SIDILI TO 8 SERVICE OF STYRIA

WIRTSCHAFT / WANDEL / WACHSTUM



JETZT GEHT'S **UMS GANZE**

Der neue IV-Steiermark-Präsident Stefan Stolitzka im großen Interview SELBSTVERSORGTE STEIERMARK

Talk am Ring: Wie steht's um die Versorgungssicherheit im Land?

NÄHRWERT MIT **MEHRWERT**

Steirer-Garnelen & Co.: Wenn sich Genuss und Innovationsgeist paaren



Die neue E-Klasse.

Sportlicher und innovativer als je zuvor. Ein Champion in allen Disziplinen: **Die neue E-Klasse Limousine.**Auf Wunsch auch als Plug-in-Hybrid. Elektrisch bei kurzen Sprints und mit enormer Ausdauer auf längeren Strecken. Mehr auf **pappas.at** und bei Ihrem Partner von Pappas.

Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus (WLTP) E 200 d: 4,9–5,9 l/100 km; CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 128–154 g/km*

* Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren (WLTP) ermittelt; die Werte variieren in Abhängigkeit der gewählten Sonderausstattung. Abbildung ist Symbolfoto.







NICHT-WISSEN IM LIVE-TICKER

"So viel Wissen über unser Nicht-Wissen gab es noch nie", meinte Philosoph Jürgen Habermas schon zu Beginn der Pandemie. In der Zwischenzeit stieg auch das Nicht-Wissen über vermeintliches Wissen. Das gesammelte Nichtwissen füllen wir beflissen mit Info-Happen und Breaking-News im Live-Ticker. Schon gehört? Hochzeitscluster in St. Hübendrüben. Ampel in Hollabrunn auf Orange geschaltet! Schulschließung hier, COVID-Alarm da. Spreader-Drama im Weißen Haus. Und Sondersendungen zu den wirklich wichtigen Fragen: Haben auch Tuvalu und Kiribati bereits Reisewarnungen über Österreich verhängt? Hatten die Hermagorer Rinderbauern beim Almabtrieb wenigstens Herdenimmunität als Ziel? Und gilt die Gastro-Registrierungspflicht auch für Zechpreller? Dazu neue Fallzahlen statt fallender Zahlen und Fatalzahlen bei Quartalszahlen in der Wirtschaft. Pandemie frisst Köpfe auf.

Und dann die wichtigste Frage: die nach der Eigenverantwortung. Kann es sein, dass Eigenverantwortung in unserer Vollkasko-Republik nicht sehr ausgeprägt ist - und dass Eigen(nutz) Verantwortung oft überwiegt? Wenig verwunderlich, dass die Verordnungsschrauben wieder angezogen werden. Maßnahmen, die die Eigenverantwortung gleichsam erzwingen sollen. Vielleicht braucht es die staatliche Pädagogik tatsächlich. Den Zwang, auf sich und andere zu schauen. Einen Mangel an Rücksichtnahme erleben wir schließlich auch in anderen Bereichen. In vielen mischt sich der Staat nicht ein. Etwa beim Thema Lebensmittel und Essen. Jede(r) soll konsumieren können dürfen, was er/sie will. Koste es (anderen), was es wolle. Dabei hinterlassen die Aktionitis des Handels und der "Geiz ist geil"-Instinkt von Konsumenten ein Schlachtfeld an Verlierern: die eigene Gesundheit, bäuerliche Existenzen, Umwelt und Klima sowie die Versorgungssicherheit im Land. Eigenverantwortung überm Einkaufswagerl? Keine Zeit, wir haben Corona.

Eine spannende Diskussion zum Thema Versorgungssicherheit und Zukunftschancen der heimischen Landwirtschaft lesen Sie in dieser Ausgabe – ebenso wie eine Reportage über die Innovationskraft steirischer Bauern. Innovation und Chancendenken bilden auch den Kern unseres Cover-Interviews, in dem sich die Grazer Steuerberatungskanzlei CONFIDA als Sparringpartner für Entrepreneure präsentiert. Wir wünschen inspirierendes Lesevergnügen!

Die nächste Ausgabe von "SPIRIT of Styria" erscheint am 16. November.



WOLFGANG SCHOBER CHEEREDAKTEUR



Mit viel Freude und voller Stolz haben wir diesen authentischen Bericht gelesen, der unsere Werte für "Genuss, Tradition und Leidenschaft" widerspiegelt. Vielen Dank für

diesen geistreichen Artikel, der Einblick in die Welt von BAUER gewährt. Viel Erfolg und weiterhin alles Gute!"

HANS-WERNER SCHLICHTE

DESTILLERIE FRANZ BAUER





"ES IST EINE KRISE, WIE WIR SIE IN UNSERER LEBENSSPANNE NOCH NIE ERLEBT HABEN."

SEITE 26

06 BRÜCKEN**BAUER**

Die CONFIDA-Partner Christian Braunig und Ernst Malleg im großen "SPIRIT of Styria"-Cover-Interview.

14 GENUSS-KRAFT

Steirischen Garnelen & Co.: Heimische Lebensmittelproduzenten verbinden Innovationsgeist mit Genuss.

26 UMS GANZE

Der neue Präsident der IV-Steiermark Stefan Stolitzka im Interview über den neuen Geist der Kooperation.

30 BIT FÜR BIT

So will Markus Gruber mit seinem Startup SELMO die Welt der Automatisierung revolutionieren.

34 DEPOT-GEFLÜSTER

Inflation oder Deflation? Steirische Spitzenbanker und ihre Ausblicke auf die Börsenentwicklung

40 LOKAL VERNETZT

Der weltweit tätige Immobilienmulti "Engel & Völkers" setzt seinen Expansionskurs nun auch in Graz fort.









42 SELBST VERSORGT?

Talk am Ring: Experten diskutieren in einem Roundtable über das Thema Versorgungssicherheit im Land.

50 PILLEN-DREHER

Im Portrait: der Judenburg Apotheker und Nahrungsergänzungsmittel-Produzent Dieter Gall

54 ANTIGEN-FORSCHER

Mit aktuellen Forschungen leistet das Kompetenzzentrum ACIB einen wichtigen Beitrag zur COVID-Bekämpfung.

58 UHR-GESTEIN

Uhrmachermeister und Uhrenhändler Oliver Zupan im Gespräch über Zeitloses und Kostbares.

62 ITALO-WESTERN

Mit dem neuen Compass 4xe wagt Jeep einen dynamischen Schritt in die Elektrifizierung.

64 SPIRIT NEWS

Investitionen, Awards & Co. Bemerkenswertes aus dem Steirer-Business im Newsformat



"SELMO HAT DIE CHANCE, DAS ERSTE UNICORN AUS ÖSTERREICH ZU WERDEN."

SEITE 30

SMILE REVOLUTION

Ein schönes Lächeln braucht schöne Zähne!



Unsichtbare
Zahnkorrektur mit
der Invisalign
Methode: schnell,
schmerzlos & bequem.
Sprechen, Sporteln,
Küssen mit Schienen Essen und
Zähneputzen ohne.
So einfach ist das!

Erfolgreiche Menschen haben schöne Zähne!



Erfolg im Leben steht auf 3 Säulen:

Business
Liebe
Gesundheit

Dr. Justina Sabukoschek Kieferorthopädin in Graz



WOLFGANG SCHOBER FOTOS OLIVER WOLF, CONFIDA

BRÜCKENBAUER FÜR VORWARTSDENKER

CONFIDA **STEIERMARK**

Betreut Unternehmen aus sämtlichen Branchen in den Bereichen Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung sowie Unternehmensberatung Schwerpunkte: Förderberatung (Fokus: steuerliche Forschungsprämie), Unternehmensnachfolge, Sanierungsberatung, Internationales Steuerrecht, Unternehmens bewertung Derzeit 75 Mitarbeiter an den Standorten

Graz und Murtal

"Wir sind die Berater für Unternehmer, für Entscheider mit Mut und Visionen",

klopfen Ernst Malleg und Christian Braunig von CONFIDA Steiermark den Staub aus alten Klischeebildern der Steuerberatung. Warum das Beratungsunternehmen selbst auf Expansion setzt, wie es Klienten durch die Krise begleitet und welches Spezial-Know-how eine moderne Kanzlei heute braucht, erklären die Experten im großen Cover-Interview.

Wir erleben außergewöhnliche Zeiten mit viel Unsicherheit auf allen Seiten. Wie würden Sie das Stimmungsbild Ihrer Klienten beschreiben?

Braunig: Das Bild ist sehr heterogen, je nachdem, auf welche Wirtschaftszweige man schaut. Naturgemäß sind Branchen wie Gastronomie, Eventbusiness oder Tourismus massiv betroffen - aber schon der Blick auf diesen ergibt ein zweigeteiltes Bild, siehe die Einbußen im Städtetourismus einerseits und das sommerliche Plus vieler steirischer Regionen andererseits. Dazu kommt, dass nicht alle Probleme COVID-gemacht sind. Es gibt strukturelle Umwälzungen in vielen Branchen, vor allem in der Automobilindustrie, die sich lange vor der Pandemie angekündigt haben. Durch Corona werden sie verstärkt und beschleunigt. Für einen Großteil unserer Klienten kann ich behaupten, dass sie vergleichsweise gut durch die Krise kommen. Das liegt aus unserer Sicht vor allem an der Art und Weise, wie diese Unternehmen arbeiten. An uns liegt es, die Unternehmer dabei zu unterstützen. Wir pflegen einen starken und regen Austausch mit unseren Klienten seit Beginn der Pandemie. Natürlich stehen in diesen Zeiten weniger Fragen der Steueroptimierung im Vordergrund, sondern strategische Fragen und Planungen, Zukunftsszenarien und Wege zur Sicherung der Liquidität. Wir tun alles, um den Betrieben zu helfen,

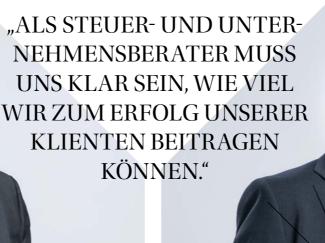
aus der Krise so stark wie möglich hervorzugehen. Unsere Klienten schätzen einen kompetenten und vertrauensvollen Ansprechpartner auf Augenhöhe, der mit ihnen unternehmerische Szenarien durchspielt.

Malleg: Gerade zu Beginn war die rasche und proaktive Unterstützung bei den Hilfspaketen und Unterstützungsmaßnahmen entscheidend. Für Unternehmen ist es oftmals mühevoll sich im Dschungel der Maßnahmen zurechtzufinden. Zumal sich die Richtlinien und Verordnungen oft im Tagesrhythmus geändert haben. Allein für die Kurzarbeit haben wir eine Vielzahl von Anträgen, die tausende Dienstnehmer betreffen, gestellt. Was die Branchen angeht, sehe ich ebenso die Automotive-Industrie in der Steiermark massiv betroffen und befürchte einige Nachwehen im nächsten Jahr. Positiv stimmt mich, dass der Forschungsstandort kaum in Mitleidenschaft gezogen ist. Bei Forschungsausgaben wird derzeit zum Glück nicht gespart.

Braunig: Zugute kommt uns, dass wir bei den Themen Förderungen und Finanzierung auf ein großes und bewährtes Know-how zurückgreifen können. Unsere Mitarbeiter in den Teams wissen ganz genau, wie sie mit Förderanträgen umzugehen ha-



ERNST MALLEG, CONFIDA-PARTNER UND GESCHÄFTSFÜHRER





ben. In solchen Situationen zählt jeder Funke Wissensvorsprung und Vertrauensvorschuss. Ähnliches gilt auch für das Thema Digitalisierung - auch hier waren wir bestens gerüstet und damit zu jeder Zeit voll handlungsfähig, sowohl in der Kommunikation mit unseren Klienten als auch intern für die Tätigkeit unserer Mitarbeiter im Home-Office.

CHRISTIAN BRAUNIG. CONFIDA-PARTNER UND GESCHÄFTSFÜHRER

Malleg: Eine ganz besondere Herausforderung für unsere Branche ist die Abwicklung der Kurzarbeit. Hier sind wir durch unser großes Team in der Personalverrechnung, das in den vergangenen Jahren stetig gewachsen ist, bestens aufgestellt - in dem Bereich gehören wir zu den Größten in der Steiermark.

Die Wirksamkeit der Hilfsmaßnahmen ist umstritten. Kommen die Mittel an?

OKTOBER /2020 N° 08

Malleg: Wenn man sich die Zahlen anschaut,

sieht man, dass aus dem Covid-Krisenbewältigungsfonds rund 2,3 Mrd. Euro und für Kurzarbeit und Arbeitslosengeld bis Ende August 5,5 Mrd. Euro ausgezahlt wurden. Den Großteil der Hilfen machen Garantien und Stundungen aus, bei denen keine direkten Zahlungen stattfinden. Diese Maßnahmen helfen kurzfristig, aber wir müssen uns bewusst sein, dass es eine Zeit danach gibt. Spätestens im Jänner werden wir die Auswirkungen erleben, wenn die Rückzahlungen fällig werden. Der Staat muss meines Erachtens aufpassen, dass er keine amtswegige Insolvenzverschleppung betreibt. Wenn Unternehmen zuerst durch Stundungen aufgefangen werden, sich aber dann die Verluste kumulieren, wird nicht viel übrigbleiben für eine Sanierung. Das wird wohl ein brisantes Thema im nächsten Jahr.

Die besonderen Herausforderungen für KMU in dieser Phase?

Mosser & **CONFIDA Murtal**

Gründung 2020 Betreut an den beiden Standorten Judenburg und Knittelfeld Klienten in den Bereichen Steuerberatung,

Wirtschaftsprüfung, Förderungsfragen, betriebswirtschaftliche Beratung, steuerliche Forschungsprämie sowie Buchhaltung und Personalverrechnung.



 $Braunig: \ {\it ``Wenn wir uns nicht intensiv in das Unternehmerleben unserer Klienten}$ hineindenken, sind wir nur Steuerberater.



Malleg: "Die Erfahrung aus jahrzehntelanger Unternehmensberatung müssen wir für unsere Klienten einsetzen.

