



LERNE VON DEN BESTEN

Dieses Workbook beinhaltet spannende Interviews sowie Tools, die bei der Gründung bzw. Führung eines Unternehmens hilfreich sind.

WORKBOOK

INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP



Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

 Bundesministerium
Nachhaltigkeit und
Tourismus

 LE 14-20
Entwicklung für den ländlichen Raum



 regio IMST



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raumes
Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete



Europäische Union Investitionen in Wachstum & Beschäftigung, Österreich.

SEITE **10**

#NACHHALTIGKEIT



rawpixel.com - www.freepik.com



© mindandl | freepik.com

#FINANZIERUNG

SEITE **28**

SEITE **6**



mindandl - www.freepik.com

#INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP



rawpixel.com - www.freepik.com

#DIGITALISIERUNG

SEITE **20**

WEITERFÜHRENDE MATERIALIEN

Diese werden laufend aktualisiert und ergänzt.

SEITE **27**

QR-Codes zu ergänzenden ONLINE-TOOLS

SEITE **39**

QR-Codes zu UNTERRICHTS-BAUSTEINEN

IMPRESSUM

Für den Inhalt verantwortlich: Verein IZI - 6460 Imst | Obmann Mag. Martin Wegscheider | www.izi.tirol
Dieses Workbook wurde im Rahmen der Diplomarbeit einer Projektgruppe der BHAK Imst ausgearbeitet.
Redaktion: Nina Haslwanter, Kevin Lisowski, Aysu Özbay, Mathias Wolf
Layout | Produktion | Anzeigen: ATLAS IT GmbH / Oberland DABEI - 6460 Imst



© Illustration Titelseite: Matt Ridley | unsplash | Sylvia M. Huber | Icons Seite 27: Omelapics, freepik.com



Wir besuchen das letzte Jahr der HAK Imst und haben uns entschieden, für unsere Diplomarbeit dieses Workbook für Entrepreneurship und Innovation zu erarbeiten.

Aufgrund unserer persönlichen Interessen haben wir beschlossen, das Workbook mit verschiedensten Schwerpunkten, auf welche wir uns jeweils spezialisiert haben, zu gestalten. Kevin Lisowski hat den Bereich der Nachhaltigkeit und Ethik übernommen, Nina Haslwanger hat ihren Fokus auf den Themenbereich der Digitalisierung gelegt und Mathias Wolf hat das Wesen der Finanzierung beleuchtet. Eine gute und erfolgreiche Zukunft unserer Mitmenschen liegt uns allen sehr am Herzen. Deswegen haben wir uns entschieden, an diesem

Workbook mitzuarbeiten. Es ist sehr spannend gewesen, die Interviews mit verschiedenen Unternehmer*innen zu den unterschiedlichsten Themen zu führen. So haben wir einen tieferen Einblick in die Welt der Unternehmer*innen in Tirol erhalten. Wir hoffen, dass dieses Workbook auf dem Weg in die Selbständigkeit helfen kann bzw. dass die Arbeitsvorlagen und Bausteine im Rahmen des Unterrichts zum Einsatz kommen.

Wir bedanken uns herzlich bei unseren Professoren, dem Team von Oberland DABEI sowie unseren Interviewpartner*innen für die gute Zusammenarbeit. Wir wünschen allen Beteiligten für die Zukunft alles Gute und jedem, der unser Workbook in die Hände bekommt: Gutes Gelingen!

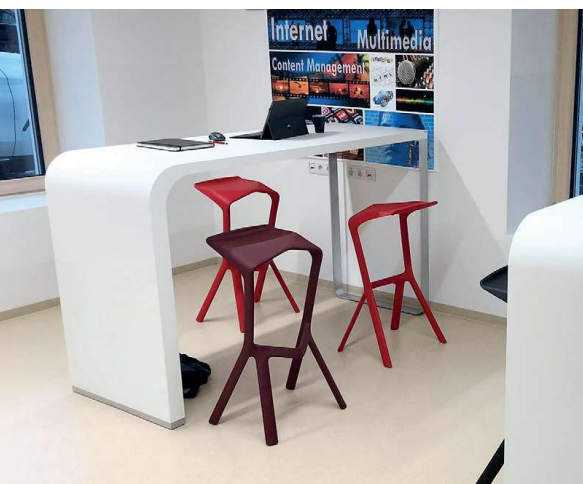


izi.tirol/workbook

Nina Haslwanger, Mathias Wolf und Kevin Lisowski

VEREIN IZI

Innovations- und Impulszentrum für
Entrepreneurship Education im Bezirk Imst



Seit der Gründung im Mai 2017 setzt sich der Verein IZI für eine nachhaltige Etablierung und Förderung einer Gründungskultur in der Region Imst ein. Dieses Projekt wird aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung kofinanziert.

EIGENSTÄNDIG & BEHUTSAM

Als gemeinnütziger Verein will dieser junge Menschen dabei begleiten, ihre Stärken und Potenziale zu erkennen und zu nutzen, um die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit voranzutreiben,

aber auch nachhaltig als engagiertes Mitglied der Gesellschaft gestalterisch tätig zu werden. Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung eigener Ideen - egal ob im schulischen, privaten oder beruflichen Bereich - stehen im Fokus der Vereinsarbeit. Dabei wird stets Wert auf eine eigenständige und behutsame Weiterentwicklung der Ideen sowie eine professionelle Betreuung gelegt. Eine weitere Kernaufgabe bildet die Bewusstseinsbildung in Sachen „Entrepreneurship“. Durch Workshops in Schulen, themenspezifische Veranstaltungen, Vernetzungstreffen und zeitgemäße

ALS GEMEINNÜTZIGER VEREIN WOLLEN WIR JUNGE MENSCHEN DABEI BEGLEITEN, IHRE STÄRKEN UND POTENZIALE ZU ERKENNEN UND ZU NUTZEN ...



Öffentlichkeitsarbeit will der Verein eine neue Mentalität für Innovationen und unternehmerisches Denken schaffen, um so die Basis für neue Impulse in der Region zu bilden.

KONSTRUKTIV & KRITISCH

Zusammen mit einem Pool an Wirtschaftstreibenden und Experten wird Kompetenz und Erfahrung an einem Ort gebündelt und ein reger Austausch gefördert. Auf konstruktive und kritische Weise können potenzielle (Geschäfts-) Ideen diskutiert, besprochen und weiterentwickelt werden und die Klienten im Anschluss an die für sie notwendigen Stellen bzw. Ansprechpartner weiterempfohlen werden. Dieser konstruktive Raum für den Austausch innovativer Ideen wird operativ in den Räumlichkeiten des CoWorking Space und IT-Future-Lab an der HAK/HAS Imst angeboten.

EINFALLSREICH & KREATIV

Einen jährlichen Fixpunkt im Kalender des Vereins IZI bildet der Ideenwettbewerb Innovation.Imst. In den zwei Kategorien Young Innovators und Senior Innovators werden motivierte Talente und kreative Köpfe dazu aufgerufen, ihre Projekte und Konzepte einzureichen. Die Finalisten präsentieren ihre Ideen in Form eines „Elevator Pitch“ der Fachjury.

Bei den vergangenen Wettbewerben konnten jeweils knapp 20 Einzel- bzw. Gruppeneinreichungen aus den Bezirken Imst, Innsbruck-Land und Landeck verzeichnet werden.

ENGAGIERT & MOTIVIERT

Zukünftig will der Verein IZI auch ein Stipendiensystem für engagierte, motivierte und leistungsbereite Jugendliche aus der Region etablieren. In den Kategorien „Technik/IT“, „Agrar und Landwirtschaft“, „Wirtschaft und nachhaltiger Tourismus“ sowie „Handwerk“ werden Stipendien in der Höhe von je EUR 1.500,- vergeben, welche zweckgebunden für Vorhaben im Bereich der „Berufsorientierung“ bzw. „Vorbereitung auf die Selbstständigkeit“ verwendet werden müssen. Hierzu zählen z.B. Auslandsaufenthalte, Praktika, Kurse/Seminare und Ähnliches. Für die Auswahl bzw. Bewertung werden neben einem Motivationsschreiben auch der schulische Erfolg, das soziale Engagement in der Schule oder in Vereinen sowie die Mitwirkung bei regionalen Initiativen und Wettbewerben als Kriterien herangezogen. Die endgültige Entscheidung über die Stipendienvergabe trifft eine fachkundige Jury. Regelmäßige Updates über die Arbeit und Angebote des Vereins IZI finden sich auf der Website www.izi.tirol sowie in den sozialen Medien.

© CNIZ Novak



WORKBOOK

Diese Publikation soll als hilfreiches Instrument im Unterricht an Schulen, aber auch für alle anderen interessierten Personen bei der Entwicklung von Ideen und Businessplänen im Bereich Entrepreneurship dienen.



Innovations- & Impulszentrum für Entrepreneurship Education im Bezirk Imst

c/o Büro dsCONSULT
Wirtschaftsberatung OG
Karl-von-Lutterottstraße 2
6460 Imst

CoWorking und Betreuung
in den IZI-Vereinsräumen
Landesrat-Gebhart-Straße 2
6460 Imst

Tel. 0664 830 980 9
info@izi.tirol | www.izi.tirol

Ansprechpartner: David Schmid, MAS
Obmann: Mag. Martin Wegscheider



TRENDS

SOCIAL UND SUSTAINABLE ENTREPRENEURSHIP

Unter dem Begriff Social Entrepreneurship versteht man eine unternehmerische Tätigkeit, die sich für einen positiven Wandel der Gesellschaft, für das Gemeinwohl sowie die Lösung sozialer Probleme oder für die Umwelt einsetzt. Die Unternehmen sind dabei häufig gemeinnützig organisiert, sodass keine Gewinnerzielungsabsicht besteht.

CORPORATE ENTREPRENEURSHIP

Corporate Entrepreneurship bezeichnet den Versuch, den grundlegenden Gedanken und die Dynamik des Unternehmertums nicht nur in der Gründungsphase eines Unternehmens, sondern auch darüber hinaus dauerhaft in der Unternehmung zu verankern. Auch dient es dazu, aus Intrapreneurship-Konzepten entstandene Geschäftsideen der Mitarbeiter*innen durch Ausgründung voranzutreiben, ohne die Kontrolle über das Spin-off völlig aufzugeben.

E-ENTREPRENEURSHIP

Unter E-Entrepreneurship wird die Schaffung einer selbständigen und originären rechtlichen Wirtschaftseinheit (E-Venture) in der Net Economy verstanden, innerhalb der die selbständige(n) Gründerperson(en) mit einem spezifischen Online-Angebot (Produkt bzw. Dienstleistung) einen fremden Bedarf decken möchte(n). Die digitale Transformation von bestehenden Geschäftsmodellen sowie die Entwicklung komplett eigenständiger digitaler Geschäftsmodelle steht dabei im Vordergrund.

Entrepreneurship bezeichnet zum einen das Ausnutzen unternehmerischer Gelegenheiten sowie den kreativen und gestalterischen unternehmerischen Prozess in einer Organisation bzw. einer Phase unternehmerischen Wandels, und zum anderen eine wissenschaftliche Teildisziplin der Betriebswirtschaftslehre.

(Gabler Wirtschaftslexikon)

So definiert der Begriff Entrepreneurship die Passion des Unternehmers, seine Unternehmensgründung und die Motivation, seine Idee umzusetzen und sich selbst und seinen Traum des Entrepreneurs zu verwirklichen.

(www.gruender.de)

Im Bereich der schulischen Ausbildung gibt das Impulszentrum für Entrepreneurship-Education (www.eesi-impulszentrum.at) die Richtung vor und steht als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Gemäß dem TRIO-Modell können drei Ebenen unterschieden werden:

EBENE 1: Unternehmerische Qualifikation im engeren Sinn: Gemeint ist eine ökonomische Grundausbildung mit dem Ziel, den Schülerinnen und Schülern das Wissen, die Fähigkeiten und Fertigkeiten zu vermitteln, um in einer sich ständig ändernden Berufswelt zu bestehen und bei Bedarf sich selbstständig machen zu können.

EBENE 2: Förderung einer Kultur unternehmerischen Denkens und Handelns: Gemeint ist die Neigung, ETWAS zu unternehmen, sowohl im privaten als auch im beruflichen Umfeld. Soft Skills wie Kreativität, Risikobereitschaft und -bewusstsein, Zielorientierung, Teamfähigkeit usw. werden in allen Gegenständen vermittelt.

EBENE 3: Förderung einer Kultur der Mündigkeit, Autonomie, Eigenverantwortung und Solidarität auf der Basis einer öko-sozialen Marktwirtschaft. Nachhaltigkeit, Demokratiebewusstsein und Selbstreflexion sind wichtige Werte einer dynamischen Zivilgesellschaft. Mündig Staatsbürgerinnen und Staatsbürger mit der Bereitschaft, eigenen Meinungen zu äußern, sind Ziel der Ausbildung.

ZIEL: WELTWEIT ERSTER ANSPRECHPARTNER

Wann wusstest du, dass du ein Unternehmen gründen/übernehmen willst? Wie ist es dazu gekommen?

Bei mir war das eigentlich nicht großartig geplant. Ich habe auch nicht ein Unternehmen gegründet, sondern ich habe in meinem eigenen Unternehmen, in dem ich über 13 Jahre angestellt war, die Möglichkeit bekommen, dieses zu übernehmen – man spricht von einem sogenannten Management-Buy-out.

Hast du es bereut, dass du dich so entschieden hast?

Nein, keine Minute. Als mein Partner und ich das Angebot bekamen, haben wir uns schon gründlich überlegt: „Sollen wir das machen oder sollen wir nicht?“. Wir wussten allerdings beide, auf was wir uns einlassen, und weder mein Partner noch ich haben diesen Schritt bis heute bereut.

Welche Meilensteine hast du dir bei der Übernahme gesetzt? Was waren/sind deine Erfolgsfaktoren?

Ein Management-Buy-out ist mit einer „normalen“ Übernahme nicht zu vergleichen. Es braucht da sowohl vom Übergeber als auch von den Übernehmern einen gleichen „Zugang“. Man muss menschlich zusammenpassen, sollte irgendwie gleich ticken und man muss vergleichbare Ziele sowie ähnliche Charaktereigenschaften haben. Der gesamte Übergabeprozess dauerte mehrere Jahre und wir tüftelten einen Mehr-Stufen-Plan aus, an den wir uns strikt hielten. Wir agierten anfangs auch eher zurückhaltend im Unternehmen, um langsam in unsere neuen Rollen hineinzuwachsen. Auch unsere Mitarbeiter*innen mussten erst lernen, uns als Führungskräfte zu akzeptieren, schließlich war die Situation ja für alle Beteiligten neu.

Kannst du die Phasen der Übergabe näher erklären?

Der erste Schritt war, dass wir alles schriftlich in Form eines Übergabevertrages festgehalten haben. Der Übergebende übergibt den Betrieb zu den vereinbarten Konditionen innerhalb eines definierten Zeitraums. In der Phase 2 übernahmen wir die operative Geschäftsführung. Wir haben zuerst, wie bereits geschildert, drei Jahre die Geschäftsführung und dann wirklich die Gesellschaftsanteile übernommen. Der Kaufpreis wurde in Form eines Darlehens mit einer fixierten Laufzeit (jährlich 2 Raten) bezahlt.

Was war das Schwierigste bei der Übernahme? Mit welchen Problemen wurdest du konfrontiert?

Das Schwierigste für mich persönlich war sicher die Phase bzw. der Schritt, von einem Kollegen zu einem Chef zu werden. Das war sehr heikel, da hat auch der Übergeber sehr viel mitgeholfen, da er uns Rückendeckung gegeben hat. Dazu kamen noch alle möglichen Dinge, wie verschiedene Notar- und Rechtsanwaltsstermine, finanzielle Themen usw. Die andere Seite ist sicher das Emotionale, das Menschliche. Das ist das, was im Nachhinein betrachtet die größte Herausforderung darstellte.

