim Austria Wirtschaftsservice (aws) sind u. a. Fördermittel für E- und M-Commerce-Projekte im KMU-Bereich abrufbar. Der maximale Zuschuss beträgt 12.000 Euro und kann für Lizenzen aller Art, komplette Dienstleistungspakete oder Optimierungsarbeiten eingesetzt werden. Für umfangreichere Digitalisierungsprojekte in größeren Unternehmen oder für Innovationen stehen höhere Volumina (bis zu 500.000 Euro) im Raum. Als flankierende Finanzierungsinstrumente gibt es für Modernisierungsprojekte über das aws auch günstige ERP-Kredite, die nicht nur KMU, sondern auch Großunternehmen beantragen können.

Tipp: Mit dem „Fördermanager“ lassen sich die Anträge einfach administrieren.

aws.at

4 Innovationsarbeit für die Wirtschaft

Über die Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) werden Projekte an der Schnittstelle von Wissenschaft und Wirtschaft unterstützt. Digitalisierung ist hier seit vielen Jahren ein sehr relevantes Thema: Von Big-Data-Offensiven für den heimischen Produktionssektor über Breitbandprojekte reichen die Felder angewandter Forschung. Derzeit läuft etwa eine Initiative für Kreislaufwirtschaft oder das Kompetenzzentrenprogramm COMET (Competence Centers

5 Maßgeschneiderte Unterstützung für KMU

Mehr als 90 Prozent der heimischen Unternehmen sind Klein- und Mittelbetriebe, und diese KMU finden bei KMU.Digital einen der wichtigsten Informationspunkte für ihre Digitalisierungsprojekte. Es handelt sich um eine Initiative des Wirtschaftsministeriums und der Wirtschaftskammer. Onlineshop? Schwachstellen in der Security? Oder noch gar keinen Plan, wie E-Commerce für das eigene Geschäft Sinn machen könnte? Was bringt Instagram? Über KMU.Digital werden Einschätzungen und Strategieberatung vermittelt. Solche Beratungen werden mit bis zu 9.000 Euro gefördert.

kmu.digital.at



FOTOS: KRONAUS/GALLISTER/MITTERER/VASKO-PARTNER/ISOCHROM, BEIGESTELLT



3



4



5



VON ALFRED BANKHAMER

Neue Displays

Auf der Suche nach neuer Elektronik für Displays arbeitet **JOANNEUM RESEARCH** mit elf Partnern in einem EU-Projekt zusammen.

Die Welt der Elektronik wird künftig um einiges flexibler werden. Bis zum Jahr 2029 soll der globale Markt für gedruckte, flexible und organische Elektronik laut einem Report von ID-TechEx jährlich um 8,5 Prozent auf einen Wert von über 77 Milliarden US-Dollar wachsen. Um bei diesem Boom im Bereich hochauflösender Displays dabei zu sein, haben sich zwölf Forschungseinrichtungen und Unternehmen im EU-Projekt Hi-Accuracy zusammengetan. Koordiniert wird das Projekt vom Grazer Forschungszentrum Joanneum Research. Das Ziel sind neue hochauflösende Displays, die etwa bei Smartphones, interaktiven Bedienoberflächen in Autos, Tablets oder smarten Haushaltsgeräten zum Einsatz kommen. Dabei sollen sogenannte Quantum Dots (die maßgeschneiderte elektronische und optische Eigenschaften ermöglichen), neue organische Halbleiter und leitfähige Tinten sowie

neue druckbare Materialien und innovative additive Fertigungsverfahren entwickelt werden. Die gedruckte Welt der Elektronik hat noch ein weiteres Ziel: Sie will kostengünstig sein und die Umwelt nur minimal belasten.

Europa möchte jedenfalls in diesem Segment im globalen Wettbewerb eine führende Rolle einnehmen. Im EU-Projekt Hi-Accuracy haben sich deshalb große Player wie Centro Ricerche Fiat S.C.p.A., Dycotec Materials Ltd, Fraunhofer-Institut für Angewandte Polymerforschung IAP, Humboldt-



DRUCKFRISCH.

Gedruckte Elektronik ist flexibel und kostengünstig.

Universität zu Berlin, Interuniversitair Micro-Electronica Centrum, NeuDrive Ltd, Precision Varionic International Ltd, Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy, University College London sowie die BioNanoNet GmbH zusammengeschlossen, um der Forschung in diesem Bereich einen kräftigen Schub zu geben.

Koordiniert wird das Projekt von Alexander Blümel mit seinem Team von Materials, dem Institut für Oberflächentechnologien und Photonik der Joanneum Research. „Im Rahmen des Projekts werden wir europaweit verschiedene Beschichtungs- und additive Strukturierungsprozesse einsetzen“, so Blümel. Dazu zählen zahlreiche Verfahren wie Electrostatic Jet Printing, Reverse-Offset Printing, Nano-Imprint Lithography, Electrostatic Spray Assisted Vapour Deposition und Aerosol Assisted Ion Deposition. Mit diesen soll eine Geschwindigkeit und Genauigkeit erreicht werden, die für eine erfolgreiche kommerzielle Produktion erforderlich ist. „In unserem Ansatz werden neuartige funktionale Materialien und modernste Prozesstechnologien für die Nicht-Vakuum-Verarbeitung elektronischer Strukturen kombiniert, um Größe und Genauigkeit bis in den unteren Mikrometerbereich zu erreichen“, so der Spezialist für Drucktechnologien. Ebenso wichtig sind bei diesen Druckprozessen eine hohe Wiederholgenauigkeit und ein großer Durchsatz.

Zuerst stehen aber rund drei Jahre intensive Forschung am Programm, um schließlich ein erstes „Proof of Concept“-Display präsentieren zu können. Die neuen Displays bieten künftig ein breites Einsatzspektrum. **T**

„Wir werden neuartige funktionale Materialien und modernste Prozesstechnologien kombinieren.“

ALEXANDER BLÜMEL
PROJEKTLEITER



„Grenzen des Machbaren verschieben“

Der Feuerfestkonzern RHI MAGNESITA verfolgt ein ehrgeiziges Ziel: CO₂-Neutralität. Um das zu erreichen, wird das Forschungsbudget verdreifacht und die Digitalisierung weiter forciert.

Trotz Umsatzminus im Coronajahr mehr Investitionen in die Zukunft: Der börsennotierte Feuerfestkonzern RHI Magnesita hält nicht nur an seiner Strategie fest, Digitalisierung und CO₂-Neutralität voranzutreiben, sondern erhöht dafür das Tempo. So wurde das für den Forschungsbereich vorgesehene Investitionsprogramm von 25 Millionen Euro auf 75 Millionen Euro verdreifacht.

Hinter der gewaltigen Aufstockung steht ein ambitioniertes Ziel. Denn in der Herstellung von Feuerfestprodukten ist mit den bisher bekannten konventionellen Technologien nur eine

Reduktion um 15 Prozent möglich. Um deutlich mehr CO₂ zu reduzieren, hat RHI Magnesita jetzt eine Reihe von Pilotprojekten gestartet. Der Technologieführer in der Feuerfestbranche will so auch zum Technologieführer in der Umwelttechnologie werden. „Wir verstehen uns als Innovationstreiber, der den Anspruch hat, durch Know-how und technologische Innovation die Grenzen des Machbaren ständig zu verschieben“, so CEO Stefan Borgas.



KLARES ZIEL. CEO Stefan Borgas will aus RHI Magnesita ein CO₂-neutrales Unternehmen machen.

MUTIGE PILOTPROJEKTE. Konkret geforscht wird an Carbon-Capturing-and-Utilization-Technologien, also dem Auffangen des CO₂ und dem Wiederverwerten. Ein erster Ansatz ist, den Verbrennungsprozess so zu verändern,

RHI MAGNESITA ist Weltmarktführer für Feuerfestprodukte, -systeme und -services. Zu den Kunden zählen über 1.000 Stahlwerke rund um den Globus sowie Unternehmen der Zement- und Glasindustrie. Der Konzern beschäftigt weltweit in 28 Werken rund 12.000 Mitarbeiter und erzielte 2020 einen Umsatz von 2,3 Milliarden Euro.

FOKUS AUF DIE FORSCHUNG.

RHI Magnesita arbeitet intensiv an der CO₂-Reduktion.

dass dabei weniger Stickstoffe entstehen. Dadurch wäre eine Verwendung des anfallenden Kohlendioxids als Dünger oder als Harnstoff zur Treibstoffbeimischung besser möglich. Es wird auch in Richtung neuer Verwendungsmöglichkeiten geforscht, wie der Umwandlung in Methangas oder Methanol, die dann wiederum als Brennstoffe genutzt werden können.

Die Lösung, die CEO-Chef Borgas ausgegeben hat: verschiedene Pilotprojekte anstoßen und sehen, welches sich am besten für die CO₂-Reduktion eignet. Dafür wird mit einem externen Netzwerk aus Universitäten wie der Montanuniversität Leoben, Technologieanbietern und Experten zusammengearbeitet.

Eine wesentliche Rolle bei der Verbesserung der CO₂-Bilanz spielt auch die Digitalisierung. Dank künstlicher Intelligenz und lernender Algorithmen können Produktions- und Logistikprozesse optimal gesteuert und so zum

Beispiel der Energieverbrauch gesenkt werden. So hat das Unternehmen Systeme für datenbasierte Prozessoptimierung bei 1.200 °C und mehr entwickelt. „Bei jedem einzelnen Produktionsschritt unserer Kunden fallen Unmengen an Daten an. Diese enthalten wertvolle Informationen darüber, wie bestimmte Hochtemperaturprozesse in ihren Werken ablaufen“, so Borgas.

Eigens entwickelte Systeme nutzen diese Daten und treffen mithilfe künstlicher Intelligenz Vorhersagen, um diese Prozesse zu optimieren.

Den Nutzen für die Kunden sieht CEO Stefan Borgas in der damit möglichen enormen Effizienzsteigerung: „Unser Ziel ist es, die Hochtemperaturprozesse unserer Kunden in Zukunft so zu optimieren, dass diese nicht nur Kosten sparen und ihre Produktion flexibler anpassen können. Durch präzisere Messungen werden wir auch in der Lage sein, Probleme zu entdecken, von denen sie bisher noch nichts wussten – und diese können wir dann gemeinsam lösen.“

MEHR UMSATZ DURCH DAS VIRUS



Die Pandemie hat Zahlungsdienstleistern einen kräftigen Aufschwung beschert. **BARGELDLOSES BEZAHLEN** bleibt auch nach Ende der Pandemie eine Wachstumsbranche.

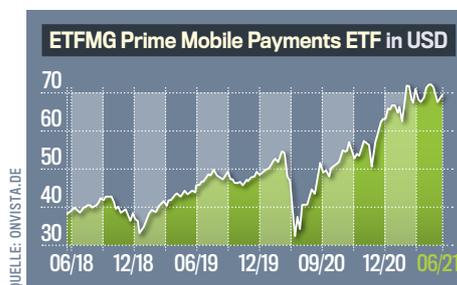
DIE ENTWICKLUNG ZEICHNET sich bereits seit Jahren ab, hat aber durch Corona einen kräftigen Anstoß erfahren: Das Virus hat dem Business der digitalen Zahlungsdienste einen unerwarteten Umsatzsprung verschafft. Der Satz „bitte möglichst bargeldlos bezahlen“ findet sich in Variationen in zahlreichen Einzelhandelsgeschäften. Der Markt für digitale Zahlung erreichte 2020 weltweit geschätzt 47 Milliarden Euro bei jährlichen Wachstumsraten um die 20 Prozent. Die Branche umfasst Payment Acquirer und Kartenemittenten, Zahlungsgateways und -verarbeiter, Entwickler von Zahlungstechnologien und Anbieter kartenloser Zahlungsdienste. Zu den Big Playern zählen E-Commerce-Unternehmen wie First Data, Softwareschmieden wie Intuit, das Programme für E-Banking entwickelt, Fidelity National Information, das ebenfalls Software für die Abwicklung von Finanztransaktionen anbietet, und natürlich Kreditkartenunternehmen wie Visa und American Express sowie der Zahlungsdienstleister PayPal.

Der unabhängige Asset-Manager Legal & General Investment Management (LGIM),

die Vermögensverwaltung des britischen Versicherungskonzerns Legal & General, hat kürzlich einen börsengehandelten Fonds (ETF) aufgelegt. Der L&G Digital Payments UCITS ETF (ISIN: IE00BF92J153) bildet einige der wichtigsten Unternehmen der Branche ab. Voraussetzungen für die Berücksichtigung im neuen LGT-ETF sind eine Marktkapitalisierung des Streubesitzes von mindestens 200 Millionen US-Dollar sowie ein durchschnittliches tägliches Handelsvolumen von wenigstens einer Million Dollar über einen Zeitraum von drei Monaten. Die Aktien werden aus einem Investmentuniversum ausgewählt, das rund 150 Unternehmen umfasst. Alle Titel werden gleich gewichtet. Bereits seit 2016 am Markt ist der ETFMG Prime Mobile Payments ETF (ISIN: US26924G4091), der dem in den USA berechneten Prime Mobile Payments Index folgt.

Ebenfalls in den USA aufgelegt wurde der ARK Fintech Innovation ETF (US00214Q7088).

In den Aktienkursen hat sich der Aufschwung zwar bereits manifestiert, doch die Payment-Branche befindet sich weiter im Vormarsch – daran wird auch das Ende der Pandemie nichts ändern.





MEIN AKTIEN-FAVORIT Ein Pflaster, das Millionen Diabetes- patienten das Leben erleichtern kann.

FRIEDRICH STRASSER
Bank
Gutmann

INSULET, ein US-Hersteller aus dem Bereich der Medizintechnik, kann das Leben von Millionen Menschen erleichtern. Ein Produkt des Unternehmens erspart Diabetikern das Mitführen der Injektionsspritze und den lästigen Stich vor jeder Mahlzeit. Die „Omnipod“ genannte Entwicklung in Form eines Pflasters mit kurzer Softkanüle enthält ein Insulindepot, das im Schnitt alle drei Tage nachgefüllt werden muss. Die Bedienung erfolgt über Smartphone oder Fernbedienung. Bei der Ausübung von Sport oder unter der Dusche gibt es keine Einschränkungen, das Insulinpflaster ist wasserfest. Das „Kundenpotenzial“ des praktischen Therapieansatzes ist enorm: Schätzungen gehen davon aus, dass 2030 rund zehn Prozent der Weltbevölkerung von Diabetes betroffen sein werden. In ihrer Asset Allocation rundet die Bank Gutmann mit Insulet ihre Positionierung im Bereich des Themas Gesundheit ab.



Kurs	267,17 USD
Hoch/Tief (12 Monate)	255,4/148 USD
KGV 2021	k. A.
KGV 2022e	176
Dividendenrendite	0
ISIN	US45784P1012
Marktkapitalisierung	14.661,7 Mio. Euro

Das Coronavirus brachte eine „Renaissance der Nähe“ und mehr Kundenkontakte.

DAS BANKHAUS Spängler ist auf Expansionskurs. Mit der Eröffnung einer Niederlassung in Innsbruck verstärkt Österreichs älteste Privatbank ihre Präsenz in Tirol. In Kitzbühel ist Spängler seit 30 Jahren vertreten. Bestärkt

wurde die Bank durch ein positives Jahr 2020, das ein EGT-Plus von 33 Prozent auf 10,1 Millionen Euro sowie deutlich mehr Kundenkontakte brachte. „Bei all den Unsicherheiten hat sich der Kontakt zu den Kunden intensiviert“, so

Vorstandssprecher Werner Zenz, der eine „Renaissance der Nähe“ beobachtet - eine Chance für die Bank. „Vertrauen entsteht nicht, indem ich etwas in einen Computer tippe, sondern durch persönlichen Kontakt“, so Zenz.

ANLAGE-TIPP Umweltmaßnahmen werden für Investoren immer wichtiger.

ES IST EIN URTEIL, dessen Konsequenzen für Anleger kaum absehbar sind: Dieser Tage gab ein niederländisches Gericht der Klage von Umweltschützern statt, wonach der Erdölkonzern Shell gegen die europäischen Klimaziele verstoße. Das kürzlich veröffentlichte „Netto-Null-Szenario“ der Internationalen Energieagentur konstatierte, die Anstrengungen des Unternehmens, seine Kohlenstoffintensität bis 2030 um 20 Prozent zu reduzieren, seien unzureichend. Nun fordert das Gericht von dem Konzern, bis 2030 den Ausstoß von CO₂ um netto 45 Prozent im Vergleich zu 2019 zu senken. Shell hatte eingewendet, mehrfach Umweltmaßnahmen angekündigt und teils eingeleitet zu haben. Die niederländischen Richter ließen sich dadurch aber nicht beeindrucken. Die vom Management kommunizierten Schritte



UNTER DRUCK geriet die Shell-Aktie nach dem jüngsten Umwelt-Urteil.

sein „wenig konkret und voller Vorbehalte“. Das Urteil kann weitreichende Konsequenzen für die gesamte Erdölbranche nach sich ziehen. Umweltschützer kritisieren auch die Aktivitäten der Shell-Konkurrenten BP und Total. Weltweit laufen derzeit mehr als 1.800 Klimaklagen. Vermehrt zu Wort melden sich Klimaaktivisten auch in Hauptversammlungen. So zwang der erst vor einem halben Jahr gegründete Hedgefonds Engine No. 1 ExxonMobil, Aufsichtsräte mit Umwelterfahrung zu bestellen. Anleger sollten bei ihren Investmententscheidungen mögliche Belastungen wegen verfehlter Umweltziele berücksichtigen.



Es ist eine Hausse, die der breiten Öffentlichkeit lange Zeit verborgen blieb, die es nun aber doch in die Schlagzeilen geschafft hat: Der Holzpreis vollzog innerhalb eines Jahres einen geradezu dramatischen Preissprung. Um mehr als 200 Prozent wurde Holz am Weltmarkt teurer. Auslöser ist eine weltweite Knappheit, die nicht nur bei Holz, sondern auch bei zahlreichen andern Baustoffen zu empfindlichen Preissteigerungen geführt hat.

Gründe dafür gibt es mehrere, und diese sind teils sogar durchaus erfreulich. Sowohl in den USA als auch in China erholt sich die Wirtschaft. In der Krise zurückgestellte Bauprojekte werden aktiviert, und auch in Europa meldet die Bauwirtschaft volle Auftragsbücher. Gleichzeitig aber kämpft Kanada, einer der weltweit wichtigsten Holzlieferanten, mit den Folgen eines dramatischen Schädlingsbefalls. Schäden hat freilich

MIT FOLGEN

Die Bäume wachsen zwar nicht in den Himmel, der **HOLZPREIS** aber scheinbar schon. Innerhalb nur eines Jahres stieg der Weltmarktpreis des nachhaltigen Rohstoffs um mehr als 200 Prozent. Auch andere Baustoffe werden teurer. Die Aktien der Lieferanten profitieren davon.

VON FRANZ C. BAUER

auch das Coronavirus angerichtet, und zwar in den Sägewerken der USA. In Erwartung eines pandemiebedingten Nachfragerückgangs sperrten diese erst einmal zu, unterschätzten aber die Nachfrage durch Heimwerker, die Homeoffice, Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit für Renovierungsarbeiten nutzen wollten. Die in die Sägewerke zurückberufenen Mitarbeiter infizierten sich dort aber, die Produktion musste also wieder eingestellt werden. Das fehlende Bauholz holen sich die USA nun aus Europa.

Vor dramatischen Preissteigerungen blieb Österreich bisher aber noch verschont. Im Gegensatz zu Deutschland ging der Holzexport in Österreich vergangenes Jahr nämlich zurück, die

CORONA-HAUSSE

Bei Baumaterial zählt das Virus zu den größten Preistreibern.



Produktion nahm hingegen leicht zu. „Die hohe Nachfrage gerade im Baubereich zeigt, wie wichtig eine kontinuierliche Rohstoffversorgung für die Holzindustrie ist. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Schnittholz und Holzprodukten hoch bleiben wird“, so Herbert Jöbstl, Obmann des Fachverbandes der Holzindustrie.

Ebenfalls einen Engpass gibt es bei Dämmstoffen. Auch dafür ist die Pandemie verantwortlich. Dämmmaterial besteht großteils aus einem Nebenprodukt der Kerosinproduktion. Doch Lockdown und Reisebeschränkungen haben den Flugverkehr weitgehend lahmgelegt, was zu einem dramatischen Rückgang der Nachfrage nach dem Flugzeugtreibstoff geführt hat – und daher in Folge zu einem geringeren Angebot an Polystyrol-basierenden Dämmstoffen.