Seit Anfang der 2000er Jahre ist CONFIDA in Südosteuropa aktiv und verfügt über eigene Standorte sowie Kooperationspartner in sämtlichen Ländern. CONFIDA Zagreb und CONFIDA Belgrad sind Töchter von CONFIDA Graz. 150 Mitarbeiter sind Teil der CONFIDA-Partnerschaften im Raum Südosteuropa.

Braunig: Generell tun sich KMU mit Planungen und Szenarien schwerer als Konzerne, die oft finale Krisenpapiere in den Schubladen haben. KMU sind jedoch seltener ausreichend auf Krisen vorbereitet. Wir reden hier von Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern, also das Rückgrat der heimischen Wirtschaft. Gerade diese brauchen daher bestmögliche Unterstützung. Liquiditätsfragen und Personalentscheidungen bilden die größten Herausforderungen für Unternehmen. CONFIDA wurde in diesen Monaten zum Sparringpartner der Betriebe für ihre strategischen Planungen - unser Spezial-Know-how in unterschiedlichen Branchen hilft uns dabei. Ein Austausch, den die Klienten sehr zu schätzen wissen. Erfahrungsgemäß können die Unternehmer nach diesen Gesprächen auch ruhiger schlafen.

Die Bedeutung von Spezial-Know-how wurde angesprochen. Wie wichtig sind Spezialisierungen im (Steuer-)Beratungsbusiness?

Malleg: Ob mit oder ohne Krise - Spezial-Knowhow ist heute der entscheidende Faktor. Dank unserer Größe und Struktur können wir in der Steiermark eine große Breite an Spezialisierungen bieten - vom Förderungs-, Finanzierungs- und Sanierungs-Know-how bis zur Beratung im Rahmen der Unternehmensnachfolge. Darüber hinaus verfügen wir über Spezial-Know-how und viel Erfahrung im Bereich Internationalisierung, bei der steuerlichen Forschungsprämie, beim Thema Personalverrechnung oder bei Unternehmensbewertungen, wo wir unsere Expertise dank unseres jüngsten Neuzugangs Philipp Lenger weiter ausbauen können. Insgesamt geht es für Steuerberater künftig immer weniger darum, für Klienten bloß die Steuern auszurechnen, sondern als Partner mit Klienten Strategien und Ideen zu diskutieren.

Braunig: Durch die Regionalität sind wir in der Lage, unsere Klienten bestmöglich zu verstehen. Unsere Aufgabe ist es nicht, den Kunden Dinge zu verkaufen, die sie gar nicht brauchen, nur weil sie gerade in Mode sind - das wollen wir nicht! Wir sehen es als unsere Aufgabe, Mandanten bei der Verwirklichung ihrer Geschäftsideen zu begleiten und das Beste aus ihnen herauszuholen. Wir sind sowohl vor Ort bei den steirischen Unternehmen, können diese aber dank unserer Größe und Ausrichtung auch bei ihren Wachstumsschritten im In- und Ausland begleiten. Unsere Positionierung geht klar in diese Richtung: Wir wollen Steuerberater für Unternehmer sein, natürlich auch für Unternehmen, aber gemeint ist damit: Egal, ob klein oder groß, wir spezialisieren uns auf unternehmerisch Denkende, auf ambitionierte Unternehmer, die etwas weiterbringen wollen, die innovativ sind, Entrepreneurship leben und nach vorne schauen - diesen Spirit versuchen wir selbst zu leben und Unternehmerinnen und Unternehmern dieses Zuschnitts können wir die beste Unterstützung bieten.

Stichwort Forschungsprämie – welches Know-how braucht es dafür?

Braunig: Die Steiermark ist ein Forschungsland

08

und die steuerliche Forschungsprämie eine wichtige Fördermaßnahme, mit der sich Betriebe 14 Prozent ihrer F&E-Aufwendungen zurückholen können. Das Thema ist komplex, weil es unterschiedliche Kompetenzen zusammenführt - technisches Verständnis, steuerrechtliches Know-how und nicht zu letzt moderierende und soziale Fähigkeiten in der Vermittlung der unterschiedlichen Disziplinen. Wir setzen seit vielen Jahren einen Schwerpunkt auf dieses Thema. Es braucht enorm viel Erfahrung, die wir mit unserem Team, allen voran mit CONFIDA-Partnerin Alexandra Stangl bieten können. Österreichweit vertrauen mehr als hundert Industriebetriebe dabei auf unsere Kompetenz.

CONFIDA hat eine stärke Präsenz in Südosteuropa. Wie wichtig ist der Markt für Sie und Ihre Kunden?

Braunig: Viele unserer steierischen Klienten sind in diesem Raum aktiv. Durch unsere Standorte sowie unser Netzwerk können wir sie bestmöglich begleiten. Darüber hinaus betreuen wir in diesen Ländern aber auch Kunden aus der ganzen Welt. Dies führt auch dazu, dass Unternehmen, die uns in Südosteuropa kennenlernen, auch in Österreich mit uns arbeiten. CONFIDA betreut heute eine Reihe internationaler Kunden, die unser großes Netzwerk schätzen. Ich selbst bin persönlich fast jede Woche in unseren Büros in Zagreb und Belgrad. Die Märkte sind unterschiedlich von der Krise betroffen, die touristischen Regionen wie Kroatien natürlich mehr, aber ich bin überzeugt, dass sich der Tourismus dort relativ schnell wieder erholen wird. Industriestandorte wie Serbien profitieren indes sogar von der Krise. Das Investitionsfreundliche Klima und günstige Arbeitskräfte führen zu Verlagerungen von Produktionen aus anderen Ländern nach Serbien.

Malleg: Ein weiterer Internationalisierungsschritt, der unmittelbar bevorsteht, betrifft den deutschen Markt. Wir sind gerade dabei, eine Gesellschaft in Deutschland zu gründen, die sich mit ihren Standorten in München und Berlin auf das deutsche Pendant zur Forschungsprämie spezialisieren wird - die Forschungszulage. Ein Riesenmarkt mit enormem Potenzial.

Christian Braunig

CONFIDA-Partner und Geschäftsführer. Schwerpunkte: Umgründungen und Unternehmensnachfolge, Internationales Steuerrecht, Experte für Südosteuropa

Ernst Malleg

CONFIDA-Partner und Geschäftsführer, Schwerpunkte: Restrukturierung und Unternehmenssanierung, Steuerliche Forschungsprämie, Insolvenzverwaltung www.confida.at

Ihr Geld verdient mehr.

Bankhaus Krentschker und Steiermärkische Sparkasse: Gemeinsam mehr.

Mehr Private Banking. Mehr Service. Mehr Angebot.





Expansion findet auch innerhalb der Steiermark statt. Seit Oktober ist CONFIDA auch im Murtal vertreten welche Überlegungen stehen dahinter?

Malleg: Wir wollen weiterwachsen und im Murtal hat sich eine tolle Gelegenheit ergeben. Wir haben uns partnerschaftlich mit der Kanzlei Enzinger & Mosser von Sonja und Walter Mosser mit zwei Standorten in Knittelfeld und Judenburg verbunden. Ein solches Projekt ist immer ein Geben und Nehmen, das werden wir auch weiter pflegen. Wir wollen uns als Kanzlei "Mosser & CONFIDA" gemäß unserem Motto "Zusammen sind wir noch stärker" weiter entwickeln und sehen großes Potenzial in der Obersteiermark. Besonders freut uns, dass das gesamte Team im Murtal Teil der Erweiterung ist und sich unter der Führung von Andrea Nießner mit ganzer Kraft für die kompetente Betreuung der Gewerbekunden einsetzt. Darüber hinaus ist unsere Strategie klar auf Wachstum ausgelegt. Wir wollen in den kommenden Jahren in der Steiermark weitere Standorte in unserem Netzwerk eröffnen.

Braunig: Wachstum ist freilich kein Selbstzweck. Aber mit einer breit aufgestellten Struktur können wir unsere Rolle als Brückenbauer und Enabler noch besser erfüllen und sind in der Lage, unsere Klienten besser miteinander zu vernetzen. In der Steiermark gehören wir nun bereits zu großen Kanzleien. Damit fällt es uns auch leichter, die besten Köpfe am Markt zu bekommen - ob junge Leute von der Uni oder bereits Etablierte, denen wir entsprechende Entwicklungschancen und Perspektiven bieten können.

Mega-Trend Digitalisierung – ist die "papierlose Kanzlei" bei CONFIDA bereits Realität?

Braunig: Weitestgehend ja. Das digitale Zeitalter hat bei uns frühzeitig Einzug gehalten. Erfolgreich sind wir deshalb, weil wir unsere Mitarbeiter in den Teams von Beginn voll eingebunden haben, statt Digitalisierung als Prozess über die Organisation zu stülpen. Alle Mitarbeiter sind entsprechend ausgebildet und geschult. Im zweiten Schritt haben wir unsere Klienten mitgenommen. Digitalisierung ist ein Entwicklungsprozess und geht Hand in Hand mit der Bereitschaft der Unternehmer, den Weg mitzugehen - was sie zum überwiegenden Teil auch tun. Viele Prozesse in der Zusammenarbeit mit den Klienten wurden bereits digitalisiert oder sind im Begriff digitalisiert zu werden. Buchhaltung wird sukzessive durch künstliche Intelligenz automatisiert, auch wesentliche Teile der Jahresabschlüsse werden schon in wenigen Jahren durch KI unterstützte Prozesse automatisiert erledigt werden. Digitalisierung wird auch die Möglichkeiten in der Wirtschaftsprüfung im Zusammenhang mit der Analyse großer Datenmengen entscheidend verändern.

Das Vertrauen in Wirtschaftsprüfer wurde aufgrund jüngster Finanzskandale massiv erschüttert. Ihre Einschätzung?

Malleg: Die Vorkommnisse rund um die Commerzial Bank sowie Wirecard sind wahrlich kein Ruhmesblatt für den Berufsstand. Darunter haben alle Wirtschaftsprüfer zu leiden. Gleichzeitig muss man sagen, dass die Erwartungshaltung an die Wirtschaftsprüfung generell höher ist als das, was wir in der Realität mit unseren Werkzeugen leisten können. Da tut sich eine Schere auf. Wirtschaftsprüfung ist keine Unterschlagungsprüfung, dafür fehlen uns die Instrumentarien. Wenn die kriminelle Energie groß genug ist und mehrere Personen eng kollaborieren, sind Wirtschaftsprüfer praktisch chancenlos.

Schoellerbank: Mehr als Vermögensmanagement

Professionelle Geldanlage erfordert besonders in Krisenzeiten Erfahrung und Weitsicht. Hierin liegt die Kernkompetenz der Schoellerbank, Österreichs führender und meistausgezeichneter Privatbank. Zur Erfolgsgeschichte der Schoellerbank gehört die stetige Weiterentwicklung und geballte Innovationskraft. Als österreichisches Kompetenzzentrum für Wealth Management der UniCredit hat sich die Schoellerbank perfekt positioniert und kann sich voll auf die anspruchsvollen Bedürfnisse ihrer Kunden konzentrieren.



Schoellerbank Team Graz

Das Traditionshaus setzt weiterhin auf die bewährte Anlagephilosophie "Investieren statt Spekulieren" – denn die Kunden der Bank sollen natürlich auch künftig in allen Krisenphasen ruhig schlafen können. Als moderner Wealth Manager verfolgt die Schoellerbank einen gesamtheitlichen Beratungsansatz mit maßgeschneiderten Lösungen. Die Kunden der Bank können somit sicher sein, vom führenden Player auf dem heimischen Markt die perfekte Beratung, Betreuung und Veranlagung für jede Kapitalhöhe, Risikoneigung und jeden Anlagehorizont zu erhalten.

Gesamtheitliches Wealth Management

Wealth Management bedeutet in der Schoellerbank weit mehr als reine Vermögensverwaltung. "Wir sind überzeugt, dass wir das persönliche Vermögen unserer Kunden in seiner Gesamtheit verstehen müssen. Oberstes Ziel ist es, unsere Kunden dabei zu begleiten, ihre Ziele zu erreichen, ihr Vermögen sinnvoll einzusetzen und - oft auch generationenübergreifend -

Mit der Schoellerbank Vermögensverwaltung erfolgreich Investieren statt Spekulieren!

Zeitraum	Depot mit Anleihen und bis zu einem Drittel Aktien	Depot mit Anleihen und bis zu zwei Dritteln Aktien	Reines Aktiendepot
Seit Jahresbeginn*	0,44 %	0,48 %	-1,38 %
5-Jahres-Performance**	2,61 % p. a.	4,32 % p. a.	7,62 % p. a.
10-Jahres-Performance***	3,89 % p. a.	5,73 % p. a.	9,70 % p. a.
25-Jahres-Performance****	4,90 % p. a.	5,52 % p. a.	7,41 % p. a.

Marketingmitteilung: Die Performance der Schoellerbank Vermögensverwaltung mit Individualwerten bezieht sich auf die Periode ") 31.12.2019 bis 31.08.2020 "") 31.08.2015 bis 31.08.2020 "") 31.08.2020. Depotgebühr, Vermögensverwaltungsgebühr, Fermögensvervaltungsgebühr, Fermögensvervaltungsgebühr, Fermögensche Aufwendungen sowie Transaktionskosten sind nicht enthalten und können die dargestellten Performancezahlen reduzieren Performancergepbinsse der Vergangenheit dienen zu Ihrer Informance June Reduzierungse auf künftige Erntwicklungen zu.

zu investieren", erklärt Philipp Boruta, Direktor der Schoellerbank Graz.

Innovative Investments und exzellente Beratung

Die Innovationskraft der Schoellerbank ist eine wichtige Säule ihres Erfolgs. Kontinuierlich wird das Investment- und Dienstleistungsangebot ausgebaut: Bei besonders komplexen Vermögensfragen setzt die Schoellerbank nun hochspezialisierte Investment Advisors ein. Mit Private-Equity-Investments wurde neuerdings eine weitere Möglichkeit zur Vermögensdiversifizierung für besonders vermögende Kunden geschaffen.