Warum hast du dich für diesen Standort entschieden? Welche Standortfaktoren hast du bei dieser Wahl berücksichtigt?

Die Firma wurde als kleines Unternehmen in Jerzens im Pitztal gegründet. Wir sind dann nach drei Jahren nach Imst gezogen, weil es dort einen leichteren Zugang für die Mitarbeitersuche gab. Es war einfacher, passendes Personal in Imst zu finden als in einem kleinen Seitental. Auch die Nähe zur Autobahn war/ist von Vorteil, um z.B. Kunden oder Partner schnell zu erreichen. Warum überhaupt in dieser Region? Das hängt primär mit unserem Angebot zusammen. Hier in Imst sind wir zweifelsohne im Zentrum der größten und besten Schigebiete, wir

© Marian Kröll



Welche DREI positiven Eigenschaften sollte ein Unternehmer mitbringen?

„Konsequentes Arbeiten, das große Ziel im Auge behalten - also den Überblick über das Gesamte bewahren - und ein guter Teamplayer sein.“

befinden uns sozusagen im Herzen des Wintersports. Ein weiterer Standort, nämlich unser Technikzentrum, befindet sich in Bad Goisern in Oberösterreich. An diesem Standort vereinen wir unser Know-how in Sachen Produktion, da wir auf viele Zulieferer sowie Maschinenbau-Betriebe zugreifen können.

War es am Anfang schwierig, in dieser Branche Fuß zu fassen?

Wir entwickelten ein neues Produkt, das es in dieser Form noch nicht gab. Dieses im Markt einzuführen, war der schwierigste Schritt, weil es für alle eine „neue Welt“ war. Aus diesem Grund haben wir mit den Skischulen angefangen, in denen es bis zu der Gründung unserer Firma keine Aufstiegshilfen für Kinder und für Anfänger gegeben hat. Wir haben sozusagen den großen Bedarf erkannt und ein bestehendes Problem gelöst. Diese Einführungsphase stellte zwar eine große Hürde dar, bestärkte uns aber auch in unserem Handeln.

Wie lautet deine explizite Innovationsstrategie? Was verbindest du generell mit dem Begriff „Innovation“?



IM GESPRÄCH MIT MAG. (FH) EMANUEL WOHLFARTER

Das Thema Innovation ist für unser Unternehmen ganz wichtig. Wir sind ja aus der Innovation dieses Förderbandes heraus entstanden. Aber nicht nur diese Aufstiegshilfe, sondern viele unserer Produkte sind irgendwo aus Innovationen heraus neu entwickelt worden. Bei uns gibt es einen ständigen Innovationprozess, das kann man sich so vorstellen: Wir verfügen über einen großen Pool, in den alle möglichen Leute, seien es Mitarbeiter, Vertriebspartner, Kunden usw., ihre Ideen und Anregungen reingeben. Das geht dann bis hin zu den Technikern, die die Montage bzw. die Wartung machen, die kommen mit irgendwelchen Problemen bzw. Verbesserungsvorschlägen oder mit ganz neuen Ideen auf uns zu. Dann gibt es einen so genannten „Trichter“ mit bestimmten Filtermöglichkeiten. Hier ist genau definiert, was durch diesen Trichter durch kann und was nicht. Die Idee bzw. Innovation muss zu unserer Philosophie passen. Dann gilt es auch kaufmännische Kriterien zu berücksichtigen - wie z.B. gibt es einen Markt dafür, wie groß ist die Konkurrenz, was kostet die Entwicklung und welche Ressourcen braucht es dafür - und all diese Kriterien werden herangezogen, um diese Idee und diese Innovation zu bewerten. Zwei Mal pro Jahr findet ein Innovationsmeeting statt, bei dem die Geschäftsführung mit dem Marketing und mit den Produktmanagern entscheidet, ob eine Idee weiterverfolgt bzw. umgesetzt wird.

Welche Kontakte unterhältst du zu Partnern in anderen Ländern? Was verstehst du in diesem Zusammenhang unter „Cross-Cultural-Management“?

Internationalität war für uns von Anfang an extrem wichtig. Wir haben schon im zweiten Jahr unserer Unternehmensgründung den Schritt hinaus aus Österreich geschafft. Wir waren im dritten Jahr schon weltweit von den USA bis Australien, Neuseeland und Japan unterwegs - Internationalität ist für uns auch heute noch ein wesentlicher Punkt. Durch die Tatsache, dass unsere Idee skalierbar war, haben wir versucht, einen möglichst großen Markt zu erschließen. Mittlerweile sind wir in über 70 Ländern tätig, wodurch wir auch gezwungen waren, ein Netz an Vertriebs- und Servicepartnern aufzubauen. Zur zweiten Frage: Der Markt „Asien“ zum Beispiel - kulturell ist das eine ganz andere Welt. Es ist nicht nur die Sprache anders,

auch die Denkweise, wie Entscheidungen getroffen werden, alles bedarf einer gewissen Anpassung. Es gibt unter anderem arabische Länder, in denen man bestimmte Gegebenheiten beachten muss. Das fängt zum Beispiel damit an, dass man in Dubai freitags nicht arbeitet, dafür aber am Sonntag. Ansonsten sind diese Märkte nicht so speziell, mit Englisch und ein bisschen Offenheit und Anpassungsfähigkeit kommst du eigentlich in 95% der Länder sehr weit.

Du hast als Beispiele China und Dubai genannt - hast du dort Projekte?

Ja, laufend. In Dubai gibt es die größte Skihalle der Welt, wo wir zahlreiche Produkte von uns installiert haben. Wir verfolgen aktuell ein richtiges Highlight-Projekt in Dubai: das weltweit größte Riesenrad. Durch die Größe muss sich dieses extrem schnell drehen, was dazu führt, dass die Leute Probleme beim Einsteigen haben. Unser Beitrag ist ein Förderband, welches etwas langsamer als das Riesenrad läuft und den Leuten somit einen problemlosen Einstieg ermöglicht. In China haben wir ebenfalls zahlreiche Projekte - insbesondere in Skigebieten - umgesetzt.

Das klingt sehr interessant, auch für Kinder und Jugendliche.

Unser Slogan heißt nicht umsonst „We move, you smile“, d.h. zu unseren Zielgruppen zählen insbesondere Kinder und Familien.

Wie betreibst du deine Geschäfte in Zeiten von Reisebeschränkungen und Lockdowns, und was hat sich für dich durch Corona verändert?

Während der Corona-Krise sind unsere Umsätze stark eingebrochen, unsere Kunden sind schließlich alle in der Freizeitbranche tätig. Reisen ist extrem wichtig für uns, wir haben ja auch Tochterfirmen in den USA, in Frankreich, in der Schweiz und in Deutschland. Wir konnten aber auch viele neue und wertvolle Erfahrungen sammeln, so führten wir z. B. Bewerbungsgespräche in virtueller Form durch. Zahlreiche Meetings werden seit einiger Zeit online geplant und abgehalten. Diesen Trend werden wir zweifelsohne beibehalten, dadurch wird sich auch die Anzahl meiner

Besuche in Oberösterreich stark reduzieren. In bestimmten Bereichen ist es allerdings unvorstellbar, auf Präsenzveranstaltungen zu verzichten. Dazu zählen in unserem Fall auf jeden Fall die Messeauftritte.

Wie hast du es geschafft, deine Mitarbeiter*innen in Zeiten von Corona (trotzdem) zu motivieren?

Bis auf wenige Ausnahmen, als wir alle im Home-Office bzw. in Kurzarbeit waren, konnten wir Gott sei Dank den normalen Betrieb aufrechterhalten. Seit kurzem sind wir alle wieder regulär an die Arbeitsplätze zurückgekehrt. Wir haben zum Glück größere Büros, wo Abstände leicht einzuhalten sind. Die Zeiten von Home-Office waren nicht so leicht, wir sitzen halt doch öfter auf einen Kaffee zusammen oder führen Gespräche in der Firma, das ist alles weggefallen. Wir haben dann auch Videokonferenzen gemacht, bei denen jeder dabei war, das war ein bisschen mühsam. Nachdem jetzt wirklich alle wieder vor Ort sind, ist die Motivation eigentlich nicht das große Problem. Im Prinzip sind alle froh, wieder regelmäßig einer Arbeit nachgehen zu können, auch wenn es im privaten Bereich noch zu Einschränkungen kommt.

Was sind deine nächsten Pläne? Wo siehst du deinen Betrieb in 10 Jahren?

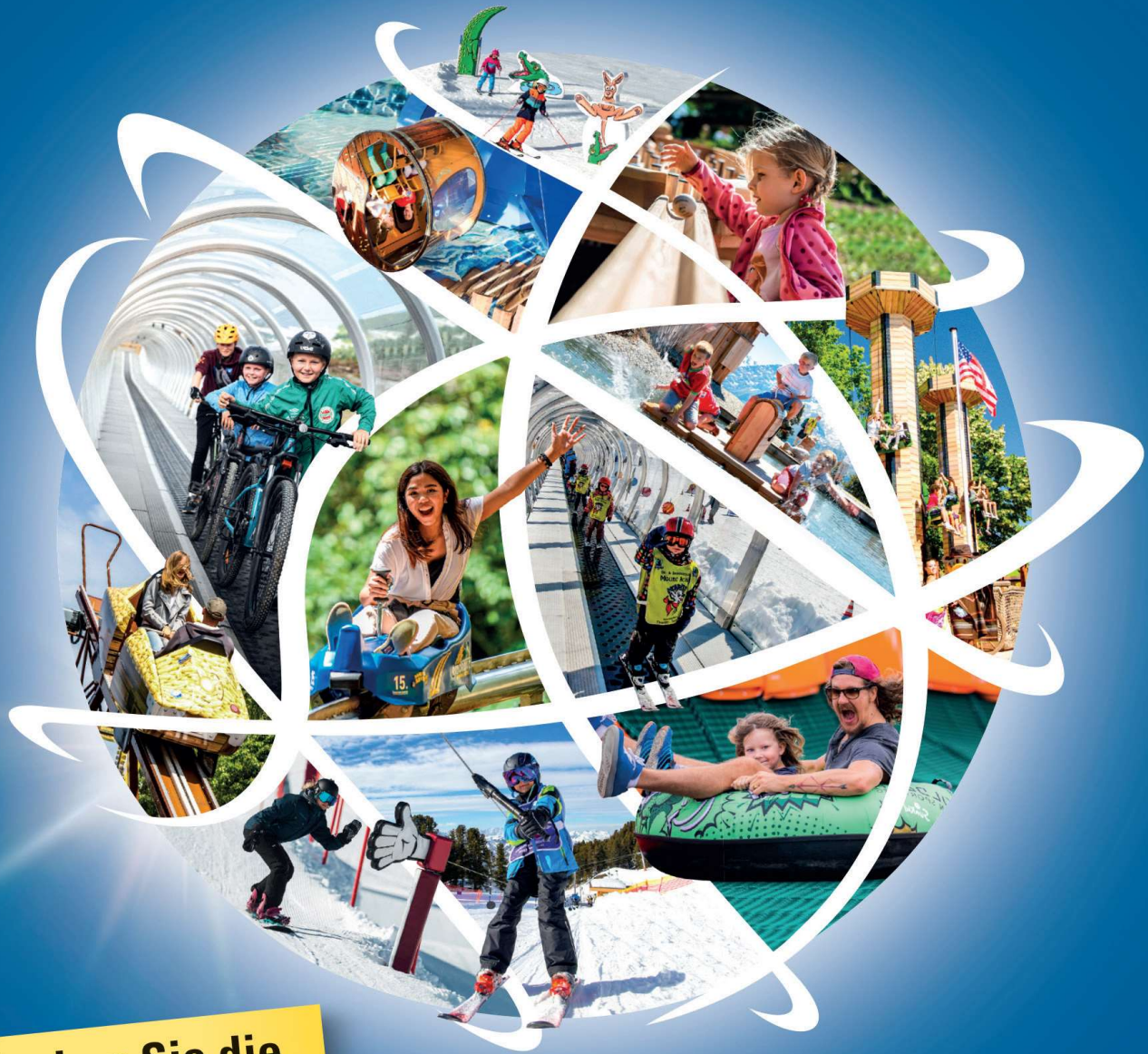
Nachdem jetzt weniger Aufträge eingegangen sind, haben wir die Zeit genutzt, um bestimmte Innovationen und Entwicklungen voranzutreiben. Wir konnten Projekte, die wir vielleicht erst in zwei Jahren angegangen wären, vorziehen und schon jetzt mit der Planung beginnen. Unsere Vision ist, weltweit der Spezialist und somit auch erster Ansprechpartner für Attraktionen im Bereich Freizeitattraktionen für Kinder und Familien zu sein.

Würdest du rückblickend etwas anders machen?

Ja, bestimmte Kleinigkeiten. Es gibt immer Sachen, die man besser oder anders machen kann, aber im Großen und Ganzen hat alles gut gepasst. In Summe können wir stolz auf die vergangenen Jahre zurückblicken.

Von Aysu Özbay

we move. you smile.



Entdecken Sie die Welt von SunKid!

Wir planen & realisieren Erlebniswelten und Ausflugsziele für Sommer und Winter

sunkidworld.com | Tel: +43 5412 68131 | info@sunkidworld.com



TRENDS

ERNEUERBARE ENERGIE

Um die steigende Erderwärmung und die Verschmutzung einschränken zu können, wechseln immer mehr Unternehmen auf erneuerbare Energiequellen (wie zum Beispiel Solarenergie und Wasserkraft). Dies fördert die Reichweite des Unternehmens, da auf solche Umstellungen großen Wert gelegt wird.

ELEKTROAUTOS

Mit Elon Musk (Gründer von Tesla) wurde der Trend der Elektroautos ausgelöst. Immer mehr Automarken produzieren Autos dieser Art, um die Umwelt zu fördern. Auch beim Benutzen solcher Elektroautos erlangen Unternehmen und auch Privatpersonen eine Förderung des Staates.

SPAREN

Durch Krisen (wie beispielsweise COVID-19) wurde der Trend zum Sparen immer bedeutender. Menschen erkannten die Tatsache, dass eine Reserve für Krisenzeiten wichtig ist und bereiten sich besser darauf vor.

Nachhaltigkeit und Ethik sind entscheidende Faktoren, um eine langfristige Kundenbeziehung aufzubauen. In modernen Zeiten achten Kunden und Interessenten umso mehr auf einen nachhaltigen Prozessweg des angebotenen Produktes. Auch ein passendes Unternehmensklima ist für das Engagement der Mitarbeiter erforderlich, was auch zu qualitativ hochwertigeren Produkten und Dienstleistungen führt. Zudem erhalten Unternehmen für umweltfreundliche Maßnahmen Förderungen, was den Schritt in die richtige Richtung erleichtert.

ES GIBT VERSCHIEDENE DIMENSIONEN DER NACHHALTIGKEIT

ÖKONOMISCHE NACHHALTIGKEIT:

Darunter versteht man das vorausschauende Wirtschaften, den fairen Handel und regionale/lokale Vermarktungsnetzwerke und -strategien.

ÖKOLOGISCHE NACHHALTIGKEIT:

Hierbei achtet man auf einen sparsamen Umgang mit Ressourcen, die Vermeidung der Belastung des Ökosystems (Umweltschutz) und erneuerbare Energie.

SOZIALE NACHHALTIGKEIT:

Gerechtigkeit zwischen Geschlechtern und Generationen, wie auch gleiche Ansprüche auf natürliche Ressourcen spielen eine große Rolle.