NACHFRAGEPLUS. Indirekt sorgt das Virus aber andererseits für steigende Nachfrage nach Baumaterial: Investoren flüchten aus Angst vor Inflation in Immobilien. Zu den Profiteuren zählen die großen, überwiegend in den USA beheimateten Holzkonzerne, aber auch europäische Baustofflieferanten, darunter die französische Saint Gobain-Gruppe, der deutsche Konzern HeidelbergCement und der Ziegel-Marktführer Wienerberger.

Gestiegen ist auch die Nachfrage nach Glas. Die Saint Gobain-Gruppe (ISIN: FR0000125007) ist der weltweit größte Anbieter von Flachglas. Industriekeramik und Baustoffe stehen ebenfalls am Lieferprogramm des Konzerns, der sich mit rund 180.000 Mitarbeitern und einer Kapitalisierung von 29,2 Milliarden Euro als einer der Marktführer der Bauzuliefer-Branche sieht. Die für heuer geschätzte Dividendenrendite liegt bei 2,6 Prozent. 1665 gegründet, ist Saint Gobain eines der ältesten börsennotierten Industrieunternehmen der Welt.

HeidelbergCement (DE0006047004) ist der weltweit größte Hersteller von Additiven für die Bauindustrie und Beton sowie der zweitgrößte Lieferant von Fertigbeton. Mit einer ansprechenden Dividendenrendite von 3,2 Prozent (Schätzung für 2021) zählt HeidelbergCement zu den dividendenstärksten Titeln der Branche.

Seit dem 4. Mai dieses Jahres firmiert der aus der Fusion zwischen der französischen Lafarge-Gruppe mit dem Schweizer Unternehmen Holcim hervorgegangene Baustoffkonzern LafargeHolcim an



AN DER WARENBOERSE legte der Holzpreis dramatisch zu. Vor allem Nachfrage aus den USA und China treibt den Preis.

QUELLE: FINANZEN.NET



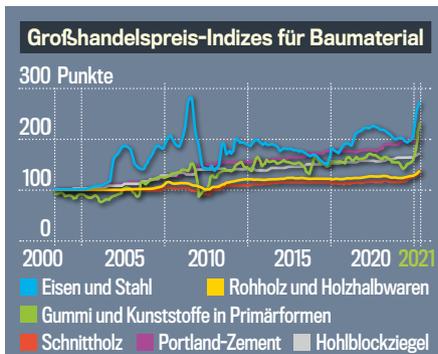
EINER DER GRÖSSTEN Baumaterial-Lieferanten weltweit ist der französische Saint-Gobain-Konzern, Marktführer bei Flachglas.

QUELLE: CONSOBRANK



ALS MARKTFÜHRER bei Ziegeln kann Wienerberger auf stetig steigende Nachfrage zählen. Die Coronakrise hat der Konzern gut überstanden.

QUELLE: WIR. BOERSE



IN ÖSTERREICH halten sich die Preissteigerungen bei Holz noch in Grenzen. Andere Baumaterialien wurden empfindlich teurer.

QUELLE: STATISTIK AUSTRIA, FACHVERBAND DER HOLZINDUSTRIE

der Züricher Börse unter dem Namen Holcim (ISIN: CH0012214059). Der Firmensitz des Baustoffherstellers, der zu den führenden Zement- und Kieslieferanten zählt, wurde ins Schweizer Steuerparadies Zug verlegt. Eine Dividendenrendite von 3,6 Prozent, die Bewertung mit dem etwa 14-fachen Jahresgewinn sowie eine solide Marktposition machen die Aktie interessant.

Mit einem Kursziel von 36 Euro sieht Raiffeisen Research den Ziegelmulti Wienerberger (ISIN: AT0000831706) auf Kurs. Die Dividendenrendite von geschätzt 2,2 Prozent schlägt die Inflation immerhin noch deutlich, das Kurs-Gewinn-Verhältnis von knapp über 14 liegt im Branchendurchschnitt.

Weyenheuser (ISIN: US9621661043), mit einer Marktkapitalisierung von 23,5 Milliarden Euro einer der größten Holzkonzerne der Welt, zählt zu den Hauptprofiteuren des Holzbooms. Der in Seattle beheimatete Konzern ist einer der größten Grundbesitzer der USA. Das vor rund 120 Jahren gegründete Unternehmen bewirtschaftet eine Fläche von rund 13,9 Millionen Hektar, davon 2,3 Millionen Hektar in den USA.

Nur indirekt von der Baumaterialhausse profitiert der schwedisch-finnische Konzern Stora Enso (ISIN: FI0009005961). Hauptgeschäft des in Helsinki beheimateten Konzerns ist die Papier- und Pappeproduktion. Stora Enso, wie Weyenheuser einer der größten Waldbesitzer weltweit, liefert aber auch rund 7,5 Millionen Kubikmeter Schnittholz, unter anderem an die Bauwirtschaft.

FONDSANGEBOT. Wer Einzelinvestments meiden, aber auf die Zulieferbranche setzen möchte, findet nur ein schmales Angebot von Branchenfonds vor, die meist nicht bloß Zulieferer, sondern auch Baukonzerne berücksichtigen. So setzt der iShares US Home Construction ETF, ein passiver Fonds, ausschließlich auf die USA. Größtes Investment ist D.R. Horton, Amerikas führender Hersteller von Eigenheimen. Der ETF hat in den vergangenen fünf Jahren auf Dollarbasis eine Jahresperformance von mehr als 15 Prozent geliefert. Ebenfalls vom Aufschwung in den USA profitiert der Invesco Dynamic Building and Construction ETF, der stärker als das iShares-Papier auch Heimwerker-Unternehmen wie Home Depot berücksichtigt. Das Ende des Baubooms ist nicht abzusehen – die Branche bleibt im Aufwind.



HANNES HAID.
Der Vorstand der Hypo Tirol Bank empfiehlt Anlegern, darauf zu achten, dass sie beim Vermögensaufbau an Aktien nicht vorbeikommen.



MANFRED NOSEK.
Der Leiter des Onlinebrokers bankdirekt.at rät dazu, bei der Anlageentscheidung die richtige Balance zwischen Risiko und Rendite zu finden.

Wege zum Vermögensaufbau

Im Rahmen der **INVESTORS CHALLENGE** ein Vergleich von Sparbuch, Anleihen, Immobilien, Gold und Aktien für langfristig ertragreiche Veranlagungen.

Die Zeit, als man Geld auf ein Sparbuch legen und eine Rendite erwarten konnte, ist vorüber. Wer eine Rendite erwirtschaften und Vermögen aufbauen möchte, kommt an Aktien nicht mehr vorbei“, lautet die klare Empfehlung von Hypo-Tirol-Vorstand Hannes Haid. Denn bei einer Inflationsrate von rund zwei Prozent wird das Geld auf einem Sparbuch, das ja keine Zinsen mehr bringt, stetig weniger wert. Manfred Nosek, Leiter von bankdirekt.at, dem Onlinebroker der Raiffeisenlandesbank OÖ, rät daher: „Bei der Anlageentscheidung muss die richtige Balance zwischen Rendite und Risiko gefunden werden.“

RENDITEVERGLEICH. Und welche Veranlagung bringt nun bei einem ausgewogenen Risiko einen Ertrag, der über der Inflationsrate liegt? Sparbücher oder sichere Staatsanleihen kann man bei dieser Frage gleich abhaken. In Deutschland liegt die Rendite zehnjähriger Staatsanleihen bei minus 0,4 Prozent, in Österreich bei minus 0,05 Prozent pro Jahr. US-Staatsanleihen mit einer zehnjährigen Laufzeit bringen mittlerweile wieder rund 1,6 Prozent, aber hier hat man als Euro-Anleger das Risiko der Kursschwankung zum US-Dollar.

Gold ist gerade in den vergangenen Jahren seinem Ruf als Schutz vor Inflation und Krisen gerecht geworden und

stark gestiegen. Doch über zehn Jahre betrachtet war die Entwicklung weniger überzeugend. Und auch hier gilt: Der Goldpreis notiert in US-Dollar. In der US-Währung hat das Edelmetall in einem Jahr um zwölf Prozent an Wert zugelegt, in Euro nur um 3,6 Prozent.

Immobilien stehen in der Gunst von Anlegern als sichere Möglichkeit zum Vermögensaufbau besonders hoch im Kurs. Stehen größere Beträge zur Verfügung, bietet ein Immobilieninvestment auch eine solide Basis für den Vermögensaufbau. Doch müssen die gesamten Kaufspesen, die Kosten für die laufende Instandhaltung oder auch Mietleerstände bei der Rendite in Betracht gezogen werden.

Aktien sind trotz des Risikos von Kursschwankungen aber langfristig eine sichere und ertragreiche Form zum Vermögensaufbau. Das lässt sich an der Entwicklung des MSCI World Index, in dem die wichtigsten Aktien aus der ganzen Welt enthalten sind, ablesen. In den vergangenen zehn Jahren hat der Kurs um 130 Prozent zugelegt. Anleger haben also mit Aktien pro Jahr eine Rendite von 13 Prozent erzielen können. Und das, obwohl es in der Zeit auch starke Kursrückgänge gegeben hat. Für den langfristigen Vermögensaufbau sind Aktien also eine ertragreiche und relativ sichere Veranlagungsmöglichkeit. **T**



www.investors-challenge.at

5 TIPPS

für den Vermögensaufbau

- Einen Zeithorizont von rund zehn Jahren wählen.
- Regelmäßig kleinere Beträge investieren.
- Die Veranlagung breit streuen.
- Die Renditen regelmäßig überprüfen.
- Bei starken Kursrückgängen nicht die Nerven verlieren.



Mein Business
gründen?
**Investieren
lernen!**

#IC21

trend.

Investors Challenge

powered by



Bank Direkt
× Eine Marke der Raiffeisenlandesbank OÖ

Gewinnen Sie auf investors-challenge.at



NORBERT HASLACHER Der Börsengang vor rund zwei Jahren brachte dem CEO des Flugsicherheitspezialisten Frequentis Kapital für weitere Expansionsschritte.

Der Kurs für

gemeinsamen Erfolg

Zu ihrem 250-jährigen Jubiläum und dem 30er des ATX zeigt die Wiener Börse eindrucksvoll, was sie kann: Sie bringt Unternehmen Kapital für **WACHSTUM** sowie **INNOVATION**. Und Aktionäre profitieren von ihren **GEWINNEN**.

Der Flugsicherungspezialist Frequentis ging im April 2019 an die Börse; er ist das zweitjüngste im ATX Prime notierte Unternehmen. Aus dem platzierten Volumen flossen etwas mehr als 21 Millionen Euro in die Kassen des Unternehmens. Der Kurs legte seither – trotz Coronakrise – um fast 50 Prozent zu. Wenige Wochen davor, Anfang Februar 2019, ging das Biotech-Unternehmen Marinomed an die Börse und holte sich etwas mehr als 22 Millionen Euro mit der Platzierung von Aktien. Und die Aktionäre

konnten sich seither über einen Wertzuwachs von über 60 Prozent freuen. Die beiden jüngsten Börsengänge zeigen im Jahr des 250-jährigen Bestehens der Wiener Börse eindrucksvoll, wie sowohl Unternehmen als auch Aktionäre vom Kapitalmarkt profitieren können.

Das erste an der Wiener Börse notierte Unternehmen war jedoch die Oesterreichische Nationalbank. Robert Holzmann, Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank, zur heutigen Rolle der damals als ältere Schwester der

OeNB bezeichneten Wiener Börse: „Die Kapitalmarktfinanzierung für die Wirtschaft und den Standort Österreich ist gerade in der Wiederaufbauphase nach der Covid-19-Pandemie von besonderer Bedeutung, da mit einem gut entwickelten und starken Kapitalmarkt die Erholung der Volkswirtschaft rascher erfolgen kann und große Teile der Bevölkerung für spätere Zeiten vorsorgen und Vermögen aufbauen können.“

Und nicht zuletzt können Unternehmen an der Börse Mittel aufnehmen, um Wachstum und Innovationen zu finanzieren. Frequentis wurde lange als Eigen-

VON THOMAS MARTINEK



„Wir konnten durch den Börsengang Eigenkapital stärken und Tests für die Corona-Wirksamkeit von Carragelose finanzieren.“

EVA PRIESCHL-GRASSAUER
CFO MARINOMED

ergaben Tests, dass die von Marinomed hergestellten Carragelose-Tabletten und Nasensprays auch eine positive Wirkung auf den Krankheitsverlauf haben. Marinomed-CFO Eva Prieschl-Grassauer: „Wir konnten durch den Börsengang unser Eigenkapital stärken und damit auch die Projekte für weitere Tests finanzieren, um in der Pandemiebekämpfung mitzuhelfen. Auch wenn die Administration für den Börsengang natürlich groß war, hat er sich gelohnt.“

tümbetrieb von Hannes Bardach geführt. Mit dem Wechsel im Management zu Norbert Haslacher als CEO erfolgte dann der Börsengang, der dem Hightech-Unternehmen größere Schritte in Richtung Wachstum ermöglichte: „Der Börsengang brachte für uns als exportorientiertes Unternehmen eine enorm wichtige internationale Präsenz. Und er brachte Kapital für weitere Expansion

im Ausland“, sagt Haslacher. Ende Mai konnte Frequentis so durch die Übernahme von ATC Solutions seine Position im Air Traffic Management in Nordamerika und Kanada stärken.

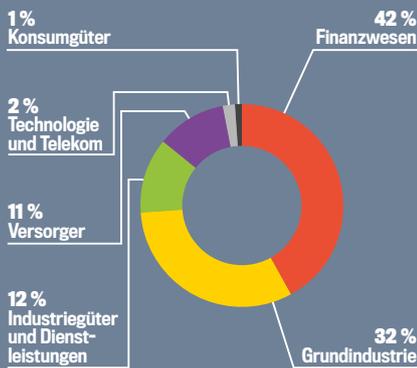
Ähnlich die Situation bei Marinomed. Als das österreichische Biotech-Unternehmen an die Börse ging, war von Corona weit und breit noch keine Rede. Doch nach Ausbruch der Pandemie

STARKE PERFORMANCE. Neben der Börse feiert auch der ATX heuer sein 30-jähriges Bestehen. Und Andreas Grünbichler, CFO der Wüstenrot Gruppe, Titularprofessor in St. Gallen und Erfinder des ATX, meint: „Die Börsen spielen eine wichtige Rolle auf den

30 Jahre ATX

Der Wiener Leitindex hat seit seinem Bestehen um 250 Prozent, inklusive Dividenden um 600 Prozent zugelegt.

ATX-Branchenstruktur in Prozent



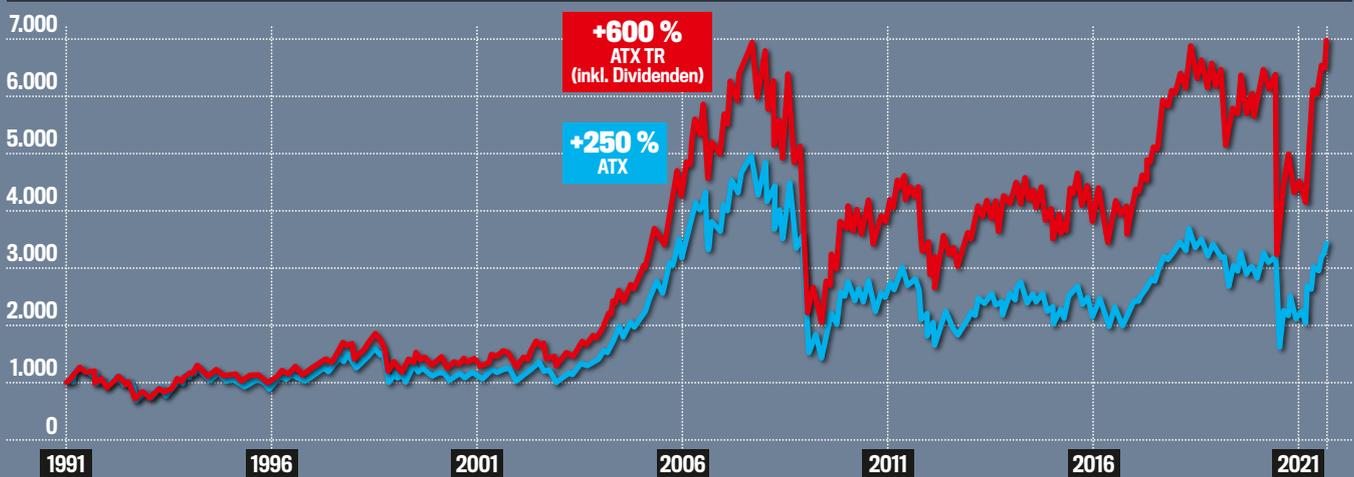
QUELLE: WR, BÖRSE



„Börsen sind der Marktplatz zwischen disruptiver Innovation auf der einen und kreativer Zerstörung auf der anderen Seite.“

ANDREAS GRÜNBICHLER
CFO WÜSTENROT & ATX-ERFINDER

30 Jahre ATX in Punkten



FOTOS: BEIGESTELLT, LUKAS ILGNER (2), PICTUREDESK.COM/TASS/DONAT SOROKIN, MICHAEL RAUSCH-SCHOTT

QUELLE: WR, BÖRSE



„Der Kapitalmarkt ist gerade in der Wiederaufbauphase nach der Pandemie von großer Bedeutung.“

ROBERT HOLZMANN
GOUVERNEUR OENB



„Öffentlichkeit und Transparenz durch die Börse haben auch zum Erfolg der Porr AG beigetragen.“

KARL-HEINZ STRAUSS
CEO PORR



„Wir brauchen den innovativen Wiener Finanzplatz, um den Unternehmen Kapital zur Verfügung zu stellen.“

HEIMO SCHEUCH
CEO WIENERBERGER

► Kapitalmärkten und in jeder Volkswirtschaft. Börsen sind der Marktplatz zwischen disruptiver Innovation auf der einen Seite und kreativer Zerstörung auf der anderen Seite. In diesem Spannungsfeld leben wir in einer Marktwirtschaft. Ein durchaus einträgliches Spannungsfeld. Der ATX hat inklusive Dividende seit seiner Einführung im Schnitt einen jährlichen Zuwachs von 6,5 Prozent gebracht (siehe auch Interview rechts).

Die Porr AG ist das am längsten an der Wiener Börse notierte Unternehmen. Porr-Chef Karl-Heinz Strauss meint dazu

jedoch offen: „Wir haben Ende 2010 einmal genau untersucht, welche Vorteile es hat, an der Börse zu bleiben. Die Entscheidung ist eindeutig zu Gunsten der weiteren Notiz an der Wiener Börse gefallen. Weil wir dadurch Zugang zu Finanzmitteln hatten und weil wir auch erkannt haben, dass verstärkte Öffentlichkeit und Transparenz, die eine Börsennotierung mit sich bringt, auch sehr zum Erfolg des Unternehmens beigetragen haben. Und den Aktionären der Porr AG hat die 150-jährige Notierung an der Wiener Börse – wenn auch mit einigem Auf und

Ab – im Schnitt eine jährliche Rendite von über sechs Prozent gebracht.“

Wienerberger ist das zweitälteste an der Wiener Börse notierte Unternehmen. Der damalige Ziegelproduzent ist heute ein Baustoffunternehmen mit fast 200 Produktionsstandorten in 29 Ländern. Wienerberger-CEO Heimo Scheuch, der zugleich auch Aufsichtsratspräsident der Wiener Börse ist, sagt: „Wir brauchen diesen innovativen Finanzplatz, um den Unternehmen das notwendige Kapital für das Wachstum zur Verfügung zu stellen.“

GESCHICHTE der Wiener Börse

➔ Die Wiener Börse geht wie so vieles in Österreich auf Maria Theresia zurück. Sie gründete die Börse 1771 zur staatlichen Kapitalaufbringung für das Habsburgerreich. Es wurden dazu Anleihen, Wechsel und Devisen gehandelt. Im Jahr 1811 kam es dennoch zum Staatsbankrott und die Oesterreichische Nationalbank wurde gegründet, um das Geldwesen zu stabilisieren. Im Jahr 1855 gab dann der Staat die Kontrolle über die Wiener Börse weitgehend auf. Die Wiener Börsekammer übernahm die administrativen und kontrollierenden

Funktionen. In der Gründerzeit zwischen 1867 und 1873 erlebte die österreichisch-ungarische Monarchie einen gewaltigen Industrialisierungsschub. Viele Unternehmen finanzierten sich durch Aktienemissionen. Doch eine Spekulations-



JIM ROGERS. Der amerikanische Starinvestor küsste 1985 durch einen positiven Kommentar die Wiener Börse aus dem Dornröschenschlaf.

welle führte 1873 zum großen Wiener Börsenkrach. Nach den beiden Weltkriegen wurde der offizielle Börsenhandel wieder aufgenommen. 1985 wies der amerikanische Investor Jim Rogers auf das hohe Potenzial des österreichischen

Kapitalmarkts hin und löste damit eine Aktienhausse aus. Durch die Privatisierungswelle 1987 gingen nach und nach zahlreiche österreichische Unternehmen an die Börse, darunter OMV, Austrian Airlines, Verbund und EVN.