"Die Schoellerbank ist Österreichs einzige Wealth-Management- und Private-Banking-Manufaktur. Als Partner unserer Kunden bieten wir umfassende Beratung in allen Vermögensfragen und wollen sie inspirieren und befähigen, mehr aus ihrem Vermögen zu machen", betont Mag. Dieter Hengl, Vorstandsvorsitzender Schoellerbank.



Am Eisernen Tor 3, 8010 Graz Tel: +43 316/821517-0 graz@schoellerbank.at, www.schoellerbank.at







Mit personellen Weichenstellungen festigt CONFIDA ihre Strategie als starker regionaler Partner mit Fokus auf Spezial-Know-how in unterschiedlichen Bereichen: ob Forschungsprämie, Sanierungsberatung oder die Entwicklung des neuen CONFIDA-Standorts in Murtal.

ANDREA NIESSNER

CONFIDA-Partnerin und Geschäftsführerin, Schwerpunkte: Unternehmenssteuern, betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung Betreuung von Gewerbekunden

ALEXANDRA STANGL

CONFIDA-Partnerin und Geschäftsführerin, Schwerpunkte: Steuerliche Forschungsprämie, Abschlussprüfungen, Sonderprüfungen Bewegte Zeiten für Steuerberater, bei CONFIDA Graz herrscht jedoch zusätzliche Dynamik. Der Tenor: positive Aufbruchsstimmung. Es sind Wochen personeller Weichenstellungen, strategischer Neuausrichtungen und geografischer Markterweiterungen. Mit der Kanzlei Mosser & CONFIDA Murtal, die aus einer Partnerschaft mit Sonja und Walter Mosser entstanden ist, schlägt CONFIDA Steiermark ein neues Kapitel in der Kanzleigeschichte auf. Besonders erfreut zeigt sich Andrea Nießner, frisch eingetragene Partnerin der CONFIDA, die neben der Geschäftsführung des Grazer Standorts nun auch die Kanzlei im Murtal mit den Standorten Judenburg und Knittelfeld als Geschäftsführerin verantworten wird. "Als gebürtige Unternehmertochter aus dem Murtal freut es mich besonders, dass wir mit der Partnerschaft unser Netzwerk in dieser Region erweitern. Mit unserer breiten Expertise werden wir den Unternehmern im Murtal noch mehr Beratungsleistungen anbieten können", betont Nießner. Die Tätigkeitsschwerpunkte von Andrea Nießner umfassen neben der laufenden Klientenbetreuung rund um die Steueroptimierung und -planung die betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung und die Beratung von Gewerbekunden. Ebenfalls soeben als neue Partnerin eingetragen wurde die langjährige CONFIDA-Geschäftsführerin Alexandra Stangl. Der Tätigkeitsschwerpunkt der studierten Betriebswirtin liegt auf der Durchführung von Abschlussprüfungen nach nationalen und internationalen Prüfungsgrundsätzen sowie auf Sonderprüfungen. Darüber hinaus gilt Stangl als Top-Expertin im Bereich der steuerlichen Forschungsförderung, einer zentralen Maßnahme zur staatlichen Förderung von Unternehmen, die in Österreich F&E-Aktivitäten betreiben. "Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die etwa für die Entwicklung neuer Produkte oder die Weiterentwicklung eines Verfahrens anfallen, können als steuerfreie Prämie in Höhe von 14 % rückerstattet werden - wir unterstützen unsere Kunden im gesamten Prozess der Forschungsprämie, von der Projektfindung bis zum Abschluss", erklärt Stangl. "Je nach Unternehmen und Forschungsaufwand können durchaus hohe Beträge anfallen, entsprechend sorgfältig bereiten wir die Anträge vor." Schritt für Schritt begleitet CONFIDA die Klienten von der Auswahl förderwürdiger Projekt über die technische Produktbeschreibung bis zur Ermittlung der maximal förderbaren Aufwendungen. "Eine Tätigkeit, die viel Erfahrung

und Fingerspitzengefühl erfordert", betont die Expertin, die zahlreiche renommierte Industriebetriebe in ganz Österreich betreut.

Ebenfalls eine neue Position bei CONFIDA nimmt Philipp Lenger ein. Der Neuzugang mit langjähriger Kanzleierfahrung ist frisch gebackener Geschäftsführer des Grazer Standorts und wird in seiner neuen Funktion vor allem M&A-Prozesse, Sanierungen und Unternehmensbewertungen begleiten. Zudem berät Lenger Betriebe im Zusammenhang mit Rechtsmittelverfahren und Finanzstrafrecht. "Die nächsten Monaten werden spannend. Wir erwarten einen Anstieg bei den Insolvenzen. Klienten werden verstärkt Sanierungsberatung benötigen", erklärt Lenger. "Eine Folge der aktuellen COVID-19 Situation wird wohl auch eine starke Aktivität im Bereich Mergers & Acquisitions ab dem nächsten Jahr sein. Gute Unternehmen mit zukunftsfähigen Geschäftsmodellen werden vergleichsweise günstig zu erwerben sein", so Lenger, der vor allem die persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten bei seinem neuen Arbeitgeber schätzt. "Mir gefällt die Ausrichtung der Kanzlei, unternehmerisch denkende



PHILIPP LENGER CONFIDA-Geschäftsführer, Schwerpunkte: Management von M&A-Prozessen, Unternehmensbewertung, Beratung im Zusammenhang mit Rechtsmittelverfahren und Finanzstrafrecht

Akteure mit einem starken internationalen Fokus als Sparringpartner zu begleiten. Gleichzeitig ist CONFI-DA regional verwurzelt und hat kurze Entscheidungswege. Ich freue mich, künftig viele Klienten begleiten zu dürfen und die Kanzlei mit meinem Know-how weiter voranzutreiben."





ie sind nicht nur jung und wild, sondern auch konsequent und zielstrebig. Und sie machen den Strukturwandel süß wie Ketchup: Binnen weniger Jahre gelang den "Jungen Wilden Gemüsebauern" der Aufbau einer bemerkenswert neuen Lebensmittelmarke und ein genussvoller Beweis für die Innovationskraft der heimischen Landwirtschaft. "Die Betriebe unserer Eltern kommen traditionell aus der Paradeiser-Erzeugung. Mit dem Aufkommen größerer Glashausstrukturen waren wir nicht mehr überlebensfähig, daher haben wir junge Hofübernehmer uns zusammengetan, um neue Wege in der Produktion und Vermarktung zu gehen", erzählt

"WIR SIND NICHT MEHR NUR BAUERN, SONDERN AUCH UNTERNEHMER UND VERMARKTER."

> ARMIN LENZ JUNGE WILDE GEMÜSEBAUERN

Armin Lenz, Sprecher der "Jungen Wilden Gemüsebauer", einen Zusammenschluss von nunmehr 18 Gemüsebauern aus der Region rund um Straden. Die Ziele: ein gemeinsamer Außenauftritt und gebündelte Aktivitäten in Vermarktung und Vertrieb sowie der Austausch von Know-how in der Aufzucht neuer Gemüse- und Obstsorten. Schon vor der Gründung starteten die ersten Betriebe in der Region mit dem Anbau von Bio-Beeren, die bis heute als "Beerengut Bauerngemeinschaft Straden" vermarktet werden - die Keimzelle der "Jungen Wilden". Auf 30 Hektar werden aktuell unterschiedliche Beeren wie Himbeeren, Heidelbeeren, Brombeeren, Ribisel und neuerdings auch Kiwibeeren in Bio-Qualität angebaut. Dazu kommen 30 Hektar Gemüse und mittlerweile auch 20 Hektar Spargel, der jüngsten Innovation der Jungen Wilden. "Spargel ist ein absolutes Novum für die Steiermark. Es gab keinerlei Erfahrung und wir starteten komplett bei Null", erklärt der 29-Jährige. Sogar Experten aus Holland hatte man zu Beginn als Berater hinzugezogen. "Heute ist der steirische Spargel eine Erfolgsgeschichte. Bereits das zweite Jahr wurde das Gemüse bei SPAR verkauft", so Lenz. der die Partnerschaft mit dem Handelskonzern lobt. "Eine Win-win-Situation! SPAR freut sich über frische, regionale Ware von steirischen Bauern und wir uns über einen verlässlichen Vertriebspartner



und gesicherte Abnahmen." Besonders erfreut zeigt sich Armin Lenz, dass der Spargel im Supermarkt unter dem Label "Junge Wilde Gemüsebauern" verkauft wird. "Eine Aufwertung für unsere Produkte", so Lenz, der gemeinsam mit seinen Mitstreitern in den vergangenen Jahren einen umfassenden Lernprozess durchlief: einerseits in der landwirtschaftlichen Produktion, die viel neues Wissen erforderte – bis hin zu komplexen Bewässerungssystemen, die zum Teil von Armin Lenz' Bruder, einem TU-Graz-Absolventen, stammen. "Andererseits im gesamten Bereich Organisation, Vertrieb sowie Hygiene- und

Qualitätsmanagement. Wir sind heute nicht mehr ausschließlich Bauern, sondern längst auch Unternehmer und Vermarkter", bestätigt Lenz. Eine Entwicklung mit vielen Gewinnern. "Die Wertschöpfung, die wir für die Region erzielen, ist deutlich gestiegen. Unsere Familien können von der Landwirtschaft leben, neue Arbeitsplätze sind entstanden. Diesen Weg der Nische in höchster Qualität, den wir eingeschlagen haben, werden wir auch weiter gehen. Und dabei immer wieder mit neuen Ideen überraschen." Der neueste Coup: Bio-Ingwer aus der Südoststeiermark, ab November im Handel erhältlich.











STEIRISCHER REIS, WHAT ELSE?

Agrarische Naturgesetze scheinbar auf den Kopf stellt Ewald Fröhlich. Seit sechs Jahren baut der Landwirt aus Dietzen bei Halbenrain ein Getreide an, das davor kaum jemand mit der Steiermark in Verbindung brachte: Reis. "Die ersten beiden Erntejahre waren eher bescheiden", lächelt der erste steirische Reisbauer, den einst ein Bericht über einen Reisanbau im Schweizer Tessin inspiriert hatte. "Viel mehr als eine Scheibtruhe pro Feld schaute zu Beginn nicht heraus", so Fröhlich. Doch der anfangs belächelte Querdenker ließ sich nicht beirren. 2016 stieg der Ertrag auf drei Tonnen pro Hektar, gegenwärtig sind es bereits ertragreiche fünf Tonnen, die dem Landwirt heute ein wesentliches wirtschaftliches Standbein zu seinen angestammten Domänen Käferbohnen und Mais sichern. "Reisanbau hat gewisse Tücken und Eigenheiten. Aussaat, Düngung und Bewässerung müssen sehr fein aufeinander abgestimmt sein - aber die Reispflanze sagt einem ohnehin, was sie braucht. Man muss nur lernen, sie zu verstehen", lacht Fröhlich, der die "Sprache des Reis" nunmehr so gut beherrscht, dass er sein Know-how auch mit anderen Bauern teilt. Von den nunmehr 15 Hektar Fröhlich-Reis stammt bereits die Hälfte von Vertragsbauern, die für Ewald Fröhlich produzieren. Die Erntemengen erlaubten jüngst eine Großinvestition. Seit dem Vorjahr wird der Reis in einer eigenen Reismühle am Reishof Fröhlich verarbeitet. Darin wird der Reis geschält, poliert, gereinigt und mittels verrottbarer Folie aus Zellulose verpackt. Der Reis ist als Langkorn, Mittelkorn, Rundkorn und Naturkorn erhältlich – im Onlineshop, in Genuss- und Bauernläden, aber auch in ausgewählten Supermärkten sowie Feinkostengeschäften wie dem Meinl am Graben. Steirischer Reis, what else? Vom Acker auf den Teller zu 100% steirisch! Längst befindet sich auch bereits ein zweiter Exot im Sortiment des Reisbauern: steirischer Quinoa.

FRISCHE STEIRISCHE MEERESFISCHE

Not macht nicht nur erfinderisch, sondern manchmal auch zum erfolgreichen Fischfreak. Wie im Fall von Michael Wesonig und "Michi's frische Fische". Fischotterbedingte Fischnot ließ den begeisterten Hobbyfischer einst zur Selbsthilfe greifen und eine eigene Fischzucht im Mürzer Oberland starten. Aus dem anfänglichen Hobby wurde ein Fischzuchtunternehmen, das heute Gourmets ebenso wie Klimaschützer begeistert. Vor acht Jahren begann der Quereinsteiger Michael Wesonig, in seiner Biofischzucht in Mürzsteg in glasklarem Quellwasser Ge-







"ICH WOLLTE BEWEISEN, DASS MAN MEERESFISCH AUCH OHNE SCHÄDLICHE AQUAKULTUREN VOLL VON CHEMIE UND ANTI-BIOTIKA ZIEHEN KANN."

MICHAEL WESONIG MICHI'S FRISCHE FISCHE

birgssaiblinge zu ziehen. "Um Wasser reinster Qualität zu sichern, haben wir eigene Quellen gefasst, damit weder Hochwasser noch Düngemittel aus der Landwirtschaft das Wasser verunreinigen. Zudem sorgt das konstant kalte Wasser dafür, dass die Fische gleichmäßig langsam wachsen - perfekt für die Entwicklung des Geschmacks", erklärt Wesonig. Den Durchbruch erzielte der Oststeirer, als ein Grazer Szenekoch den Gästen einen seiner Gebirgssaiblinge auftischte. "Seither sind unsere Fische ein Selbstläufer", verrät Wesonig, der längst Gastronomiebetriebe in ganz Österreich mit frischen Fischen versorgt. Neben dem Bio-Gebirgssaibling züchtet Wesonig auch Bio-Huchen, Bio-Marmoratasaibling und echten Lachs - und zwar vom Ei weg. "Damit sind wir die einzigen Lachsfischzüchter Österreichs." Verkauft werden die Fische im Ganzen, als Filet, gebeizt oder geräuchert sowie zu feinen Fonds, Suppen oder Aufstrichen verarbeitet. Neben der Gastronomie werden die Fische in Bio-Läden, auf Bauermärkten und zunehmend via Online-Shop verkauft. "Die Bestellungen sind zu Beginn der Corona-Epidemie regelrecht explodiert. Der zunehmende Trend Richtung Regionalität hat die Nachfrage auch weiter beflügelt", so der Unternehmer, der in vergangenen Jahren wie kaum jemand in Österreich ins Thema Fischzucht





Beschattungs-Lösungen der Premium-Marke **WO**UND**WO** für Terrasse, innen und außen: Genießen Sie Blendschutz, Sichtschutz und eine angenehme Atmosphäre mit Markisen, Rollläden, Raffstores, Jalousien, Rollos & Co.