KULTURELLE NACHHALTIGKEIT:

Dieser Bereich umfasst die kulturelle Vielfalt, den Umgang mit Zeit und die globale Verantwortung.

**IM GESPRÄCH MIT
JAN GRÖBER - Prokurist, Vertriebsleiter**

ICH LIEBE ES UNTERNEHMER ZU SEIN

Warum haben Sie sich dazu entschlossen, das Familienunternehmen weiterzuführen?

Ich liebe Autos, ich liebe es, Unternehmer zu sein und dabei die Möglichkeit zu haben, immer wieder Neues zu versuchen, mit dem wir unsere Kunden begeistern können. Bereits während meiner Zeit an der Handelsakademie in Imst habe ich im Familienunternehmen mitgearbeitet und etwas ausgeholfen. Dabei hatte ich die Möglichkeit, an verschiedensten Ausbildungen und Veranstaltungen teilzunehmen. Damit habe ich einen Einblick in die Welt des Unternehmertums sowie in die Automobilbranche erhalten. Nach meiner Zeit im Zivildienst startete ich zuerst als selbständiger Unternehmer mein eigenes Unternehmen, um einige Erkenntnisse zu gewinnen und mich weiterzuentwickeln. Im Juni 2020 habe ich dann aufgrund eines Schicksalsschlags in unserer Familie die Vertriebsleitung des Betriebs übernommen.

Welche Besonderheiten weist ein Familienunternehmen auf? Was sind konkrete Vor- bzw. Nachteile, wenn mehrere Familienmitglieder involviert sind?

Ein Familienunternehmen kann man wahrscheinlich nicht verallgemeinern. Jedes Unternehmen ist etwas anders. Als einen großen Vorteil sehe ich durchaus, dass der Zusammenhalt im Betrieb wes-

entlich stärker ist und auch die Mitarbeiter fühlen sich dem Betrieb oft verbundener als bei einem großen Konzern.

Natürlich muss man aber auch die Nachteile erwähnen. Oft hat man es mit unterschiedlichen Generationen zu tun und muss für eine Veränderung alte Strukturen aufbrechen.

Welche Punkte müssen bei der Übergabe bzw. Übernahme beachtet werden? In welchen Phasen läuft so ein Prozess ab?

Zuerst sollte man vor der Übergabe des Unternehmens eine Zeit gemeinsam mit den aktuellen Geschäftsführern zusammenarbeiten und alle Prozesse kennenlernen. Dazu sollte man für sich selbst klarstellen, ob man sich mit dem Geschäftsfeld des Unternehmens identifizieren kann. Sollte dies nicht der Fall sein, muss man sich die Frage stellen, ob man den Betrieb überhaupt übernehmen will. Mit der Zeit wird man immer mehr Einblicke gewinnen und erst, wenn man alle Prozesse kennt, sollte man die Übergabe durchführen.

Was bedeutet es für Sie, Ihr Unternehmen ethisch zu führen?

Ich bin sehr froh darüber, dass wir etwa 40 Mitarbeiter haben. So haben wir die Möglichkeit jeden Mitarbeiter persönlich zu kennen. Nach dem Motto „man kann miteinander reden“ stellen wir die Bedürfnisse der Mitarbeiter vor Kennzahlen und

Gewinnoptimierung. Unserer Ansicht nach funktioniert ein gesundes Unternehmen nur, wenn das Team zusammenhält. Somit investieren wir nicht nur in den Betrieb an sich, sondern auch in die Mitarbeiter unseres Betriebs. Darüber hinaus sehen wir die ethische Führung auch als Verpflichtung gegenüber unseren Kunden. Wir möchten unseren Kunden einen besonderen Service zu einem fairen Preis anbieten, ganz egal, ob im Sales- oder After-Sales-Bereich.

Was verstehen Sie unter ökonomischer Nachhaltigkeit?

In unserem Unternehmen verstehen wir unter ökonomischer Nachhaltigkeit, dass Prozesse, Produkte und Geschäftsbeziehungen nachhaltig gestaltet werden.

Wie äußert sich Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen?

Mit ökonomischer Nachhaltigkeit verbinden wir bei uns im Betrieb verschiedene Dinge. So zum Beispiel unsere Top Cards, mit der der Kunde gewisse Vorteile in unserem After-Sales Bereich erlangt. Genauso bieten wir beim Autokauf Service-Pakete an, um den Kunden so an uns zu binden. Schlussendlich ist das Wichtigste dann von unserer Seite, beim Werkstattbesuch den Kunden so zufrieden zu stellen, dass dieser sich in Folge dessen wieder dazu entscheidet, bei uns ein Fahrzeug zu kaufen. ►



IM GESPRÄCH MIT
JAN GRÖBER - Prokurist, Vertriebsleiter

► **Welche Rolle spielen Netzwerkpartner in Ihrem Unternehmen? Welche Bedeutung hat das sogenannte „Beziehungsmanagement“?**

Ich denke, in allen Bereichen spielen Beziehungen eine gewisse Rolle. An sich ist das „Netzwerken“ eine großartige Sache. Es kostet nichts, man lernt neue Leute kennen und diese werden dann vielleicht sogar Kunden, Freunde oder Geschäftspartner.

Welche Finanzierungsmöglichkeiten würden Sie angehenden Unternehmer*innen empfehlen? Warum?

In der Gründungsphase des Unternehmens ist das sicherlich eine große Thematik. Abhängig von der Art des Unternehmens würde ich immer zur Nutzung von Eigenkapital tendieren. Gerade in der Anfangszeit wird es sicherlich schwerer sein, eine Finanzierung mit Fremdkapital zu erhalten, die gute Konditionen aufweist. Also je nach Betrieb zuerst prüfen, ob das Eigenkapital für die Investitionen und Rücklagen reicht, ansonsten entsprechend Fremdkapital beschaffen. Hierbei würde ich persönlich allerdings keine Unternehmensbeteiligung durch Dritte anstreben.

Erhalten Sie heutzutage noch Förderungen in bestimmten Bereichen? Können Sie uns hier einen Einblick gewähren?

Bis auf die Errichtung einer E-Lade-Infrastruktur und diverse Umbauten im Bereich Photovoltaik nicht.

Wie umkämpft ist die Automobilbranche aktuell?

Die Automobilbranche richtet sich im

Verkauf der Neuwagen immer mehr nach Stückzahlen aus. Somit hat jeder Händler einen gewissen Abnahmedruck und ebenso aufgrund des Liquiditätsmanagements natürlich auch die Aufgabe, Fahrzeuge, welche lagernd sind zu verkaufen. Mittlerweile ist die Branche sehr umkämpft. Mit den Börsen im Internet hat sich auch die Preisgestaltung im Autohandel gravierend verändert. Mit einem Klick im Internet sehe ich, was dasselbe Auto, welches ich am Hof habe, in Wien kostet und muss hier die Preise auch entsprechend marktgerecht gestalten. Im After-Sales-Bereich gibt es gerade im Oberland einige Werkstätten, wobei hier wiederum kein Kunde nach Wien fährt, um einen Service bei seinem Fahrzeug machen zu lassen. In der Regel fahren die Kunden, welche Fahrzeuge mit einem Alter von bis zu fünf Jahren fahren, zu den Vertragspartnern der jeweiligen Marke.

Welche Auswirkungen hat die aktuelle Krise auf den Autohandel? Wie können Sie sich für die Zukunft wappnen?

Die COVID-Pandemie hat sicherlich auf alle Branchen unterschiedliche Auswirkungen gehabt. Die Autohäuser haben beispielsweise Home-Office nicht durchführen können, da so gut wie jeder Mitarbeiter vor Ort benötigt wurde. Natürlich haben wir während der Schließungen des Handels einen Rückgang in den Verkaufszahlen verzeichnet sowie aufgrund der Ausgangsbeschränkungen auch einen Rückgang im After-Sales-Bereich. Im Verkauf haben wir allerdings schnell umgesattelt auf Online-Beratungen. Somit konnten sich Kunden während des Lockdowns, ohne unseren Schauraum betreten zu müssen, online beraten lassen und auch Autos kaufen. Die Online-Beratung bieten wir unseren Kunden auch nach der aktuellen Krise an.

Von Kevin Lisowski



Autohaus Eisenrigler

www.autohaus-eisenrigler.at

Profitieren Sie von 120 Jahren Erfahrung im
Autohaus Eisenrigler.

Mit rund 35 Mitarbeitern kümmern wir uns vom Verkauf bis
hin zu Werkstatt- und Spenglereireparaturen
um Ihr Fahrzeug.



IM GESPRÄCH MIT
JOSEF HUBER, Bezirksstellenobmann Imst



STÄNDIGE ENTWICKLUNG

Warum haben Sie sich dazu entschieden, als Funktionär in der Wirtschaftskammer tätig zu sein? Was schätzen Sie daran?

Mir war es immer wichtig, mitzugestalten und Verantwortung zu übernehmen. Es gefällt mir sehr, dass ich dazu beitragen kann, die Rahmenbedingungen für die Unternehmer*innen zu verbessern.

Was ist bei einer Unternehmensgründung zu beachten?

Wichtig ist, dass man rechtzeitig mit der Planung beginnt und die angebotenen Unterstützungen in Anspruch nimmt. Basis ist die Gründungsberatung in deiner Wirtschaftskammer (WK)-Bezirksstelle, die gerne als Erstansprechpartner zur Verfügung steht. Gründer*innen stehen dazu noch viele weitere Unterstützungsmöglichkeiten wie geförderte Businessplanberatungen, das Online-Businessplan-Tool Plan4You, der Mindestumsatzrechner und unser Netzwerk Junge Wirtschaft zur Verfügung. In Businessplanwettbewerben, wie vom IZI organisiert, hat man zudem die Möglichkeit, seinen Businessplan »bewerten« zu lassen.

Wie kann ich ein Gewerbe anmelden?

Eine Gewerbebeanmeldung kann man auf der Bezirkshauptmannschaft direkt durchführen bzw. online über das Unternehmerserviceportal (mit Handysignatur) oder über die WK-Bezirksstelle abwickeln. Der überwiegende Teil der Gründer*innen

nimmt das Gewerbeanmeldeservice der WK gerne in Anspruch, da es schnell und unkompliziert funktioniert, mit einer Beratung einhergeht, Fragen geklärt werden können und auch wichtige Hinweise erfolgen.

Was sind konkrete Herausforderungen für Unternehmer*innen im Zeitalter der Digitalisierung? Wird sich dieser Trend fortsetzen? Bedeutet Digitalisierung für Unternehmer*innen eher ein Risiko oder eine Chance?

Je nach Branche sind die Herausforderungen sehr unterschiedlich. Die Digitalisierung wirkt sich auf Handelsunternehmen anders als auf Tourismusbetriebe aus. Wegzudenken ist sie aber jedenfalls nicht mehr. Es gilt, jeweils für das eigene Unternehmen die Chancen zu erkennen und optimale Lösungsmöglichkeiten zu finden. Innovative Ansätze können dabei zu einem sehr großen Erfolg werden.

Mit welchen Herausforderungen sehen Sie sich als Körperschaft im Bereich der Digitalisierung konfrontiert? Wie meistern Sie diese?

Die Digitalisierung ist für die WK Tirol ebenfalls ein großes Thema. So liefern die internen Prozesse, die Kommunikationsmöglichkeiten mit den Kund/innen oder auch die Unterstützungsangebote für die digitale Transformation unserer Mitglieder spannende Herausforderungen. Es wurde bereits vieles umgesetzt, aber wir entwickeln uns in diesem Bereich ständig weiter.



**WO EIN WILLE IST, DA IST EIN WEG.
HALTET AN EUREN TRÄUMEN FEST,
AUCH WENN NICHT IMMER ALLES
GLEICH FUNKTIONIERT UND MANCHES
AUFWENDIGER IST ALS GEDACHT.**

JOSEF HUBER

Gibt es spezielle Förderungen im Bereich der Digitalisierung?

Für Digitalisierungsvorhaben gibt es unterschiedlichste Förderangebote (z.B. KMU Digital, Tiroler Digitalisierungsförderung, ...). Das Förderservice der WK Tirol steht für Anfragen gerne zur Verfügung und informiert über die aktuellen Möglichkeiten.

Gibt es Hilfestellungen bzw. Unterstützungsangebote seitens der WK, um einen eigenen Webshop erstellen zu können?

Auf der Homepage wko.at stehen umfangreiche Informationen zu unterschiedlichen Themen zur Verfügung. Auch zu »E-Commerce und Webshop« finden sich viele hilfreiche Unterlagen. Zusätzlich bietet die WK Tirol weiterführende Angebote wie z.B. Webinare, WIFI-Ausbildungen, Beratung zu E-Commerce und Internetrecht usw. an.

Welche Förderungen gibt es im Bereich der Nachhaltigkeit? Werden diese voll ausgeschöpft?

Im Rahmen der Tiroler Beratungsförderung gibt es die Möglichkeit für Unternehmen, eine CSR-Beratung, Energieberatung oder Umweltberatung in Anspruch zu nehmen. Die Nachfrage nach diesen Beratungen steigt. Die WK Tirol bietet außerdem Informationsveranstaltungen zu unterschiedlichen Bereichen der Nachhaltigkeit und verleiht alle zwei Jahre den TRIGOS Tirol für besonders nachhaltig wirtschaftende Unternehmen.

Haben sich seit Beginn der derzeitigen Krise mehr Jungunternehmer*innen dazu entschlossen, sich für Nachhaltigkeit einzusetzen? Wird dies auch in Zukunft ein bedeutendes Thema sein?

Das Bewusstsein für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung steigt. Es gibt dazu keine Statistiken, aber gerade bei jungen Menschen, die sich für die Selbstständigkeit entscheiden, wird das Thema Nachhaltigkeit auf unterschiedliche Weise bereits bei der Gründung mitgedacht. Nachhaltigkeit ist ein ganz klares Zukunftsthema und wird in der WK Tirol als eine von fünf strategischen Herausforderungen für die Zukunft gesehen. Es werden zu diesem Thema unterschiedlichste Maßnahmen gesetzt - das beginnt bei internen Maßnahmen für die WK Tirol und endet bei speziellen, maßgefertigten Angeboten für die Branchen und Mitglieder.

Was möchten Sie angehenden Unternehmer*innen mitgeben?

„Wo ein Wille ist, da ist ein Weg.“ Haltet an euren Träumen fest, auch wenn nicht immer alles gleich funktioniert und manches aufwendiger ist als gedacht. Als WK-Bezirksstelle begleiten wir euch gern auf eurem unternehmerischen Weg. Meldet euch einfach bei uns und nehmt unsere Angebote in Anspruch – wir sind für euch da.