WIENER BÖRSE. Sensale führten in einem der schönsten Börsensäle Europas den Handel mit Aktien aus. Ende der 80er-Jahre erfolgte die Umstellung auf den elektronischen Handel. 1991 wurde der Leitindex ATX mit den 20 größten Börsenunternehmen gegründet. Seit 2019 können KMU im Direct Market notieren.

„INVESTIEREN STATT SPEKULIEREN“

CHRISTOPH BOSCHAN, CEO der WIENER BÖRSE, über Gewinnchancen mit österreichischen Aktien und notwendige Steuererleichterungen für langfristig orientierte Anleger.

TREND: Welches Geschenk würden Sie sich von der Regierung zu 250 Jahren Wiener Börse wünschen? CHRISTOPH BOSCHAN: Ich würde mir eine klare, mit einem Ziel versehene Kapitalmarktstrategie erhoffen. Denn wir werden jetzt besonders nach der Krise sehen, dass Volkswirtschaften mit entwickelten Kapitalmärkten sich schneller und nachhaltiger erholen. Sie werden das deutlich größere Wachstum aufweisen. Ein entwickelter Kapitalmarkt ist für alle eine Win-Win-Win-Situation.

Und eventuell Änderungen bei der Kapitalertragsteuer? Natürlich. Wir wünschen uns ja gar nichts Neues, sondern nur, dass die Eckpfeiler aus dem Regierungsprogramm umgesetzt werden. Und darin wird festgehalten, dass Wertpapiere nach einer noch festzulegenden Behaltdauer von der Kapitalertragsteuer befreit werden. Und auch, dass es eine landesweite Strategie für mehr Finanzbildung geben wird. Wir wünschen uns also nur die Umsetzung des Versprochenen. Und das möglichst zügig.

Welchen Beitrag hat der Kapitalmarkt zur Bewältigung der Krise geleistet? Einen ganz entscheidenden. Denn der Kapitalmarkt repräsentiert ja die österreichische Wirtschaft. Jeder zehnte Arbeitsplatz hängt direkt oder indirekt von börsennotierten Unternehmen ab. Jedes in Wien börsennotierte Unternehmen schafft Wertschöpfung in Österreich. Und nicht zuletzt ist der Staat ja selbst ein großer Aktionär. Über die Dividenden fließen daher Hunderte Millionen direkt in den Staatshaushalt.

Wie könnten mehr Österreicher am Aufschwung der Wirtschaft teilhaben? Die meisten am Wiener Markt notierten Unternehmen profitieren vom internationalen Aufschwung. Und das ist auch Grund, warum die Kursentwicklung derzeit so erfreulich ist. Wir würden uns wünschen, dass nicht nur der Staat,

sondern dass auch mehr Bürger mit Aktien von dieser Entwicklung profitieren. Dazu müsste es mehr Finanzbildung geben und eine steuerliche Förderung. Denn der österreichische Anleger investiert aus einem bereits versteuerten Arbeitseinkommen und möchte für eine Altersvorsorge am Kapitalmarkt keine Doppelbesteuerung hinnehmen müssen.

In der Krise haben besonders junge Menschen den Kapitalmarkt entdeckt – Stichwort GameStop. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung? Sie hat für mich zwei Aspekte. Zunächst einen eher abschreckenden. Denn wenn man sieht, mit welcher Leichtfertigkeit dabei mit Geld umgegangen wird und welche großen Kursschwankungen gerade bei diesen Investments auftreten, dann fürchte ich, dass das für die breite Bevölkerung keine Vorbildwirkung hat. Denn es sollen ja mehr Menschen zum Investieren und nicht zum Spekulieren gebracht werden. Der positive Aspekt ist aber, dass durch die technisch erleichterten Zugangsmöglichkeiten zur Börse die Demokratisierung der Kapitalmärkte vorangetrieben wird. Anleger können nun viel leichter investieren. Also bleibt von dieser Welle, wenn sie

sich in Richtung Investieren bewegt, auch eine positive Entwicklung über.

In Österreich wird Aktienbesitz aber immer noch hauptsächlich mit Spekulation gleichgesetzt. Wie kann man das ändern? Indem man nicht die kurzfristige, sondern die langfristige Entwicklung, beispielsweise der Wiener Börse, betrachtet. Der ATX brachte inklusive Dividenden ein Plus von 600 Prozent seit Bestehen. Das entspricht einer Durchschnittsrendite von 6,5 Prozent. Aber diese hohe Durchschnittsrendite erzielt man nicht durch Spekulation, sondern nur durch langfristiges Investieren.

Einer der größten Investoren an der Wiener Börse, der von dieser langfristigen Entwicklung profitiert, ist der norwegische Staatsfonds. Sollte es nicht auch einen österreichischen Staatsfonds geben? Absolut. Das wäre ein enorm wichtiger Beitrag zu einer weiteren Entwicklung des heimischen Kapitalmarkts. Der müsste aber nicht auf ein doch kleineres Universum wie den österreichischen Markt fokussiert bleiben, sondern könnte dann natürlich auch international investieren. Der größte ist mittlerweile der Government Pension Fund of Japan, der Vorsorge einer immer älter werdenden Bevölkerung absichern soll. Und diese demografische Entwicklung gibt es ja in Deutschland und Österreich ebenfalls. Mit einem Staatsfonds könnte der gegenwärtige Wohlstand zu künftigen Generationen weitertransportiert werden.

Welche Renditen erzielen Staatsfonds? Das hängt vom Zeitpunkt der Gründung ab. Der Norwegian State Fund, einer der ältesten Staatsfonds, hat ein Wachstum von zwölf bis 14 Prozent. Die aus der zweiten Gründungswelle erzielen noch um die zehn Prozent. Und die aus der dritten nur mehr rund sechs Prozent. Wer eine Staatsfondsidee für richtig hält, der muss jetzt handeln. **FI**



ZUR PERSON.

CHRISTOPH BOSCHAN ist seit 1. September 2016 Vorstandsvorsitzender der Börsengruppe Wien und Prag. Zuvor war er unter anderem Joint-CEO bei der Börse Stuttgart sowie Vorstand der Euwax.



REDAKTION:
**EVA-MARIA
BENISCH**



Gewagte Wetten

Ich habe immer noch den Templeton Global Bond Fund (LU0300745303) in meinem Portfolio. Ich ersuche um Ihre Beurteilung: behalten oder verkaufen?

➔ Dieser seit 2002 unter der Ägide von Starmanager Michael Hasenstab geführte Fonds von fix und variabel verzinslichen internationalen Staatsanleihen errang in diversen Fondsrankings jahrelang einen Spitzenplatz. Das Geheimnis des Erfolgs: Der Fondsmanager darf sich in seinem Investmentuniversum fernab der Benchmark frei bewegen. Der JPMorgan Global Government Bond Index dient lediglich Vergleichszwecken von Wertentwicklung und eingegangenem Risiko. Stattdessen wird nach einem makroökonomischen Research- und Bewertungsprozess ein konzentriertes Portfolio aufgebaut, in dem niedrig rentierende Anleihen von Industrieländern möglichst gemieden und Anleihen von Entwicklungsländern mit besseren fiskalischen Aussichten bevorzugt werden. Die starke Betonung lokaler Schwellenländeranleihen hat den Fonds zeitweise an die Spitze gebracht, in den letzten Jahren aber am falschen Fuß erwischt. So waren etwa die Makrowetten gegen brasilianische und argentinische Anleihen nicht aufgegangen. Als schwere Fehleinschätzung erwies sich, dass das Portfolio viel zu frühzeitig auf steigende Zinsen ausgerichtet und gegen den US-Dollar und den Yen gewettet wurde.

Unsere Meinung: *Aufgrund der speziellen Anlagestrategie und des konzentrierten Portfolios kann die relative Performance über kürzere Zeiträume heftig schwanken. Das Portfolio ist nach den Schlappen der letzten Jahre zurzeit defensiver aufgestellt, aber trotzdem zu rund 50 Prozent in den Emerging Markets veranlagt. Der Fonds ist kein Basisinvestment, sondern als Beimischung zu sehen. Unter diesem Aspekt würden wir ihm noch eine weitere Chance geben.*

ETF-Sparplan einrichten

Ich möchte den Erlös aus verschiedenen Einzelaktien langfristig in Index Funds umschichten und in diesen auch einen Sparplan einrichten. Ich finde dazu drei Kategorien zurzeit spannend: S&P 500 Index Funds, International Index Funds sowie Total Stock Market Index Funds wie Wilshire 5000 oder Russell 3000. Welche Indexfonds können Sie empfehlen, worauf muss ich achten? Macht es Sinn, in alle drei Kategorien zu investieren, die sich wahrscheinlich teilweise überlappen? Mein Depot liegt bei Flatex. Mit Sparplänen habe ich bis dato noch keine Erfahrungen gemacht. Fallen hier monatliche Transaktionsgebühren an?

➔ Unter Indexfonds versteht man in der Regel Exchange Traded Funds (ETFs), die jeweils unterschiedliche Indices widerspiegeln: Der S&P 500 ist ein beliebtes Barometer für den breiten US-Markt, der von Technologieaktien dominiert wird: Apple, Microsoft, Amazon, Facebook, Tesla und Alphabet wiegen mehr als ein Fünftel im Index, während sich die restlichen 494 Unternehmen die restlichen knapp vier Fünftel teilen. Für das globale Aktienuniversum folgen manche ETFs dem MSCI World Index, der mehr als 1.600 Titel von großen und mittelgroßen Unternehmen aus 23 Industriestaaten umfasst. Solche Produkte werden etwa

Die Beantwortung der Anfragen gibt die Meinung der Redaktion wieder, ersetzt aber in keiner Weise die Beratung durch einen konzessionierten Finanzberater. Daher wird jegliche Haftung ausgeschlossen.

Ihre Fragen richten Sie bitte an redaktion@trend.at

von iShares, Amundi, Lyxor oder Xtrackers angeboten. Vanguard beispielsweise reflektiert den FTSE All-World Index, mit dem man an der Wertentwicklung von rund 4.000 Titeln von großen bis zu kleinen Unternehmen aus 25 Industriestaaten und 24 Schwellenländern partizipiert. VanEck Vectors Global Equal Weight wiederum repliziert den Solactive Global Equity Index, der bloß 250 Aktien jeweils gleich gewichtet hält. Kurzum: Man muss jedes Produkt bis ins Detail durchleuchten, um zu wissen, wie man letztlich veranlagt ist. Dabei gilt es auch, zu prüfen, ob die Aktien im ETF physisch gehalten oder synthetisch mittels Swap dargestellt werden – wie etwa im Amundi MSCI World ETF.

Unsere Meinung: *In sämtlichen globalen Produkten sind die USA als größter Aktienmarkt am stärksten gewichtet. Wir würden daher eher in mehreren unterschiedlichen globalen ETFs ansparen und mit einem S&P-500-ETF nur dann kombinieren, wenn Sie auf US-Aktien ein besonderes Schwergewicht legen wollen, etwa weil Sie dort höhere Ertragschancen bei gleichem Risiko erwarten. Als Euroanleger wäre es womöglich sinnvoller, globale ETFs mit einem Euro-Stoxx-ETF zu kombinieren, um die US-Abhängigkeit im Portfolio zu reduzieren. Oder: Sie stellen sich ein Weltportfolio mit ETFs auf europäische, US- und Emerging-Markets-Aktien selbst zusammen. Mit einem Sparplan sind Sie flexibel genug, Ihre Strategie an die aktuelle Marktlage problemlos anzupassen. Flatex ist unter den Onlinebrokern ein besonders kompetitiver und kostengünstiger Anbieter, der für ETFs keine Konto- und Depotgebühren verrechnet. Für mehr als 900 sparplanfähige ETFs zahlt man maximal 1,50 Euro pro Ausführung. Mehr als 150 ausgewählte ETF-Sparpläne von Amundi, DWS, Vanguard, VanEck, iShares und Wisdom Tree sind sogar ohne Ordergebühr handelbar.*

Sparen, stoppen, kündigen

Ich bin 35 Jahre alt und habe mich Anfang 2008 für die Prämienpension der Wiener Städtischen, eine staatlich geförderte Zukunftsvorsorge mit Kapitalgarantie, mit einer Laufzeit von 35 Jahren entschieden, in der ich mit dem bisher unveränderten Betrag von 50 Euro pro Monat anspare. Man liest immer wieder von der schlechten Performance. Macht

es Sinn, in diesem Produkt mit diesem geringen Betrag weiter anzusparen, oder soll ich es besser kündigen oder einfach beitragsfrei stellen? Welche Auswirkungen haben die einzelnen Varianten, insbesondere steuerlich?



Nach dem Motto, nicht alle Eier in einen Korb zu legen, sollte man Kapital für die Pensionsvorsorge über mehrere unterschiedliche Finanzinstrumente aufbauen. Eines davon kann durchaus eine Rentenversicherung sein. Denn nur eine Versicherung kann eine lebenslange Pensionsleistung garantieren, auch wenn das angesparte Kapital längst aufgebraucht ist. Das gilt auch für die Sonderform der staatlich geförderten Zukunftsvorsorge. Wenn Sie bei Ihrer Prämienpension bis zum Laufzeitende ansparen, haben Sie die Chance auf eine zeitlebens steuerfreie Zusatzpension. Wenn Sie Ihren Vertrag beitragsfrei stellen, wird sich Ihre Zusatzpension auf Basis Ihrer bislang angesparten Summe von rund 8.000 Euro in einer mikroskopischen Größenordnung

bewegen. Wenn Sie Ihren Vertrag kündigen, also rückkaufen und somit das angesparte Kapital nicht widmungsgemäß verwenden, dann verlieren Sie die Hälfte der erhaltenen staatlichen Prämien, und ein allfälliger Kapitalertrag aus der Polizze wird mit 27,5 Prozent belastet. Außerdem: Die Kapitalgarantie auf die einbezahlten und die staatlichen Prämien gilt nur bei Vertragstreue, also am Ende Ihres Ansparprozesses.

Unsere Meinung: *Das Modell der staatlich geförderten Zukunftsvorsorge der Wiener Städtischen Versicherung unterscheidet sich maßgeblich von den meisten Mitbewerbern: Für den Anleiheanteil wird im Deckungsstock angespart, für den Aktienanteil im RT Zukunftsvorsorge Aktienfonds (AT0000659644). Der große Vorteil dieser Kombination: Man wird auch bei Marktverwerfungen nicht von der Aktienveranlagung ausgestoppt. Wie hoch der Ertrag Ihrer Polizze konkret ist und welche Strategie Sie künftig verfolgen, klären Sie am besten mit Ihrem Kundenbetreuer ab.*

IT



VALUITA[®]
Anlegen Sie los

Worauf ich's anleg?

Auf Bauherrenmodelle mit Wohnungsanzuordnung

* Vorläufige Prognoserechnung.
Nähere Informationen finden Sie auf

www.valuita.at

Der Abschied von der Präsenzkultur in Unternehmen bedeutet nicht das Ende des Büros. Aber den Anfang des BÜROS DER ZUKUNFT, in dem Zonen für Gespräche und Informationsaustausch wichtiger werden.



ZUSAMMENARBEIT FÖRDERN.
Teamzonen gewinnen im Büro der Zukunft an Bedeutung.

Kommunikationsraum statt Schreibstube

Manche verkündeten nach einem Jahr Corona-Beschränkungen schon das Ende des Büros, wie wir es seit Jahrzehnten kennen. Andere erwarten dagegen eine regelrechte Renaissance des gemeinsamen Arbeitens in der Firma, weil vielen nach Monaten des Homeoffice die Decke auf den Kopf fällt und der Austausch mit Kollegen fehlt – wer hätte schließlich gedacht, dass Kinder und Jugendliche sich tatsächlich mal auf die Schule freuen?

Die Wahrheit liegt, abhängig von der Art der Arbeit, wie so oft in der Mitte. Die in vielen Unternehmen heilige Präsenzkultur hat jedenfalls tiefe Risse bekommen. Dass nur Leistung bringt, wer möglichst viele Stunden im Büro verbringt, unterschreibt nach den Erfahrungen der vergangenen Monate jedenfalls kaum

noch ein Firmenchef. Umgekehrt sind das informelle Gespräch mit Kolleginnen und Kollegen am Kaffeeautomaten und die dabei entstehenden Ideen durch Videokonferenzen nicht ersetzbar. Videomeetings sind von Kürze und Effizienz bestimmt, für Kreatives ist da kein Platz. Hinzu kommt: Der Mensch ist ein soziales Wesen, das gerne irgendwo dazugehört und die Anerkennung von anderen braucht – das in den Spiegel gesprochene Selbstlob ist dafür kein Ersatz.

Corona hat die Arbeitswelt verändert, das ist keine Frage. „Hybride Arbeitsformen sind gekommen, um zu bleiben“, ist Elke Frank, IT- und Personal-Vorständin bei der Software AG, überzeugt. Eine Studie des Stanford-Ökonomen Nicolas Bloom zeigt, dass eine Mehrheit der Befragten gerne zwei Tage die Woche von zu Hause aus arbeiten möchte. Der Au-

tohersteller Opel hat bereits angekündigt, die Erfahrungen mit Homeoffice aus der Corona-Zeit in die zukünftige Gestaltung der Arbeit zu übernehmen.

Mehr Heimarbeit, weniger Präsenz im Büro: Das Arbeitsmodell der Zukunft verändert auch die Anforderungen an das Büro von morgen. „Das Büro der Zukunft ist mehr als nur ein zentraler physischer Ort, an dem Menschen zusammenkommen, um acht Stunden am Tag an ihrem Schreibtisch zu sitzen“, sagt HR-Managerin Frank in einem Beitrag für das Onlineportal „Markt und Mittelstand“, „es muss diese Kollaboration stärker fördern, gleichzeitig aber auch die Notwendigkeit für Rückzugsorte nicht vernachlässigen.“

ERSTER SESSEL MIT FEDERUNG. „So wie sich das Arbeiten an sich und die An-



INTELLIGENTES RESERVIERUNGSSYSTEM. Die flexible Arbeitsgesellschaft verlangt flexible Bürolösungen – doch diese Flexibilität muss organisiert werden. Durchs Haus zu irren, um irgendwo zwischen Teeküche und WC den letzten freien Arbeitsplatz zu ergattern, ist kein besonders gelungener Start in einen kreativen Arbeitstag. Um das notwendige Raum- und Zeitmanagement zu verbessern, hat Sedus Stoll in Zusammenarbeit mit Kapsch BusinessCom daher unter dem Namen se:connects eine mobile App entwickelt, die genau dieses Problem löst. Über diese App können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Arbeitsplätze und Meetingräume reservieren, die notwendige Ausstattung wie Bildschirme oder Flipcharts sowie Kaffee, Tee und Kekse dazubuchen. Die Software schlägt anhand der gewünschten Ausstattung und der Teilnehmerzahl einen passenden Meetingraum vor, unter Berücksichtigung von Abstandsregeln.