Entdecken Sie die gesamte **WO**UND**WO**-Produktvielfalt sowie Ihren Fachhändler in der Nähe unter: WWW.WOUNDWO.COM

"WIR SIND NICHT NUR EINER DER GRÖSSTEN LIEFERANTEN DES HEIMISCHEN HANDELS, SONDERN LIEFERN AUCH NACH DEUTSCHLAND – DER EXPORT-ANTEIL BETRÄGT 50 PROZENT."

ANDREA ZOLLER-BIRNSTINGL ÖLMÜHLE BIRNSTINGI

eintauchte und dabei immer wieder neue sprudelnde Ideen an die Oberfläche bringt. Seine jüngste Innovation stellt altbekannte Fischwahrheiten auf den Kopf: "Meeresfisch aus der Steiermark". Wesonigs Projekt "Urban Fish Farming" macht dies möglich. In ausgeklügelten Salzwasserbecken in einer umgebauten Tischlerei in Weiz zieht Wesonig seit zweieinhalb Jahren Garnelen, Branzino (Wolfsbarsch) sowie Dorade Royale (Golfbrasse). "Ich wollte beweisen, dass man Meeresfisch auch in unseren Breiten ziehen kann - abseits des Wildfangs, der unsere Meere leerfischt, und der schädlichen Aquakulturen mit hohem Einsatz von Chemie und Antibiotika", erklärt Wesonig seine Motive. In die Becken seiner "Meeresfische" kommen ausschließlich Salz und Mineralien. Ein rezyklierendes System sorgt für maximale Ressourcenschonung und beste Zuchtbedingungen. "Die Qualität der Fische spricht für sich - wir bekommen beste Rückmeldungen von Köchen und Konsumenten", so Wesonig, der 21 Mitarbeiter beschäftigt und bereits an den nächsten Ideen tüftelt. Fokus liegt derzeit auf dem Ausbau der Aquaponik - einem System, das die Nährstoffe aus den Ausscheidungen der Fische als idealen Dünger für das Wachstum von Pflanzen und Gemüse zum Einsatz bringt. Der nächste Schritt in Richtung Nachhaltigkeit und Genuss.

EXPORTCHAMPION MIT KERNKRAFT

Hochsaison im steirischen Kernölland und damit auch für Andrea Zoller-Birnstingl und ihr Team. Nicht weniger als 500 Landwirte gilt es in diesen Herbsttagen zu koordinieren, die ihre getrockneten Kürbiskerne in die Ölmühle Birnstingl in St. Bartholomä bei Hitzendorf anliefern. Dort werden die Kerne geprüft, gemahlen, in riesigen Röstpfannen geröstet und schließlich in der Ölpresse ausgepresst - ein traditionelles Verfahren, modern interpretiert. Der Ölmühle gelang dank großflächiger Investitionen in den vergangenen Jahren die perfekte Verbindung von ursteirischer Kernkraft und modernem Hightech. "Das Ergebnis ist ein schonendes Produktionsverfahren, das den hervorragenden Geschmack unseres Kernöls sichert", erklärt Zoller-Birnstingl, die den 10.000 m2 großen Betrieb gemeinsam mit ihren Eltern und den drei Geschwistern Peter, Lukas und Laura bereits in sechster Generation führt.

Die Unternehmerin hatte vor zwanzig Jahren die Vision, den kleinstrukturierten Betrieb ins nächste Zeitalter zu führen. Sukzessive baute sie Partnerschaften mit dem heimischen Lebensmitteleinzelhandel auf. Heute zählt die Ölmühle mit seinen beiden Produktkategorien "steirisches Kürbiskernöl g.g. A." (aus geschützt geographischem Anbaugebiet) und "echtes Kürbiskernöl" (aus ausschließli-









cher österreichischer Herkunft) zu den größten Lieferanten des österreichischen Handels, allen voran der SPAR AG. Zudem liefert das Unternehmen auch große Mengen nach Deutschland - der Exportanteil beträgt rund 50 Prozent. Big im internationalen Ölbusiness. Weitere Standbeine sind der Verkauf von Knabberkernen an weiterverarbeitende Betriebe sowie die Lohnpressung für Landwirte. "Wir sind stolz, dass es uns gelungen ist, eine so vertrauensvolle Qualitätsmarke zu etablieren", so Zoller-Birnstingl. "Ich bin überzeugt, dass die aktuelle Pandemie das

Vertrauen in regionale Marken weiter stärken wird." BÄUERLICH-FRISCHES RUND UM DIE UHR

Was wären die besten Produkte ohne einen funktionierenden Vertrieb? Bei Lebensmittel aus dem Automaten dachte man bislang an Snacks, Softdrinks und Schokoriegel, künftig aber vielmehr an Frisches und Gesundes direkt vom Bauernhof. Gemüse, Eier, Nudel, Kernöl, Sugo, Säfte, Fleisch- oder Milchprodukte - breit ist das Sortiment, aus dem Konsumenten an bereits acht Automaten-Standorten im Großraum Graz auswählen und damit Lebensmittel

"REGIONAL WAR UNS **NOCH NIE EGAL"**

Regionalität betrifft uns alle und somit auch den Lebensmittelkonsum:

Diesem Leitsatz folgt der Wurstpionier Messner nicht erst jetzt, in der sich zuspitzenden globalen Klima- und Wirtschaftskrise, sondern bereits seit vier Generationen.

ie fleischverarbeitende Industrie ist mittlerweile globalisiert. Lange Lieferketten bringen eine größere Umweltbelastung mit sich. Einen anderen Weg hat der Wurstpionier Messner eingeschlagen. Der regionale Lebensmittelproduzent verarbeitet ausschließlich 100% österreichisches Qualitätsfleisch und leistet somit, im Vergleich zu den "Big Playern", einen Teil zur weltweiten Emissionsreduktion. "Regional war uns noch nie egal. Neben der Unterstützung der heimischen Wirtschaft und

dem Nachhaltigkeitsaspekt gibt Regionalität bzw. regionales Einkaufen dem Lebensmittel seine Wertigkeit zurück und erzeugt somit jene Wertschätzung, die alle Personen hinter einem Produkt verdienen. Weil's nicht wurscht ist, was man isst", sagt Eigentümer Alfred Messner. Neben der nachhaltigen Produktion arbeitet man auch laufend an der nachhaltigeren Gestaltung des Unternehmens. So konnte die Energieeffizienz durch die Installation einer Wärmerückgewinnungsanlage erheblich verbessert werden. Ebenfalls wird an



einem nachhaltigeren Verpackungsmaterial getüftelt, um auch hier einen kleinen Teil zur Verbesserung der derzeitigen Klimasituation leisten zu können. www.messner-wurst.at





rund um die Uhr einkaufen können. Mastermind hinter dem innovativen Vertriebsweg für bäuerliche Produkte ist Hans-Peter Schlegl, 23 Jahre junger Betriebsführer des landwirtschaftlichen Betriebs "Hofveitl" in Haselsdorf-Tobelbad. Bereits vor sechs Jahren startete der passionierte Direktvermarkter seine ersten Automatenversuche. "Damals noch mit handelsüblichen Anlagen und ausschließlich mit hofeigenen Erzeugnissen wie Eier, Nudeln und Kernöl", erinnert sich Schlegl. Die Idee kam gut an und der Innovator expandierte - sowohl im Sortiment als auch in der Anlagengröße. Im Eigenbau wurden die Automaten upgegradet, zudem sicherte sich Schlegl Partnerbetriebe für eine größere Produktauswahl. "Die Vielfalt des Angebots ist heute ein wesentliches Erfolgskriterium", so der Jungbauer und Startup-Unternehmer, der mittlerweile 15 bäuerliche Betriebe als Partner zählt. "Mit unseren Hofveitl-Automaten können bäuerliche Produzenten, die hohe Qualität erzeugen, sich aber oft mit dem Verkauf schwertun, eine zusätzliche Vertriebsplattform nutzen." Stolz ist Schlegl darauf, dass die Produzenten in der Preisgestaltung ihrer Produkte Mitsprache genießen. "Mir ist wichtig, dass alles fair und transparent abläuft", so Schlegl, dessen Automatennetz von Jahr zu Jahr dichter wird. "Corona hat uns einen weiteren Schub gebracht", so der Steirer. "Daher wollen wir auch weiterhin wachsen - aber nicht auf Teufel komm raus." Schließlich hat Schlegl auch die Verantwortung für den landwirtschaftlichen Familienbetrieb mit 14.500 Legehennen in Boden- und Freilandhaltung. Sämtliche Produkte des Hofs werden direkt vertrieben. "Zum Glück legen heimische Konsumenten immer größeren Wert auf hohe Qualität, was uns Betrieben auch in Zukunft gute Chancen bietet", so Schlegl der auch eng mit der Wohnbaugenossenschaft ENW kooperiert und einen Automaten
in einer Wohnanlage in Graz-Lend aufgestellt hat.
Soeben wurde der achte Automatenstandort eröffnet
- in Gössendorf direkt an der Hauptstraße. Mit einer
Größe von acht mal drei Metern und fünf darin verbauten Kühlschränken der mit Abstand größte Automat der Hofveitl-Serie. Unter dem breiten Sortiment
finden sich auch die neuesten Produkte: Marmeladen und Apfelmus.

BIO-FLEISCH AUF EINEN KLICK

Ein ebenso innovatives Bindeglied zwischen Produzenten und Konsumenten schafft das Grazer Startup "Nahgenuss". Vor vier Jahren erkannte das Grazer Brüderpaar Micha und Lukas Beiglböck den Bedarf, Direktvermarktern von Bio-Fleisch beim Verkauf unter die Arme zu greifen. "Viele Bauern sind Top-Produzenten, aber nicht immer die besten Verkäufer." Daraus entstand die Idee zu "Nahgenuss", einer Plattform, die Bio-Bauern und Konsumenten vernetzt. Auf der gleichnamigen Webseite lancieren Bio-Bauern ihre Angebote - das Spektrum reicht von Schwein, Rind und Schaf bis Huhn und Gans. Die Kunden bestellen Online ein Viertel Schwein, ein halbes Lamm oder ein Mischpaket Rind, jeweils küchenfertig zerlegt und fürs Gefrierfach wohlportioniert - Lieferung erfolgt per Hauszustellung. "Nur wenn alle Teile des Tieres bis zum Stichtag verkauft sind, kommt der Verkauf zustande. Das gibt den Bauern Planungssicherheit", erklärt Micha Beiglböck, der sich über stetiges Wachstum freut. "Über 150 Landwirte aus ganz Österreich nutzen unsere Plattform bereits - Tendenz steigend." Ein Projekt, von dem alle Beteiligten profitieren: Den Bauern bleibt mehr Gewinn, auch der Konsument kauft günstiger

"VON DER PRODUKTION ÜBER DIE VERARBEITUNG BIS ZUR HERKUNFT DES GLASES SIND WIR ZU 100 % STEIRISCH."

> PHILIPP HÖRRLEIN GESCHÄFTSFÜHRER STEIRERKREN

als im Einzelhandel. "Corona brachte uns einen weiteren Schub", verrät Beiglböck. "Unsere Betriebe waren teilweise ausverkauft." Die Notlage vieler Winzer in dieser Phase veranlasste den Unternehmer dazu, das Sortiment der Plattform zu erweitern. Seit April wird auf Nahgenuss auch Bio-Wein ab Hof angeboten.

GEBALLTE STEIRISCHE KRENKOMPETENZ

Die Verarbeitung von Gemüse steht im Zentrum der Feldbacher Fruit Partners, Österreichs erster Adresse bei steirischem Kren. Das Unternehmen schuf mit der Marke "SteirerKren" nicht nur einen sehr bekannten Lebensmittel-Brand, sondern ist auch einziger Anbieter am Markt, der von der Produktion über die Verarbeitung bis zur Herkunft des Glases 100 % steirische Herkunft gewährleistet. "Unsere Kunden schätzen diese klare Position", erklärt Geschäftsführer Philipp Hörrlein. "Zudem erfährt Regionalität durch Corona gerade einen noch stärkeren Zulauf." Aktuell liefern 35 steirische Krenbauern mit 155 Hektar Anbaufläche Rohware ans Unternehmen, wo der Kren geputzt und mittels speziell ent-





ERFOLGREICH IM ÖL-BUSINESS

Die Ölmühle Birnstingl in St. Bartholomä schaffte den Wandel von

der kleinen Getreidemühle zu einem der größten Kernölproduzenten des Landes. Unverändert über die Jahrzehnte blieb der Anspruch an höchste Qualität.

enn sich Bodenständigkeit mit einer unternehmerischen Vision paart
und sich traditionelle
Werte mit modernem
Denken mischen, kann Großes entstehen
- wie im Falle der Ölmühle Birnstingl in
St. Bartholomä westlich von Graz. Innerhalb weniger Jahre entwickelte sich das
Familienunternehmen von einer kleinen
Ölpresse zu einem Big Player im Kernölgeschäft. So beliefert die Ölmühle Birnstingl heute nicht nur den heimischen
Lebensmitteleinzelhandel, allen voran

SPAR, im großen Stil mit dem grünen Gold der Steiermark, sondern auch deutsche Handelskonzerne. In der modernsten Ölmühle Österreichs werden ausschließlich österreichische Kürbiskerne verarbeitet, die von rund 500 heimischen Landwirten angeliefert werden. Größe steht dabei in keinem Widerspruch zur Qualität. "Unsere Investitionen in moderne Anlagentechnik sichern uns gleichbleibende Produktqualität. Damit können wir die traditionelle und schonende Gewinnung von Kürbiskernöl bewahren, die unserem Öl den hervorragenden Geschmack



verleiht", betont Geschäftsführerin Andrea Zoller-Birnstingl, die den Betrieb gemeinsam mit ihren Eltern und drei Geschwistern bereits in der 6. Generation führt. "Unser Unternehmen gibt es seit 166 Jahren. Die lange Tradition und unser Herzblut garantieren auch weiterhin höchstes Qualitätsstreben. Dafür bürgen wir mit unserem Namen auf dem Etikett."

www.birnstinglgmbh.at

wickelten Verfahren gerieben wird. In Gläser oder Kübel abgefüllt geht der natürliche Scharfmacher als "SteirerKren" an Handel und Gastronomie oder wird als "LieblingsKren" nach Deutschland exportiert. Zudem wird die pastöse Form als Obers- oder Tafelkren vermarktet sowie mit Stangenware gehandelt.