Von Nina Haslwanter & Kevin Lisowski

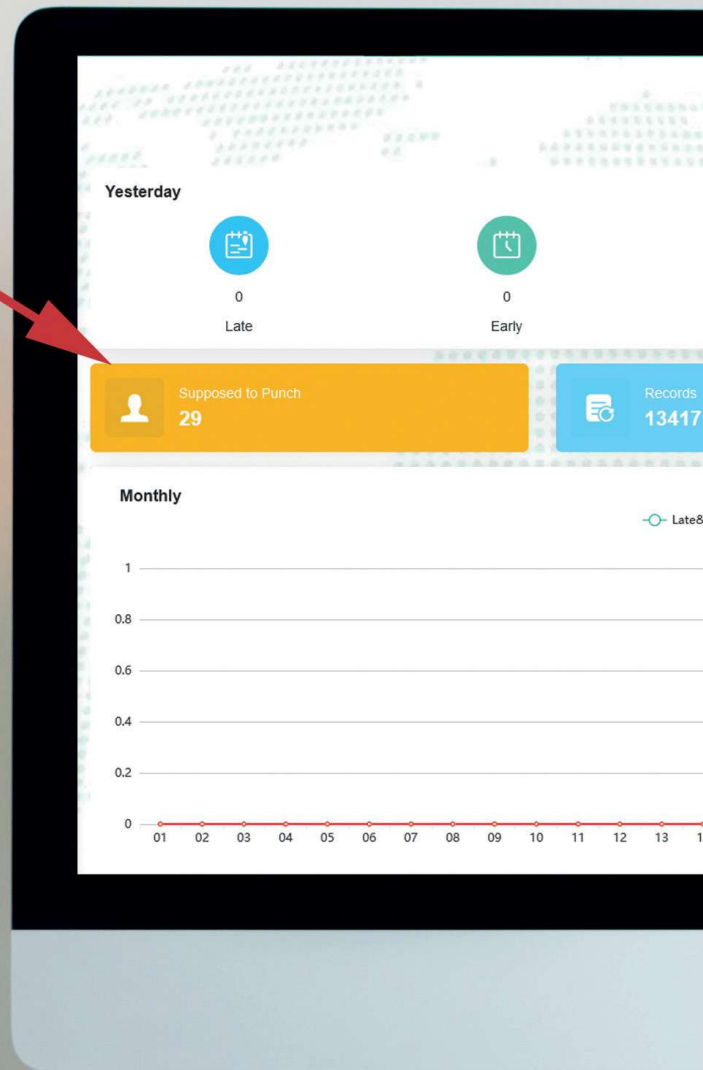




DIGITALE ZEITERFASSUNG

- für alle Branchen geeignet
- für Teams ab 2 Mitarbeitern
- individuell zugeschnitten
- mobile & stationäre Lösungen

einfach zu warten
zahlreiche Auswertungen
vorbereitet für Lohnverrechnung



IM GESPRÄCH MIT
MAG. (FH) NORBERT SPISS - Kaufmännische Leitung



DEN ERFOLG MITGESTALTEN

Was bedeutet es für Sie, in einem Großunternehmen wie Handl Tyrol zu arbeiten bzw. in einer Managementfunktion tätig zu sein? Welchen Führungsstil verfolgen Sie? Warum?

Bei Handl Tyrol zu arbeiten, bedeutet täglich den Unternehmenserfolg mitzugestalten und neue Herausforderungen anzunehmen. Es steht bei uns das eigenverantwortliche Handeln und Entscheiden im Vordergrund. Über alle Unternehmensbereiche pflegen wir die „Du“-Kultur und die kollegiale Zusammenarbeit steht im Mittelpunkt. Es wird in den Arbeitsgruppen gemeinsam beraten und entschieden.

Welche Hilfsmittel verwenden Sie, um den Überblick über Prozesse im Unternehmen zu bewahren?

Wir haben im Haus eine interne WIKI-Wissensdatenbank im Einsatz. Im „Handl Tyrol Wiki“ werden alle abteilungsinternen und übergreifenden Prozesse dokumentiert und laufend aktualisiert. Dies ist das zentrale Instrument, um im Unternehmen das mitarbeiterspezifische Wissen an andere Mitarbeiter zu übertragen.

Wie regeln Sie die Aufbau- und Ablauforganisation? Gibt es Prozesslandkarten?

Im Aufbauorganigramm haben wir alle Unternehmensbereiche strukturiert. Unsere Aufbauorganisation ist nach Fachbereichen organisiert. Im Wesentlichen unterscheiden wir die Bereiche Vertrieb & Marketing, Produktion und Administration. Die Ablauf-

organisation orientiert sich am Produktionsablauf vom Einkauf, der Produktion, dem Verkauf bis hin zur Logistik. Die Abläufe werden durch das SAP ERP System und durch eine Workflow Software gesteuert.

Werden die Arbeitszeiten Ihrer Mitarbeiter*innen elektronisch erfasst? Wie stehen Sie dieser Thematik grundsätzlich gegenüber?

Ja, die Arbeitszeiten werden im Haus elektronisch erfasst. Dies erleichtert den Mitarbeitern die Aufzeichnung und ist die Grundlage für eine saubere und korrekte Lohn- und Gehaltsabrechnung.

Welche Vorteile bzw. Sozialleistungen genießen Ihre Mitarbeiter*innen?

Wir genießen etliche Vorteile und Sozialleistungen. Bei Handl Tyrol ist das kostenfreie Frühstück und Mittagessen hervorzuheben. Es wird täglich frisch gekocht und die Mitarbeiter können sich selbst am Buffet bedienen. Der Betriebskindergarten in der Trofana Tyrol ist auch ein wesentlicher Benefit für unsere Mitarbeiter. Dies erleichtert maßgeblich die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Auch die Aus- und Weiterbildung ist bei Handl Tyrol ein wesentlicher Mehrwert. Die Mitarbeiter werden betriebsintern, im Rahmen der Personalentwicklung „Die

Speckmeisterei“, laufend weitergebildet und externe Schulungen und Kurse werden finanziell unterstützt. Zudem werden für alle Mitarbeiter in den Abteilungen Team-Events veranstaltet, Mitarbeiterrabatte angeboten sowie kostenlose Arbeitskleidung zur Verfügung gestellt.

Wie werden Ziele bei Handl Tyrol festgelegt?

Die Ziele von Handl Tyrol werden im Rahmen der Strategie langfristig formuliert und ausgerichtet. Als Familienunternehmen ist es uns wichtig, die Ziele nicht nur an kurzfristigen monetären Gesichtspunkten auszurichten, sondern es geht primär um eine nachhaltige, erfolgreiche Unternehmensentwicklung. In den unterschiedlichen Unternehmensbereichen werden die langfristigen Ziele auf jährliche Schwerpunkte und Projekte heruntergebrochen. Die Zielformulierungen erfolgen individuell in den einzelnen Fachbereichen. Zum Beispiel im Vertrieb werden Kundenstrategien formuliert, die in Folge in der jährlichen Umsatzplanung konkret abgebildet werden. Im Rahmen der Controlling-Gespräche wird die Erreichung der Ziele auch laufend, transparent, gemeinsam dokumentiert. ►

IM GESPRÄCH MIT
MAG. (FH) NORBERT SPISS - Kaufmännische Leitung



INNOVATION STEHT FÜR:

Ständige Neuerung in allen Bereichen: „Altes auf neue Weise tun – das ist Innovation!“

NACHHALTIGKEIT BEDEUTET:

Für uns den verantwortungsbewussten Umgang mit unseren Ressourcen.

JUNGE MENSCHEN SOLLEN ...

... sich bei Handl Tyrol entfalten können und mit ihren neuen Ideen und Fähigkeiten den Unternehmenserfolg mitgestalten.

► Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen? Was verstehen Sie in diesem Zusammenhang unter „sozial nachhaltig“ agieren?

Das Thema Nachhaltigkeit wird unser Handeln der nächsten Jahre prägen. Bei Handl Tyrol konnten wir bereits einige Maßnahmen erfolgreich umsetzen. Zum Beispiel beim Stromeinkauf setzen wir auf 100% Ökostrom, wir konnten durch intelligente IT-gestützte Verfahren den Wasserverbrauch in Teilprozessen reduzieren, bei Ersatzinvestitionen von Anlagen werden ökologische Optimierungen umgesetzt sowie die Foliendicke der Verpackung wurde reduziert. Im Rahmen eines strategischen Projektes werden nun die sehr heterogenen Maßnahmen in den Unternehmensbereichen aufgenommen, bewertet und in den nächsten Monaten bzw. Jahren bearbeitet. Es ist uns wichtig hier nachvollziehbare Maßnahmen umzusetzen, um unseren Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit zu leisten.

Können Sie uns Beispiele für Auswirkungen nennen, die sich bei Handl Tyrol durch die Digitalisierung ergeben haben?

Die Digitalisierung wird bei Handl Tyrol seit Jahrzehnten gelebt und laufend vorangetrieben. Wir haben bereits seit Anfang der 2000er Jahre SAP als ERP System im Einsatz. Durch Einsatz einer offenen und anpassbaren ERP-Software konnten bereits viele Prozesse in den Unternehmensbereichen digitalisiert werden. Am neuen Produktionsstandort Haiming konnte die Speckproduktion „digitalisiert“ werden. Es werden die Produktionsprozesse digital erfasst, überwacht und gesteuert. Es kommen hier neben modernen Anlagen auch intelligente Steuerungen zum Einsatz. Hier erhielten wir im Vorjahr die Auszeichnungen zur „Fabrik2020“ und zur „Smart Factory“. Der Award wird jährlich von INDUSTRIEMAGAZIN und Fraunhofer Austria vergeben. Er gilt als der härteste Produktionspreis Europas.

Welche Rolle spielt das „Risikomanagement“ in Ihrem Arbeitsfeld? Wie schauen generell risikopolitische Maßnahmen aus?

Aufgrund der Unternehmensgröße spielt das Riskmanagement eine wichtige Rolle. Als Lebensmittelproduzent sind wir es gewohnt, die Produktionsrisiken zu erfassen, zu minimieren und laufend zu überwachen. Im Rahmen des Qualitätsmanagement-Pro-

gramms HQ2 werden umfangreiche Maßnahmen getroffen, um die Produktionsprozesse abzusichern und laufend weiterzuentwickeln. Die Produktionsabläufe werden nach dem IFS-Standard mehrmals im Jahr unabhängig zertifiziert. Auf der Homepage findet man zusätzliche Informationen: <https://www.handltyrol.at/qualitaet/qualitaetsgarantie> Neben den produktionsseitigen Risiken werden auch die strategischen und Compliance-relevanten Risiken im Riskmanagement behandelt. Durch Schulungen und unterschiedliche Vorkehrungen werden die Risiken im Unternehmen laufend behandelt, um die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Schadenshöhe zu minimieren.

Welche Bedeutung messen Sie dem „Networking“ bei? Gewähren Sie uns bitte einen Einblick in das nähere Umfeld von Handl Tyrol...

Das unternehmensinterne Networking wird bei Handl Tyrol durch unterschiedliche Aktivitäten gefördert, da es die tägliche Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen und Standorten erleichtert. Zu unseren Kunden und Lieferanten pflegen wir professionelle Kontakte, um auch hier eine gute Zusammenarbeit sicherzustellen.

Von Nina Haslwanter & Kevin Lisowski



DEIN JOB MIT ZUKUNFTSCHANCEN

Werde Teil der Handl Tyrol Familie!

**Wir suchen motivierte
Persönlichkeiten (m/w/d)**

- Informatiker
- Elektrotechniker/Mechatroniker
- Mitarbeiter Qualitätsmanagement
- Mitarbeiter Vertriebsinnendienst
- Nachwuchsführungskräfte

Starte eine Ausbildung mit Zukunft als

- Mechatroniker/in
- Lebensmitteltechniker/in
- IT-Applikationsentwickler/in
- Betriebslogistikkaufmann/frau



Alle aktuellen Stellenangebote findest du unter
www.handltyrol.at/jobs

Oder bewirb dich initiativ bei
Gerhard Kreiseder, 0664 60680 1400
oder an mitarbeiter@handltyrol.at



**Ausgezeichneter
Lehrbetrieb
2005-2022**



Werde Teil der HANDL TYROL Familie! Was für unser Unternehmen spricht:

- Innovatives Familienunternehmen
- Entwicklungs- & Weiterbildungsmöglichkeiten
- Gleitende, flexible Arbeitszeiten
- Sehr gutes Betriebsklima
- Faire Bezahlung & zahlreiche Sozialleistungen
- Kostenfreie Verpflegung in der hauseigenen Kantine
- Freiwilliger Fahrtkostenzuschuss
- Attraktive Mitarbeitervergünstigungen



TRENDS

AUTOMATISIERTE PROZESSE UND ABLÄUFE

Wer in der heutigen Zeit wettbewerbsfähig sein möchte, der muss vor allem eines sein: schnell! Zügiges Handeln und hohe Agilität sind entscheidend für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens – ganz unabhängig von der Branche. Ein großes Hindernis dabei sind papierbasierte, manuell bearbeitete Geschäftsabläufe. Aus diesem Grund spielt die Automation eine immer größere Rolle. Der Workflow, also die Abwicklung arbeitsteiliger Prozesse in Unternehmen, soll Arbeitsabläufe optimieren. Das Ziel: mittels Automatisierung größtmögliche Effizienz erreichen.

WEBSITES UND SOCIAL MEDIA

Heutzutage sind Websites für den Erfolg eines Unternehmens unumgänglich. Sie verschaffen einen Überblick zum Unternehmen und informieren Kunden bezüglich angebotener Produkte und Dienstleistungen. Zudem kann man sie nutzen, um diverse Gütesiegel oder andere Auszeichnungen preiszugeben. Durch Social-Media können meist junge Interessenten angesprochen werden. Hierdurch wird auch ersichtlich, dass das Unternehmen auf dem neuesten Stand ist und sich für Trends interessiert und einsetzt.

IT-SICHERHEIT

Um einen sicheren digitalen Prozess ermöglichen zu können, ist ein umfassender Schutz (wie zum Beispiel ein Virenschutz oder eine Firewall) notwendig. Diese Aspekte müssen in allen unternehmerischen, aber auch privaten Bereichen berücksichtigt werden.

Digitalisierung ist in einem Unternehmen heutzutage nicht mehr wegzudenken und demnach auch vielfältig einsetzbar. Firmen und Kunden profitieren hierbei von schnelleren und vor allem sicheren Prozessen. Beispielsweise kann die Ausstattung des Unternehmens durch digitale Komponenten hochwertigere Produkte und Dienstleistungen ermöglichen. Durch Websites und digitale Werbung werden meist junge Interessenten auf ein Unternehmen aufmerksam.

ES GIBT FÜNF SÄULEN IM BEREICH DER DIGITALISIERUNG

DIGITALE KOMPETENZ:

Alle Menschen sollten grundlegende Kompetenzen in diesem Bereich erwerben.

INFRASTRUKTUR UND AUSSTATTUNG:

Die notwendigen Ressourcen (z.B. 5G als Standard) sollten allen zur Verfügung stehen.

INNOVATIVE & DIGITALE TRANSFORMATION:

Die Entwicklung weiterer, branchenübergreifender Methoden, um die Wirtschaft zu fördern.

GESELLSCHAFT IM DIGITALEN WANDEL:

Der digitale Wandel führt zu einer höheren Lebensqualität und mehr Sicherheit.

MODERNER STAAT:

Verwaltungsleistungen werden digital angeboten und abgewickelt.

IM GESPRÄCH MIT
GÜNTHER JARITZ - Personalleitung Konzern

MIX AUS HOME-OFFICE UND PRÄSENZ

Warum haben Sie sich dafür entschieden, gerade in diesem Unternehmen zu arbeiten? Wie verlief Ihre bisherige Karriere in der Pfeifer Group?

Ich wurde damals aktiv vom Unternehmen angefragt und mir hat die Mischung aus familiengeführtem Unternehmen mit internationaler Ausrichtung sehr gut zugesagt. Ich begann als „rechte Hand“ des Finanzchefs. Über mehrere Stationen, z. B. Leitung Rechnungswesen, Marketing, Treasury, darf ich mittlerweile konzernweit das Thema Personal in der Pfeifer Group verantworten.

In welchen Bereichen werden Sie mit dem Thema „Digitalisierung“ konfrontiert? Wie verändern sich durch diesen Trend Abläufe in Ihrem Unternehmen/in Ihrem Tätigkeitsfeld?