Der Clou: Damit Arbeitsplätze nicht wie Liegestühle am Hotelpool stundenlang reserviert werden, ohne dass jemand kommt, melden intelligente Sensoren, ob der Arbeitsplatz oder der Meeting-Raum tatsächlich genutzt wird – sonst hebt das System die Reservierung auf. Parkplätze und Carpool können ebenfalls in das System integriert werden. „Unser innovatives Analysetool ermöglicht eine optimale Büro- und Arbeitsplatznutzung“, sagt Peter Sablatnig, „natürlich absolut datenschutzkonform.“

INTEGRATION VON WORK UND LIFE. Solche modernen Bürolösungen sind längst mehr als das Zurverfügungstellen von Ressourcen zur Erledigung von Arbeit. Sie sind für Unternehmen auch ein Tool, Mitarbeitenden einen inspirierenden Raum für den Austausch von Wissen zu bieten, und eine Einladung an Talente, bei diesem Unternehmen an Bord zu gehen. Der Karriere-Blogger und gefragte Speaker Jochen Mai sieht in der neuen Arbeitswelt auch ein neues Selbstverständnis reifen: „Nach der Work-Life-Balance rückt jetzt die Work-Life-Integration in den Mittelpunkt. Es geht nicht mehr darum, zwei scheinbar gegensätzliche Welten in Balance zu halten. Stattdessen wächst das Verständnis, dass Leben und Arbeit zusammengehören, ineinander übergehen und sich verbinden.“

forderungen stetig ändern, so wandeln sich auch die Arbeitsumgebungen“, weiß auch Peter Sablatnig, Geschäftsführer des deutschen Büromöbelherstellers und -Einrichters Sedus Stoll für Österreich und CEE, ein Unternehmen mit 150 Jahren Tradition – und vielen Innovationen. 1926 präsentierte Albert Stoll, Sohn des Firmengründers, bei der Leipziger Messe den ersten ergonomischen Arbeitsstuhl, als noch niemand das Wort „Ergonomie“ kannte. Dessen Herzstück ist der später patentierte „Federdreh“, eine drehbare Säulenfederung sowie eine bewegliche Rückenlehne. Das Modell gilt als Urvater moderner Bürosessel.

Doch heutige Anforderungen an Arbeitsplätze gehen weit über rückenschonende Sitzmöbel hinaus. „In Unternehmen geht es oft nicht mehr nur um reines Erfüllen von festgelegten Aufgaben. Wissensbasierte und kreative Prozesse haben enorm an Bedeutung gewonnen“, weiß Peter Sablatnig. Was das in der Praxis bedeutet? Experte Sablatnig: „Der klassische Einzelarbeitsplatz verliert an Bedeutung, Kommunikationszonen, Teamarbeitsplätze und Rückzugsorte werden wichtiger“ (siehe auch Interview nächste Seite).

KOMMUNIKATION GEWÜNSCHT. Moderne Bürolösungen fördern den gegenseitigen Austausch.

DAMIT DIE WOHNUNG NICHT WIE EIN BÜRO AUSSIEHT. Smarter Sekretär für den Arbeitsplatz zu Hause.



„PER APP DEN ARBEITSPLATZ BUCHEN“

Weniger einzelne Arbeitsplätze, mehr Raum für Kommunikation, alles organisiert per App: Das Büro der Zukunft muss sich der geänderten Arbeitswelt anpassen, sagt **PETER SABLATNIG, GESCHÄFTSFÜHRER VON SEDUS STOLL** in Österreich und CEE.

TREND: Homeoffice und Videokonferenzen: Die Coronapandemie hat die Arbeitswelt verändert. Wird das bleiben?

PETER SABLATNIG: Viele Unternehmen haben in den vergangenen Monaten die Erfahrung gemacht, dass sich das Homeoffice bewährt: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sparen den Weg zur Arbeit, was auch gut fürs Klima ist. Umgekehrt gibt es ein starkes Bedürfnis nach Kommunikation, nach sozialen Kontakten. Es wird daher in Zukunft, wo es von der Tätigkeit her möglich ist, eine Mischform von Homeoffice und Büronutzung geben.

Was bedeutet das für die Gestaltung von Büros? Mit den Veränderungen der Tätigkeiten und der Ansprüche muss sich auch die Arbeitsumgebung ändern. In Zukunft werden Mitarbeiter seltener ins Büro kommen, um konzentriert für sich alleine zu arbeiten, sondern vor allem, um sich mit Kollegen auszutauschen. Zonen für die Kommunikation und flexible Flächen für Teamarbeit werden wichtiger, der Einzelarbeitsplatz verliert an Bedeutung.

Die Zeit des fixen Arbeitsplatzes ist also vorbei? Es wird weiterhin Bereiche gegen wie die Buchhaltung oder auch Human Resources, wo Einzelarbeitsplätze nach wie vor eine große Rolle spielen. Aber die Zahl der flexiblen Arbeitsplätze wird zunehmen. Wir bieten dafür eine ganze Serie von innovativen Lösungen für Kommunikations- und Teamzonen mit flexiblen Elementen, teilweise auf Rollen.

Was bedeutet das für die Büroorganisation? Auch die muss flexibler werden, was die nächste große Herausforderung wird. Dafür haben wir gemeinsam mit Kapsch als Software-Partner mit se:connects eine App entwickelt, die dieses Problem löst. Über diese App können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Arbeitsplätze und Meetingräume reservieren und auch gleich Kaffee, Tee und Kekse dazubuchen sowie Parkplätze für die Gäste. Je nach Teilnehmerzahl und gewünschter Ausstattung mit



ZUR PERSON.

PETER SABLATNIG ist als Geschäftsführer von Sedus Stoll Österreich auch für 19 CEE-Länder von Russland bis Nordmazedonien verantwortlich. Das im Landkreis Waldshut in Deutschland beheimatete Familienunternehmen feiert heuer sein 150-jähriges Bestehen sowie das 50-jährige Österreich-Jubiläum. Sedus Stoll beschäftigt rund 1.000 Mitarbeiter und zählt zu den führenden europäischen Herstellern für Büroeinrichtungen.

Bildschirmen oder Flipcharts schlägt die Software dann einen geeigneten Raum vor und reserviert diesen. Das Besondere an se:connects ist, dass mithilfe von intelligenten Sensoren gecheckt wird, ob der gebuchte Arbeitsplatz oder Raum auch tatsächlich genutzt wird. Falls nicht, hebt das System die Reservierung auf. In der Firmenzentrale in Baden-Württemberg und bei einigen Unternehmen ist die App bereits im Einsatz und funktioniert super. Zumal man über die App auch checken kann, ob ein bestimmter Kollege im Haus ist und an welchem Arbeitsplatz er sitzt.

Kann das auch als verstecktes Tool zur Arbeitszeitüberprüfung verwendet werden? Die App ist absolut datenschutzkonform, die Daten werden laufend gelöscht. Und natürlich ist der Betriebsrat bei der Installation einbezogen.

Mehr Homeoffice bedeutet weniger Bürofläche. Kommen auf die Büromöbel-Branche schwere Zeiten zu? Sedus Stoll hat rechtzeitig reagiert und innerhalb kürzester Zeit Produkte fürs Homeoffice entwickelt. Denn wer eine durchschnittlich große Wohnung hat, wird sich diese nicht mit einem Büroschreibtisch vollstellen. Wir bieten daher kleinere Arbeitstische an, die sich auch sonst nutzen lassen. Im nächsten Schritt wird es diese auch elektrisch in der Höhe verstellbar geben. Und wir haben insgesamt 2.000 Bürosessel für Homeoffices verkauft. Dank unserer innovativen Lösungen und unseres Portfolios als Gesamtausstatter und Produzent konnten wir unseren Umsatz in Österreich sogar um sechs Prozent steigern.

NEW HORIZONS

ready to conquer the future

ONLINE-EVENT am 23. Juni 2021, 17.00 Uhr*

Wie werden wir morgen arbeiten?

- Keynote: Hybrides Denken & Zukunftsfähigkeit – Bereit für das 21. Jahrhundert?
- Neue Einrichtungslösungen und Farbrends

Mehr Informationen und Anmeldung:
www.sedus.com/de/new-horizons

* Danach als Aufzeichnung unter www.sedus.com verfügbar



sedus

seit 1871

ALLES UNTER KONTROLLE. Die Dashboards von HubSpot geben übersichtlichen Live-Einblick in die einzelnen Vertriebskanäle.

Wenig bis gar keine Kontaktmöglichkeiten im Alltag, dazu Kunden und Kollegen im Homeoffice, die überkommuniziert, aber relevante Informationen oft trotzdem nicht erhielten. Verkauft wurde in der Pandemie so zu einer echten Herausforderung, und viele Unternehmer erkannten, dass sie Vertriebs- und Marketingprozesse zu wenig digitalisiert hatten. 2020 schlug daher die Stunde der Spezialisten von HubSpot erstmals auch im deutschsprachigen Raum so richtig. Mit einem Büro in Berlin waren die Amerikaner zwar bereits seit 2017 lokal präsent, brauchten aber Zeit, bis sie ihren eigenen Vertrieb – den sie in erster Linie indirekt über Agenturen erledigen – aufgezogen hatten. „Aktuell haben wir 240 Partneragenturen und 6.000 Kunden in der Region und wir wachsen extrem stark“, sagt HubSpot-Vertriebschef Gregor Hufenreuter. Was macht die HubSpot-Lösung so interessant? Sie ist einfach in der Handhabung, schnell einzuführen und modulweise aufgebaut. → **Die Module.** Der **Marketing-Hub** bietet etwa Funktionen für das E-Mail-Marketing, Kontaktdatenmanagement, Live-Chat, Landingpages, Traffic-Analysen und Werbeanzeigen.

Mit dem **Sales-Hub** werden Kontaktdaten verwaltet, könnten E-Mails und Vertriebsdokumente geteilt und Angebote versandt werden. Daneben gibt es separate Module für **Kundenservice** und **Content-Management** sowie einen **Operations-Hub** für bessere Abläufe. „Viele Unternehmen betreiben Marketing und Vertrieb noch getrennt, unterteilen noch in klassisches und digitales Marketing“, sagt Stefan Greunz von der österreichischen Agentur Growth Ninjas. „HubSpot ist eines der wenigen Programme, die die Infos auf einen Blick benutzerfreundlich zusammenführen.“ Laut Greunz dauert die Mitarbeiterschulung wenige Stunden.

Wer steht hinter HubSpot? 2006 hatten sich die beiden MIT-Mitarbeiter Brian Halligan und Dharmesh Shah mit der Idee selbstständig gemacht, eine leicht zu administrierende Vertriebs- und Marketingsoftware zu bauen, die modulartig aufgebaut und bepreist wird. Das Gros der HubSpot-Kunden stellen in der D-A-CH-Region KMU mit zehn bis 75 Mitarbeitern. HubSpot läuft in deutschen Rechenzentren und ist auch als Testversion verfügbar. Weltweit setzte HubSpot mit 100.000 Kunden zuletzt eine Milliarde Dollar um.

Lokale Agenturen: ecosystem.hubspot.com



DIGITALES MARKETING & VERTRIEB

Sales in der Pandemie



Seit Teile des Vertriebs mit Excel-Listen im Homeoffice sitzen, geht der **DIGITALISIERUNGSRUCK** durch die Abteilungen.

Immer mehr Unternehmen entdecken dafür Produkte von HubSpot.

BUCHTIPP

Siegen ohne ständig kämpfen



Ausgerechnet der frühere Bundestrainer der deutschen Nationalmannschaft im Kick- und

Thaiboxen möchte mit seinem Buch zeigen, wie man seine ureigene Kraft findet und die Herausforderungen des Lebens meistern kann – ohne ständig zu kämpfen. Ronny Schöning ist nämlich neben seinen sportlichen Ambitionen auch Mentalcoach und zeigt Unternehmen und Einzelpersonen, wie sie von den geistigen Prinzipien und Werten der Kampfkünste profitieren können. Dort wie in Job und Leben, so Schöning, ist das eigene Ego der größte Gegner. Fernöstliche Kampfkunst lehrt, diesen zur Ruhe zu bringen. Unabhängig davon, wie tief man sich auf die vermittelten asiatisch geprägten Denkweisen einlassen möchte, präsentiert Schöning viele konkrete Übungen und Meditationen, deren Anwendbarkeit in beruflichen und privaten Situationen sehr gut herausgearbeitet wird.

RONNY SCHÖNING
„DER WEG DES SIEGERS“
Lotos Verlag, 18,50 Euro



STUDIENPRÄSENTATOREN.
Martin Mayr, Integral Österreich (l.),
und Fred Mahringer, Director Human
Resources A1 Österreich (r.).

NEW WORK

Postpandemischer Büroalltag

A1 macht Büro zum „Social Hub“ und ließ HR-Verantwortliche anderer Firmen zu Erfahrungen mit Homeoffice befragen.

➔ „Bei A1 hat sich das Büro zum Social Hub entwickelt und wir haben einen riesigen Entwicklungsschritt in Richtung agiler Organisation mit mehr Selbstverantwortung für das Team und damit veränderter Unternehmenskultur gemacht“, fasst Fred Mahringer, Director Human Resources bei A1, die Neuausrichtung seines Unternehmens im Hinblick auf die durch die Pandemie angestoßenen Veränderungen im Büroalltag zusammen. Im März 2020 hatte A1 mehr als 4.000 Mitarbeiter ins Homeoffice verlagert. Die

Rahmenbedingungen dafür wurden mittlerweile in einer Betriebsvereinbarung auf Basis der gesetzlichen Homeoffice-Regelungen verankert. Neue Kommunikationsformate wie zweiwöchentliche Vorstandsupdates und Daily Stand-ups hielten in die interne Kommunikation Einzug. E-Learning-Tools wurden ausgebaut und alle Mitarbeiter mit Diensthandy, Dienstlaptop sowie ab Juli 40-Mbit-Gratisinternet ausgestattet. Mit „Homeoffice based“, „Office mix“ und „Office based“ stehen Mitarbeitern drei Modelle zur Auswahl.

Zumindest an einem Tag pro Woche sollte vom Büro aus gearbeitet werden, um das Team aufrechtzuerhalten. Marktforscher Martin Mayr von Integral hat im März 2021 Personalabteilungen in 315 Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern befragt und bestätigt einen breiten Wandel: Demnach war vor Corona in 31 Prozent der Firmen Homeoffice möglich, aktuell seien es 78 Prozent. Allerdings sagen nur 43 Prozent, das werde auch nach Corona noch möglich sein. Während 39 Prozent höhere und nur 13 Prozent niedrigere Arbeitszufriedenheit im Homeoffice konstatieren, ist die Sicht auf die Produktivität geteilt: 23 Prozent sehen da eine Verbesserung, 27 Prozent eine Verschlechterung.

FOTOS: ISTOCKPHOTO, BEIGESTELLT, LUKAS ILGNER, VIENNAMOITION KG, VERLAG



ORGANISATOREN. WU-Professoren Susanne Kalss (l.) und Werner H. Hoffmann (r.).

Gipfeltreffen der Aufsichtsräte

Aufsichtsratstag an der WU mit einer Reihe von Spitzenreferenten am 5. Juli.

Neben seiner Kontrollfunktion nimmt der Aufsichtsrat heute auch eine wichtige Beraterrolle ein, insbesondere was die strategische Ausrichtung eines Unternehmens betrifft. Am 5. Juli laden die WU-Professoren Susanne Kalss, Leiterin des Instituts für Unternehmensrecht, und Werner H. Hoffmann, Leiter des Instituts für Strategisches Management, als Initiatoren und Organisatoren zum elften Österreichischen Aufsichtsratstag an die Wirtschaftsuniversität, um bei

dieser Fachveranstaltungen die Lehren und neuen Herausforderungen der Zeit mit und nach Corona zu diskutieren. Als Topvortragende konnten die Organisatoren unter anderem Ex-Bundeskanzler und Strabag-Aufsichtsratschef Alfred Gusenbauer, Post-Vorstandsvorsitzenden Georg Pözl sowie Herbert Ortner, Vorstand der B&C Privatstiftung und Mitglied mehrerer Aufsichtsräte, gewinnen.

Info/Anmeldung: aufsichtsratstag.at

Der Djokovic-



VERTRAG MIT DER NUMMER EINS.
Der neue Raiffeisen-Marketing-Chef Christoph Kullnig (l.) mit der Nummer eins des Herrentennis in Monaco. Im Hintergrund unser Autor.

Deal

Der Wiener Wirtschaftsanwalt ROBIN LUMSDEN hat zwei Jahre für den TREND von seinen Studien an der US-Eliteuni Stanford berichtet. Seine Kontakte haben ihm nun ermöglicht, einen Vertrag zwischen der Raiffeisen Bank International und Tennisstar NOVAK DJOKOVIC zu arrangieren. Ein Blick hinter die großen Sportkulissen.

BEI DER UNTERZEICHNUNG IN MONTE CARLO

war natürlich der neue Marketing-Chef der RBI, Christoph Kullnig, dabei. Er ist ein langjähriger Freund von mir, verbunden durch die Studien- und Militärzeit, ein Extremsportler, der sogar beim Triathlon in Hawaii am Start war, wie ich einst Bundesheer-Offizier und studierter Jurist. Die letzten Jahre war er als Vice President und Marketingchef des digitalen Unternehmens Runtastic sehr erfolgreich. Er hat mich, ebenso wie der Gründer von Runtastic, Florian Gschwandter, in Stanford am Campus besucht.

Dort habe ich in einer Sports-Management-Klasse, in der die größten US-Sportmanager und Eigentümer diverser Profiteams ihre Erfahrungen teilen, gelernt, dass auch Sport-Sponsoring-Deals „datengetrieben“ entschieden werden müssen. Das deckt sich mit Kullnigs Credo: Bei Performance auf Datenbasis geht es um Outcome, und nicht um Output oder Input.

Es ist ihm wichtig, zuerst Ziele zu definieren und dann den auf Daten und folgender Planung basierenden Weg inklusive regelmäßiger Erfolgskontrolle zu finden. „Man kann zwar nur bestenfalls 80 Prozent seiner Marketingmaßnahmen

VON
ROBIN LUMSDEN

DER AUTOR.

Robin Lumsden ist Wirtschaftsanwalt in Wien, New York und Washington. Die vergangenen zwei Jahre verbrachte er an der US-Eliteuniversität Stanford. Seine Arbeit als Anwalt und die dort gewonnenen Erfahrungen verarbeitet er jetzt in seiner neuen Kolumne.

wirklich messen, also präzise vorplanen und erfassen, aber das ist besser, als nur 50 Prozent aus der Hüfte geschossen zu erreichen.“ Damit werde Marketing besonders effizient und effektiv, die erfolgreiche Umsetzung dieses Prinzips hat Kullnig bereits bei Runtastic bewiesen. Das österreichische Unternehmen, das auf die Entwicklung von Soft- und Hardwareprodukten im Bereich Fitness spezialisiert ist, hat sich auf einem besonders umkämpften internationalen Markt bestens etabliert.

Kullnig hat einem meiner Stanford-Professoren einmal sein ihm wichtiges teamorientiertes Führungsprinzip erläutert: „Together everyone achieves more“. Mit diesen Führungsgrundsätzen seien auch Values aufzubauen, das hat er in verschiedenen Rahmenmodellen (Bundesheer, Konzern, Start-up) und in verschiedenen Kulturkreisen (Österreich, Deutschland, Schweden) schon vor Raiffeisen gelernt.

SEINE ERFAHRUNGEN als Sportmanager wird Kullnig nun weiter bei der Raiffeisen Bank International einbringen können, wo er dem höchst erfolgreichen Marketingchef Leodegar Pruschak (unter anderem „Erfinder“ von Hermann Maier



und Marcel Hirscher als Raiffeisen-Markenbotschafter) folgt.

Den serbischstämmigen Tennisstar als zentralen internationalen Werbeträger zu verpflichten, war neben einer emotionalen (Raiffeisen unterstützt den Tennissport seit Langem) auch eine sehr rationale, eben auf Basis von Daten und Imagewerten getroffene Entscheidung. Eine solide Datengrundlage gilt als absolutes Muss, um eine Zusammenarbeit in dieser Größenordnung seriös bewerten zu können. Kullnig bei der Vorstellung der neuen Zusammenarbeit mit dem neuen Markenbotschafter: „Novak und die RBI passen perfekt zusammen. Niemand wird zur Nummer eins geboren. Der Weg dorthin ist mit viel Einsatz und Hingabe verbunden.“ Die Kooperation startet in Zentral- und Osteuropa mit einem TV-Spot, begleitet von Plakaten, Inseraten und Online- sowie Social-Media-Aktionen. Allgemeine Botschaft: Ob Bälle, Hemden, Obst, oder eben die Bank – für Novak Djokovic zählt immer nur das Beste.

Die RBI wird auch die kürzlich gegründete Tennisakademie von Djokovic in Belgrad unterstützen. Die Laufzeit der Kooperation beträgt drei Jahre. Neben der allgemeinen Unterstützung der Akademie wird Raiffeisen jungen Spielern die Teilnahme an wichtigen Jugendturnieren ermöglichen. Neben Auftritten in Werbespots wird Djokovic auch an ausgewählten Veranstaltungen des RBI-Konzerns teilnehmen.