"Der Einbruch der Gastronomie hat auch bei uns Spuren hinterlassen", bestätigt Philipp Hörrlein. "Teilweise konnten wir die Einbußen aber durch den Mehrabsatz im Lebensmitteleinzelhandel sowie durch Neukunden im Export wettmachen." Darüber hinaus stellt die Pandemie die Produktion im Feldbacher Werk auf eine harte Probe. "Wir haben im Betrieb eine eigene Corona-Taskforce eingerichtet mit umfassenden Hygienemaßnahmen, um die Produktion zu jeder Zeit aufrechterhalten und die Versorgung mit Kren sicherstellen zu können. Zum Glück mit Erfolg. Aufgrund der kurzen Lieferketten hatten wir durch Corona auch sonst keine Ausfälle", so Hörrlein, der die Verfügbarkeit der Rohware künftig aber durch ein anderes Phänomen herausgefordert sieht: "Die Trockenheit macht den Krenbauern seit Jahren zu schaffen. In diesem Jahr sieht es bislang allerdings besser aus." Corona-bedingt von rückläufigem Absatz betroffen ist die zweite Firma der Feldbacher Fruit Partners, der Müsliriegelerzeuger Snack&Back. Das Unternehmen produziert im Auftrag der internationalen Markenartikelindustrie, Müsliriegel für die halbe Welt – die Exportquote beträgt 100 %. "Das sind klassische Lebensmittel für den Außer-Haus-Verzehr, der zuletzt naturgemäß stark gelitten hat." "Aber wir haben in den vergangenen Jahren sehr gut gewirtschaftet und blicken bereits mit Optimismus ins Jahr 2021. Als Eigentümerfamilie denken wir langfristig und nachhaltig und sind uns unserer Verantwortung für das Unternehmen und die Region bewusst".

STEIRISCHE WURST-SZENARIEN

"Im März waren unsere Lager praktisch leergeräumt, der Umsatz ist entsprechend explodiert", erinnert sich Alfred Messner vom Stainzer Wurstspezialisten Messner an die Zeit des Lockdowns im Frühjahr. "Danach hat sich die Nachfrage aber rasch wieder eingependelt. Zudem spüren wir den ausbleibenden Tourismus beim Absatz unserer Snack-Artikel - unterm Strich wird sich das alles bis Jahresende ungefähr ausgleichen", so Messner. Auch er sieht den Wert der Regionalität im Aufschwung. "Das Bewusstsein steigt mit Sicherheit. Daher sind wir froh, dass wir schon immer Wert darauf gelegt haben, ausschließlich Fleisch österreichischer Herkunft - vorzugsweise steirischer - zu verwenden. Regionalität ist bei uns kein Schlagwort, sondern gelebte Kultur", betont Messner. Zudem sieht der Unternehmer in 4. Generation den Regionalitätsbegriff im Wandel. "Regionalität wird heute geografisch oft enger gefasst. Aber wo beginnt sie und wo hört sie



"DIE ZUKUNFT LIEGT IN DER SPEZIALISIERUNG UND IN DER ETABLIERUNG NEUER INNOVATIVER VERTRIEBSWEGE."

ALFRED MESSNER MESSNER WURST auf? Ich verstehe darunter nicht nur den Direktvertrieb im Nachbardorf. Auch mit unserer Betriebsgröße und einem weiteren Radius kann man sich traditionellen Werten wie handwerklicher Qualität, regionaler Wertschöpfung und nachhaltiger Wirtschaftsweise verpflichtet fühlen. Gleichzeitig müssen wir als gewachsene und vertrauensvolle Marke sicherstellen, dass wir auch in größeren Mengen stets gleichbleibende hohe Qualität garantieren", so Messner und verweist auf das Reinheitsgebot seines Unternehmens. "Wir verzichten bei unseren Produkten auf die Zugabe von Geschmacksverstärkern und Farbstoffen."

Eine der großen Herausforderungen der Zukunft sieht der Unternehmer im Ausbau zusätzlicher Vertriebswege. Derzeit beliefert das steirische Unternehmen Österreichs Lebensmitteleinzelhandel und ist in Supermärkten in allen Bundesländern vertreten. "Seit zwei Jahren sind wir aber bereits auch am deutschen Markt aktiv und wollen diese Aktivitäten künftig forcieren", erklärt Johanna Messner, die









8x in Graz und Umgebung - www.hofveitl.at/automaten





neben einem Studium an der IMC Fachhochschule Krems im Betrieb mitarbeitet. "In dieser Hinsicht ist uns allerdings die Pandemie in die Quere gekommen. Vertriebsaktivitäten, die persönlicher Kontakte bedürfen, sind derzeit nur sehr eingeschränkt möglich", bedauert sie. Auch der Produktpolitik im Unternehmen wird künftig stärkeres Augenmerk geschenkt, ergänzt Alfred Messner. "Die Zukunft liegt in der Spezialisierung. Als klassischer Vollsortimenter ist man auf Dauer wohl nicht lebensfähig, daher werden wir uns künftig verstärkt auf das Wurst- und Snack-Segment konzentrieren."

ALTE RASSE NEUE BELEBT

Ein gelungenes Beispiel, dass auch in traditionellen Branchen Innovationsgeist neue Marktchancen eröffnet, liefert Steirerfleisch mit Sitz im südsteirischen Schwarzautal. Der Lebensmittelbetrieb, größter Lieferant für Schweinefleisch in Österreich, startete vor wenigen Jahren gemeinsam mit zwei Landwirten eine Initiative zur Wiederbelebung der alten Schweinerasse Duroc. "Die Idee entstand

beim Philosophieren über die Zukunft der Lebensmittelproduktion und veränderte Kundenbedürfnisse", Steirerfleisch-Geschäftsführerin erklärt Karoline Scheucher. "Dabei kamen wir auf das Duroc-Schwein, das für seine feine Marmorierung und seinen nussigen Geschmack bekannt ist. Wir beschlossen, das Experiment zu wagen, und freuen uns, dass der Konsument unsere Bemühungen in Tierwohl und Geschmack honoriert." Die Kooperation: In Ställen in Wittmannsdorf kümmern sich die Familien Pail und Lorber um die Aufzucht und das Wohl der Tiere, während Steirerfleisch die Schlachtung, Verarbeitung und Vermarktung übernimmt. "Der Tierwohl-Standard in der Haltung ist hoch, die Tiere genießen Auslauf, Stroheinstreu und vieles mehr", erklärt Scheucher. "Mit 150 Tieren pro Woche ist das Programm zurzeit sehr klein, aber weiter ausbaubar. Die Nachfrage ist groß, wir bekommen viele positive Rückmeldungen. Letztendlich wollen wir im Einklang mit der Nachfrage wachsen", sind sich die Betreiber einig.







100 PROZENT HEIMISCHES HUHN

Ebenso ein steirischer Großbetrieb der Fleischverarbeitung, der mit hohem Qualitätsbewusstsein in die Zukunft blickt, ist der Geflügelspezialist Titz aus Rohr an der Raab. Das Unternehmen zählt zu den drei größten Geflügelverarbeitern Österreichs und gilt als letzter heimischer Hühnerschlachtbetrieb, der ausschließlich Hühner heimischer Landwirte verarbeitet. "Daher tragen wir auch mit Stolz das AMA-Gütesiegel. Qualität ist unser höchstes Anliegen", erklärt Geschäftsführer Johann Titz. "Wir wollen auch in Zukunft verlässlicher Partner für unsere heimischen, bäuerlichen Familienbetriebe sein", der der Unternehmer, der an den Lebensmitteleinzelhandel sowie an den Großhandel und die Gastronomie liefert. "In der Gastronomie waren die Umsätze in den vergangenen Monaten Corona-bedingt rückläufig", bestätigt Titz. "Aber durch den höheren Konsum von Privathaushalten haben sich die Einbußen einigermaßen ausgeglichen." Höchst wachsam ist der Unternehmer bezüglich möglicher Infektionen im Umfeld seines Betriebs. "Wir versuchen alles, um das Virus draußen zu halten und setzen dafür auf ein umfassendes Screening-Programm bei unseren Mitarbeitern. Ein Betriebsstillstand wäre der Worstcase für uns und unsere Bauern - daher scheuen wir weder Kosten noch Mühen in der Prävention", so Titz, der mit Corona die Hoffnung auf einen Sinneswandel beim Konsumenten verbindet. "Ich wünsche mir, dass die Konsumenten bei Lebensmitteln künftig verstärkt auf inländische Produkte achten." Im Handel und in der Gastronomie. "Eine Kennzeichnungspflicht in der Gastronomie ist längst überfällig. Der Konsument hat ein Recht darauf, die Herkunft des Fleisches am Teller zu kennen eine Kennzeichnung wäre eine Maßnahme für mehr Fairness und Transparenz."

"EINE KENNZEICHNUNGS-PFLICHT FÜR DIE HER-KUNFT VON FLEISCH IN DER GASTRONOMIE IST LÄNGST ÜBERFÄLLIG"

> JOHANN TITZ GEFLÜGEL TITZ





SPIRI



TEXT WOLFGANG WILDNER

ES GEHT UMS GANZE

"Allen ist klar, dass wir zusammenarbeiten müssen", sieht Stefan Stolitzka aus dem Schatten der Pandemie einen neuen Geist der Kooperation heraufziehen. Der Präsident der Industriellenvereinigung Steiermark über das Bestreben der steirischen Industrie, in der Coronakrise Weichen für die Zukunft zu stellen.

ZUR PERSON

Stefan Stolitzka ist seit Juli dieses Jahres Präsident der Industriellenvereinigung (IV) Steiermark, Nachfolger des zum Präsidenten der IV Österreich gewählten Georg Knill; seit 25 Jahren in der Industriellenvereinigung, von 2008 bis 2016 als Vizepräsident. 1959 in Wien geboren, Studium des Wirtschaftsingenieurwesens (Dipl.-Ing.), TU Graz. 1994 Erwerb der "Strakosch Schuhfabrik", später Legero Schuhfabrik, im Zuge eines Management-Buyouts; geschäftsführender Gesellschafter der legero united mit Headquarter in Feld-

kirchen bei Graz.

Sehen Sie etwas Heilsames an diesem Schock, den Corona ausgelöst hat?

Stefan Stolitzka: Ein Schock in dieser Dimension hat sicher auch die eine oder andere heilsame Wirkung. Was mir gleich einfällt, ist die Entschleunigung, die viele Menschen für sich erfahren haben. Verbunden mit der Frage: Was ist nun eigentlich wesentlich und essenziell?

Entschleunigung ist ja nicht unbedingt ein ökonomischer Wachstumstreiber.

Wenn man die Entschleunigung etwa an den Einschränkungen des freien Personenverkehrs festmacht, dann ist das für die steirische Wirtschaft mit einem Exportanteil von rund 75 Prozent fraglos eine Katastrophe. Wir waren und sind von wichtigen Märkten abgeschnitten, etwa den USA und China. Aber ich bin überzeugt davon, dass es für die steirische Industrie enorme Wachstumschancen gibt und zwar im Bereich Green Deal und Klimaschutz. Die wenigsten wissen, dass Anlagen, Systeme und Maschinen, die die steirische Industrie weltweit installiert hat, bereits 2017 dazu beigetragen haben, dass 550 Megatonnen CO, eingespart wurden. Das entspricht dem Jahresausstoß von Kanada. Das heißt, wir sind auf dem besten Weg auch für die Zukunft Lösungen und Produkte bieten zu können, die nicht nur unserem Wirtschaftsstandort Weiterentwicklung und Wachstum bringen, sondern auch einen wesentlichen Beitrag zur Bewältigung der Klimakrise leisten.

Sich so explizit in Richtung Klimaschutz zu branden, ist ja unter Interessenvertretern der Industrie nicht immer Usus oder täuscht der Eindruck?

Sollte irgendwo der Eindruck entstanden sein, unsere heimische Industrie würde sich im Widerspruch zur Agenda des Klimaschutzes sehen, ist dieser Eindruck definitiv falsch. Vielleicht hat es nicht jeder Vertreter der Industrie immer so deutlich angesprochen, wie ich es tue. Ich erlaube mir dieses Thema auch deswegen so deutlich anzusprechen, weil ich das Engagement für den Klimaschutz ja auch in meinem eigenen Unternehmen, der "legero united", seit Langem vorlebe. Wir haben jüngst für unser neues Headquarter in Feldkirchen bei Graz die höchste Auszeichnung in Platin für nachhaltiges Bauen erhalten. Diese Auszeichnung bekommt ein Bürogebäude so gut wie nie. Es ist, so heißt es, das nachhaltigste Bürogebäude Europas. Wir haben mit unserer Marke VIOS Schuhe entwickelt, die praktisch komplett biologisch abbaubar sind. Doch wir sind in der steirischen Industrie ja bei Weitem nicht die Einzigen, die sich so vehement für den Klimaschutz engagieren. In meiner Funktion als Präsident der Industriellenvereinigung Steiermark habe ich es mir zum Ziel gesetzt, diese Nachhaltigkeitsleistungen der steirischen Industrie stärker ins Bewusstsein der Öffentlichkeit zu rücken. Ich sehe in diesem Bereich aber auch enorme Entwicklungsmöglichkeiten.



Heißt das, dass die steirische Industrie alle klimaschutzmotivierten Reglements etwa den CO₂-Ausstoß betreffend willkommen heißt?