In meiner Eigenschaft als Personalleiter bin ich tagtäglich mit dem Thema „Digitalisierung“ konfrontiert, zum einen in der eigenen Abteilung mit der Digitalisierung von Personalprozessen und zum anderen mit der Qualifizierung unserer Mitarbeiter in IT-Themen. Eine große Herausforderung stellt dabei die Digitalisierungs-Qualifizierung unserer Produktionsmitarbeiter*innen dar. Hier ändern sich Arbeitsanforderungen massiv – es geht ganz stark weg von Hilfstätigkeiten hin zu Überwachungstätigkeiten von Produktionsmaschinen.

Wie äußert sich Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen? Können Sie uns einen Einblick in unterschiedliche betriebliche Bereiche gewähren, in denen der Aspekt NACHHALTIGKEIT besonders wichtig ist?

Nachhaltigkeit ist für ein Unternehmen wie dem unseren seit Jahrzehnten gelebte Praxis. Wir arbeiten tagtäglich rund um einen in unseren Breiten nachwachsenden Rohstoff, dem Holz. Sämtliche unserer Produkte sind PEFC- bzw. FSC-zertifiziert – zwei international anerkannte Siegel, die die ressourcenschonende Verwendung des Rohstoffes Holz nachweisen.

Denken Sie, dass Home-Office auch in Zukunft eine große Rolle spielen wird? Welche Vor- bzw. Nachteile konnten Sie in den letzten Monaten erkennen?

Ja, ich glaube, dass sich Home-Office in Zukunft nachhaltig etablieren wird. Ich gehe davon aus, dass es zu einem Mix aus Home-Office und Präsenz im Büro kommen wird. Dass dies Vorteile bieten kann, haben die letzten eineinhalb Jahre deutlich gezeigt. Insbesondere auch der Radius, in welchem wir Mitarbeiter rekrutieren können, hat sich durch die Möglichkeit, Home-Office auch abseits der Pandemie absolvieren zu können deutlich erhöht. Es macht eben einen Unterschied, wenn man weiter pendeln muss, und das aber nicht jeden Tag tun muss. Eine gewisse Anwesenheitszeit im Betrieb ist aber auf jeden Fall gut – insbesondere auch für die Bindung an das Unternehmen ist dies unerlässlich.



Welche Auswirkungen hatte die aktuelle Krise auf Ihre tägliche Arbeit? Was verstehen Sie in diesem Zusammenhang unter „Krisenmanagement“?

Für mich im Personalbereich hat die Pandemie natürlich weitreichende Folgen. Permanent auftretende neue Verordnungen und die damit einhergehende Unsicherheit sowohl beim Management als auch bei den Mitarbeitern mussten entsprechend bewältigt werden. Wichtig dabei ist, dass man Ruhe behält und eine laufende Kommunikation mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern pflegt.

Von Nina Haslwanter

IM GESPRÄCH MIT
MICHAEL PFEIFER - CEO

DIGITALISIERUNG VERÄNDERT



Was bedeutet es für Sie, einen Konzern wie die Pfeifer Group zu leiten?

1. Verantwortung: Wir sind ein Familienunternehmen in der dritten Generation.
2. eine tägliche Herausforderung
3. Vertrauen in die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wie behält man einen Überblick über alle Geschehnisse innerhalb eines Konzerns?

Durch die täglichen Übermittlungen der wichtigsten Kennzahlen von unseren acht Standorten und durch verantwortungsvolle und motivierte Führungskräfte, mit denen ich mich laufend austausche und für die ich jederzeit zur Verfügung stehe und erreichbar bin.

Was sind konkrete Herausforderungen für Unternehmer*innen in einer Zeit, in der die Digitalisierung eine immer wichtigere Rolle spielt?

1. Automatisierung der Anlagen bzw. Maschinen (Technik) in unseren Werken und Digitalisierung der Abläufe
2. Personal (Führungskräftemangel)
3. Logistik (Bahn, LKW, Schiff)

Ist Digitalisierung heutzutage für den Erfolg eines Unternehmens notwendig? Zeigen Sie bitte konkrete Vor- bzw. Nachteile auf!

Klares Ja, die Abwicklung bzw. die Eingabe der Aufträge werden seit letztem Jahr zu einem Teil von unseren Kunden über unser B2B-Portal eingegeben. Was ich damit sagen will: Viele Berufsbilder ändern sich in Zukunft in unserer digitalen Welt.

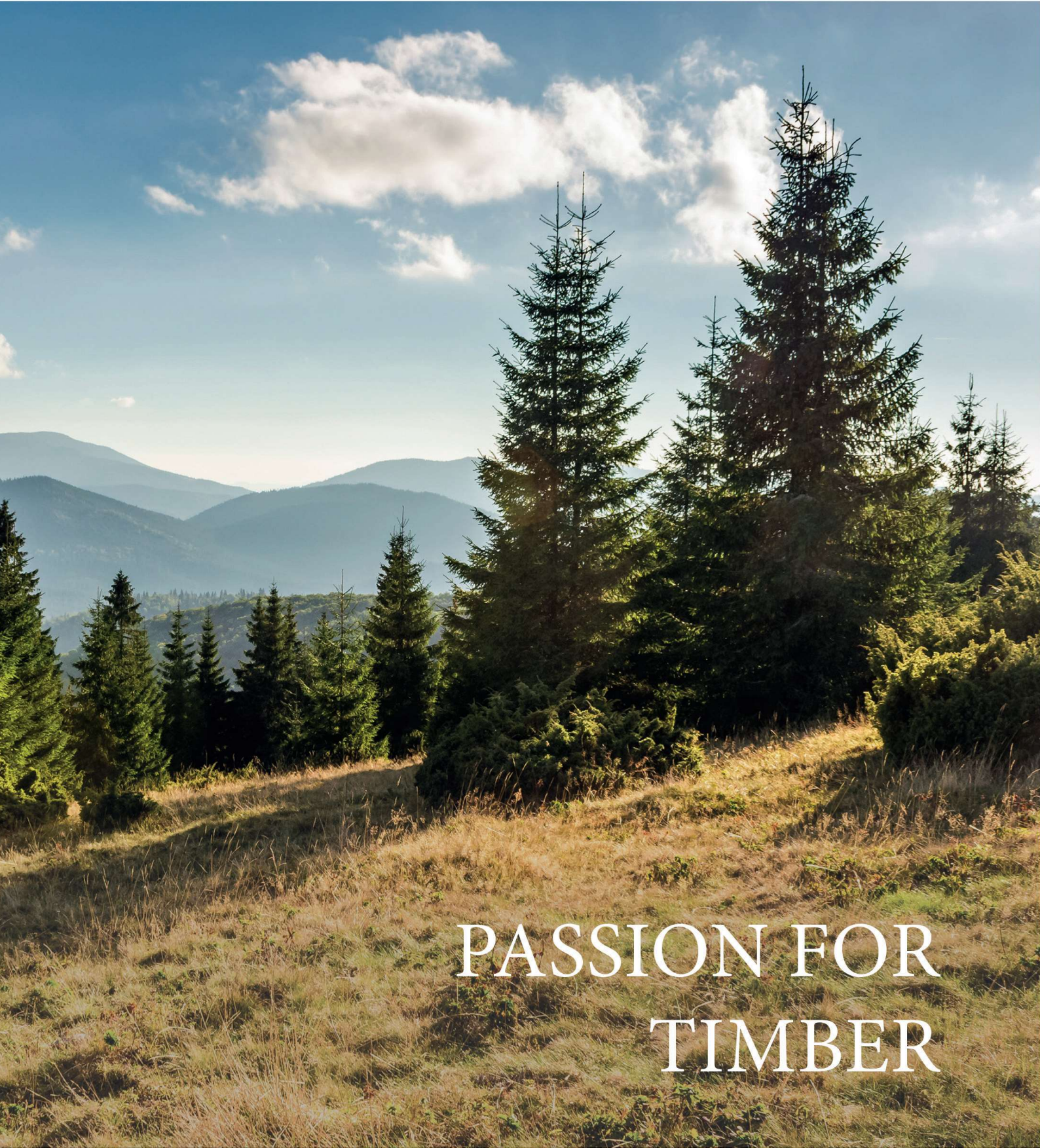
Was bedeuten Nachhaltigkeit und Ethik für Sie? Wie beeinflussen diese Grundsätze/Werte Ihr tägliches Handeln?

Wir sind ein ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltiges Unternehmen. Wir fertigen hochwertige, nachhaltige Holzprodukte bis hin zu Biobrennstoffen (Holzbriketts und Holzpellets), die nachweisbar den Erfordernissen des Green Deals entsprechen. Wir arbeiten mit einem Rohstoff (Rundholz), der täglich nachwächst, sozusagen direkt vor unserer Haustür.

Wie würden Sie die Innovationskraft Ihres Unternehmens beurteilen? Was verbinden Sie mit „Innovationen“?

Innovation steht bei Pfeifer an vorderster Stelle. Wir sind ein sehr dynamisches Unternehmen mit einer klaren Wachstumsstrategie. Nächster Meilenstein der auf Wachstum ausgerichteten Unternehmensstrategie ist ein „Innovation Hub“ mit Sitz in Innsbruck, der konzernweit Innovationspotenziale aufspüren, bewerten und umsetzen soll.

Von Nina Haslwanter



PASSION FOR TIMBER

IM GESPRÄCH MIT

Christoph Amprosi (AMPR) & Simon Kaufmann (KAUF)

DAS OPTIMUM HERAUSHOLEN



Aus welchem Grund haben Sie sich dafür entschieden, als Steuerberater zu arbeiten?

AMPR: Das war bei mir eigentlich ein Zufall, ich wollte nur das vorgeschriebene Pflichtpraktikum absolvieren, bin dann aber „hängengeblieben“.

KAUF: Ich habe berufsbegleitend – neben meiner Lehrtätigkeit – am WIFI die Ausbildung zum Buchhalter- u. Bilanzbuchhalter abgeschlossen. Um das erworbene Wissen auch entsprechend zu nutzen, habe ich mich dazu entschieden, eine Nebentätigkeit als Bilanzierer bei einer Steuerberatungskanzlei anzunehmen. Nach geraumer Zeit merkte ich, dass mir die vielfältige Tätigkeit und vor allen Dingen die Arbeit für und mit meinen Klienten sehr viel Spaß macht. Auch begünstigt durch ein Angebot von Seiten der Kanzlei, habe ich so den Entschluss gefasst, selber noch die Ausbildung zum Steuerberater zu absolvieren.

Wie hat sich der Beruf in den letzten Jahren gewandelt? Wie stark hat die Corona-Pandemie das Berufsbild verändert?

AMPR: „Weg vom Erbsenzähler – hin zum Dienstleister“ – wer sich nicht laufend an den Bedürfnissen seiner Klienten orientiert, geht unter. Die Pandemie hat das verstärkt, man muss für die Klienten da sein – auch mal nach Feierabend oder am Wochenende.

KAUF: Die Beratung und sehr persönliche Betreuung unserer Kunden werden immer wichtiger. Wir sind mittlerweile Ansprechpartner für viele Anliegen der Klienten, unser Rat ist den Kunden sehr wichtig. Durch die Pandemie sind die Fragen und Anliegen – gerade im Bereich der Förderungen – stark

gestiegen, man verbringt sehr viel Zeit am Telefon und wie Christoph schon gesagt hat, man muss auch mal zu „Unzeiten“ für seine Klienten erreichbar sein.

Welche Leistungen bieten Sie Ihren Klienten an?

AMPR: Neben den drei Klassikern „Bilanzierung – Buchhaltung – Lohnverrechnung“ bemühen wir uns, unsere Klienten in sämtlichen wirtschaftlich wichtigen Fragen ihres Berufs- und Alltagslebens zu beraten. Oft genügt es schon, den Leuten zuzuhören und sie kommen dann ganz von selbst drauf, ob etwas eine gute Idee ist oder nicht.

KAUF: Wir sind Ansprechpartner für Unternehmensgründer, verlässlicher Partner in Sachen Unternehmensübergaben (Stichwort Generationenwechsel), unterstützen und beraten Unternehmensumgründungen und versuchen Problemlöser zu sein, wenn es unrund läuft.

Welche Dienstleistungen im Bereich „Recht und Sicherheit“ offerieren Sie Jungunternehmer*innen?

AMPR: Wir kümmern uns in erster Linie um sämtliche Angelegenheiten in Bezug auf Finanzen, Sozialversicherung, Firmenbuch und sonstigen Behörden – stehen aber auch bei der Prüfung und Beratung wirtschaftlicher Verträge (Gesellschafts-, Kauf-, Mietverträge etc.) beratend zur Seite.

KAUF: Wir sind keine Rechtsexperten im allg. Wirtschafts- und Vertragsrecht, hier sind Rechtsanwälte und Notare die Experten. Unser Fachgebiet ist das Steuerrecht, hier versuchen wir, für unsere Klienten das Optimum im Rahmen der steuerlichen Möglichkeiten herauszuholen und die Sicherheit zu schaf-

fen, dass die steuerlichen Angelegenheiten korrekt und rechtskonform zum Wohle unserer Klienten erledigt werden.

Wie stark beeinflusst die Rechtsform des Unternehmens die Unternehmensstrategie?

AMPR: Die geeignete Rechtsform für ein Unternehmen zu finden, ist eine zentrale Aufgabe der Steuerberatung. Neben steuerlichen und haftungsrechtlichen Fragen spielen auch Familie, Nachfolge und Mitarbeit eine wichtige Rolle, dafür gibt es kein Patentrezept. Jedes Unternehmen muss hier individuell betrachtet werden. Die Rechtsformwahl ist auch nichts Endgültiges, im Laufe der Zeit kann eine Änderung der Rechtsform einen großen Vorteil darstellen.

KAUF: Ich würde mich dem, was Christoph sagt, anschließen. Bei Neugründungen wird oft sehr „klein“ in Form eines Einzelunternehmens oder als Personengesellschaft gestartet. Da das Wachstum und der Erfolg trotz Planungsrechnungen mit Unsicherheit behaftet sind, ist das zumeist auch sinnvoll und zu Beginn die richtige Strategie. Im Laufe der Zeit kann sich aber zeigen, dass ein Rechtsformwechsel bezogen auf steuerliche Optimierung, strategische u. wachstumsbedingte Entwicklungen Sinn macht. Ein Unternehmen ist ein Organismus wie der Mensch selbst, es entwickelt sich im Laufe seines Bestehens, das sollte man immer im Auge behalten.

Welche Förderungen gibt es im Bereich der Finanzierung? Führen Sie bitte konkrete Beispiele an!

AMPR: Haftungen (aws, ÖHT, ERP, ...) spielen gerade bei größeren Projekten eine wichtige Rolle – auch im Zuge der ▶

Steuerberatung in der
aktuellen Zeit braucht eine
vorausschauende und besondere
Beratung in allen Belangen.

Testen
sie uns!



frötscher + pregonzer
steuerberatung

A-6460 Imst

Lutterottstraße 2 · Austria

T. +43 (0) 5412 64274 · sek1@steuerklar.at

A-6500 Landeck

Schulhausplatz 4b · Austria

T. +43 (0) 5442 63301 · sek2@steuerklar.at

www.steuerklar.com

► Corona-Krise wären viele Unternehmen ohne derartige Haftungsübernahmen wohl untergegangen.

KAUF: Die OeKB und die ÖHT bieten unterschiedliche, sich ergänzende Finanzierungslösungen für Unternehmen aus der Tourismus- und Freizeitwirtschaft an. Die Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws) ist die Förderbank des Bundes. Durch zinsgünstige Kredite, Garantieübernahmen und Zuschüsse unterstützt sie Unternehmen von der ersten Idee bis hin zum Markterfolg bei der Umsetzung von Projekten. In den meisten Fällen ist die Hausbank der erste Ansprechpartner, wenn es um Förderungen geht.