NEBEN DIESER STRATEGISCH begründeten Übereinstimmung war auch die menschliche Kompo-

SERVICE-WINNER.

Christoph Kullnig leitet nun die Marketing-Agenden bei Raiffeisen. Wie Lumsden ist er auch ein begeisterter Sportler. Der gerade mit Djokovic unterzeichnete Vertrag läuft vorerst drei Jahre.



DIE INTERAKTIVE KOLUMNE.

Scannen Sie diesen Code mit dem QR-Code-Reader Ihres Handys ein, beantworten Sie Robin Lumsdens Frage und geben Sie einen Kommentar dazu ab. Oder schreiben Sie dem Autor unter: redaktion@trend.at

nente beim Kontakt zum Tennisstar und seinem Management sehr wichtig. Kullnig und ich verbrachten vor der Unterzeichnung in Monte Carlo bei Djokovic eine sehr lehrreiche Woche.

Jeden Tag spulte Novak diszipliniert seine Routinen ab – zwei Stunden Stretching oder Mobilisierung, weitere zwei Stunden mit Bändern und gezielten kleinen Kraftübungen, dann je nach Bedarf mehrere Stunden Tennis. Das „Eis“ war dann spätestens am zweiten Tag bei gemeinsamen Konditionseinheiten mit diesem Star gebrochen. Mein Eindruck war, dass Novak es genoss, auch einmal mit ehemaligen Sportlern einen Deal zu machen, und nicht nur mit Managern im Anzug.

Es war mir jedenfalls eine große Ehre, eine Werbepartnerschaft zwischen einer österreichischen, sehr stark international ausgerichteten, Bank und einem der derzeit global „wertvollsten“ Sportler arrangieren zu dürfen. Und ich hatte Gelegenheit, neben meinem Know-how als Wirtschaftsanwalt auch wieder einmal meine Tennisvergangenheit einzusetzen – für einen Deal zwischen einem Unternehmen, das mich vor 24 Jahren als Sportler direkt gesponsert hatte, und der momentan Nummer eins im Tennissport, Novak Djokovic. **T**

Werbedeals im Sport sind heutzutage daten-, und nicht emotionsgetrieben. **||**

Von einem Rand- und Nischenthema rückt **NACHHALTIGKEIT** nicht zuletzt durch neue Regularien zum Klimaschutz **INS ZENTRUM VON UNTERNEHMENSSTRATEGIEN** und durchdringt alle Unternehmensbereiche.

Strategien für Megatrend Nachhaltigkeit



Wer bietet mehr? Einander mit möglichst ambitionierten Reduktionszielen für CO₂-Emissionen und dem Tempo ihrer Erreichung zu überbieten, zählte in den letzten Monaten zu den Lieblingssportarten heimischer und insbesondere europäischer Politiker. Das Resultat ihrer Bemühungen ist beträchtlich: Die EU einigte sich letztlich auf das Ziel, Treibhausgasemissionen bis 2040 gegenüber 1990 um mindestens 55 Prozent zu senken. Das Europäische Parlament hatte minus 60 Prozent gefordert. Auch das übergeordnete Ziel, bis 2050 ein klimaneutrales Europa zu schaffen, wird damit so wohl verankert.

Österreich will da wieder einmal vorgehen und Klimaneutralität bis 2040 erreichen. Es gab die erwartbaren Reaktionen: Während die Industrie das Ziel als ehrgeizig und ambitioniert bezeichnet und Unterstützung für Unternehmen bei den notwendigen Umstellungen einfordert, geht es Organisationen wie Greenpeace oder WWF natürlich noch immer nicht weit genug. Fakt ist jedenfalls: Jetzt wird es richtig ernst in Sachen Klimaschutz.

Darauf sollten sich vor allem die Unternehmen dringend einstellen, meint der Strategieberater Martin Unger. Die vorläufig wolkig formulierten Ziele werden nämlich über die Transmissionsriemen diverser Regularien ganz konkrete Auswirkungen auf die Wirtschaft haben. Unger leitet im Prüfungs- und Beratungsunternehmen EY die unter EY-Parthenon firmierende Strategieberatung. Dazu kam kürzlich eine weitere Leitungsfunktion: Unger steht auch an der Spitze von EYCarbon. Diese neu formierte Einheit vereint das gesamte Leistungsportfolio von EY rund um die Themen Dekarbonisierung, Klimaneutralität und Nachhaltigkeit unter einem Dach. Rund 50 spezialisierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können alle Aspekte dazu, von Strategie- über Steuer- und Rechtsberatung bis zu Technologie und Supply Chain, abdecken.

EY bündelt damit die jahrelange Erfahrung im Bereich Nachhaltigkeit, beispielsweise bei der Beratung für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten, die künftig auch von mittelständischen Unternehmen eingefordert werden. „Die Sensitivität für das Thema



„Nachhaltigkeit ist absolute Chefsache und gehört nicht mehr länger auf Abteilungs- oder Projektebene.“

MARTIN UNGER, EY
LEITER EY-PARTHENON UND
EYCARBON

in der gesamten Gesellschaft ist hoch, nicht nur bei den Jungen auf den Klimademonstrationen. Auch Finanzmärkte und Börse springen jetzt darauf an“, sagt Unger. Das habe, so der Experte, etwa schon dazu geführt, dass einige Ölk Aktien unter Buchwert notieren, während etwa beim heimischen Energieerzeuger Verbund mit seiner Fokussierung auf erneuerbare Energiequellen die Kurse steigen.

„Green Finance“ ist auch bei Bankfinanzierungen kein Schlagwort mehr, sondern hat etwa konkrete Auswirkungen auf Regeln für die Kreditvergabe. So wird die Erste Group aus der Kohlefinanzierung aussteigen. Nicht zuletzt bräuchten Unternehmen glaubwürdige Initiativen und Veränderungen in Richtung Nachhaltigkeit auch, um die jungen Toptalente für sich zu gewinnen und zu halten. „Alle Stakeholder gehen in diese Richtung: Konsumenten, Mitarbeiter, Analysten, Börse. Deshalb

ist Nachhaltigkeit ein so umfassender Trend“, fasst Unger zusammen, um noch einmal eindringlich seine wichtigste Botschaft an die Unternehmen zu wiederholen: „Nachhaltigkeit ist kein vorübergehender Modetrend, sondern ein Megatrend. So wie die Digitalisierung.“

ZENTRALES ELEMENT. Daher dürfe dieser Themenbereich auch in den Unternehmen nicht am Rande stehen, sondern gehöre ins Zentrum. „Nachhaltigkeit ist zentraler Teil des strategischen Managements und gehört auf die CEO-Agenda. Das ist Chefsache und kann nicht an eine Abteilung ausgelagert oder durch einzelne Projekte abgedeckt werden“, sagt Unger. Er warnt sogar davor, weiter auf isolierte Nachhaltigkeitsprojekte ohne Einbindung in eine Gesamtstrategie zu setzen, weil das von einer immer kritischeren Öffentlichkeit auch als Etikettenschwindel oder Greenwashing wahrgenommen werden könnte.

Das, so zeigt eine aktuelle EY-Umfrage bei Österreichs Topunternehmen, wurde grundsätzlich schon verstanden: 63 Prozent bezeichnen darin Nachhaltigkeit als integrierten Bestandteil ihrer Strategie. Unger freut der hohe Bewusstseitsgrad, aber er warnt: „Unternehmen überschätzen sich da oft. Es ist ihnen nicht klar, wie vielseitige strategische Elemente es dafür braucht. Unserer Erfahrung nach handelt es sich meist um keine vollständige Dimension, sondern um Teilaspekte.“

Um Geschäftsmodelle vollumfänglich nachhaltig auszulegen, müssten sich Unternehmen nämlich darüber klar ▶

EYCARBON

Nachhaltigkeit unter einem Dach

➔ Die Nachhaltigkeitsberatung EYCarbon vereint alle Services von EY rund um Nachhaltigkeit unter einem Dach und bietet laufend Einblicke, Studien und Events rund um Dekarbonisierung und Klimawandel für österreichische Unternehmen.

www.ey-carbon.at

UNTERNEHMENS- STRATEGIEN

Pioniere in Sachen Nachhaltigkeit als StrategietHEMA

ZOTTER. Als Mitinitiator des „Blumauer Manifests“ zum nachhaltigen Wirtschaften zählt Firmengründer Josef Zotter zu den heimischen Nachhaltigkeitspionieren und ist Träger einer ganzen Reihe von Umwelt- und Nachhaltigkeitsauszeichnungen. Seit Langem verwendet der Schokoladenerzeuger ausschließlich fair gehandelte Biorohstoffe. „Bio + Fair + Green“ lautet der Zotter-Claim. Die Produktion erfolgt nur mit Ökostrom, 60 Prozent der Energie sind Eigenerzeugung aus Sonnenenergie und Erdwärme.

VERBUND. 1994 erstellte Verbund als eines der ersten Unternehmen überhaupt einen Umweltbericht, seit 2002 gibt es Nachhaltigkeitsberichte. Nachhaltigkeit ist als der Kern der gesamten Marke definiert und geht weit über die Stromerzeugung aus erneuerbaren Quellen hinaus.

ERSTE GROUP. Die Erste Group erklärte soeben ESG (Environmental-, Social- und Governance-Kriterien) zu einem ihrer strategischen Schwerpunkte. Mit „Responsible Finance Policy“ wurden auch Kreditvergabe-regeln danach ausgerichtet. So wird die Erste Group bis 2030 aus der Kohlefinanzierung aussteigen.

VIG. Versicherer Vienna Insurance Group verankert im Zielsystem neben finanziellen Kennzahlen auch ESG-bezogene Ziele zu Gesellschaft, Kunden, Mitarbeitern.



PATAGONIA positioniert sich in der Outdoor-Branche bewusst als Spitzenreiter bei Nachhaltigkeit und rät in Inseraten schon mal zur Reparatur einer Jacke statt des Kaufs eines neuen Teils.

► werden, welche Regularien für sie in welcher zeitlichen Dimension relevant sind, dies mit anderen relevanten Trends in ihrer Branche abgleichen sowie Auswirkungen auf CO₂-Footprint und andere KPIs (Key Performance Indicators) für Nachhaltigkeit messen und steuern können.



BERND SPALT,
CEO Erste Group: „Haben uns für ein Zeitalter vorbereitet, in dem Umweltschutz, Soziales und die ordnungsgemäße Unternehmensführung tragende strategische Schwerpunkte sein werden.“

Das bedeutet, die gesamte Wertschöpfung neu zu denken, von der Produktentwicklung über Rohstoffe, Produktion, Ressourcen- und Energieeinsatz, Logistik bis zu Kreislauf- und Abfallwirtschaft, und all das strategisch zu integrieren. Geschäftsmodelle, die darauf beruhen, alle drei, vier Jahre das Handy wegen neuer Programme wechseln zu müssen, seien in diesem Lichte wohl zu hinterfragen, meint Unger. Dass Ikea nun auch Möbel zur Miete anbietet, sei hingegen Beispiel für die nachhaltigere Gestaltung eines Geschäftsmodells.

Zu beantworten ist natürlich auch die Frage des strategischen Anspruchsniveaus bei dem Thema: Geht es nur darum, die Regularien zu erfüllen, oder kann man sich über Nachhaltigkeit vom Wettbewerb differenzieren und „Best in Class“ werden? „Diese Diskussionen sind in der Strategiearbeit zu führen“, sagt Unger dazu, „denn neben der Erfüllung des Pflicht-

programms gibt es viele Möglichkeiten.“ Prioritäten zu setzen lohne sich etwa in Bereichen mit hohem Impact, die sich schnell rechnen, wie Gebäudesanierung und Ressourcenoptimierung.

UMFASSENDE ANSATZ. Klar ist aber auch, dass künftig alle drei Dimensionen der Nachhaltigkeit – ökonomisch, ökologisch und sozial-gesellschaftlich – nicht nur in Form der Nachhaltigkeitsberichterstattung im Reporting abgebildet werden, sondern auch im Zielsystem und damit im Vergütungssystem der Mitarbeiter. Das steht, wie die EY-Studie zeigte, bei immerhin 30 Prozent der befragten Unternehmen bereits in den nächsten zwei Jahren konkret am Programm. „Nachhaltigkeit wird nicht mehr qualitativ betrachtet, sondern quantitativ“, erklärt Unger, „neben der kulturellen Dimension von Unternehmenskultur und Kommunikation geht es dabei jetzt um Zahlen und Daten.“

Apropos zahlen: Gratis sind die hehren Klimaziele natürlich nicht zu erreichen. Unger fordert daher Unterstützung für Unternehmen bei der Transformation, weil sonst Abwanderung aus der EU drohe, was die globale Situation nicht verbessern, sondern verschlechtern würde. „Wichtig wäre auch ein weltweit einheitlicher CO₂-Preis, nicht nur ein europäischer oder österreichischer“, wünscht sich der Berater. **T**

/ BusinessCLASS /

Family und Business

Die Vereinbarkeit von Karriere und Familie am eigenen Beispiel:
Es ist leider für alles ein Preis zu zahlen – manchmal ein hoher.

DER APRIL 1975 wird mir ewig in Erinnerung bleiben. Nach einem wilden Skiurlaub mit meiner Freundin und einigen Burschen meines Alters in Kitzbühel überrascht sie mich nach acht Wochen mit der Nachricht: „Ich bin schwanger!“

Ich wusste gar nicht, wie mir geschieht mit meinen knapp 19 Jahren. Ich war im zweiten Semester meines Wirtschaftsstudiums und lebte nach wie vor bei meinen Eltern. Aber es gab für mich gar nicht viel zu überlegen: Meine Freundin ist ohnehin die Frau, mit der ich mein Leben verbringen will, von zuhause weg will ich auch, und möglichst schnell selbstständig werden ist die Vision, die in mir schlummert und ganz plötzlich zum Leben erwacht.

Meine Freundin ist sich zunächst nicht so sicher, ob sie ihr Leben mit mir verbringen will. Nach einigen alkoholischen Eskapaden will sie sich eigentlich von mir trennen. Es erfordert schon einige Überredungskünste meinerseits, um hier die Zustimmung zu einem zukünftigen Familienleben zu bekommen. Und mir ist von diesem Zeitpunkt klar, dass ich große Verantwortung übernommen habe.

Am 10. 11. 1975 ist es soweit: Meine Tochter kommt zur Welt. Ich bin ein richtig stolzer junger Vater. Ich verbringe neben meinem Studium sehr viel Zeit mit meiner jungen Familie. Ich spiele viel mit ihr, helfe ihr, gehen zu lernen, lese jeden Abend Geschichten vor, ich sehe also meine Tochter Heidi aufwachsen.

1976 heiraten wir, und im Oktober 1978 schließe ich mein Studium nach acht Semestern ab und beginne meine Karriere als Unternehmensberater. Plötzlich bekommt mein Leben einen ganz neuen Rhythmus: Sonntagnachmittag geht es ab Richtung Flughafen, und erst am Freitag Abend kehre ich nach Hause zurück. Das hat natürlich große Auswirkungen auf unser Familienleben, denn es reduziert sich auf das Wochenende. Es kommt noch schlimmer: Bereits im Jänner 1979 werde ich für sechs Monate auf Projekte in die USA und nach Mexiko geschickt. In dieser Zeit bin ich nur wenige Tag zu Hause, und das Familienleben kommt bis auf intensiven Briefverkehr völlig zum Erliegen.

Ich selbst erlebe diese „Trennung“ mit gemischten Gefühlen: Einerseits bin ich fasziniert von der „Neuen Welt“, andererseits fehlt mir meine Familie natürlich sehr. Wie meine Tochter diese Trennung verkraftet, darüber verliere ich keinen Gedanken: Denn jedes Mal, wenn ich nach Hause komme, fällt sie mir glücklich in die Arme. Nach einem halben

Jahr arbeite ich wieder in Europa und bin somit zumindest jedes Wochenende bei der Familie. Bald darauf kommen unser Sohn und 1984 unsere zweite Tochter, Veronika, zur Welt.

Ab 1985 bin ich selbstständig, was die Situation nicht verbessert, sondern sogar noch verschlimmert, denn nun beginnt ein Hochseilakt ohne Netz: der Überlebenskampf am freien Markt. Diese neue Situation nimmt meine gesamte Konzentration in Anspruch. Auch am Wochenende bin ich oft geistesabwesend und denke darüber nach, wie ich Firmenprobleme lösen kann. Oft fragen mich meine Kinder: „Papa, spielst du mit uns?“ Und oft hören sie den Satz: „Es tut mir leid, aber ich muss noch arbeiten!“ Der Hochseilakt ohne Netz gelingt ohne Absturz. 2001 verkaufe ich die Firma, um bald darauf eine weitere zu gründen.

AB 2012 WIRD mir eine Rechnung präsentiert, von deren Existenz ich gar nichts wusste. Im Zuge des Ablebens meines Schwiegersohnes bricht meine älteste Tochter den Kontakt mit mir ab und wirft mir vor, ich hätte sie mit drei Jahren „verlassen“. Ich bin wie vom Schlag gerührt und beginne, zu argumentieren, dass ich doch „nur“ arbeiten war, etc.

Einige Jahre später geht dann mein Sohn mit mir hart ins Gericht: Ich hätte nie Zeit für ihn gehabt, immer habe ich nur die Firma und das Geld im Sinn, und mich hätte nichts anderes wirklich interessiert. Und wieder bin ich wie vom Schlag gerührt und beginne, zu argumentieren, was jedoch auf kein Verständnis stößt.

Und so bin ich gezwungen, für mich zu überlegen, ob es das alles wert war – die vielen Kilometer, die viele Zeit und die vielen Meetings. Zunächst gebe ich meinen beiden Kindern recht und beginne, mir vorzustellen, was denn die Alternative gewesen wäre: ein Acht-Stunden-Job irgendwo, der mich sicherlich nicht glücklich gemacht hätte und mit dem ich wahrscheinlich auch nicht der lustige Papa gewesen wäre, der sich Stunden um Stunden mit seinen Kindern beschäftigt.

Nach und nach setzt sich bei mir die Einsicht durch, dass für alles ein Preis zu zahlen ist. Und je erfüllender die Karriere auf der einen Seite – desto höher ist der Preis auf einer anderen. **T**



ALOIS CZYPIN,
Consulter mit dem Schwerpunkt Produktivität, teilt in der trend-Serie „BusinessCLASS“ seine Erfahrungen. Sie können daraus schlauer werden!

„Papa, spielst Du mit uns?“ – „Es tut mir leid, ich muss noch arbeiten.“

Müllendorf, Samstag, 20:15 Uhr:

Hermann Braun **SIEHT NICHT FERN!**

Er druckt gerade mit seinen Kollegen Ihren Katalog.
Damit er garantiert pünktlich zum Einsatz kommt.

Walstead Leykam Druck – größtes Druckunternehmen Österreichs und Mitglied der Walstead-Gruppe, dem führenden unabhängigen Druckkonzern Europas – nimmt im Konzern eine zentrale Rolle für die D-A-CH-Region und die CEE-Staaten ein.

Im Herzen Europas produzieren wir auf 22 Rollenoffset-Maschinen Ihre Flugblätter, Magazine und Beilagen in höchster Qualität. Kompetente Serviceleistungen und absolute Terminalsicherheit sind dabei für uns selbstverständlich.

Unser Team lädt auch Sie ein:

**LET'S PRINT YOUR
COMMUNICATION TOOL.**



/CASE STUDY/

Vertrieb im „New Normal“

Wieso die Digitalisierung des B2B-Vertriebs für nachhaltigen Erfolg unerlässlich ist.

Digitalisierung im Vertrieb ist doch nur etwas für Apple & Co. Das funktioniert im B2B-Bereich nicht. Vor allem vor der Covid-19-Krise war diese Meinung in der Industrie weit verbreitet. Mittlerweile befinden sich jedoch viele Industrieunternehmen in der Situation, dass ihre historisch erfolgreichen Vertriebskanäle – gut abgestimmte Außen- und Innendienstleistungen – nicht mehr zum gewünschten Erfolg führen.

Das liegt vor allem daran, dass sich Kundenanforderungen in den letzten Jahren massiv verändert haben. Auch im B2B-Bereich ist das Käuferlebnis mittlerweile der entscheidende Faktor, und der Großteil der „neuen“ Einkäufergeneration tätigt Regelbestellungen inzwischen lieber online. B2B-Unternehmen, die diese Erkenntnisse verinnerlicht und mit digitalen Möglichkeiten kombiniert haben, verbessern bereits heute auch in vermeintlich traditionellen Branchen sehr erfolgreich Customer Experience und Effizienz.