Die Steiermark ist aus ihrer Tradition heraus Standort sehr energieintensiver Industrien. Wie es in unserer Landeshymne heißt: "Wo die Kohlenglut und des Hammers Kraft, starker Hände Fleiß das Eisen zeugt." Der Vorteil ist, dass wir mit diesen energieintensiv hergestellten Produkten – wie unter anderem Schienen – weltweit z. B. den Weg für ${\rm CO_2}$ einsparende öffentliche Verkehrssysteme bereiten. Dazu kommt, dass wir in unserer Geschichte gelernt haben, Produkte wie etwa Stahl oder Zement so effizient und mit minimalem ${\rm CO_2}$ -Ausstoß herzustellen wie kaum ein anderes Land. Der Stahl, der hier in der Steiermark hergestellt wird, verursacht im Schnitt 15 Prozent weniger ${\rm CO_2}$ -Ausstoß als der Stahl im EU-

Durchschnitt. Im weltweiten Vergleich wird sogar um die Hälfte weniger CO₂ ausgestoßen.

Das hieße: Unsere steirische Industrie müsste möglichst viele dieser Produkte herstellen, um den weltweiten CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

 ${
m CO}_2$ ist zweifellos ein Problem. Aber wenn ich die Produktion auslagern würde, würde sich der Ausstoß erhöhen. Man muss das Gesamte sehen. Wir haben auch nichts dagegen, dass es zum Beispiel ${
m CO}_2$ -Zertifikate gibt. Das Problem ist, wo das Geld hinfließt, nämlich in allgemeine Budgets. Würde wenigstens ein spürbarer Teil dieses Geldes dafür verwendet, Innovationen und Prozesse zur weiteren Senkung des ${
m CO}_2$ -Ausstoßes zu entwickeln, dann wäre das ein sehr guter Weg.

legero united entwickelt, designt und produziert Schuhe der Marken legero, Vios, superfit und Think. Rund 300 Mitarbeiter-Innen in Österreich, weltweit weitere 1400 an insgesamt zehn Standorten in Europa, Indien und Vietnam.

Ca. 6 Millionen Paar Schuhe, Jahresumsatz rund 190 Mio Euro. Rund zehn Prozent des Umsatzerlöses für

OKTOBER/2020 N° 08



Forschung,
Entwicklung und
Design. Am neuen
Headquarter in Feldkirchen (Investition
über 30 Mio. Euro)
sind auch Prototyping
und Musterkollektionsfertigung angesiedelt.
Stolitzka gilt auch als
versierter Kunstkenner,
Förderer und Sammler.

STEIRISCHE INDUSTRIE

116.500 Beschäftigte
2900 Lehrlinge
34 % Anteil an der
steirischen Wertschöpfung
75 % Export (21,72
Mrd. Euro)
1,75 Mrd. F&EAufwendungen

Derzeit wird aus dem Budget Geld zur Bekämpfung der Auswirkungen der Coronakrise "verteilt".

Ich bin davon überzeugt, dass das die absolut richtige Entscheidung war. Um einen kompletten Kollaps abzuwenden, musste die Politik in diesem Sinne handeln. Die Kurzarbeit war in der im Vergleich zu früher relativ pragmatischen Form wirklich gut, wurde richtig eingesetzt und ist auch jetzt noch ein wichtiges Instrument. Die Industrie bedient sich dieser Möglichkeit mit hoher Verantwortung. Natürlich wird der Zeitpunkt kommen, wo man konkreter ansetzen wird müssen. Das geschieht ja auch bereits Schritt für Schritt. Wenn wir es schaffen, die Mittel jetzt in die richtigen Kanäle zu leiten - speziell Digitalisierung in Verbindung mit Green Deal -, dann werden wir damit die Weichen in die Zukunft stellen. Die Ausgaben werden sich bezahlt machen, weil wir so fit sein werden, dass der Rückfluss aus den Steuereinahmen erfolgen wird.

Wie werden sich unsere eher klein strukturierten Industrieunternehmen in den kommenden Jahren im globalen Kontext behaupten können?

Die steirische Industrie ist in den Bereichen, in denen sie sich spezialisiert hat, weltmarktfähig und auch weltmarktführend. Wenn wir in Zukunft einen klaren Fokus auf Digitalisierung und eine weitere Steigerung der Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten richten, um Innovation voranzutreiben, dann haben wir die allerbesten Chancen. Wir sind gut genug und wir waren immer anpassungsfähig genug, um einen Schritt voraus sein zu können.

Nutzen die steirischen Unternehmen Digitalisierung bereits in ausreichendem Maße?

Digitalisierung wird in der steirischen Industrie bereits seit Jahren massiv forciert. Da wurde sehr, sehr viel getan, auch mit dem entsprechenden Aufwand. Wir können heute auf zahlreiche Vorzeigeunternehmen verweisen. Mit Corona ist das Bewusstsein schlagartig noch breiter geworden.

Digitalisierung wird ja nach wie vor gerne mit Arbeitsplatzvernichtung identifiziert.

Ein dramatisches Missverständnis. Wenn Sie in einem hochentwickelten Land agieren, dann ermöglicht Ihnen die Digitalisierung – simpel ausgedrückt – Prozesse, die Sie näher an Ihre Kunden heranrücken lassen. Wenn Sie das nicht tun, sind Sie plötzlich nicht mehr sichtbar. Dann gehen Arbeitsplätze verloren. Sie müssen sichtbar sein, um in Zukunft am Weltmarkt reüssieren zu können. Bei "legero united" haben wir allein in der Steiermark aus dem Prozess des digitalen Wandels heraus rund 100 hochqualifizierte zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Wenn wir die Digitalisierung inklusive der entsprechenden Glasfaser-Breitbandversorgung nicht weiter vorantreiben, dann geraten wir in einen Wettbewerbsnachteil: und zwar in einen massiven.

Nach wie vor finden die sogenannten MINT-Fächer – Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik – nicht jenen Anklang, den Sie sich wünschen. Woran liegt es?

Wir haben alle zusammen – Universitäten, Wirtschaft und Industrie – sehr eng zusammengearbeitet und trotzdem hat jede Seite zum Thema MINT ein eigenes Projekt aufgesetzt. Entscheidend wird sein – und das werden wir jetzt auch tun –, dass wir unsere Kräfte konzentrieren und eine gemeinsame Plattform schaffen. Wir müssen in unserer Kommunikation die jungen Menschen noch besser ansprechen und dafür sorgen, dass sie sich auch tatsächlich im Thema MINT wiederfinden. Und wir sprechen auch zu wenig darüber, welche Möglichkeiten jungen Menschen in diesem Bereich offenstehen.

Fachkräftemangel – ein Dauerthema.

Definitiv ist der Fachkräftemangel ein riesiges Problem für die steirische Industrie.

Welche Lösungen wollen Sie forcieren?

Was wir ohnehin schon laufend tun: darzustellen, wie toll es ist, eine Lehre zu machen. Denn aus der Lehre heraus stehen alle Ausbildungsmöglichkeiten offen. Die duale Ausbildung ist ein ganz entscheidender Standortvorteil. Die zweite Achse ist das MINT-Thema. Und der dritte Punkt: Wir brauchen ein Konzept für die Arbeitsmarktintegration von Asylwerbern, darin schließe ich die Lehre ein. Dieses Konzept muss Rechtssicherheit, Planbarkeit und humanitäre Verantwortung in den Vordergrund stellen.

Werden Sie da nicht auch von vermeintlich wirtschaftsfreundlichen VP-Regierenden bisweilen im Regen stehen gelassen?

So würde ich es nicht sehen. Die Abstimmung zur Bundesebene, die wir in Person des Präsidenten der österreichischen Industriellenvereinigung Georg Knill haben, funktioniert fantastisch. Wir arbeiten auch mit der steirischen Landesregierung eng zusammen; ebenso mit den Sozialpartnern - in einer Form und Intensität, die es noch nie zuvor gegeben hat. Allen ist bewusst: Es geht ums Ganze. Es ist eine Krise, wie wir sie in unserer Lebensspanne noch nie erlebt haben. Und da kommt es aufs Gemeinsame an. Allen ist klar, dass wir zusammenarbeiten müssen.

Worauf kommt es nun im Umgang mit Corona an?

Mein Appell: Dass möglichst viele Menschen Eigenverantwortung übernehmen. Wir müssen derzeit mit Covid-19 leben lernen, wir können aber auch damit leben - wenn wir uns konsequent an die paar bekannten Regeln halten.



Weltspar.Monat

in der HYPO Steiermark

13. Oktober bis 13. November 2020

Als Dankeschön für Ihre Treue und Verbundenheit.

Wir haben eine kleine Aufmerksamkeit vorbereitet, die wir - heuer erstmalig, bedingt durch gesetzliche Einschränkungen und zum Schutz der Gesundheit und Vorsorge - in einem "Vorbeispa[r]zieren" bei bzw. in der HYPO Steiermark-Filiale unseren Kundinnen und Kunden schenken wollen.

Für eine persönliche Beratung nehmen wir uns gerne viel Zeit und ersuchen um eine Terminvereinbarung.



SPIRI



TEXT WOLFGANG SCHOBER FOTOS OLIVER WOLF

BIT FÜR BIT ZUM UNICORN?

Lässt sich die Automation automatisieren? Das steirische Startup SELMO tritt an, um die Industrie 4.0 mit einem "Betriebssystem für Maschinen" und einem Tool für die automatische Erzeugung von Software zu revolutionieren. Unternehmensgründer Markus Gruber sieht weltweites Potenzial auf einem Milliardenmarkt.

SELMO GMBH

Das Startup mit Sitz
im Businesspark
Dobl entwickelte ein
"Betriebssystem" für
Maschinensoftware,
das Industrieanlagen
funktionsstabiler
und bediensicherer
machen soll.
SELMO steht für
"Sequence Logic
Modelling", ablauf-

Markus Gruber, gebürtiger Obersteirer, begann seine Karriere mit einer Elektrikerlehre, danach Bachelorund Masterstudium Automatisierungstechnik an der FH Campus 02, viele Jahre im Ausland, unter anderem für General Motors und

logisches Modellieren.

er Software-GAU von Boeing ist nur das prominenteste Beispiel. "Weltweit verursacht limitierte Software jedes Jahr Milliardenverluste durch Stillstandszeiten, Maschinenausfälle oder aufwändige Neu- und Umprogrammierungen", erklärt Markus Gruber. Der Automatisierungsexperte war viele Jahre lang für namhafte Industriebetriebe auf der ganzen Welt im Einsatz und stieß immer wieder auf folgenreiche Maschinen-Shutdowns. "Unnötig und vermeidbar", so Gruber. "Der Systemfehler liegt bereits im Engineering begründet. Denn beim Maschinenbau kommt die Softwareentwicklung üblicherweise erst ganz zum Schluss. Das bedeutet, dass das Digitale die nicht-digitalen Vorgaben der Mechanik und Elektrotechnik erfüllen soll." Eine Praxis, die den ganzheitlichen Blick auf die Digitalisierung von Maschinen vermissen lasse und zwangsläufig Probleme mit sich bringe.

"Derzeit ist es so, dass unterschiedliche Softwarelösungen individuell und manuell auf jeweils eine Maschine zugeschnitten werden. Doch immer wieder passieren Kopierfehler, Systeme veralten und schon stehen Maschinen still. Kippt ein einziges Bit in der Maschine, kippt der gesamte Betrieb", spricht Gruber aus Erfahrung.

Statt das Software-Pferd in der Welt der Automatisierung von hinten aufzuzäumen, gehört die Ablauflogik einer Maschine für den 49-Jährigen ganz an den Beginn des Engineerings. Grubers revolutionäre Lösung: ein neuer Standard, das vom Start weg ein digitales Bild für Maschinenbauer und Anwender schafft und damit Schnittstellenproblemen vorbeugt. "Was vorneweg logisch definiert wird, führt die Maschine real im Betrieb aus", so Gruber. Sequence Logic Modelling - kurz SELMO - nennt Gruber diesen Standard des ablauflogischen Modellierens folgerichtig, gleichzeitig der Name des Startups, das Gruber vor zwei Jahren gemeinsam mit drei weiteren Gründern im Science Park Graz aus der Taufe hob. Derzeit ist das Unternehmen mit seinen zehn Mitarbeitern im Businesspark Dobl angesiedelt.

JEDES BIT UNTER KONTROLLE

"Solange eine Maschine läuft, interessiert sich niemand für die Software. Aber eine gute Software erkennt man erst dann, wenn die Maschine steht", betont der Grazer. "Mit SELMO als Standard kennt der Bediener zu jeder Zeit den jeweils nächsten Schritt und weiß im Falle eines Fehlers, was fehlt, damit die Maschine wieder läuft", so Gruber. "Denn SELMO erlaubt, jedes einzelne Bit zu überwachen." Diese Bit-Control sei auch das technologische Geheimnis



"GOOD TIMES" STATT "DOWNTIMES". MARKUS GRUBER WILL INDUSTRIE-ANLAGEN FUNKTIONSSTABILER UND BEDIENSICHERER MACHEN.



hinter SELMO. "Unser Standard hat alle Zustände einer Maschine und damit jedes Bit unter Kontrolle, weil ein spezieller Algorithmus dafür sorgt, dass die universale Struktur eingehalten wird." Durch diese bit-genaue Kontrolle lasse sich ein Fehler im Prozess rasch detektieren. Der entscheidende Nutzen: "In der Regel braucht man dann zur Behebung keinen teuren Software-Programmierer. Der Fehler wird auf einem Display angezeigt und kann von Mitarbeitern in der Produktion problemlos behoben werden."

Vauxhall, in Europa, USA und Asien tätig.
Im Jahr 2018 gründete Gruber die SELMO GmbH im Grazer Science Park gemeinsam mit drei weiteren Gründern sowie die SELMO Automation, die operative Einheit und erster Lizenznehmer der SELMO

Derzeit 10 Mitarbeiter
Erste Kunden, darunter
ein großer steirischer
Holzverarbeitungsbetrieb und ein
Kärntner Schalungstechnik-Erzeuger,
haben den SELMOStandard bereits in
Anwendung.