Welchen Herausforderungen – zum Beispiel im Bereich Steuern & Abgaben – müssen sich Neugründer*innen stellen?

AMPR: Neugründer*innen müssen sich in den ersten Jahren zunächst einmal orientieren und ein System (Belegwesen – Zahlungstermine – Liquiditätsplanung) zurechtlegen, das für sie passt – wer das schon schlampig angeht, wird nicht weit kommen. Nicht selten scheitern hochinnovative Unternehmen an ganz banalen Dingen wie versäumte Finanzamts- oder Sozialversicherungszahlungen. Ohne solides kaufmännisches 1x1 geht auf Dauer gar nichts.

KAUF: Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es für Neugründer*innen oft schwierig ist, sich um alles persönlich zu kümmern. Daher suchen sich viele auch einen Steuerberater, der alle wesentlichen Arbeiten im Bereich Steuern und Abgaben für sie erledigt. Allerdings ist es sehr wichtig, dass der Unternehmer selbst seine Liquidität im Auge behält, Zahlungstermine nicht versäumt und seine Belege aufbewahrt und zusammenstellt. Mein Tipp ist es immer, sich für Steuern und Sozialversicherung ein Sparbuch anzulegen und jeden Monat für etwaige Nachzahlungen nach Möglichkeit Geld auf die Seite zu geben, dann gibt es auch keine finanziellen Engpässe zur Begleichung von Steuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen. Wer diese Regeln beachtet und zu Beginn vorsichtig agiert, der wird die anfänglichen Hürden auch erfolgreich meistern.

Wie unterstützen Sie junge Unternehmer*innen im Bereich der Finanzierung und der Investitionsplanung?

AMPR: Hier können Erfolgs- und Finanzpläne

gemeinsam erarbeitet werden, Rentabilitätsvergleiche gerechnet und das Ganze über die laufende Buchhaltung auch mit den IST-Daten abgeglichen werden. Leider wird dieses Beratungsangebot aus unserer Sicht zu selten genutzt.

Hat sich die Steuerlandschaft in der Corona Pandemie für Unternehmer*innen verändert?

AMPR: Noch nicht, aber wir müssen davon ausgehen, dass der Staat die Fördermilliarden wohl wieder irgendwie hereinbekommen muss.

KAUF: Momentan wird vom Staat sehr viel Geld an die Unternehmer verteilt, um das wirtschaftliche Überleben der Unternehmen zu sichern und auch die Arbeitsplätze langfristig zu erhalten. Allerdings glaube ich auch, dass die Staatsschulden in den kommenden Jahren wieder in Form von neuen/höheren Steuern abgebaut werden müssen. Schauen wir mal, wie sich die Steuerlandschaft aufgrund der Pandemie entwickelt, Steuererleichterungen, wie vor der Pandemie angekündigt, erwarte ich allerdings keine.

Welche Bereiche/Abläufe werden in Ihrem Unternehmen bzw. in Ihrer Branche digitalisiert?

AMPR: So gut wie alle – wir haben Gott sei Dank schon vor einigen Jahren das gesamte Kanzleimanagement digitalisiert – das war ein großer Vorteil in der Pandemie, als plötzlich nur mehr Homeoffice möglich war

KAUF: Christoph hat bereits alles gesagt.

Welche Vorteile brachte Ihnen die Umstellung auf das Arbeiten mit dem Computer? Stichwort: papierloses Büro ...

AMPR: „Umstellung auf Computer“ klingt fast schon ein wenig lustig. Ich persönlich kenne keine andere Art der Buchhaltung oder Bilanzierung, und das nun auch schon gut 25 Jahre. Aber natürlich hat sich die gesamte EDV-Landschaft enorm weiterentwickelt und wird das wohl auch in Zukunft tun. Da heißt es dranbleiben (auch für uns ältere Anwender) und ja schauen, dass man nicht den Anschluss verpasst.

KAUF: Es wird weniger Papier produziert, Kosten können eingespart werden, man hat alle

wesentlichen Unterlagen auf Knopfdruck parat. Die gesamte Arbeit kann sehr viel effizienter und schneller erledigt werden, was auch wieder unseren Klienten zugutekommt. Zudem kann auch der ökologische Fußabdruck verbessert werden.

Ist die Umstellung auf den Computer in vielen Bereichen mittlerweile ein „Must-have“?

KAUF: Ja, ohne EDV und Digitalisierung ist man heute nicht mehr konkurrenzfähig, die händische Buchführung ist mehr oder minder „ausgestorben“.

Welche Nachteile bringt die Digitalisierung mit sich?

AMPR: Fällt mir keiner ein – man muss allerdings darauf achten, dass Mitarbeiter damit nicht überfordert werden. Schulungen und Fortbildungen spielen hier eine wichtige Rolle, und eine gute Kaffeepause – wir wollen ja keine Roboter werden.

KAUF: Durch die Digitalisierung entsteht sicherlich oft mehr Stress und Hektik im Kanzleialltag, weil vieles sehr schnell geht. Man muss sicher seine Arbeit besser planen und strukturiert und organisiert arbeiten, damit man sich nicht verzettelt und Überforderung spürbar wird.

Was würden Sie Unternehmer*innen für ihren Einstieg in die Selbstständigkeit mitgeben?

AMPR: Wenn jemand das, was er tut, gerne tut, kann nicht mehr allzu viel schiefgehen – Motivation und ein gewisses Maß an Leidenschaft sind der Schlüssel zum Erfolg, egal ob in der Schule oder im Unternehmerleben.

KAUF: Man sollte sich diesen Schritt gut überlegen, da Selbstständigkeit mehr bedeutet, als sich die Arbeit selber zu organisieren und diese zu erledigen. Es kommen viele Aufgaben auf einen zu, die man organisieren und auch mögen muss. Ich würde sagen, dass eine gezielte Planung und Vorbereitung neben Motivation und Engagement sehr wesentlich für einen erfolgreichen Weg in die Selbstständigkeit sind. Man sollte sich also gründlich vorbereiten und alle Schritte sorgfältig planen. Zudem braucht man auch einen langen Atem, es gibt nicht umsonst den Spruch: „Selbstständigkeit bedeutet selbst und ständig“.

#NACHHALTIGKEIT



Mit diesem QR-Code findest du informative und interessante Workshops und Geschäftsideen. Außerdem erhältst du professionelle Hilfe, um dir die Aufgaben in einem Unternehmen zu erleichtern bzw. näherzubringen.

<https://www.mhp.com/de/services>



#DIGITALISIERUNG



Dieser QR-Code führt dich auf eine äußerst hilfreiche Website, welche dich über Erfolge durch Digitalisierung informiert. Die Seite beinhaltet Gründe für Fehlschläge von Digitalisierungsprojekten sowie eine Checkliste für Erfolgsfaktoren, welche man gratis downloaden kann.

7 Tipps für die Digitalisierung kaufmännischer Unternehmensprozesse auf henrichsen.de



#FINANZIERUNG



Bereits bei der Neugründung ist es wichtig, dass man mit seinem Unternehmen zahlungsfähig bleibt. Beim Finanzplan werden erwartete Einzahlungen und Auszahlungen in der Zukunft einander gegenübergestellt. „Plan4You“ bietet eine hochwertige und qualitative Planung an. Die Planungsdokumente sind auch bei Förderinstituten und Banken landesweit gültig. Ein weiterer Vorteil ist, dass es für alle Benutzer*innen kostenlos ist.

<https://www.aws.at/service/web-services/plan4you/>



#IDEEN ENTWICKELN



Von der Idee zum Geschäftsmodell

Kommen wir ins TUN! Auf unserer Webseite findest du stets aktuelle und praxistaugliche Tools als Hilfestellung von der Ideenentwicklung bis hin zur Ausarbeitung eines fertigen Geschäftsmodells.

izi.tirol/workbook/tools





TRENDS

MASSGESCHNEIDERTE FINANZIERUNGSLÖSUNGEN

Es wird nicht mehr nur auf klassische Bankkredite zurückgegriffen, sondern die Finanzierungsmethode wird auf die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt. Je nach Situation des Unternehmens werden andere Finanzierungsvarianten ins Auge gefasst, wie z.B. Factoring, Lagerfinanzierung, Firmenleasing usw.

UNTERNEHMENSFÖRDERUNGEN

Heutzutage spielen Unternehmensförderungen eine grundlegende Rolle, da sie Anreize für die Gründung und Weiterentwicklung von Unternehmen bieten. Die Förderprogramme sollen Unternehmer*innen zu neuen Innovationen motivieren. Ein vielfältiges Angebot an Förderungen wird mittlerweile in ganz Österreich angeboten.

CROWDFUNDING

Crowdfunding ist eine relativ neue Finanzierungsvariante, die eine Unternehmensfinanzierung durch eine Vielzahl von Kleininvestoren ermöglicht. Die Unternehmen treten meist über Crowdfunding-Plattformen in Kontakt mit Crowdinvestoren. Die Crowdinvestoren bekommen je nach Crowdfunding-Modell, wie z.B. Lending-based-Crowdfunding, eine materielle oder ideelle Gegenleistung.

Die Unternehmensfinanzierung ist ein entscheidender Faktor für den nachhaltigen Erfolg. Im Grunde genommen ist die Finanzierung die Beschaffung von Geld, um den Kapitalbedarf der Finanzierung zu decken. Rentabilität, Unabhängigkeit und Liquidität sind die wichtigsten Finanzierungsziele. Bei manchen Finanzierungsmethoden kann es zu einem Interessenkonflikt mit externen Kapitalgebern kommen. Die Unternehmensfinanzierung ist im stetigen Wandel, da die Digitalisierung und die neuen Finanzierungsformen die Anforderungen und die Möglichkeiten für Unternehmen verändert haben.

Crowdfunding-Plattform für Schulprojekte:
startedeinprojekt.at

Interessante Unterrichtsmaterialien zu diesem Thema:
financiallifepark.at/de/willkommen-im-flip-web-eurologisch.at/

IM GESPRÄCH MIT
VERTRETERN RAIFFEISEN - Bezirk Imst



Andy Eiter



Hannes Gstrein



Simon Muglach MBA



Christian Jais



Mag. (FH) Joachim Gabl



Florian Klotz

NAHVERSORGER UND PARTNER DER REGIONALEN WIRTSCHAFT

Wie wichtig ist das Thema FINANZIERUNG in Ihrer Bank? Warum?

Vorstand Dir. Andy Eiter | RB-Pitztal: Die Zurverfügungstellung von Krediten an unsere Mitglieder und Kunden zählt zu unseren Kernaufgaben als genossenschaftlich organisierte Raiffeisenbank. Durch die Vergabe von Krediten ist die Förderung und nachhaltige Entwicklung unserer Kunden, aber auch des Genossenschaftsgebiets als Wirtschaftsraum möglich.

Welche Abteilungen/Bereiche sind für das Thema FINANZIERUNG in Ihrer Bank zuständig?

Vorstand Mag. (FH) Manuel Nigg | RB-Pitztal: An einer Finanzierung sind die Experten in der Beratung, die Kreditabwicklung, das Risikomanagement und die Geschäftsleitung als Kompetenzträger beteiligt. Neben der qualitativ hochwertigen Beratung und Abwicklung des Falles tritt hier immer mehr die Einhaltung

gesetzlicher Vorgaben in den Fokus.

Bieten Sie alternative Finanzierungsformen (wie z.B. Crowdfunding, ...) an? Falls ja, wie bedeutend sind diese in der Praxis?

Vorstand Dir. Günter Steffan | RB Telfs-Mieming: An alternativen Finanzierungsformen wird die Leasingfinanzierung oder das Factoring angeboten. Leasing hat den Vorteil, dass der Leasingnehmer aufgrund der Leasingrate (=Betriebsaufwand) kurzfristig die Steuerlast senken kann und nicht an die Nutzungsdauer der vorgeschriebenen Afa-Tabelle gebunden ist. Factoring bringt dem Kunden den Vorteil, dass durch den Verkauf von Forderungen die Liquidität stabil aufrecht bleibt und dadurch kommt es zu einer Bilanzverkürzung. Dabei gilt Leasing als Standardangebot, Factoring ist hingegen ein Nischenprodukt.

Welche Unterlagen sind notwen-

dig, damit Jungunternehmer*innen einen Kredit erhalten? Wie läuft die Antragstellung ab?

GL Christian Jais | RB Silz-Haiming u.U: Zu den wichtigsten Unterlagen gehören unter anderem ein Businessplan, Gewerbeschein, mögliche Sicherheiten und vorhandene Eigenmittel. Die Antragstellung kann ganz unkompliziert im Zuge eines Beratungsgespräches erfolgen.

Wie wichtig sind Sicherheiten bei der Gewährung von Krediten allgemein bzw. in Krisenzeiten?

Vorstand Hannes Gstrein | RB Längelfeld: Sicherheiten zur Gewährung von Krediten sind für Banken immer ein wesentliches Kriterium für die Kreditvergabe, insbesondere natürlich in Krisenzeiten. Zudem ist darauf hinzuweisen, dass Sicherheiten auch die Bepreisung, sprich den Zinssatz, maßgeblich beeinflussen. ►

► Welche Betriebsmittelkredite sind in der Praxis bedeutsam? Warum?

Vorstand Mag. (FH) Joachim Gabl | RB Arzl-Imsterberg: Der am häufigsten genutzte Betriebsmittelkredit ist jener zu Finanzierung des laufenden Geschäftsbetriebes eines Unternehmens. Für den reibungslosen Ablauf des Alltagsgeschäftes ist es wichtig, finanziell beweglich zu sein, Liquidität sicherzustellen und über ausreichende Geldreserven zu verfügen. Mit dem Betriebsmittelkredit hat man die Möglichkeit, Absatz- und Einkommensschwankungen auszugleichen, die Zeit zwischen Rechnungsstellung und Zahlungseingang zu überbrücken, Skonti zu nützen, auf günstige Angebote zu reagieren oder Betriebsmittel (Umlaufvermögen, Löhne, Gehälter, Steuern etc.) zu finanzieren.

Welche Dienstleistungen offerieren Sie im Rundum-Service?

Vorstand Mag. (FH) Joachim Gabl | RB Arzl-Imsterberg: Zentraler Bestandteil des Rundum-Services der Raiffeisenbanken ist die persönliche Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden. Je nach persönlichem Bedarf betreuen wir unsere Firmenkunden sowohl im betrieblichen als auch im privaten Bereich. In der Gesamtbetrachtung des Firmenkunden bieten wir hochmoderne und gleichzeitig persönliche Lösungen für den Zahlungsverkehr, die Liquiditätsssteuerung, den Investitionsbedarf, für Veranlagungen, zur Risikoabsicherung und zur Vorsorge an.

Wie unterstützen Sie Jungunternehmer*innen im Bereich der Förderungen?

Vorstand Florian Klotz | RB Sölden eGen: Um unsere Jungunternehmer*innen im Förderungsbereich bestens zu unterstützen, weisen wir sie auf mögliche Förderprogramme hin und wickeln diese in weiterer Folge für sie ab.

Sind Zusatzangebote, wie z.B. Factoring oder Leasing, für Jungunternehmer*innen empfehlens-

wert? Was sollte man hierbei beachten?

Vorstand Hannes Gstrein | RB Längfeld: Leasing und Factoring sind für Unternehmen sowohl aus steuerlicher Hinsicht als auch aus Überlegungen der Bilanzsicht überlegenswert. Es empfiehlt sich, in dieser Frage auch den Steuerberater hinzuzuziehen.

Welche Konten stellen Sie bereit, um Jungunternehmer*innen eine reibungslose Abwicklung des Zahlungsverkehrs zu garantieren?