So hat beispielsweise Würth, ein globaler Montage- und Befestigungsmaterial-Großhändler, vor geraumer Zeit seinen Kundenkontakt von ausschließlich persönlich auf hauptsächlich online umgestellt. Das Ergebnis sind kürzere, aber dafür regelmäßige Touchpoints. Auch Preisverhandlungen dauern nach Einschätzung des Unternehmens „nur noch halb so lange“.

Ein anderes Beispiel ist thyssenkrupp, wo eine eigene Einheit gegründet wurde, um digitale Vertriebstools, zum Beispiel personalisierte LinkedIn-Kampagnen zur Kundenidentifizierung, für die unterschiedlichen Geschäftsbereiche von Großanlagen bis zu einfachen Komponenten, zu etablieren.

Das sind gute Beispiele für Unternehmen, die frühzeitig auf die veränderten Umstände reagiert haben. Viele andere wissen derzeit aber nicht genau, wie gut sie digital aufgestellt sind, und beschäftigen sich mit grundlegenden Fragen wie „Bin ich nah genug am Kunden?“ oder „Wie kann ich Digitalisierung nutzen, um Kunden besser anzusprechen?“

„B2B-Firmen ohne digitalen Vertrieb mit Kundenfokus sind nicht zukunftsfähig.“

In unseren Industrieprojekten sehen wir uns deshalb neben der Customer Journey immer auch die organisatorischen Strukturen sowie die IT- und Systemlandschaft an. Ein Benchmarking gegen Industrie-Best-Practices bildet die Basis, um gemeinsam eine Roadmap mit konkreten Initiativen zu definieren. Ziel der meisten Projekte sind dabei neben einer besseren Customer Experience vor allem reduzierte Vertriebsgemein-(SG&A-)Kosten und höhere Umsätze durch gezielte Vertriebs- und Marketingmaßnahmen.

Beispielsweise haben wir mit einem Kunden eine Onlineplattform zur weitgehend automatischen Bearbeitung von Kleinkundenanfragen entwickelt. Zusammen mit der Optimierung von internen Anfrageprozessen spart das Ressourcen. Bereits im ersten Jahr wurden die SG&A-Kosten signifikant reduziert. Neben der Effizienzsteigerung stand auch die Kundenzufriedenheit durch schnellere Durchlaufzeiten oder 24/7 verfügbare Statusmeldungen im Mittelpunkt, um Churn nachhaltig zu reduzieren.

Ein anderes Beispiel ist ein Werkzeughersteller, mit dem wir durch datengetriebene Analysen von Cross-Selling-Pfaden Umsatzpotenziale erschlossen haben. Ein Algorithmus gleicht den aktuellen Warenkorb mit einem vorher definierten, idealen Soll-Warenkorb automatisch ab und zeigt dem Vertriebsmitarbeiter Abweichungen an, damit dieser dann aktiv werden kann. Dadurch haben wir die durchschnittliche Auftragsgröße im ersten halben Jahr bereits um sieben Prozent erhöht.

Wie diese Beispiele zeigen, können digitale Vertriebsansätze für Unternehmen sehr unterschiedlich sein. Fest steht jedoch, dass B2B-Firmen jetzt handeln sollten, um ihren Vertrieb zukunftssicher aufzustellen. Mehr denn je gilt es, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, um auf neue Kundenanforderungen zu reagieren. Denn wie es Peter Drucker schon sagte: „Die größte Gefahr in turbulenten Zeiten ist nicht die Turbulenz, sondern nach der Logik von gestern zu handeln.“



OTHMAR SCHWARZ ist Partner der globalen Strategieberatung Simon-Kucher & Partners. Er ist Experte für Strategie, Vertriebs- und Preismanagementthemen und verantwortlich für das Industrie- und Technologiegeschäft in Österreich.



CHRISTOPH FRANKE ist Director bei Simon-Kucher & Partners. Sein Fokus liegt auf der Entwicklung von Wachstumsstrategien sowie auf Vertriebs- und Preisoptimierungen in B2B-Industrien.

Mehr spannende Case Studies und Wege zu einem erfolgreich digitalisierten B2B-Vertrieb finden Sie auf „TopLine 2021“, unserer internationalen Flagship-Konferenz. Informieren Sie sich jetzt: topline2021.com

Zum 100. Geburtstag würdigt
das Leopold Museum den
Bildhauer und Zeichner

JOSEF PILLHOFER und inszeniert sein Œuvre als „große Oper“.

FORMALE KLARHEIT. Eine seiner beeindruckendsten und größten Metallarbeiten, die Skulptur „Raumentfaltung“, 1956/2008, stolze zwölf mal neun Meter, steht vor Herberts Liaunigs Museum in Neuhaus/Suha. Jetzt widmet das Leopold Museum Josef Pillhofer erstmals eine umfassende Schau und setzt das Œuvre des 2010 verstorbenen Künstlers in Dialog mit moderner Bildhauergeschichte und Werken von Aristide Maillol bis hin zu Giacometti, Picasso und Rodin. Allesamt Bildhauer, die Pillhofer sehr schätzte, wie Hans-Peter Wipplinger, Chef des Leopold Museums erklärt. Pillhofers künstlerisches Arbeiten erstreckte sich über mehr als ein halbes Jahrhundert und setzte mit seiner Zeit an der Grazer Kunstgewerbeschule ein, worauf das Studium an der Akademie der bildenden Künste in Wien bei Fritz Wotruba folgte. „Dass er 1950 nach Paris übersiedelte, wo er sich u. a. mit Constantin Brâncuși und Alberto Giacometti anfreundete, blieb nicht ohne Einfluss auf seine Formensprache“, erklärt Wipplinger, der in der Ausstellung sowohl den an der Natur orientierten, gegenständlichen wie den in die Abstraktion strebenden Bildhauer zeigt, der als erster abstrakter Plastiker Österreichs gilt. Zu sehen sind 190 Arbeiten seines konzeptuell wie handwerklich komplexen Schaffens bis hin zu seinen expressiven Zeichnungen. „Die Skulptur führt in Österreich ein Schatten-dasein, und das muss man korrigieren“, betont Wipplinger, der Pillhofers Werk als „große Oper“ klassisch, edel und ganz in Schwarz präsentiert. „Eine Farbe, die Holz wie Stein gut zur Geltung bringt“, wie der Kunsthistoriker zum Aufbau der tonnenschweren Schau ausführte: „Ein meditatives Erlebnis wie eine sinnlich-lustvoll zu betrachtende Ausstellung, bei der man 100 Jahre Kunstgeschichte im Segment der Bildhauerei nachvollziehen kann.“ Leopold Museum: „Josef Pillhofer. Im Dialog mit Cézanne, Giacometti, Picasso, Rodin...“, 18. 6. bis 10. 10. Auch die Neue Galerie Graz widmet dem Bildhauer ab 2. Juli eine Ausstellung.

JOSEF PILLHOFER.
Der Bildhauer in seinem
Atelier in der Böcklin-
straße, 1952.
Rechts: die Skulptur
„Radfahrerin“, 1951.



EIN SINNLICHES ERLEBNIS

KNAPPS LISTE

Was Sie demnächst
nicht versäumen sollten.

FREITAG, 11. 6. Humorbogen: In der Galerie Crone präsentiert Cartoonist **Tex Rubinowitz** seine neue Werkreihe „Tarnsätze und Stickstoffe“, für die er ausgemusterte Textilien zusammennäht und mit Sprüchen bestickt, bis 28. 8. Und im Theater im Park liefert **Michael Niavarani** mit der neuen Simpl-Revue „Krone der Erschöpfung“ eine humorvolle „Erholung in 12 Massagen“, 20 Uhr.

MONTAG, 14. 6. Im Kasino am Schwarzenbergplatz inszeniert Ruth Brauer-Kvam für die VOP Detlev Glanerts zeitgenössische Oper „**Leyla und Medjnun**“ nach einer Romeo-und-Julia-Story der arabischen Literatur, 20 Uhr.

MITTWOCH, 16. 6. Choreografin Marlene Monteiro Freitas weiß, wie man überwältigende Bühnenshows kreiert. Jetzt inszeniert sie für die Festwochen Albert Girauds Gedicht-Zyklus „**Pierrot lunaire**“ zur Musik von Arnold Schönberg. Am Pult des Klangforums Ingo Metzmacher, Halle E, 20 Uhr.

DONNERSTAG, 17. 6. Kunst auf 2.000 Quadratmetern im Haupthof des Museums-Quartiers, in der Ovalhalle und in der Arena21 präsentieren 40 Aussteller bei der **art austria**, bis 20. 6., 11 bis 19 Uhr.

FREITAG, 18. 6. Das vielschichtige Œuvre des deutschen Malers **Louis Corinth** steht im Zentrum einer Schau im Oberen Belvedere: „Das Leben, ein Fest!“, bis 3. 10.

FREITAG, 25. 6. Im IQW ist eine Reprise der unter die Haut gehenden Produktion „Tanz“ der Performancekünstlerin **Florentina Holzinger** zu erleben, 19.30 Uhr.

CLAUS PEYMANN ist zurück an der Josefstadt. Im Herbst inszeniert er in den Kammerspielen Ionescos „Der König stirbt“, bereits am 24. 6. liest er die 84-Jährige in der Josefstadt Thomas Bernhards „Holzfällen. Eine Erregung“, 19.30 Uhr.



ANNA MABO, „Notre Dame“ (Bader Molden Recordings). Das Cover stammt von Mabos Freund, dem Künstler Thomas Schrenk.

PLATTE DER WOCHE

Anna Mabo: mit Wortwitz durch den Alltag

SOUND-EPOS. Songwriterin, Dichterin, Theaterregisseurin - die 25-jährige Anna Mabo, Absolventin des Reinhardt-Seminars und Tochter des ehemaligen Kulturpolitikers Peter Marboe, hat viele Begabungen. Aktuell konzentriert sie sich mit ihrem Album „Notre Dame“ auf ihr musikalisches Talent und liefert ein Lo-Fi-Folk-Pop-Bekenntnis, das ganz im Zeichen des Wienerischen steht. Es ist mittlerweile Mabos zweites Album, und sie hat ihre Zugänge zum Geschichtenerzählen darauf verfeinert. Das heißt, Schmä, Abwegiges und dunkle Romantik greifen jetzt noch besser ineinander. Und kaum etwas ist schöner, als wenn ein Song inhaltlich und musikalisch grandios Haken schlägt. Beherrscht man diese Kunst, ist einiges möglich. Dann kann auch eine romantische Grundstimmung zum verkaterten Antisaußenbekenntnis mutieren und sich als Scheinidylle entpuppen oder dem fernen Jugendfreund ein schmerzhaft platonischer Liebesgruß geschickt werden. Musikalisch unterstützt wird Mabo übrigens von ihrer Begleitband Die Verzerrten, der u. a. ihr Förderer Ernst Molden und Musiker Thomas Pronai angehören. Toll!

Schmucke Auktion

DOROTHEUM. Dass sich ein Lucio Fontana nicht nur an der Wand, sondern auch am Armgelenk gut macht, davon kann man sich bei der Zeitgenossen-Auktion im Dorotheum (23. und 24. Juni) überzeugen. Da kommen - neben Arbeiten von Andy Warhol, Imi Knoebel oder Erwin Wurm - auch außergewöhnliche Schmuckstücke des italienischen Avantgardisten unter den Hammer, die in Zusammenarbeit mit der Mailänder Schmuckwerkstatt Montebello in limitierter Auflage entstanden. Tragbare Kunstobjekte wie der Ellisse-Armreif, 1967, Schätzwert: 15.000 bis 20.000 Euro (Bild).



Neue Kunstmesse

WIENER MARX HALLE. „Gerade jetzt, wo die Pandemie den internationalen Radius von Kunstmessen einschränkt, sind starke regionale Marktplätze zentral“, betont Renger van den Heuvel und hat mit der Spark ein neues Messeformat ins Leben gerufen, bei dem 56 Galerien in Solopräsentationen einen Mix aus etablierten und jungen Positionen zeigen. Martin Janda etwa präsentiert Nilbar Güres (Bild), die Galerie Meyer Kainer Heimo Zobernig. Vernissage: 24. 6., 12 bis 20 Uhr, bis 27. 6., 11 bis 19 Uhr.



Die Sonnenstrahlen verfälschen das Weiß“, merkt Heimo Zobernig vor dem Kubus an, den er 2003 als „Brücke“ über die Eingangshalle im Wiener mumok gestaltet hat.

Dass der Mann ein Perfektionist ist, der alles, was seine Kunst betrifft, gerne unter Kontrolle hat, zeigt sich schon beim Fototermin. Vor dem anschließenden Gespräch im noch gesperrten Café des Museums rückt Zobernig dann die Sitzgruppen in den Abständen dezent zurecht. Das Verständnis für Proportionen und Farbwirkungen sei eben immer im Kopf, erklärt er, und dass er einfach immer schon Räume um sich herum „im Kopf umgebaut“ habe.

A man with short hair and glasses, wearing a dark blue jacket, is shown in profile from the waist up. He is looking out of a large window. The background outside the window is bright and slightly blurred. The text '„KUNST MUSS GAR NICHTS“' is overlaid in large white letters across the middle of the image.

**„KUNST
MUSS
GAR
NICHTS“**

HEIMO ZOBERNIG, 63.

Präzise in der Umsetzung seiner Konzepte, nüchtern im Zugang zur Kunst – aber durchaus geschäftssinnig arbeitet der Künstler international mit gleich drei Galerien: der Wiener Galerie Meyer Kainer, der Galerie Nagel Draxler mit Räumen in Köln, Berlin und München sowie Bärbel Grässlin in Frankfurt.

Im kärntnerischen Mauthen geboren, studierte Zobernig Bühnenbild, ehe er an die Akademie der bildenden Künste wechselte, wo der 63-Jährige nun selber seit 2000 als Professor für Bildhauerei unterrichtet. Schon mit der ersten Einzelausstellung 1983 war sein Werk auf so ziemlich alle Medien verteilt, die sich künstlerisch beanspruchen lassen. Zobernig agiert wahlweise als Bildhauer, Maler oder Video-künstler, aber auch als Grafiker, Architekt oder Designer. Sein Werk ist von einer klaren Formensprache geprägt. Er hat nicht nur eine eigene Farbenlehre entwickelt, er schafft sich auch sonst sein eigenes Regelwerk, das Rahmenbedingungen von Kunst in Frage stellt. Das medienübergreifende Œuvre des Künstlers, der Österreich 2015 bei der Biennale di Venezia vertrat, ist auch international in allen wesentlichen

INTERVIEW: MICHAELA KNAPP

Sammlungen präsent. Die Arbeiten rangieren zwischen 20.000 und 150.000 Euro. Auf der Top-100-Liste des deutschen „Kunstkompass“ der weltweit renommiertesten Künstler belegt er aktuell Rang 85. Die Ausstellung im mumok (19. 6. bis 17. 10.) legt den Fokus auf Malerei. Das Projekt knüpft dabei an die mumok-Retrospektive des Künstlers 2002 an und setzt die Chronologie mit seither entstandenen Arbeiten fort. Wie gewohnt entwickelt Zobernig das Display der Ausstellung selbst. Eine bloße „Best-of-Bilderschau“ ist daher nicht zu erwarten.

TREND: Sie haben bereits viele große Schauen gestaltet, was ist das Besondere an dieser abseits des Malerei-Schwerpunkts? **HEIMO ZOBERNIG:** Es ist jedes Mal wieder eine Überraschung, wie stark der Raum auf das wirkt, was ich mache, und wie stark das, was ich mache, den Raum verändert. Der Raum im mumok ist eine große Halle, die keine Struktur hat. Die bringe ich erst hinein. Ich möchte einen Erlebnisraum erzeugen, der immer wieder etwas Neues sichtbar macht, Zugänge schafft oder verstellt, sodass sich jede Blickachse von der vorangegangen unterscheidet.

Wodurch? In erster Linie durch die Werke. Die Werke sind die Architektur. Die Architektur wird zum Werk. Das geht ineinander: Die Bilder werden zu Wänden, Sockel zu Skulpturen, malerische Aspekte sind präsent.

Welche Rolle spielt bei solch konkreten Konzepten dann noch ein Kurator?

Ohne ein Gegenüber komme ich zu nichts. Der Kurator, die Kuratorin ist nicht nur Koordinatorin, sondern auch Diskussionspartner. Aus den Gesprächen in der Vorbereitung haben sich etwa die Stationen herauskristallisiert, die für die letzten 20 Jahre in meiner Arbeit von Bedeutung sind.

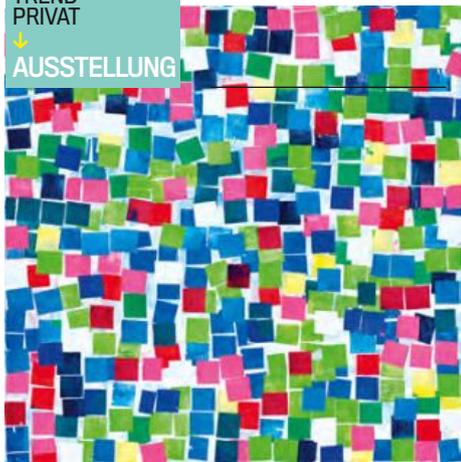
Wie schwer ist es, sich seiner eigenen Biografie zu stellen? Es ist manchmal unangenehm, zu sehen, ob das, was man nun sieht, das ist, was man werden wollte. Das kann auch eine schmerzliche Erfahrung sein. Das wechselt bei mir aber mit der Stimmung. Am Abend kann es enttäuschend sein, und am Morgen passt dann wieder alles.

Malerei ist nur ein Teil Ihrer medienübergreifenden Kunst. Aktuell sind Sie sehr präsent bei der Spark-Messe wie bei der MAK-Biennale. Woher nehmen Sie jeweils die Inspiration? Das ist mir selber oft auch ein Rätsel. Es kommt eine neue Aufgabe, und ich denke, ich muss bei null anfangen. Das ist aber dann doch nicht so. Es gibt eine Geschichte, auf die ich mich verlassen kann. In vielen meiner Arbeiten sind ja schon andere Arbeiten angelegt. Es geht dann darum, wo ist Kontinuität und wo ist Abweichung interessant.

Viele Ihre Arbeiten sind auch auf spezifische Kontexte hin entwickelt. Welcher Prozess geht da voran? In erster Linie ist es das, was mein Körper macht – was ich sammle und mir denke und erinnere und vorstelle. Das Verständnis für Proportionen und Farbwirkungen ist ▶

Intellektuell wie sinnlich sind seine Arbeiten auch am internationalen Markt höchst erfolgreich. Im Vorfeld seiner Ausstellung im Museum moderner Kunst sprach der trend mit HEIMO ZOBERNIG über Karriere, Kunstmarkt und seine Studenten.

Heimo Zobernig
Weißer Kubus
2003



DIE AUSSTELLUNG IM MUMOK. Die von Direktorin Karola Kraus kuratierte Schau legt anhand von ausgewählten Werkblöcken der letzten Jahre den Schwerpunkt auf Malerei: Heimo Zobernig, 19. Juni bis 17. Oktober, u. a. zu sehen: Heimo Zobernig „Ohne Titel“, 2019, „Ohne Titel“, 2013, „Ohne Titel“, 2019.

► im Kopf. Wenn ich mir eine Situation vorstelle oder eine Aufgabe stelle, dann entsteht das alles zuerst als Vorstellung im Kopf. Skizzen oder Modelle sind dann erst im nächsten Schritt notwendig, um meine Vorstellungen jenen, die mir helfen, Projekte zu realisieren, zu vermitteln.

Sie haben eine Ausbildung in Maschinenbau wie Bühnenbild studiert – wie wichtig ist dieses handwerkliche Know-how? Das Handwerkliche ist das Um und Auf. Was man in der Kunst macht, ist bestimmt durch die Form, den Inhalt muss man über die Form transportieren. Darum sind das Wissen und die Fähigkeit des Handwerklichen wesentlich. Ich komme aus einem Elternhaus, wo man alles selbst gemacht hat. Am Anfang war es ein kleiner Bauernhof, dann hat mein Vater die Landwirtschaft zurückgestellt und hat nur mehr als Künstler gearbeitet, gemalt und geschnitzt. Wir waren Selbstversorger von der Kartoffel bis zur Milch.

Sie sind also daher gekommen, wo jetzt alle hinwollen? So ist es. Aber das wird mir erst jetzt bewusst, wie sehr diese frühen Jahre den Weg aufbereitet haben.