CEO Markus Gruber trägt auch den Titel "Erfinder der TU Graz" für eine Entwicklung im Bereich Medizintechnik www.selmo.at Den neuen Standard könne man sich wie ein Betriebssystem für Maschinensoftware vorstellen. "Plakativ formuliert, ist SELMO für die Maschine das, was Apple oder Microsoft für den Computer ist", erklärt Gruber, der das neuartige Verfahren patentieren ließ und mittels seiner zweiten Firma, SELMO Automation, bereits in der Industrie einsetzt. Der große Vorteil für die Kunden: Der Standard erleichtert nicht nur die Umsetzung des Engineerings nach dem Prinzip "digital first", sondern sorgt auch für einen entscheidenden Mehrwert beim Betreiber der Maschine: SELMO macht den Betrieb funktionsstabil und bediensicher. Auch die oft langwierige Inbetriebnahme einer Maschine werde durch SELMO beschleunigt. "Ein Vorgang, der vielfach Wochen dauert, nimmt mit SELMO nur noch ein paar Tage in Anspruch", so Gruber. Zudem ist auch die Nutzung "digitaler Zwillinge" zentraler Bestandteil des SEL-MO-Standards. Am digitalen Abbild einer Maschine kann bereits frühzeitig geschult, getestet oder optimiert werden.

STANDARD MACHT UNABHÄNGIG VON LIEFERANTEN, TRANSPARENT UND SICHER

Weiterer Vorteil: SELMO macht die Software generisch und damit hardware- und lieferantenunabhängig. "Viele Produzenten sind heute ja gefangen in einem System, das von Markt dominierenden Herstellern wie Siemens vorgegeben wird. Stellen diese ihre Plattform um, müssen auch Kunden ihre Software kostenintensiv umstellen oder neu program-

mieren." Investitionen, die mit SELMO nicht mehr nötig wären. "Die Software ist endlich reif genug, dass sie ohne Risiko getauscht werden kann wie ein mechanischer Teil der Maschine", beschreibt Gruber den Technologiesprung, der nicht allen Playern am Markt Freude bereiten würde. "Disruptive Innovationen lösen immer Widerstände aus. Aber in der Welt der Technik setzen sich auf Sicht immer die Lösungen durch, die echte Verbesserungen mit sich bringen." Das Marktpotenzial sei jedenfalls enorm. "2,3 Billiarden Euro umfasst der globale Maschinenbaumarkt pro Jahr. Bei einem geschätzten Softwareanteil von fünf Prozent, ergibt das einen Markt von rund 140 Milliarden Euro. Und das allein bei neuen Maschinen. Aufrüstungen bestehender Anlagen noch gar nicht mitgerechnet", rechnet Gruber vor. "Daher hat das Unternehmen die Chance, das erste Unicorn der Steiermark zu werden."

Das Geschäftsmodell von SELMO? Das Unternehmen liefert nicht nur einen neuen Standard für Maschinensoftware, sondern auch eine Toolbox für die Programmierung von Software für SPS (Speicherprogrammierbare Steuerung), also das Hirn einer



automatisierten Anlage. Diese Werkzeuge umfassen einen Code-Modellierer und SPS-Generator, der die Programmierung maßgeblich vereinfacht und beschleunigt. "Diese Tools können auch von Nicht-Experten verstanden und fehlerfrei angewendet werden. SELMO reduziert die Komplexität der SPS-Programmierung aufs Wesentliche: Was soll die Maschine machen und wie soll es dargestellt werden? Damit automatisieren wir die Automation", so Gruber, der bereits die ersten Module Online kostenpflichtig zum Download zur Verfügung stellte. Weitere Module sollen folgen und dem Unternehmen steigende Erlöse sichern.

Als Maskottchen für den Generator dient SELMOtino, ein freundlicher 3D-Robot, der vom steirischen Künstler Klaus Gaar gestaltet wurde und bewusst auf typische Technikersprache verzichtet. Wird mit dem Generator der Programmierer abgeschafft? "Nein, aber durch unsere Tools können wir Programmierer von fehleranfälligen Routine- und Kopierarbeiten entlasten. Dafür können wir sie künftig dort effizient einsetzen, wo sie wirklich gebraucht werden."



COVID-19-INVESTITIONSPRÄMIE: BIS ZU 14 PROZENT ZUSCHUSS!

Mit der COVID-19-Investitionsprämie hat die Bundesregierung ein attraktives Programm zur Ankurbelung der heimischen Wirtschaft beschlossen.



DAGMAR EIGNER-STENGG

Leiterin Förderservice und Außenhandelsberatung Steiermärkische Sparkasse

"Wir engagieren uns seit vielen Jahren für Unternehmen und unterstützen bei allen Förder- und Finanzierungsanliegen. Durch unser Know-how können wir den optimalen Finanzierungsmix zusammenstellen und für unsere Kunden alle für ihr Projekt möglichen Förderungen beantragen. Damit kein Geld auf der Straße liegen bleibt."

Unternehmen, die zwischen 1. August 2020 und 28. Februar 2022 Neuinvestitionen in Zukunftsthemen tätigen, können je nach Investition einen steuerfreien, nicht rückzahlbaren Zuschuss in der Höhe von sieben Prozent beantragen. Bei Investitionen in den Bereichen Digitalisierung, Ökologisierung und Gesundheit beträgt der Zuschuss sogar 14 Prozent.

BEDINGUNGEN

Voraussetzung dabei ist, dass das Unternehmen seinen Sitz in Österreich hat, und dass die materielle oder immaterielle Investition mindestens 5.000 Euro bzw. maximal 50 Mio. Euro netto beträgt und auch aktiviert wird.

ANTRAG

Die Förderung kann sehr einfach über <u>foerdermanager.aws.at</u> beantragt werden. Gerne unterstützen wir Sie im Rahmen der Finanzierung bei der Einbringung Ihres Antrages.

<u>Tel. 05 0100 - 36382</u> <u>foerderservice@steiermaerkische.at</u>



WOLFGANG SCHOBER FOTOS BEIGESTELLT ISTOCK/LIONVISION

RENDITE IN ZEITEN DER PANDEMIE

Inflation oder Deflation? Gold oder Aktien? Welche Gewichtung braucht das Depot? "SPIRIT of Styria" lud Vertreter steirischer Banken zu Finanzmarktausblicken und Portfolio-Empfehlungen in volatilen Zeiten.

DIESE ZWEI FRAGEN STELLTEN WIR STEIRISCHEN BANKEN:

- Nach historischen Einbrüchen im März näherten sich die Indizes zuletzt wieder Rekordständen. Welche Entwicklung erwarten Sie für die nächsten Monate und was folgt daraus für die Gewichtung der Assetklassen im Portfolio?
- Viele Anleger sind angesichts der massiven Schuldenpolitik der Staaten im Zuge von Covid-🔼 Hilfsprogrammen verunsichert und flüchten in Gold und "Betongold". Womit müssen Anleger aus Ihrer Sicht künftig eher rechnen: mit Inflation oder Deflation?

In China hat die Industrieproduktion bereits im zweiten Quartal ı wieder das Niveau von vor Covid-19 erreicht. In den USA und Europa hingegen dürfte dies noch etwas dauern. Seitens der EZB rechnet man in der Eurozone erst Ende 2022 mit einer Wirtschaftsleistung wie vor der Pandemie. Auch die US-Notenbank Fed stellt keine Änderung der Geldpolitik in Aussicht. Somit wird liquides Kapital vermehrt dort hinfließen, wo einerseits Sachwertcharakter besteht, andererseits eine vernünftige Rendite über einen längeren Zeitraum erzielbar ist. Unternehmensbeteiligungen in Form von Aktien sollten daher bei keiner langfristigen Veranlagung fehlen. Die Gewichtung selbst hängt von Faktoren wie dem Anlagehorizont, der Risikoneigung und der finanziellen Basis ab. Eine starke Nachfrage sehen wir bei Fonds und Zertifikaten mit Titelauswahl nach sozialen und ökologischen Gesichtspunkten.

Fakt ist, dass für längere Zeit Liquidität zu sehr günstigen Konditionen ı zur Verfügung gestellt wird. Sobald dieses Geld tatsächlich in Umlauf kommt und die prognostizierte Erholung der Wirtschaft eintritt, sind Preissteigerungen möglich. Längerfristig könnte somit aus den aktuellen Maßnahmen Inflationspotenzial entstehen. Die Notenbanken könnten dann mit Zinserhöhungen reagieren. Aus den jüngsten Stellungnahmen ist jedoch zu entnehmen, dass ein moderates Überschreiten der Toleranzwerte durchaus möglich ist. Für die Staaten wäre diese Phase optimal, denn sie bedeutet eine langsame Entschuldung über die Inflation und eine sich erholende Wirtschaft. Somit wird es wichtig sein, für das Vermögen Schutzvorkehrungen zu errichten. Wer auf Kaufkrafterhalt besteht, sollte - sofern solide Sparformen bereits vorhanden sind - Sachwerte wie Aktien (über Aktien- oder Mischfonds), Immobilien und gegebenenfalls Gold in der langfristigen Veranlagung berücksichtigen.



"LANGSAME ENT-**SCHULDUNG** ÜBER INFLATION"

MARTIN SCHALLER GENERALDIREKTOR RLB STEIERMARK





"US-WAHLEN SORGEN FÜR VOLATILITÄT"

GERHARD FABISCH VORSTANDSVORSITZENDER STEIERMÄRKISCHE SPARKASSE

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass jedes Börsenjahr außergewöhnlich ı und mit einigen Turbulenzen verbunden ist. Es gab in den letzten Jahrzehnten kaum ein Jahr, in dem die Aktienmärkte zwischenzeitig nicht zumindest um 10 % korrigiert hätten. Gewisse Schwankungen an den Börsen sind daher immer einzukalkulieren. Mit den Brexit-Verhandlungen und den US-Wahlen erleben wir zwei Großereignisse, die kurzfristig wieder für Volatilität sorgen können. Grundsätzlich raten wir hinsichtlich der Gewichtung der Assetklassen im Portfolio von Timing-Versuchen ab. Wir empfehlen eine Standortbestimmung, bei der die Aktienquote sowie die Portfoliostruktur hinsichtlich der Risikovorstellungen analysiert wird. Mit den Ergebnissen kann dann gegebenenfalls eine Anpassung nach oben oder nach unten entsprechend vorgenommen werden. Unsere Erfahrung hat uns jedoch gezeigt, dass Kundinnen und Kunden tendenziell wenig Aktien in ihren Portfolios aufweisen.

Investitionen in Gold oder Immobilien sind durchaus sinnvolle ı Veranlagungsmöglichkeiten, bieten aber teilweise nicht das gewünschte Ertragspotenzial und natürlich auch entsprechende Risiken. Wir empfehlen daher immer einen vielfältigen Anlagemix anzudenken. Die Inflation lag im August bei 1,4 %. Das Ziel der Europäischen Zentralbank liegt bei zwei Prozent. Das zeigt, dass die aktuellen Unterstützungsmaßnahmen unmittelbar kein Problem darstellen. Diese Werte spiegeln aber nicht immer die tatsächliche Situation der Preisentwicklung wider. Wenn sich die Lage rund um Corona beruhigt, ist durchaus damit zu rechnen, dass wieder verstärkt in Konsumgüter investiert wird. Wodurch auch die offiziellen Inflationsdaten anziehen können. Dennoch ist dadurch nicht unmittelbar mit steigenden Zinsen zu rechnen.



"LANGFRISTIG POSITIV AUF AK-TIEN GESTIMMT"

HEIMO H. HAIDMAYER LANDESDIREKTOR DER REGION ÖSTERREICH OST DER SCHOELLERBANK

Obwohl sich die globale Konjunktur wieder stabilisiert und an Fahrt ı aufnimmt, bleibt die Situation fragil und es kann wieder zu Rückschlägen kommen. Dennoch sind wir davon überzeugt, dass Aktienveranlagungen zum Vermögenserhalt im Nullzinsumfeld nach wie vor unverzichtbar sind. Angesichts der Unsicherheiten auf den Märkten nehmen wir derzeit eine neutrale Positionierung ein. Das bedeutet, wir sind trotz aktueller Risiken langfristig positiv auf Aktien gestimmt. Die Vergangenheit hat zudem gezeigt, dass Zeiten erhöhter Ängste auch immer wieder gute Chancen bieten, um hochqualitative Aktien günstig zu erwerben. Wir stehen jedenfalls bereit, wieder Liquidität in Aktien zu investieren, wenn die Umstände dafür günstig sind. Anleger fühlen sich in Krisenzeiten jedoch nur selten mit einer 100%igen Aktienquote wohl, weshalb wir zumeist auf eine zusätzliche breite Streuung über verschiedene Anleihensegmente setzen.

Die Erfahrungen der vergangenen Jahre, in denen die Zinsen gesun-_ ı ken sind, während die Inflation sehr niedrig blieb, verleiten dazu, das Inflationsrisiko zu unterschätzen. Doch die heutige Situation unterscheidet sich deutlich von der Vergangenheit: Erstmals treten die Staaten weltweit mit steigenden Staatsausgaben gegen die Wirtschaftskrise auf. Angesichts dieser massiven schuldenfinanzierten Konjunkturpakete und dem Nullzinsumfeld steigt die Wahrscheinlichkeit einer höheren Inflation. Dieses Risiko wird heute auf den Kapitalmärkten nicht wahrgenommen und entsprechende Veranlagungen sind noch immer sehr günstig. Das unterstützt nicht nur Gold oder Immobilien, sondern auch Aktien und eröffnet insbesondere bei inflationsgeschützten Anleihen gute Kaufgelegenheiten.

Wir gehen nach dem massiven Wirtschaftseinbruch von einer ı stärkeren Erholung in der zweiten Jahreshälfte 2020 aus. Die Aktienmärkte preisen diese bereits zu einem Großteil an. Trotz der Risikofaktoren wie steigende COVID-19-Fallzahlen oder den US-Wahlen bleibt die mittelfristige Aktienmarkteinschätzung positiv. Unverändert unterstützend wirkt das aktuelle Zins- und Renditeumfeld. Angesichts der tiefen Inflationsraten und der klaren Aussagen der Notenbanken wird sich an der extrem unterstützenden Geldpolitik länger nichts ändern. Aktuell befindet sich die Konjunktur global immer noch in der Frühphase des neuen Konjunkturaufschwungs. Gerade die ersten ein, zwei Jahre nach einer Rezession zeigen üblicherweise die stärkste Aktienmarktperformance. Für längerfristige Ansparziele sind Aktien von zukunftsfähigen Unternehmen mit soliden Geschäftsmodellen die Basis jeder Wertpapierveranlagung.