Vorstand Dir. Günter Steffan | RB Telfs-Mieming: Wir stellen den Jungunternehmer*innen ein kostengünstiges Kommerz-Giro-Konto inklusive aller elektronischen Möglichkeiten und SB-Transaktionen zur Verfügung. Eine reibungslose Abwicklung in der täglichen Arbeit ist dadurch garantiert.

Welche Empfehlungen können Sie jungen Menschen bzw. Jungunternehmer*innen aktuell im Bereich der Veranlagung geben?

GL Georg Orban | RB Silz-Haiming u.U.: Immer öfter stellen sich Anlegerinnen und Anleger die Frage, wie sie verantwortungsvoll investieren können. Sie möchten sichergehen, dass Ihr Geld in Unternehmen investiert wird, die faire Arbeitsbedingungen bieten. Dass diese umwelt- und klimaschonend handeln. Und dass die Firmen transparent informieren, wie und wo das Geld eingesetzt wird. Mit nachhaltigem Fondsparen können Sie die Zukunft mitgestalten, denn bei Raiffeisen bilden genau diese und noch viele andere Kriterien aus den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung (ESG) die Voraussetzung dafür, dass in diese Firmen oder Staaten überhaupt investiert wird. Bereits 30 % der rund 400.000 Raiffeisen Fondssparverträge werden mit nachhaltigen Fonds bespart.

Welche Möglichkeiten der Zukunftssicherung in Form einer betrieblichen/privaten Vorsorge bieten Sie Ihren Kund*innen, insbesondere

Unternehmer*innen an?

GL Christian Jais | RB Silz-Haiming u.U.: Die Möglichkeiten einer Zukunftssicherung sind sehr vielfältig und werden bei einem Beratungsgespräch ausführlich erläutert. Zu den wichtigsten Vorsorgen zur Absicherung existenzieller Risiken im betrieblichen Bereich zählen u.a. die Betriebshaftpflicht- und Betriebsausfallversicherung - im privaten Bereich ist u.a. eine Unfallversicherung sowie eine private Pensionsvorsorge wichtig.

Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit bei den Raiffeisenbanken?

Vorstand Simon Muglach MBA | RB Vorderes Ötztal: Das Thema ist für Raiffeisen von fundamentaler Bedeutung. Ein Beispiel hierfür ist die Raiffeisen Nachhaltigkeits-Initiative. Diese schafft die Voraussetzung dafür, dass ihre Mitglieder die Themen der Nachhaltigkeit optimal in ihren Unternehmen umsetzen und Synergien bestmöglich nutzen können.

In welchen Bereichen engagieren sich die Raiffeisenbanken zum Wohle der Allgemeinheit? Können Sie uns konkrete Beispiele nennen?

Vorstand Florian Klotz | RB Sölden: Unser Motto: WIR macht's möglich. Dieses WIR sind unsere Genossenschaftsmitglieder, Kunden, Partner, Funktionäre und Mitarbeiter*innen. Wir alle leben in der Region. Deshalb unterstützen wir seit Jahren verschiedenste regionale Einrichtungen, Vereine, Projekte und Initiativen aus den Bereichen Soziales, Kunst/Kultur, Bildung/Wissenschaft und Sport - zum Wohle unserer Gesellschaft und Stärkung unserer Region, sei es eine Ortsmeisterschaft oder Weltcuprennen, ein Sozialsprengel oder Schule, eine Theatergruppe oder Chor, eine Musikkapelle oder Sportverein. Die Menschen wissen, wir sind für sie da.

Welche Benefits bieten die Raiffeisenbanken ihren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen an?

Dir. Christian Seiser | RLB Tirol AG, Bankstellen Imst u. Tarrenz:

Da unsere Mitarbeiter*innen mit ihrem Einsatz und Know-how maßgeblich zum Erfolg von Raiffeisen Tirol beitragen, legen wir sehr viel Wert auf deren Zufriedenheit. Es ist uns daher sehr wichtig, ein attraktiver und zuverlässiger Arbeitgeber zu sein: Jobperspektiven und vielseitige Berufsbilder, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und Weiterbildungs-Programme; flexible Arbeitszeit-Gestaltung für mehr Work-Life-Balance und Vereinbarkeit von Familie & Beruf; eine Vielzahl von Benefits wie Fahrkosten- oder Essenzuschüsse, betriebliches Gesundheitsmanagement, betriebliche Vorsorgen und vieles mehr.

Bekommen nachhaltige Unternehmen bei den Raiffeisenbanken bessere Konditionen? Falls ja, in welchen Bereichen?

Vorstand Simon Muglach MBA | RB Vorderes Ötztal: Alleine durch das umfassende Förderangebot des Landes Tirol und viele weitere Fördereinrichtungen (z.B.: AWS, Umweltförderung, etc.) sind nachhaltige In-

vestitionen in den Bereichen Altbau- und Gebäudesanierung, Wärmedämmung, Wärmerückgewinnung, Elektromobilität und bei sonstigen energiesparenden Maßnahmen sowohl für Privat- als auch für Geschäftskunden als durchaus rentabel anzusehen.

Welche Aus- und Weiterbildungs-Programme bieten die Raiffeisenbanken ihren Mitarbeiter*innen an?

Dir. Christian Seiser | RLB Tirol AG, Bankstellen Imst u. Tarrenz: Die Förderung und damit die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter*innen ist uns sehr wichtig. Deswegen legen wir großen Wert auf ein entsprechendes Bildungsangebot, das den immer wieder neuen Anforderungen entspricht: fachliche und methodische Kompetenz; persönliche und soziale Kompetenz; digitale Kompetenz; Führungskompetenz. Insbesondere im Bereich der Führungskompetenz setzen wir auch auf das Know-how externer Kooperationspartner wie dem Management Center Innsbruck.

Von Mathias Wolf

© Raiffeisen | Forcher



Mag. (FH) Manuel Nigg



Georg Orban



Günter Steffan



Christian Seiser

**WIR
MACHT'S
MÖGLICH.**

Wir denken in Generationen und für Generationen. Wir bieten nachhaltige Produkte und sorgen für eine nachhaltige, stabile Wirtschaft vor Ort. Wir investieren seit vielen Jahren vorrangig in Betriebe, die sich durch eine ökologisch und sozial orientierte Handlungsweise auszeichnen, und machen uns für den Umweltschutz stark.

wirmachtsmöglich.at

IM GESPRÄCH MIT
LISA SPÖCK, MSc
Standortagentur Tirol - Startups



DIE ANLAUFSTELLE FÜR STARTUPS

Welche Serviceangebote unterbreiten Sie allgemein bzw. für Jungunternehmer*innen?

Hier unterscheidet man zwischen Jungunternehmen, also kürzlich gegründete Unternehmen und Gründungen, die auf einer innovativen, wachstumsorientierten Idee basieren, also Startups. Für Ersteres ist die Wirtschaftskammer Tirol die allgemeine Anlaufstelle. Für innovative Gründungen gibt es Unterstützungsprogramme von Startup.Tirol. Unter Startup.Tirol haben sich öffentliche und private Institutionen sowie Tiroler Unternehmen zusammengeschlossen mit dem Ziel, Tirol gemeinsam zu einem innovativen Wirtschafts- und attraktiven Startup-Standort zu machen. Startup.Tirol begleitet Startups mit verschiedenen Unterstützungsprogrammen vom Markteintritt bis zum Wachstum.

Überblick der Startup-Programme

Unterstützung bei:

- Entwicklung des Geschäftsmodells (INNC Programm)
- beim Markteintritt (Booster)
- und beim Wachstum (Growth Camp)

Insgesamt erhalten Gründer*innen durch die Programme über zwei Jahre Coaching, Begleitung, Vernetzung und Support. Die Standortagentur Tirol ist Gründungsmitglied vom Verein Startup.Tirol und unter anderem dafür zuständig, das Startup-Ökosystem am Standort Tirol weiterzuentwickeln, Startup-Unterstützungsprogramme anzubieten und Startups mit etablierten Unternehmen zu vernetzen.

Wie sieht der Bereich der Förderungsprogramme aus? Gewähren Sie uns bitte einen Einblick!

Die Unterstützungsprogramme von der Idee über den Markteintritt zum Wachstum sind in der Startup-Road-

map zusammengefasst (siehe Inserat rechts). Im Rahmen dieser Programme erhalten Gründer*innen Zugang zu Expert*innen, Peer-Learning, Vernetzung mit externen Partner*innen, Zugang zu CoWorking-Spaces sowie inhaltliche Betreuung und Begleitung auf dem Weg zum Startup. Die Teilnahme ist kostenlos, nähere Informationen und Bewerbungsfristen sind unter www.startup.tirol/programme/ zu finden. Neben den Unterstützungsprogrammen setzt Startup.Tirol Akzente für Bewusstseinsbildung zu ausgewählten Themen, wie beispielsweise Female Empowerment, mit dem Ziel, mehr Frauen zur Gründung von Startups zu bewegen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Bereich Purpose und Impact, bei dem es darum geht, mit der Geschäftsidee einen positiven Einfluss in der Welt zu generieren. Schon heute liegt der Anteil der Green Startups, die ökologische Ziele verfolgen, bei mehr als 50 % in Tirol (lt. eigenen Angaben der Startups im Austrian Startup Monitor 2020). ►

IDEE
TEAM
ARBEIT
FREIZEIT
ALLE
BRUCH
START

START
UP.
TIROL

Wenn auch **DU** eine
INNOVATIVE IDEE hast und
ein Unternehmen gründen möchtest!

WWW.STARTUP.TIROL



INNC PROGRAMM
GESCHÄFTSMODELL

BOOSTER
MARKT

GROWTH CAMP
WACHSTUM

Bild: Werkstätte Wattens (Fotograf: Clemens Ascher)

STARTUP.TIROL • Ing.-Etzel-Straße 17 • 6020 Innsbruck • info@startup.tirol

STARTUP.TIROL besteht aus öffentlichen und privaten Institutionen sowie Tiroler Unternehmen. Ziel ist es, Tirol zu einem innovativen Wirtschafts- und attraktiven Startup-Standort zu machen. Dazu bündeln die Mitglieder ihre Angebote und Formate und stellen ihr Netzwerk an erfahrenen Entrepreneur*innen, Mentor*innen, Institutionen und anderen Playern des Startup-Ökosystems für angehende Gründer*innen und Personen mit innovativen Ideen zur Verfügung.

Tirol STANDORTAGENTUR
TIROL

IM GESPRÄCH MIT
LISA SPÖCK, MSc
Standortagentur Tirol - Startups

► **Wie können Neugründer*innen notwendige Informationen erhalten bzw. davon profitieren?**

Auf den Social-Media-Kanälen von Startup.Tirol und der Standortagentur Tirol (Facebook, LinkedIn oder Instagram) oder auf der Website www.startup.tirol informieren wir laufend zu Startup-Themen.

GUT ZU WISSEN

Die **Standortagentur Tirol** ist Teil von Startup.Tirol und unterstützt junge kreative Köpfe bei der Umsetzung innovativer Ideen. Wir begleiten angehende Startup-Gründer*innen von der Weiterentwicklung der ersten innovativen Idee und des Geschäftsmodells bis hin zum passenden Netzwerk und der Suche nach Investor*innen. Wir beraten dich außerdem zu Fördermöglichkeiten und organisieren regelmäßige Formate, bei denen du dich mit anderen Gründer*innen austauschen kannst.

Mehr Infos findest du hier:
www.standort-tirol.at/gruendung

Kontakt:
Lisa Spöck, Standortagentur Tirol
lisa.spock@standort-tirol.at

Startup.Tirol bündelt die Kräfte vieler bestehender Startup-Initiativen in Tirol mit dem Ziel, Entrepreneur*innen und Startup-Unternehmen zu unterstützen und gemeinsam einen attraktiven Startup-Standort Tirol zu schaffen.

Mehr Infos findest du hier:
www.startup.tirol

Welche speziellen Programme bieten Sie für Schulen an? Können Sie uns kurz über diverse Aktivitäten bzw. Projekte berichten?

Es gibt unterschiedliche Initiativen, die Startup.Tirol gerne unterstützt. Es gibt beispielsweise das Angebot, dass Berater*innen von Startup.Tirol in die Klassen kommen und Einblicke in das Startup.Tirol-Ökosystem geben. Zusätzlich gibt es tiefergehende Programme wie zum Beispiel die Entrepreneurship Week.

Welche Kriterien müssen die Startups erfüllen, damit sie Unterstützung durch das Investor*innennetzwerk der Standortagentur Tirol erhalten?

Gerne stehen wir als Anlaufstelle zur Verfügung für Startups aus Tirol oder mit Interesse am Standort Tirol, die nach Investments suchen. In einem ersten Gespräch mit den Startups wird analysiert, welche Form der Investments für die Startups in der aktuellen Phase am geeignetsten ist und man bespricht gemeinsam die nächsten Schritte. Das Investor*innen-Netzwerk ist ein neutraler Sparring-Partner der Unternehmer*innen und Investor*innen, der unabhängig zu Startup-Investments informieren kann. Wenn das Investor*innen-Netzwerk das geeignete Tool für das Startup ist, wird eine Genehmigung zur Aussendung des Pitch Decks unterschrieben und die Unterlagen werden an Investor*innen ausgesandt. Bei einem Match entstehen individuell Folgegespräche zwischen Startups und Investor*innen.

Welche unternehmerischen Vorteile bringen die Netzwerke der Standortagentur Tirol mit sich?

Ziel des Netzwerks sind gegenseitige Unterstützung sowie das Teilen von Erfahrungen und Wissen, um gemeinsam weiter zu kommen als alleine. Startups profitieren durch den Austausch mit anderen Startups, aber auch mit etablierten Unternehmen. Dieser Grundgedanke steht hinter den Netzwerken und stellt den Vorteil dar, welcher – bei Interesse – gerne in Anspruch genommen werden kann.

Was genau ist der Alpine Tech Innovation Hub?

Der Alpine Tech Innovation Hub, das Innovations- und Entrepreneurship-Zentrum für Alpine Technologien, stellt einen Knotenpunkt für nachhaltige Lösungen im alpinen Raum dar. Hier geht es vor allem um Begleitung und Vernetzungen von Startups und etablierten Unternehmen, die spannende Lösungen für den Alpenraum bieten und sich hier austauschen und weiterentwickeln möchten. Dies wird über Infrastruktur, Programme und Vernetzung ermöglicht.

Nähere Informationen zum Alpine Tech Innovation Hub gibt es unter www.alpintech.at

Von Mathias Wolf



© Regio Imst



REGIO IMST – EINE UNTERSTÜTZENDE HAND FÜR IHRE IDEE

Die Region voranbringen und zukunftsfit gestalten, das ist das erklärte Ziel des Vereins Regionalmanagement Bezirk Imst. Der Verein mit Sitz in Roppen ist für alle 24 Gemeinden des Bezirks Imst zuständig und ist die erste Anlaufstelle, wenn es um die Themen der Regionalentwicklung geht.

Dank finanzieller Unterstützung der EU können über Regio Imst, wie der Verein auch gerne genannt wird, Projekte gefördert werden. Die Arbeit des siebenköpfigen Teams besteht vor allem darin, innovative Projektträger und -trägerinnen von der Idee bis hin zum fertigen Projekt zu begleiten.

VERNETZUNG & BEGLEITUNG

Ein wichtiger Teil der Arbeit ist dabei die Vernetzung mit wichtigen Akteurinnen und Akteuren in der Region sowie die Projektberatung und -begleitung. Gefördert werden Projekte und Vorhaben, die die Region dabei unterstützen, voranzukommen und einen Beitrag zur

Erfüllung der lokalen Entwicklungsstrategie leisten. Diese Strategie, die gemeinsam mit der Bevölkerung und wichtigen Systempartnern in der Region 2013 ausgearbeitet wurde, ist die Basis der Arbeit von Regio Imst und zeigt auf, in welche Richtung sich die Region entwickeln möchte.