Klopapierrollen, Sperrholz, Stoffbahnen – Sie arbeiten oft mit einfachen, prekären Materialien, die Wert und Objektivität des Kunstwerks in Frage stellen. Ursprünglich waren dabei natürlich ökonomische Überlegungen im Vordergrund. Als jungem Künstler stehen einem nicht die edlen Materialien zur Verfügung. Ich fand's natürlich auch reizvoll, mit unedlen Materialien provokant zu sein. Ist der Wert der Arbeit das Material oder ist nicht doch die Idee das Entscheidende?

Die Haptik spielt keine Rolle? Sehen, anfassen, riechen, reinbeißen – alles gehört

dazu! Aber ich habe kein Lieblingsmaterial. Unterschiedliche Aufgaben machen unterschiedliche Antworten möglich.

Die Malerei wurde oft totgesagt. Aktuell scheinen alle Tendenzen und Strömungen angesagt. Gilt wirklich „anything goes“? Als junger Künstler war ich sicher mehr beeinflusst von dem, was um mich herum passiert und diskutiert wurde. Jetzt denke ich nicht mehr so viel darüber nach. Die Entscheidungen kommen intuitiv. Und dann mache ich, was ich machen will.

Sie sind seit 2000 Professor für Bildhauerei an der Akademie der bildenden Künste in Wien und haben eine neue Künstlergeneration nachhaltig geprägt. Ihr pädagogischer Ansatz? Meine Strategie ist das Zuhören und das Ernstnehmen. Das ist in der Betreuung von Studierenden das Entscheidendste, wenn man das, was sie vorhaben, unterstützen kann und fördert. Bei den auffallenden Talenten freut man sich natürlich besonders, den Weg begleiten zu können. Die sind aber meistens ohnehin selbstständig und haben ein klares Ziel.

Wen nimmt Heimo Zobernig auf? Das ist die schwierigste Frage. Da geht es auch all meinen Kolleginnen und Kollegen so, obwohl wir diesbezüglich Erfahrung und ein Wissen haben. Die Regeln sind besprechbar, aber warum es dann genau diese drei von 100 sind, bleibt ein Rätsel.

Wie nehmen Sie denn die „Next Generation“ wahr, die international vernetzt zwischen den Communitys von Musik, Design und Mode agiert, vielfach ohne Galerie Instagram als Fenster zur Welt nutzt? Ich tue mir schwer, hier Verallgemeinerungen zu machen, weil meistens alles präsent ist. Was sich verändert hat,

ist, dass sehr viel mehr Kunst studieren wollen als früher. Das kann man ganz objektiv an den Zahlen sehen. Es sind mehr, die den Mut haben, sich zu bewerben, auch wenn die Eignung nicht so ausgeprägt ist.

Worauf ist das zurückzuführen? Das Thema Selbstverwirklichung spielt gegenwärtig eine größere Rolle. Dafür werden mehrere Ausbildungswege beschriftet. Es kommen viele Studierende, die schon andere Studien abgeschlossen haben. Das Lebensideal Kunst ist sichtlich von großem Reiz. Zu meiner Zeit wollte man möglichst bald die Akademie verlassen, heute muss man die Studierenden eher ermutigen, den geschützten Raum der Kunstuniversität zu verlassen.

Ist die künstlerisch praktische Ausbildung neben den vielen theoretischen Bausteinen überhaupt noch Hauptthema? In den Reformen der Akademie war gewünscht, dass diese theoretischen Bausteine in guter Qualität und hohem Ausmaß zur Verfügung stehen. Aber es besteht natürlich auch die Gefahr, dass sie zu viel Raum einnehmen und das Verhältnis von Theorie zu Praxis verändern. Ich denke schon, dass die künstlerisch-praktische Arbeit immer noch das Entscheidende ist. Wenn man nicht Kunst macht, sondern nur darüber nachdenkt, sind das ganz andere Erfahrungen, als mit den Problemen des Machens konfrontiert zu sein.

Sie selbst können auf eine geradlinige Karriere blicken. Wie sehen Sie die Entwicklung von Künstlerkarrieren heute? Da kommt vieles zusammen, wenn man Künstlerin oder Künstler werden will. Am Anfang steht pubertärer Ausdrucksüberschuss. Es braucht aber auch einen Realitätssinn. Kunst ist auch ein

ÜBERMALT. „O. T.“, 2018, die Puppe trägt die Gesichtszüge des Künstlers.

Gewerbe. Entweder man entscheidet sich, existenziell nicht davon abhängig zu sein oder eben Bedingungen zu akzeptieren und innerhalb derer die größtmögliche Freiheit umzusetzen. Man muss an diesen Grenzen rühren, sonst wird es nichts Besonderes. Ich sage den Studierenden auch immer wieder, dass das Sprechen über Kunst zwar wichtig ist, dass es aber auch klug sein kann, im richtigen Moment nichts zu sagen. Die künstlerische Intention sollte sich in erster Linie durch das Werk mitteilen.

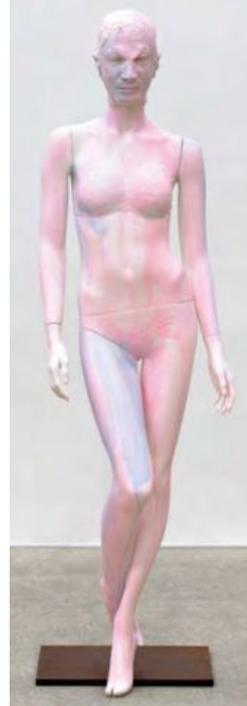
Wann waren Sie erstmals mit dem Markt konfrontiert? Ich habe das erste Geld durch das Aufführen eines meiner Super-8-Filme im Stadtkino bekommen, das war 1981, und dachte: „So ist das also.“

Wie hat sich der Kunststandort Wien verändert? Im Laufe der letzten 40 Jahre ist es natürlich internationaler geworden. Der hiesige Markt hat aber seine Grenzen; ohne internationale Ausrichtung kann man nicht überleben. Aber das gilt wohl nicht nur für die Kunst.

„Kunst muss Stress erzeugen“, ist Credo Ihres Akademie-Kollegen Daniel Richter. Was kann, soll oder muss Kunst in Ihrer Definition? Stress ist auch okay. Die Definition von Kunst ist in ständiger Bewegung. Kunst muss gar nichts.

Wie gehen Sie mit Kritik um? Es gibt natürlich Feedback, auf das ich reagiere. Da gibt es Anerkennung oder eben nicht. Kritik gefällt sich oft selbst am besten und hat manchmal mehr mit dem Kontext zu tun, in dem sie sich behaupten will. Natürlich kann mich ein gemeines Wort verletzen.

Sie verstehen Kunst als gesellschaftliche Praxis: Wie haben Sie die Ignoranz der Politik gegenüber der Kunst im Zuge der Krise empfunden? Das war für mich keine Überraschung. Ich war



„Zu meiner Zeit wollte man möglichst bald die Akademie verlassen, heute muss man die Studierenden eher ermutigen, die Kunstuniversität zu verlassen.“

eher erstaunt, dass die Kunstszene so überrascht war. Ich sehe das auch ganz brechtisch: Zuerst kommt das Fressen, dann die Kunst. Und natürlich sind die existenziellen Dinge wichtiger, wenn es übel hergeht, als dass man in ein Museum gehen können

muss oder in ein Theater.

Aber für die gesellschaftliche Entwicklung bewirkt die Kunst doch anderes als etwa der Skilift? Ich halte den Skilift auch für wichtig. Ich würde das eine ohne das andere nicht ertragen. Ich brauche beides. Aber natürlich war die Diskussion darüber ein absolutes Desaster. **T**

WERBUNG



„FÜR DEN PAPA NUR DAS BESTE“

ERLEBE DIE NEUE FORMEL DES GESCHMACKS, und genieße Whisky wie nie zuvor – zeitlos. Tausende Jahre an Entwicklung, laufender Fortschritt und Offenheit für Neuerungen perfektionierten den Single Malt so, wie man ihn heute kennt. Lassen Sie sich vom „Wasser des

Lebens“ inspirieren. Entdecken Sie jetzt die absoluten Neuheiten von 7Seals. Die beiden geschmackvollen Sorten The Age of Aquarius und The Age of Scorpio sind ideal als Geschenk zum Vatertag und ein wahrer Genuss für alle Whiskyliebhaber. Jetzt online bestellen und sich selbst überzeugen!

DIE SEVEN-SEALS-FORMEL

ist das Ergebnis zweijähriger Entwicklungsarbeit. Mithilfe von innovativen Reifeverfahren kann der Prozess verkürzt werden, ohne etwas vom Geschmack einsparen zu müssen.

$$\frac{F}{E} \times F + Q = \text{7Seals Logo}$$

Finishing : Ennoblement x Celerity + Quality = 7S



The Age of Aquarius

The Age of Scorpio



Weitere Produkte im Webshop entdecken: 7sealswhisky.at



7sealswhisky.at

LED-ORIGAMI. Bernhard Schuh (l.) und Alexander Swatek besetzen mit C Seed einen Nischenmarkt: riesige, faltbare LED-Fernseher für draußen und drinnen.

Wenn es darum geht, einen Namen für ein Unternehmen zu finden, sind Wortspiele eine zweischneidige Angelegenheit. Man sollte einigermaßen schnell verstehen, was gemeint ist, gleichzeitig darf sich der Name aber auch über die Jahre nicht abnutzen. „Bei C Seed steht das ‚C‘ für Cinema und natürlich auch für die englische Kurzform von ‚sehen‘. Und ‚Seed‘ hat direkt mit unserem Produkt zu tun, das wie ein Samenkorn aus dem Boden aufgeht“, erklärt Alexander Swatek etymologische Zusammenhänge des Firmennamens. Vor etwas mehr als zehn Jahren hat er das Unternehmen mitgegründet und leitet es nunmehr mit seinem dänischen Geschäftspartner Jakob Odgaard.

Ob man tatsächlich riesige LED-Screens assoziiert, die wie eine Pflanze aus dem Boden sprießen und dann aufblühen, wenn man den Namen „C Seed“ zum ersten Mal hört, darf man jetzt zwar auch hinterfragen, aber ein paar Minuten auf der Website, und letztlich fügt sich alles zu einem schönen und vor allem ganzen Bild zusammen.

Vor gut einem Jahrzehnt trat man jedenfalls an, um erfolgreich eine Marktnische zu besetzen. Riesige Outdoor-LED-Screens mit einer Bildschirmdiagonale von 201 Zoll respektive mehr als fünf Metern, die noch dazu bei jedem Lichtverhältnis gestochen scharfe Bilder liefern, gab es noch nicht. Und dass sich die tonnenschwere Riesenteile auch noch auf Knopfdruck zusammenfalten lassen und sich horizontal in einem Säulenschacht versenken, konnte man in dieser Form auch noch nicht bestaunen.

Die Zielgruppe ist dabei ebenso klein wie gut betucht. Denn zwischen 300.000 und einer Million Euro bewegt sich die Preiskategorie für die megalomanischen LED-Fernseher. „Am Anfang hatten wir ausschließlich private Kunden, mittlerweile zählen auch Tophotellerie und Luxusresorts zu unseren Abnehmern“, erzählt Swatek, der seit mehr als 20 Jahren im Display-Business tätig ist.



SCHIRM- HERRSCHAFT

Das heimische Unternehmen C SEED produziert seit zehn Jahren die größten Luxus-LED-Fernseher der Welt. Neuerdings nicht nur mehr für Garten und Yachten, sondern auch fürs Wohnzimmer. Der trend hat sich ein Bild gemacht.

BUSINESS-SCREENING. Zwischen 15 und 20 Systeme werden von zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern pro Jahr an den Produktionsstandorten in Wiener Neudorf und im steirischen Gleisdorf hergestellt und in die ganze Welt geliefert. Rund sechs Millionen Euro setzte man 2019 um. „Wir haben Kunden in Australien, Russland, im mittleren Osten

und Europa – unser Kernmarkt sind aber eindeutig die USA“, so Swatek. Die stellen sich die Outdoor-Geräte übrigens nicht mehr nur in den Garten, sondern lassen sie auch auf Yachten installieren. Die brauchen übrigens eine Mindestlänge von 40 Metern, sonst ist die Installation der Geräte nicht möglich. Im noblen Beverly Hills eröffnete man jedenfalls vor wenigen Wochen einen Showroom. Ein Schritt, der schon eher geplant war, aber

VON MANFRED GRAM



INDOOR. Der „M1“ von C Seed lässt sich horizontal im Boden versenken. Ausgeklappt hat er eine Bildschirmdiagonale von über vier Metern und ein voll integriertes Hi-Fi-System. Der Screen macht sich nicht nur in Wohnzimmern gut. Er gilt als High-End-Alternative zu Video-Beamern in Konferenzräumen.



OUTDOOR. Draußen fernsehen wird mit dem „C Seed 201“ aufs nächste Level gehievt. Fünf Meter hat die Bildschirmdiagonale des faltbaren LED-Screens. Bei Schlechtwetter oder zu starkem Wind klappt sich das Gerät von selbst ein und versenkt sich in der Säule. Es gibt auch kleinere Varianten davon, z. B. für Yachten.



Corona hat im letzten Jahr auch bei C Seed einiges durcheinandergewürfelt. Auch in der Produktion.

„Was gestern fertig sein hätte sollen, soll erst in ein bis zwei Jahren geliefert werden“, so Bernhard Schuh knapp. Er ist der Technikchef bei C Seed und schaut darauf, dass das High-Tech-Level, auf dem sich die Riesen-LED-Screens bewegen, gehalten beziehungsweise ständig verbessert wird. Aktuell arbeitet man etwa mit 4K-Micro-LED-Technik, die für beste Farbaufösungen und Kontraste sorgt. Fragt man Schuh, wie es möglich ist, dass ein faltbarer Bildschirm ein homogenes Bild erzeugt, kann er das auch für Laien recht einfach erklären: „Das Prinzip basiert auf einer Art optischen Täuschung. Dort wo am Screen Spalten sind, leuchten die LEDs stärker und überblenden so die Übergänge zwischen den einzelnen Flügeln.“ Oder, wie es fürs Patentamt formuliert wurde: Adaptive Gap Calibration Technology.

FOTOS: WOLFGANG WOLAK, BEIGESTELLT (6)

LET'S GO INSIDE. So weit so gut. Denn neue technische Möglichkeiten erweiterten die Produktpalette und eröffneten so völlig neue Chancen. So werden seit Kurzem auch faltbare Indoor-Screens wie „M1“ produziert, der sich lautlos im Boden versenken lässt und, zu voller Pracht entfaltet, auf 165 Zoll (ca. 4,2 Meter) Bildschirmdiagonale kommt. Die Erweiterung des Firmenkonzepts in Richtung Innenarchitektur ist für Swatek ein logischer Schritt. Und dabei hat man insbesondere auch Unternehmen als Kunden im Blick.

„Wir wollen Lösungen für Konferenzsäle bieten und eine Alternative zu Videobeamern und fix an der Wand montierten Bildschirmen sein“, erörtert Alexander Swatek und ergänzt: „Innenarchitektur ist heute großzügig ausgeräumt und frei von visuellem Ballast. Unsere Produkte sind ideal, wenn es darum geht zeitgemäße, innenarchitektonische Lösungen zu finden. Ob im Wohn- oder Konferenzzimmer.“

Ergäbe auch eine Spur kleiner dimensionierter Sinn? „Nicht wirklich“, wie Alexander Swatek meint, „da stünden wir im direkten Wettbewerb mit den großen Konzernen und sehr gut etablierten Premiumanbietern.“ Mit diesen verbindet das österreichische Unternehmen übrigens die hohe Affinität zu Design und Sound. So wurde etwa der „201“, dessen knackiges Äußeres den renommierten Red Dot Design Award einheimste, gemeinsam mit dem Porsche Design Studio erarbeitet. Und für die neue Indoorvariante „M1“ arbeitete C Seed mit dem österreichischen Künstler und Designer Stefan Pani zusammen, der eine Art Skulptur designt hat, die problemlos einen Spagat zwischen Hypermoderne und Minimalismus schafft. Unsichtbar integriert ist übrigens auch ein High-End-Lautsprechersystem, das vom französischen Spezialunternehmen ELAC stammt, auf deren Expertise die Wiener Staatsoper ebenso setzt wie die Rolling Stones. Das muss zum Fernsehen reichen. **T**

**HERBERT HACKER**

ist **trend**-Gourmet-
experte und
Senior Editor
des „Falstaff“-
Magazins

KNAPPENHOF

Kleinau 34,
2651 Reichenau/Rax
Tel.: +43 2666 53 633

Preise:

4-Gang-Menü

85 Euro,

5-Gang-Menü

95 Euro.

Offen von Juni bis
September

GESCHICHTSTRÄCHTIG. Im Knappenhof residierten einst Sigmund Freud und Viktor Frankl. Jetzt kocht ab Sommer Max Stiegl im sanierten Haus.



Der Max von der Rax

Herbert Hacker über Max Stiegls kulinarische Sommerfrische auf der Rax.

➔ Mehrmals angekündigt und mit Spannung erwartet: Ausnahmekoch Max Stiegl vom „Gut Purbach“ im Burgenland kocht jetzt auch im Knappenhof an der Rax.

Gleich vorweg: Es ist eine Kombi der Superlative.

Erst vor wenigen Tagen wurde eröffnet. Zur Vorgeschichte: Der 1907 erbaute Knappenhof ganz in der Nähe von Reichenau ist ein historisch nicht unbedeutendes Etablissement, unter anderem haben sich hier Sigmund Freud und Viktor Frankl in grauer Urzeit von den dunklen Seiten des Lebens erholt. 2011 ließ Baulöwe Hans Peter Haselsteiner das schöne Alpenhotel in prachtvoller Lage sanieren, um es fortan als Genusshotel und Eventlocation zu führen. Dabei lief nicht immer alles nach Plan, aber Schwamm drüber, jetzt wurde es ein weiteres Mal unter der Leitung der Tourismusmanagerin Helena Ramsbacher umgebaut, unter an-

derem mit neuer Küche und schöner Bar. Und mit Max Stiegl, der hier, neben seinem „Gut Purbach“, für die Kulinariik verantwortlich ist.

Damit haben die Betreiber einen durch und durch außergewöhnlichen und klugen Koch gefunden. Dass er ein Innereien-Fan ist, hat sich längst herumgesprochen, Stiegl ist aber vor allem einer, der keinen Hehl aus seiner Vorliebe für im Ganzen verarbeitete und verwurstete Tiere macht. Und er provoziert gerne in Interviews und in den sozialen Medien mit Breit-

seiten gegen die fleischlose Lebensweise.

Damit hat er sich in Veganer-Kreisen nur bedingt beliebt gemacht, nicht wenige sehen in ihm das fleischgewordene Böse.

Und so serviert er jetzt auch im Knappenhof mit einer an Überzeugung grenzenden Gnadenlosigkeit Hühnerherzen und Pferdezungen, geröstete Lammleber oder eine Altwiener Fischbeuschelsuppe, die so gut ist, dass er dafür das goldene Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik verdienen würde.

Er schwingt aber im Knappenhof auch den ganz großen Hammer. Dazu lässt er etwa Hühner der Rasse „Bresse Gauloise“ im Ganzen auffahren, sie werden vor den Augen der Gäste am Tisch tranchiert. Und sie stammen nicht, wie man meinen möchte, aus der Bresse-Region in Frankreich, sondern von der Familie Scheibl in Oberösterreich (chickenhouse.at).

Eine bessere Poularde wird man auf der Welt nur schwer finden. Zugegeben, die Portion mit Gänseleber und Trüffel wirkt mit 220 Euro nicht gerade wie ein Schnäppchen, aber davon werden auch vier oder fünf Leute satt.

Generell stehen eine Menükarte und eine einfachere Tageskarte zur Auswahl. In der „einfacheren“ Abteilung finden sich auch Stiegls legendäre Čevapčići, die zum Besten zählen, was man auf diesem Gebiet findet.

Und für die er von den Veganern wahrscheinlich auch nicht sonderlich geliebt werden wird.

INNERE WERTE. Max Stiegl liefert konsequente Innereienküche auf höchstem Niveau. Jetzt auch auf der Rax.



Come on Ketchup!

Was braucht man unbedingt für die bevorstehende Grillsaison? Richtig, ein wirklich gutes Ketchup. Doch viele Industrieprodukte sind alles andere als das. Deshalb empfehlen wir den „Wild Bill“ von Winkelbauer Delikatessen. Es ist gar nicht so „wild“, dafür sehr ausgewogen mit einer perfekten Balance aus salzig, süß und sauer. Ohne Geschmacksverstärker und Konservierungsmittel. Derzeit wahrscheinlich das beste Ketchup am Markt.

Erhältlich bei Spar um 2,49 Euro

HACKERS CHOICE

LESERBRIEFE

Unsinnige Vorschriften

BOXKAMPF AM DORFPLATZ
TREND.PREMIUM 12. 5. 2021

Danke für den Artikel! Da haben wir ein Handelsoligopol und Öffnungszeiten, die fern vom Konsumentenwunsch sind, aber die Wirtschaftskammer schafft es, über ein Lobbying-Vehikel aus ihrem Umfeld das zarte Zukunftspflänzchen von mehr Wettbewerb und konsumenten- und arbeitnehmerfreundlichen Öffnungszeiten im Handel per Gerichtsurteil k. o. zu schlagen. Richtet die Kammer ihre Fäuste lieber nur auf die Fliegengewichte, weil man zu feige ist, die gefürchteten Treffer der Schwergewichtsklasse Zukunft, Innovation und mächtiger Handelslobby einzusteuern?

Hoffentlich kommt für unsinnige Vorschriften bald der Schlussgong!

Mag. Dietmar Karner, per Mail

Unklar

LEITARTIKEL KRAMER
TREND.PREMIUM 28. 5. 2021

Sie haben in Ihrem Artikel vollkommen recht: Klimaschutz und sozialer Ausgleich müssen vereinbar bleiben. Ich persönlich bin kein Vegetarier, bemühe mich aber, meinen Fleischkonsum zu reduzieren. Dabei fällt mir auf, wie schwer es eigentlich ist, nicht die täglich zur Norm gewordene Fleischportion zu meiden, und trotzdem gut zu essen. In diesem Sinne macht mich Ihr Urteil traurig, weil ich nach eingehender Beschäftigung mit dem Thema durchaus

denke, dass wir die Zukunft des Planeten aktuell zu einem guten Teil „auffressen“. Da aber auch das Biorind deutlich klimaschädlicher ist als Schwein, würde der Besserverdiener in Ihrem Sinne deutlich überproportional zur Kasse gebeten. Bitter finde ich, dass das, Ihrem Artikel nach zu urteilen, nicht klar ist. Auch Ihr Unverständnis zum Thema synthetischer Kraftstoffe macht mich traurig. Die technische Möglichkeit von Synfuels wird eher von Big Oil als Feigenblatt genutzt, das Nutzungsverhalten nicht ändern zu müssen. De facto sind sie aber auch theoretisch kaum unter dem Fünffachen des aktuellen Ölpreises herzustellen. Die fairste Möglichkeit ist also, dass die Gesellschaft Umweltschäden bepreist, und so verhindert, dass Einzelne von der Ausbeutung profitieren.

Martin Zaversky, per Mail

Beeindruckend

COVERSTORY
TREND.PREMIUM 28. 5. 2021

Dank an die Redaktion für diesen Artikel! Ausgerechnet ein fast 80-jähriger Mann hat mich nach langer Zeit wieder einmal den trend kaufen lassen. Welche Tatkraft und Visionen dieser ehrenwerte Herr Professor hat, hat mich beeindruckt. Finden Sie mehr dieser Unternehmer und Unternehmerinnen von diesem Schlag für Ihre Titelseiten. Das inspiriert beim Lesen mehr als die Geschichten über eitle Selbstdarsteller aus der Politik.

Günther Brunner, per Mail

TREND.AT/PODCAST



Reportagen
und Gespräche
mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Finanz
und Politik.

IMPRESSUM

CHEFREDAKTEURE:

Mag. Andreas Lampl, Andreas Weber

STV. CHEFREDAKTEUR: Oliver Judex

REDAKTION: Mag. Martina Bachler,
Mag. Franz C. Bauer, Mag. Bernhard Ecker,
Dr. Markus Groll, Mag. Michaela Knapp,
Mag. Angelika Kramer, Mag. Othmar
Pruckner, Mag. Michael Schmid,
Gabriela Schnabel, Barbara Steininger,
Dipl.-Vw. Vanessa Voss

AUTOREN:

Prof. Helmut A. Gansterer, Robin
Lumsden, Hans Mahr, Josef Votzi

MITARBEITER DIESER AUSGABE:

Alfred Bankhauer, Mag. André Exner,
Mag. Arne Johannsen Mag. Manfred Gram,
Mag. Thomas Martinek

CREATIVE CONSULTANT: Gottfried Moritz

LAYOUT & GRAFIK:

Martin Bauer, Fillip Stuchlik

INFOGRAFIK: Franz Deix

BILDCHIEF: Yvonne Dellin-Sonnberger

FOTOREDAKTION:

Flora Hild, Robert Klein (Ltg.),
Wolfgang Wolak

ASSISTENZ DER CHEFREDAKTION:

Susanne Fabienke

HERAUSGEBER: Dr. Horst Pirker

REDAKTIONS-, HERAUSGEBER-,

VERWALTUNGSADRESSE:

Taborstraße 1-3, 1020 Wien

TELEFON: 01/213 12-0,

TELEFAX: 01/213 12-46 00 (Red.),

-66 31 (Verw.), -66 30 (Anzeigen)

E-MAIL: redaktion@trend.at

HOME PAGE: www.trend.at

EIGENTÜMER, MEDIENHABER,

PRODUKTION: VGN Medien

Holding GmbH

FN 183971x (HG Wien)

ADRESSE: Taborstraße 1-3, 1020 Wien

VERLAGSORT/-SITZ: Wien

GESCHÄFTSFÜHRUNG:

Dr. Horst Pirker (CEO & Vorsitz),
Mag. Claudia Gradwohl (CHRO), Mag. Helmut
Schoba (COO), Susanne Herczeg (CFO)

MANAGING DIRECTOR: Mag. Ralf B. Six

ANZEIGENLEITUNG: Bastian Hoi (DW: 6418)

GENERALBEVOLLMÄCHTIGTE: Cornelia

Absenger, Gabriele Kindl, Dietmar Zikulnig

INTERNAT. SALES: Ines Gruber, BA

ANZEIGENVERRECHNUNG:

Sabina Pfeiffer (Teamltg. Print),

Martina Dizili (Teamltg. Online)

Derzeit gilt die Anzeigenpreisliste 2021.

VERTRIEB:

Michael Pirsch (Ltg.), Cornelia Wolf (EV)

PRODUKTION: Sabine Sturmvoll (Ltg.),

Martina Höttinger

ANZEIGENPRODUKTION:

Günter Tschernitz (Ltg.), Brigitta Loritz

REPRODUKTION: Neue Medientechnologie

Ges. m. b. H., Taborstraße 1-3, 1020 Wien,

Günter Tschernitz (Ltg.)

HERSTELLER/HERSTELLUNGSORT:

Walstead Leykam Druck

GmbH & CO KG,

Bickfordstraße 21, 7201 Neudorf

VERLAGSORT/-SITZ: A-1020 Wien

VERTRIEB: Presse Großvertrieb Austria

Trunk GmbH, St. Leonharder Straße 10,

A-5081 Anif

VERLAGSPOSTAMT: 1020 Wien, P.b.b.

ABONNEMENT: Telefon: 01/95 55-100,

www.trend.at/abo,

E-Mail: abo@trend.at

PREIS JAHRESABO INLAND: € 135

ABO-BETREUUNG: DPV-Deutscher

Pressevertrieb GmbH, www.dpv.de

ART COPYRIGHT: VBK

COPYRIGHT: Alle Rechte, auch die

Übernahme von Beiträgen nach

§ 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz,

sind vorbehalten.

Die Offenlegung gemäß § 25 MedG ist unter

www.trend.at/offenlegung abrufbar.

RSO
ORF RADIO SYMPHONIE
ORCHESTER WIEN

Das neue Programm mit
Chefdirigentin Marin Alsop
rso.ORF.at

21.
22.

ORF. WIE WIR.

VON GABRIELA SCHNABEL

„KUNST

*„Eindrücke, die ich
aus der Kunst
gewinne, lasse ich
in meine Mode
einfließen.“*

MICHAELA MAYER
MODEDESIGNERIN



Designerin **MICHAELA MAYER** feiert das 25-jährige Bestehen ihres Labels Michel Mayer. Jetzt steigt sie ins Filmbusiness ein und stattet die Darsteller mit Kostümen aus. Die Inspirationsquelle für ihre Kreativität ist die Kunst.

FEEDS MY SOUL“

Ihre Mode ist schlicht, zeitlos und passt sich an jede weibliche Figur an. Michaela Mayer-Lee, 50, drapiert die feinen Stoffe quasi auf den Körper. Dadurch entstehen einzigartige Wohlfühl-Modelle. Dieses Jahr feiert die österreichische Designerin das 25-jährige Bestehen ihres Labels Michel Mayer. Wir treffen uns im Atelier in der Singerstraße und drehen die Zeit zurück.

Dass Mayer einmal in der Modebranche landen würde, zeichnete sich schon in der frühen Kindheit ab. Die Mutter, eine ausgebildete Damenkleidermacherin, hat für ihre drei Töchter immer am Küchentisch genäht. „Ich saß immer vis-à-vis und war fasziniert von dieser Tätigkeit. Ich habe bald zu häkeln, zu stricken und zu nähen begonnen. Mit acht Jahren bekam ich meine erste Nähmaschine, die gibt es übrigens immer noch.“

Der Wunsch, in Hetzendorf die Modeschule zu besuchen, blieb ihr von den Eltern verwehrt, da es dazumal noch keinen Maturaabschluss gab. „Wie es sich gehört, wenn die Eltern es so wollen, machte ich die AHS-Matura und belegte noch das HAK-Kolleg, um mich auch kaufmännisch zu bilden. Erst dann ging ich in die Modeschule Herbststraße.“

Die ersten Modelle entstanden noch in einer kleinen Werkstatt im Elternhaus in Berndorf und fanden rasch den Weg auf den Laufsteg. Mayers Handschrift war



HANDMADE. Michaela Mayer entwirft, modelliert und schneidert alle Kreationen in Österreich.

von Anfang an außergewöhnlich. Die Designerin drapiert den Stoff über die Puppe, gestaltet und faltet, bis eine Idee geboren wird und ein Modell entsteht. „Durch Drapieren, Ineinanderdrehen oder schlichtes Aneinanderreihen geometrischer Formen entstehen sehr feminine Formen.“

Die erste Gelegenheit, ihre Kreationen zu verkaufen, gab ihr das Schuhhaus Wunderl in Sollenau. Dann stattete Mayer die Models für den Elite-Look von Wolfgang Schwarz aus, war kurz darauf quasi die „Vorband“ für den türkischstämmigen Modedesigner Atıl Kutoğlu, und bald war ihr Name in aller Munde.

„Einer meiner großen Förderer war der Gastronom Ossi Schellmann, der mir

die Möglichkeit einer eigenen Show im ‚Café Stein‘ gab.“ Nun war der Zeitpunkt gekommen, ein eigenes Atelier zu eröffnen, und zwar in der Singerstraße 7, wo Mayer noch heute ansässig ist. „Der Erfolg stellte sich bald ein, es war und ist bis heute harte Arbeit“, erzählt Mayer, die bis heute nur eine Mitarbeiterin hat. Gefertigt wird bis auf einige wenige Teile alles im eigenen Atelier.

Vor 15 Jahre gesellte sich eine Sinnkrise dazu, die Mayer veranlasste eine Ausbildung als Kunsttherapeutin zu machen. „Diese Erfahrung hat mich dann wieder zurück zur Mode gebracht.“ Die Kunst ist ihr ein ständiger Begleiter und eine Inspirationsquelle. „Kunst feeds my Soul. Wenn ich in eine Ausstellung gehe, nehme ich mir Anleihen an der Malerei, den Techniken und der Farbzusammensetzung und lasse diese Eindrücke in meine Kollektionen einfließen.“ Das bekannte Wolken-Bild von Gerhard Richter (siehe links) inspirierte Mayer etwa für ihre aktuelle Sommerkollektion, deren Farbverläufe in Pastelltönen an die Richter-Cloud erinnern.

Neben ihren drapierten Modellen fertigt Mayer auch simplere Formen, aber vor allem Abendmode. Die macht gut ein Drittel des Jahresumsatzes aus. Während der Pandemie eine Herausforderung, da Bälle ja nicht stattfanden. „Meine Stammkundinnen, dazu zählen etwa Irmgard Griss und Desirée Treichl-Stürgkh, bleiben mir aber trotzdem treu.“

Doch wo Schatten, ist auch Licht. Michaela Mayer-Lee und ihre Partnerin Monica Ferrari-Krieger zogen ein neues Projekt an Land: Über ihre neu gegründete Firma Costumes Couture OG schneiden sie Filmkostüme für ein Movie, das nächstes Jahr auf die Leinwand kommt. Mehr darf sie leider nicht verraten. „Es ist eine große Herausforderung, weil ich Vorgaben habe und es seit 25 Jahren nicht mehr gewohnt bin, einen Chef zu haben“, schildert sie lachend. Auch wenn die Teile auf die verschiedenen Charaktere angepasst werden, darf Mayer ihren Stil einfließen lassen.

Dann warten wir mit Spannung auf den Film mit Mayers Kostüm-Ausstattung und wünschen alles Gute zum Jubiläum. **T**

UNIQUE. Unikate fertigt und drapiert Mayer in aufwändiger Handarbeit an der Schneiderpuppe.



FOTOS: MICHAEL RAUSCH-SCHOTT

KONRAD SPRECHEN SIE WIRTSCHAFT? PAUL LIESSMANN

TREND: Sie haben mehrfach kritisiert, dass man im aktuellen Bildungsdiskurs weniger auf Bildung als auf den Erwerb von Kompetenzen setzt. Wie kompetent sind Sie im Umgang mit Geld? **KONRAD PAUL LIESSMANN:** Wenn ich nur wüsste, was Kompetenz in diesem Zusammenhang bedeutet. Die Fähigkeit, aus Geld mehr Geld zu machen? Die Fähigkeit, sein Geld zusammenzuhalten? Die Fähigkeit, sein Geld auszugeben? Die Fähigkeit, riskante Geldgeschäfte zu tätigen? Die Fähigkeit, Schulden zu vermeiden? Die Fähigkeit, einmal so richtig Schulden zu machen? Oder die Fähigkeit, dem Geld in seinem Leben keine besondere Bedeutung zu geben? Wenn, dann strebe ich letzteres an.

Was ärgert Sie besonders am aktuellen Wirtschaftssystem? Dass es zu diesem absurden System tatsächlich keine ernst zu nehmende Alternative gibt.

Haben Sie einen Finanzfahrplan oder gehen Sie lieber auf Risiko? Ich hatte nie einen Finanzplan und ich ging nie ein Risiko ein. Mir war immer wichtig, so viel Geld zu haben, dass ich im Alltag darüber nicht nachdenken muss. Oder anders formuliert: Geldfragen waren und sind mir lästig.

Was halten Sie dann heute noch für ein sinnvolles Investment? In oder mit Geld zu investieren – das ist mir fremd. Wenn ich etwas riskiere, dann einen Gedanken. Ich investiere meine Energie in meine Arbeit, in das Schreiben meiner Bücher. Sollten die dann auch ein bisschen Geld abwerfen – na, umso besser.

Was haben Sie von zu Hause aus im Bezug auf den Umgang mit Geld mitbekommen? Es war immer zu wenig davon da. Und es wurde ständig genau darüber gestritten. Deshalb wollte ich das Geld aus meinem Leben in Hinkunft verbannen.

Wissen Sie noch, wofür Sie Ihr erstes selbstverdientes Geld ausgegeben haben? Aber ja. Ich flog, obwohl Mitglied einer linken Studentengruppierung, im Sommer in das damals noch faschistische Spanien, um mir unter anderem einen Stierkampf anzusehen. Schlimm, schlimm, ich weiß.



KONRAD PAUL LIESSMANN, 68, ist Univ.-Prof. i. R. am Institut für Philosophie der Universität Wien und wissenschaftlicher Leiter des Philosophicum Lech. Soeben erschien sein neues Buch, „Alle Lust will Ewigkeit. Mitternächliche Versuchungen“ (Zsolnay Verlag), das er am 13. Juni, 11 Uhr, im Akademietheater präsentiert.

Der Philosoph und Kulturpublizist erklärt, warum ihm in Geld zu investieren fremd ist, er sich aber Rennräder einiges kosten lässt.

„Wenn ich etwas riskiere, dann einen Gedanken“

Was würden Sie auch für viel Geld nicht machen? Fragen Sie lieber, was ich überhaupt nur für Geld machen würde. Geld als Geld motiviert mich zu gar nichts. Natürlich will ich gerne eine auch materielle Anerkennung für meine Arbeit. Aber diese mache ich aus Lust an einer Sache, nicht wegen des Geldes. Philosophen, das wusste schon Platon, sind deshalb nicht bestechlich. Zumindest in der Theorie. Die Praxis sieht oft anders aus.

Sie sind leidenschaftlicher Rennradfahrer. Wie viel lassen Sie sich diese Lust kosten? Diese Lust und auch den damit verbundenen Schmerz lasse ich mir einige kosten. Die Preise für Rennräder sind ja nach oben offen, da ist man schnell im Bereich eines Kleinwagens.

Wofür geben Sie sonst gerne Geld aus? Ich habe immer ziemlich viel Geld für meine HiFi-Anlagen ausgegeben. Ich höre leidenschaftlich gerne Musik, Oper, Klassik und Jazz, digital und analog. Guter Klang hat aber seinen Preis. Ungern gebe ich Geld für reine Prestigeobjekte aus.

INTERVIEW: MICHAELA KNAPP

Was war das Verrückteste, das Sie sich je geleistet haben? Schwarzmarktkarten für die Bayreuther Festspiele. Danach ging es mir wie Wagner selbst: Ich hatte kein Geld mehr, war aber erfüllt von der Musik.

Was steht ganz oben auf Ihrer Wunschliste? Ich habe keine Wunschlisten. Wünschen hat noch nie geholfen.

Karte oder Bargeldtyp? Beides. Aber ich bin gegen die Abschaffung von Barem. An diesem spürt man noch, dass Geld schmutzig sein kann.

Kann man heute überhaupt noch mit ehrlicher Arbeit reich werden? Was ist ehrliche Arbeit? Mit einem angeborenen Talent, Fleiß, Disziplin und viel Glück kann man als Fußballer oder Pop-Musiker wohl reich werden. Aber das sind Einzelfälle. Die Entlohnung auch „systemrelevanter“ Arbeit ist bei uns so organisiert, dass man damit sicher nicht reich werden kann. Ich habe einmal rhetorisch die Frage gestellt, wie unser viel kritisiertes Bildungssystem aussähe, wenn man Lehrer wie Bankmanager und Bankmanager wie Lehrer entlohnen würde. Alle lachten. Warum eigentlich? Warum ist uns die Arbeit mit Geld so viel mehr wert als die Arbeit mit Menschen?

Was bedeutet Luxus für Sie? Das Leben in der Unmittelbarkeit des Augenblicks, ohne die Last einer Vergangenheit und ohne Verantwortung für die Zukunft. Das mag frivol klingen. Aber gehört Frivolität nicht zu jeder Form von Luxus? **T**



100
Jahre
g e w i s t a

100 Jahre **Impulse** | 100 Jahre **Nachhaltigkeit** | 100 Jahre **Vielfältigkeit** | 100 Jahre **Know-How**
100 Jahre **Stabilität** | 100 Jahre **Vertrauen** | 100 Jahre **Service** | 100 Jahre **Innovation**

www.gewista.at

VORREITER DER WASSERSTOFFTECHNOLOGIE.



ENTDECKEN SIE DIE NEUE OMV.

Die ganze Welt denkt um und ist auf der Suche nach neuen, emissionsfreien Energieträgern. Die neue OMV ist Teil der Lösung dafür und setzt auf die Produktion von grünem Wasserstoff. Als Teil von Europas zukünftigem Energie-Mix macht er die Klimaziele von Paris erreichbar. Wasserstoff hat die Kraft für schwere Aufgaben, ist perfekt, wo die Kapazität von Batterien nicht ausreicht. Durch die gleiche Tankdauer wie bei fossilen Treibstoffen und mit hohen Reichweiten ist Wasserstoff ideal für Schwertransporte auf langen Strecken.

Mehr dazu: omv.com/neue-omv