INNOVATION UNTERSTÜTZEN

Wichtige Aktionsfelder sind dabei Kultur und Natur, das Gemeinwohl sowie die Wirtschaft. Insbesondere beim Thema Wirtschaft geht es darum, innovative Unternehmen zu unterstützen. Aus diesem Grund wurde auch der Verein IZI von Beginn an vom Verein Regio Imst unterstützt und von der anfänglichen Idee bis hin zur Vereinsgründung und der Abwicklung von Förderprojekten begleitet. „IZI Imst ist für uns eine wichtige Initiative, um den Unternehmergeist bereits frühzeitig zu fördern und um junge angehende Unternehmerinnen und Unternehmer möglichst niederschwellig zu beraten. Auch kann der Verein zwischenzeitlich auf ein sehr gutes Netzwerk in der Region zurückgreifen, um junge

Menschen gut zu betreuen.“, freut sich Brigitte Flür, Obfrau von Regio Imst, über den Erfolg von IZI Imst.

PASSENDE MASSNAHMEN

Neben den drei Aktionsfeldern sind die Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung wichtige Querschnittsthemen. Diese werden insbesondere auch in der neuen Strategie, welche derzeit partizipativ entwickelt wird, für den Zeitraum 2023+ in den Mittelpunkt rücken. „Der Green Deal gibt auf europäischer Ebene vor, welche Stoßrichtung es nun zu verfolgen gilt, wir in der Region versuchen diese Vorgaben entsprechend zu regionalisieren und für uns passende Maßnahmen zu finden, um diese Themen in der Region zu verankern“, so die Obfrau des Vereins Regio Imst. Ideen für Projekte zu den brennenden Zukunftsthemen sind jederzeit herzlich willkommen. „Das Team sowie der Vorstand von Regio Imst freuen sich, euch kennenzulernen und euch bei eurer Projektidee für eine starke Region unterstützen zu dürfen.“

IDEEN VON JUGENDLICHEN SIND GEFRAGT

Eine App, um mit Taubstummen kommunizieren zu können, ein Stadtplan von Jugendlichen für Jugendliche, ein Gamification-Ansatz für Museen oder ein Konzept zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes: Ausgefallene Ideen und Konzepte mit viel Kreativität, Originalität und Gewagtes sind beim BA Ideen- und Businessplan-Wettbewerbs NEXT GENERATION gefragt.

Gute Ideen stiften Hoffnung, bereichern unser Leben und verändern die Welt. Die nächste Generation, also alle Jugendlichen, werden den Planeten (von heute an gerechnet) am längsten bewohnen. Daher sollten sie überlegen, wie sie mitgestalten können – mit kleinen oder großen Ideen, für Menschen in ihrem privaten Umfeld oder für die ganze Welt. NEXT GENERATION ist der ideale Rahmen für Jugendliche ab 15 Jahren. Die Klassen bzw. einzelne Teams werden dabei von erfahrenen Business-Coaches unterstützt und können in 3

Kategorien mit überzeugenden Ideen attraktive Preise gewinnen. Der Wettbewerb fördert und fordert konzeptionelles Denken bei der Ideen-Entwicklung – kombiniert mit Eigenverantwortung und gesellschaftlichem Engagement.

KATEGORIE: „WE GROW TOGETHER“

Entrepreneurship hat viele Facetten. In der neuen Kategorie sind Modelle für die Umsetzung von Ideen gefragt, die einen kooperativen Ansatz verfolgen. Jugendliche organisieren z. B. eine Plattform für Wohngemeinschaften, gründen eine FoodCoop, bei der mehrere Haushalte gemeinsam biologische Produkte direkt von lokalen Bauernhöfen beziehen, oder entwickeln Konzepte mit einem Sharing Economy Ansatz. Die besten „We grow together“-Ideen sind jene, die Menschen zusammenbringen und bei denen alle Beteiligten von diesem Zusammenhalt profitieren. Das können wirtschaftliche Vorteile sein, aber auch Vorteile zur persönlichen Entwicklung.



© Johannes Lindner



**ENTREPRENEURE – MENSCHEN,
DIE NEUE IDEEN UMSETZEN –
FALLEN NICHT VOM HIMMEL.
WIR BENÖTIGEN EINE NACHWUCHS-
ARBEIT, WIE SIE IM FUSSBALL
SELBSTVERSTÄNDLICH IST.**

JOHANNES LINDNER
Entrepreneurship Educator



ifte.at/nextgeneration

Meine Morgenroutine:

An die frische Luft gehen und den Ausblick genießen.

An meiner Arbeit mag ich am meisten:

Ich freue mich sehr, dass wir mit der Förderung der Entrepreneurship Education einen Beitrag zur Stärkung der Selbstwirksamkeit und eine positive Perspektive für Kinder und Jugendliche bieten.

Nachhaltigkeit bedeutet für mich:

Eine enkeltaugliche Gesellschaft stellt sich nicht von selbst ein. Es braucht viele neue Ideen und deren Umsetzung, ganz nach dem Motto: „Sag nicht, fang an, sondern mach mit, wenn du etwas verändert haben möchtest.“

WORDRAP

FAHRPLAN

NEXT GENERATION

KICK-OFF

Der Kick-off findet beim Entrepreneurship Summit statt. Hier lernst du erfolgreiche Teams des Vorjahres kennen und holst dir Inspirationen für deine eigene Ausarbeitung bei erfahrenen Entrepreneuren.

ANMELDUNG

Schülerinnen und Schüler können sich als Team bei einer der drei Kategorien im Rahmen des NEXT GENERATION Wettbewerbs anmelden. Auch Lehrer*innen können die Anmeldung für Teams aus ihrer Klasse direkt über die Webseite durchführen. Deadline: Mitte Jänner

AUSARBEITUNG

Für die Ausarbeitung hat dein Team bis Anfang Mai Zeit. Es werden Lernmaterialien und die Möglichkeit, mit einem Business-Coach als Sparring-Partner in Kontakt zu kommen, angeboten. Erfahre mehr über die Ausarbeitungsinhalte, Bewertungskriterien und sieh dir eine Musterausarbeitung an.

COACHING

Es bestehen verschiedene Business-Coaching-Angebote: Coaching hilft den Teilnehmer*innen, neue Impulse für ihre Idee zu erhalten bzw. Feedback auf vorhandene Ausarbeitungen zu bekommen. Die Anmeldung zu den einzelnen Angeboten ist separat erforderlich.

KATEGORIE 1:

Ein Business-Coach kommt zu euch in die Klasse – real oder digital – oder ihr nehmt an einem der angebotenen digitalen Termine teil

KATEGORIE 2:

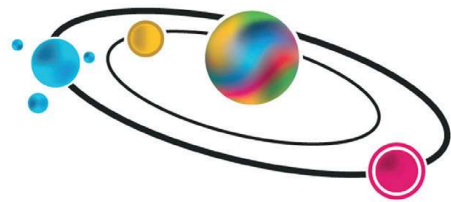
Teams können individuell einen Business-Coach treffen oder nehmen an einem angebotenen digitalen Meeting teil.

KATEGORIE 3:

Es werden vier digitale Meeting-Termine angeboten.

FEIERN

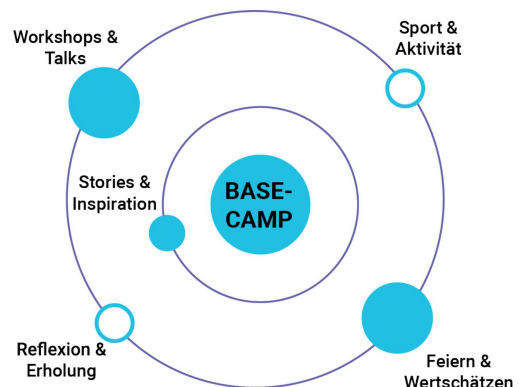
Ideen gehören gefeiert! Schulen können autonom ein „Fest der Ideen“ veranstalten, und Sieger-Teams werden zum landesweiten bzw. bundesweiten „Fest der Ideen“ eingeladen. In der Kategorie 3 wird ein 4-tägiges Basecamp organisiert, bei dem alle Bundesländer-Preisträger-Teams gemeinsam ihre Konzepte weiterentwickeln und feiern.



Next Generation Award

We grow together-BASECAMP

Neben Workshops mit inspirierenden Persönlichkeiten sind es vor allem Erzählungen (Stories) der bisherigen Journeys, Reflexionen, Möglichkeiten zur körperlichen und geistigen Erholung, Momente zur Inspiration und zum Feiern, welche diesen Preis attraktiv machen. Wie bei der Kategorie selbst geht es um Kooperation, Gemeinschaft, persönliches Wachstum und Wohlbefinden – und um eine erstrebenswerte Zukunft. Beim Basecamp wird der bisherige Erfolg gefeiert und Impulse für die Zukunft mitgegeben. In der Kategorie 3 wird auch das Bundessieger-Team ermittelt. Mindestens genauso wichtig sind aber die neuen Kontakte und Eindrücke von den anderen Siegerteams, die du beim Basecamp sammelst. Diese Erfahrung hilft dir dabei, deine Idee oder dein Projekt voranzutreiben, oder ganz allgemein für deinen weiteren persönlichen Lebensweg.



WENN JUGENDLICHE ZUKUNFT GESTALTEN

Valerie und Maggie möchten Volksschulkindern eine gesunde Ernährungsweise näherbringen. Mit ihrer Idee „Pausenbox“ leisten sie ihren Beitrag für eine nachhaltige und gesunde Zukunft. Sie befreien Eltern von dem Stress, sich über die Jause der Kinder Gedanken machen zu müssen, stellen jede Box individuell zusammen, und berücksichtigen dabei verschiedene Ernährungsformen. Die Inhalte sind regional und biologisch, geliefert wird jeden Tag – frisch und direkt an die Volksschule. Auch die Motive auf der Pausenbox selbst können angepasst werden, schließlich soll gesundes Essen auch Spaß machen. Die

Youth Entrepreneurship Week bietet Jugendlichen wie Valerie und Maggie die Möglichkeit, die Zukunft zu verändern. Über mehrere Tage haben sie sich intensiv mit ihrer Idee und der Zukunft von morgen auseinandergesetzt. Von Trainer/-innen und Partner/-innen aus der Startup Community gab es viel wertvolles Feedback und die notwendige Inspiration, um mit ihrer Idee durchzustarten. Die folgenden Monate haben die jugendlichen Entrepreneurinnen genützt, um verschiedene Möglichkeiten der Umsetzung zu finden und ein Geschäftsmodell zu entwickeln. Mithilfe eines Prototyps soll nun überprüft werden, ob ihre Annahmen richtig sind oder ob es noch Anpassungen braucht.



“**JUGENDLICHE LERNEN,
WELCHE KREATIVE KRAFT
IN IHNEN STECKT UND WIE SIE
DIESE FÜR EINE NACHHALTIGE
ZUKUNFT EINSETZEN KÖNNEN.**“

VALENTIN THEODOR MAYERHOFER
COO www.ifte.at

Meine Morgenroutine:

Ein guter Cappuccino, eine Zeitung und etwas Zeit für mich.

An meiner Arbeit mag ich am meisten:

Die Menschen, mit denen ich arbeite und das Gefühl, gemeinsam etwas zu bewirken.

Nachhaltigkeit bedeutet für mich:

Ideen, die die Auswirkungen auf das Umfeld (sozial, ökonomisch und ökologisch) schon in der Konzeption berücksichtigen und nicht erst bei der Umsetzung.

Mein Tipp für Jugendliche:

Einfach loslegen und neugierig bleiben, wo die Entrepreneurial Journey hinführt.

WORDRAP



entrepreneurshipwoche.at



© Entrepreneurship Week

Die Youth Entrepreneurship Week ist eine Werkstatt zur Entwicklung von Ideen und Projekten. 2021 finden in Summe 55 Youth Entrepreneurship Weeks für über 1.800 Schüler/-innen aus 69 Schulen sowie drei Lehrer/-innenfortbildungen statt. Für 2022 sind 75 Youth Entrepreneurship Weeks gestartet, Ziel ist es möglichst viele Jugendliche zwischen 15-19 Jahren zu erreichen. Schulen, die eine Youth Entrepreneurship Week planen, werden von der Servicestelle unterstützt und erhalten eine finanzielle Förderung. Die Youth Entrepreneurship Week ist eine Idee von IFTE – der Initiative Entrepreneurship for Youth, gemeinsam mit den Austrian Startups, in Kooperation mit dem Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, der Wirtschaftskammer Österreich und dem Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft und Forschung.



UNTERRICHTSBAUSTEIN

GEMEIN(DE)WOHL CHALLENGE

Positive Veränderungen in der HEIMAT-Gemeinde

Was stärkt Kinder/Jugendliche in ihrer Entwicklung? Im Sinne eines ganzheitlichen Bildungsauftrages wollen wir jungen Menschen ermutigen, eigene Ideen zu entwickeln, Missstände aufzuzeigen und sich für (nachhaltige) Lösungen einzusetzen. Dadurch sollen sie lernen, sich in der Gesellschaft aktiv einzubringen und ins TUN zu kommen.

In 5 Schritten zum Ziel:

- ein Problem erkennen
- Ideen und Lösungsansätze finden
- Skizzen/Zeichnungen anfertigen
- Ideen mit anderen teilen
- über die erzielten Wirkungen nachdenken und das eigene Handeln reflektieren

QR-Code scannen, um zu den Unterrichtsbausteinen zu gelangen



izi.tirol/workbook



www.izi.tirol

COWORKING SPACE & BETREUUNG

in den Vereinsräumlichkeiten im

IT-FUTURE-LAB

an der BHAK/S Imst
Landesrat-Gebhart-Straße 2

UNSER KOSTENLOSER SERVICE FÜR DICH

Zielgruppen: Schüler/innen, Studenten, Vereine & Start-Up-Teams

- Unterstützung bei der Abwicklung von Diplomarbeiten oder anderen Projekten
- Prototypenbau, 3D-Druck oder Plotting zur Umsetzung eurer Ideen und Projekte
- Berater aus der Praxis für Fragestellungen rund um die Bereiche Innovation, Geschäftsideen, Projektmanagement, Eventplanung und Wirtschaft
- Vernetzung mit Mentoren aus der Praxis
- IDEA-CHECK für innovative Ideen

Der Idea-Check umfasst eine Analyse der Geschäfts- bzw. Projekt-Idee sowie die Auswahl geeigneter Partner und Mentoren für die Weiterentwicklung dieser Idee. Potenzielle Start-Ups werden in dieser frühen Phase der Ideenfindung begleitet und in Folge an die richtigen Netzwerkpartner (z.B. WKO Gründungsberatung etc.) übergeben.

Perfekte Rahmenbedingungen für innovatives Arbeiten

- IT-Future-Lab (IT-Labor mit 3D-Drucker, Plotter, Microcontroller-Sets, Roboter-Sets, Netzwerkhardware wie Server, Router, Switches zum Tüfteln und Experimentieren)
- CoWorking Space (flexibler Freiarbeitsbereich)
- Experten und Ansprechpartner vor Ort

DIENSTAGS von 13:55 - 15:55 Uhr, gerne auch virtuell (Infos: www.izi.tirol)

Wir freuen uns auf DICH!

Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

 Bundesministerium
Nachhaltigkeit und
Tourismus

 LE 14-20
Erneuerung der Landschaft

 LAND
TIROL

 regio
IMST

 LEADER

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums:
Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete



E

F

R

E

Europäische Union Investitionen in Wachstum & Beschäftigung, Österreich.