Grundsätzlich bleiben den hoch überschuldeten Staaten vier Mögı lichkeiten um eine vernünftige Relation zwischen ihrem jährlichen Schuldendienst und ihrer Wirtschaftsleistung herzustellen: 1. Starkes Wirtschaftswachstum, 2. Steuererhöhungen bei gleichzeitigen Ausgabenkürzungen, 3. ein Staatsbankrott oder 4. die Nullzinsfinanzierung über die jeweilige Notenbank. In der Eurozone verfestigt sich bis dato mit jeder Krise die Nullzinspolitik. Diese sorgt für reale Kaufkraftverluste bei Geldern, die auf Sparbüchern und in Anleihen veranlagt sind. Eine Kombination aus moderaten Inflationsraten und Nullzinsen erachten wir als das wahrscheinlichste Szenario für die nächsten Jahre. Wer sein Vermögen langfristig vor Inflation schützen und erhalten möchte, wird ergänzend zu Sparbuchveranlagungen Investitionen in Sachwerte wie Aktien, Gold und Immobilien benötigen.



"MODERATE INFLATIONS-RATEN UND NULLZINSEN"

MARTIN GÖLLES

GENERALDIREKTOR

LANDES-HYPOTHEKENBANK STEIERMARK

Wir haben seit März eine ansehnliche Erholung der Corona-beı dingten Kurskorrekturen gesehen. Wenn Kunden angemessene Einmalerläge in global veranlagende Aktienfonds, verbunden mit einem monatlichen Vermögensaufbau veranlagt haben, blicken sie auf eine sehr schöne Wertentwicklung. Wir empfehlen unseren Kunden grundsätzlich eine persönliche Beratung und eine breite Diversifikation ihrer Vermögenswerte. Dabei sollen sowohl Liquidität, Wertpapierveranlagung und langfristig die Investition vor allem auf Sachwerte (Immobilien, Aktien, Gold) immer in angemessener Relation zueinander stehen.

Es besteht eher die Gefahr einer Deflation. Darauf basieren ja _ ı auch die konjunkturpolitischen Maßnahmen, wie z.B. das europäische Wiederaufbauprogramm (EU Recovery Fund) und die begleitenden Maßnahmen der EZB. Diese Programme werden wiederum den Börsen indirekt viel Kapital zuführen, was weiterhin für Aktieninvestments in einem angemessenen Anlagehorizont spricht. Offene Immobilienfonds korrelieren kaum mit Aktien und Anleihen und gehören somit in ein gutes Portfolio. Gold ist die einzige "Währung", die nicht mit Schulden hinterlegt ist. Das ist sicherlich ein schlagendes Argument für eine Beimischung.



"EHER DIE GEFAHR EINER DEFLATION"

REGINA OVESNY-STRAKA GENERALDIREKTORIN VOLKSBANK STEIERMARK



Gültig bei Zulassung bis 31.12.2020. Unternehmerpreis, gültig mit Gewerbenachweis. Gültig bei Leasing über 36 oder 48 Monate über die Ford Bank.



"AKTIEN LEICHT ÜBER-GEWICHTEN"

GERHARD VOLLMANN LEITER PRIVATE BANKING HYPO VORARLBERG

Die globalen Aktienmärkte bewegen sich größtenteils wieder auf ı ihren Niveaus vor der Krise, der US-Aktienmarkt sticht besonders hervor. Als wäre nichts gewesen, eilten die Indizes von Allzeithoch zu Allzeithoch, allen voran der Technologiesektor. Spätestens dann, wenn sich ein Durchbruch bei der Entwicklung eines Corona-Impfstoffs abzeichnet, dürfte es zum Favoritenwechsel kommen. Die tendenziell zurückgebliebenen Zykliker wie Industrieunternehmen und Rohstofferzeuger sollten dann wieder stärker gefragt sein. Aktuell beschäftigen Sorgen um einen zweiten Lockdown, der Brexit und die US-Wahlen die Anleger, was zu volatileren Kapitalmärkten führt. Für die nächsten zwölf Monate erwarten wir eine starke globale Wirtschaftserholung. Aus diesem Grund übergewichten wir Aktien leicht zulasten Anleihen und ergänzen das Portfolio um Edelmetalle und Immobilieninvestments.

Im Jahr 2020 ist Gold auf US-Dollar-Basis bereits um mehr als 20 % an-__ ı gestiegen und erreichte mit einem Stand von über USD 2.000 je Feinunze zwischenzeitlich sogar ein neues Allzeithoch. Getrieben wurde der Goldpreis zuletzt von Corona-Ängsten, der gestiegenen Nachfrage nach Münzen und Barren und vor allem von den Käufen der physisch hinterlegten ETCs. Deren Goldbestände stiegen 2020 bereits um 28 % oder über 700 Tonnen. Sofern die ETCs das Tempo ihrer Käufe aufrechterhalten können, dürfte sich der Höhenflug des Edelmetalls fortsetzen. Andernfalls ist mit höheren Korrekturen zu rechnen. Wir rechnen für 2021 mit einem Anstieg der Inflationsraten. Wenn die Mehrwertsteuersenkung wieder fällt und sich das erhoffte Wirtschaftswachstum einstellt, könnte die Inflationsrate für Europa ansteigen. In den Folgejahren wäre ein Anstieg auf bis zu 2,9 Prozent möglich, ohne dass die EZB eingreift.

Wir in der UniCredit Bank Austria sind zwar prinzipiell positiv gegenı über Aktien eingestellt, sehen aber durchaus auch Risiken. Aus diesem Grund ist die Asset Allocation der UniCredit Bank Austria bei Aktien neutral gewichtet. Innerhalb dieser Veranlagungsklasse bevorzugen wir Europa gegenüber den USA, da wir davon ausgehen, dass das bessere Management während der Coronakrise, eine attraktivere Bewertung der europäischen Aktien sowie die Gefahr, dass es in den USA auch in den nächsten Monaten zu einer erhöhten Volatilität kommt, für europäische Titel sprechen. Im Anleihebereich bevorzugen wir bei der UniCredit Bank Austria Unternehmensanleihen der Eurozone - und zwar nur solche mit Top Bonitäten (Investment Grade Corporate Bonds). Das Segment wird durch die Käufe der EZB gut unterstützt und wir halten es für eine interessante Alternative zu Euro-Staatsanleihen.

Die EZB hat in ihrer jüngsten Sitzung klar gesagt, dass die niedrigen Inflationsraten in der Eurozone am Radar der Währungshüter sind und räumt ein, bei der Bekämpfung der negativen Folgen der Pandemie diesbezüglich nur Teilerfolge erzielt zu haben. Wir gehen davon aus, dass das Anleihekaufprogramm der EZB (PEPP) noch heuer um wahrscheinlich 500 Milliarden Euro bis Ende 2021 aufgestockt wird. Das bedeutet aber auch, dass die Zinsen auf absehbare Zeit niedrig bleiben werden. Der Goldpreis hat sich zuletzt vor allem aufgrund des starken Dollars deutlich abgeschwächt, obwohl die Unsicherheiten in Zusammenhang mit Corona noch lange nicht ausgestanden sind. Einen vermehrten Trend zu Investitionen in Immobilien können wir bestätigen. Das Neugeschäftsvolumen bei Immobilienkrediten Privater wuchs bei uns im Zeitraum Jänner bis Juli um rund 14 Prozent.



"BEI AKTIEN NEUTRAL GEWICHTET"

HELMUT BIRRINGER LANDESDIREKTOR PREMIUM BANKING BUNDESLÄNDER SÜD, BANK AUSTRIA

WÄRME AUS DER NACHBARSCHAFT

MEHR ALS BEHAGLICHKEIT: DIE STEIRISCHEN WÄRMENAHVERSORGER VERBINDEN DAS BEKENNTNIS ZU ERNEUERBAREN ENERGIEN MIT KOSTENEFFIZIENZ, KOMFORT UND REGIONALER VERANTWORTUNG. DIE LOGISCHE LÖSUNG FÜR VORAUSDENKER.

peziell im ländlichen Raum, der im Gegensatz zu urbanen Ballungszentren über keine Fernwärmeversorgung großen Stil verfügt, ist die Versorgung vom regionalen Nahwärmeanbieter eine höchst attraktive Alternative zur Haus- oder Objekteinzelbeheizung. Gewerbe- und Industriebetriebe, vorwiegend KMU, ganze Gemeinden oder Ortskerne, kommunale Einrichtungen, Pflege- und Therapieeinrichtungen, aber auch Wohnbauträger, etwa im Siedlungsoder Geschossbau - sie sind die Kunden der in der Fachgruppe der gewerblichen Dienstleister der WKO Steiermark organisierten derzeit 116 "Wärmenahversorger". Diese betreiben, so die Definition, jeweils ein Wärmenetz von weniger als fünf Kilometern Länge und erbringen damit eine Wärmeleistung von unter fünf Megawatt. Damit ließen sich mehrere tausend Einfamilienhäuser versorgen. In der Regel ist die Wärmeleistung der vorwiegend mit Biomasse (z. B. Hackschnitzel) aus der Region, zu einem geringeren Teil auch mit Solarthermie betriebenen Anlagen jedoch bedeutend kleiner, denn viele der Wärmenahversorger betreiben gleich mehrere Anlagen.

NACHHALTIG UND REGIONAL

"Was diese Unternehmen auszeichnet", erklärt Branchenexperte Christian Holter, selbst einer der Pioniere der steirischen Wärmenahversorgung, "ist nicht nur die regionale Verankerung und das klare Bekenntnis zu erneuerbaren Energien. Wir liefern darüber hinaus ein auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittenes, maßgeschneidertes und hocheffizientes Wärmeversorgungs-Komfortpaket, das neben Planung, Genehmigung, Finanzierung und Errichtung auch Betrieb, Betreuung und Wartung der Hightech-Anlagen enthält. Das heißt: Unsere Kunden müssen sich weder mit der Errichtung noch mit dem Betrieb der Anlagen belasten. Und schließlich tragen wir durch unsere Verankerung in den Regionen maßgeblich zur regionalen Wertschöpfung bei."

FALLBEISPIEL

Argumente, denen auch viele Hotels und Tourismusbetriebe etwas abgewinnen können. Sie zählen zu den Hauptkunden der Wärmenahversorger. Ein typisches Fallbeispiel: In dritter Generation haben Hermann und Ulrike S. die Geschäftsführung des familieneigenen Hotels in einer ländlichen steirischen Tourismusdestination übernommen. Von vornherein war abgesprochen, den Generationswechsel für eine Modernisierung des Hauses und den Umstieg von fossilen auf erneuerbare Energieträger zu nutzen. Das Hotel sollte zum Vorzeigebetrieb in Bezug auf ökologische und regionale Verantwortung werden. "Das", stand für die beiden außer Frage, "wird nicht nur von den Gästen geschätzt und damit zum echten Verkaufsargument, sondern macht sich auch kostenseitig bezahlt."



"WIR LIEFERN EIN AUF DIE
BEDÜRFNISSE UNSERER
KUNDEN ZUGESCHNITTENES,
MASSGESCHNEIDERTES UND
HOCHEFFIZIENTES WÄRMEVERSORGUNGS-KOMFORTPAKET,
DAS NEBEN PLANUNG,
GENEHMIGUNG, FINANZIERUNG
UND ERRICHTUNG AUCH
BETRIEB, BETREUUNG UND
WARTUNG DER HIGHTECHANLAGEN ENTHÄLT."

GERD ZUSCHNIG FACHGRUPPEN-OBMANN

VERLÄSSLICH UND GÜNSTIG

Dem innovativen Ehepaar schwebte von Anfang an eine größere Lösung vor, zumal auch zwei benachbarte Betriebe ihre Wärmeversorgung auf erneuerbare Energie umrüsten wollten. Sie vereinbarten eine Kooperation und wandten sich an ein regionales Wärmeversorgungsunternehmen, das bereits erfolgreich eine Anlage betreibt. Die Bilanz: "Unsere Rechnung ging auf. Nicht zuletzt der im Vergleich zu Ölheizungen sehr geringe Wartungsaufwand äußert sich in einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Und unsere Gäste haben es behaglich warm, ohne dass wir uns um den Betrieb der Anlage kümmern müssten." www.dienstleister-stmk.at





SPIRIT



TEXT PAKO KOVACS-MERLINI FOTOS OLIVER WOLF

WIR KÖNNEN NICHT NUR DAS

Im dritten Jahr in Folge ist Engel & Völkers Commercial Spitzenreiter bei Mehrfamilienhäusern im Maklerranking. Das weltweit tätige Unternehmen steht weiterhin auf Expansionskurs und vernetzt sich gekonnt lokal. Seit Kurzem auch in Graz. Das hat mehrere gute Gründe.

chnellschuss war es keiner. Monatelang sondierte Harald Martich den Markt, prüfte die Gegebenheiten, checkte das Umfeld. Dann entschloss sich der gebürtige Österreicher, der Graz seit den 1980er-Jahren regelmäßig besuchte und schätzen lernte, die Zelte im gigantomanischen Immobilienzirkus von Berlin abzubrechen und als Lizenznehmer und Geschäftsführer mit Engel & Völkers Commercial in Graz in die Makler-Manege zu galoppieren. "In Graz wird die Nachfrage von institutionellen Anlegern und damit auch die Preise steigen. Der Fokus fällt dabei nicht nur auf die Innenstadt, sondern auch auf das rechte Murufer. Auch die Gegend rund um die Universität hat großes Potenzial", lautet ein erstes Resümee. Das Engagement im Zeichen des Immobilienmultis, der im dritten Jahr in Folge laut Fachmagazin "Immobilienmanager" zum Spitzenreiter bei Mehrfamilienhäusern gekürt wurde, global an 800 Standorten tätig ist und weltweit 12.000 Mitarbeiter beschäftigt, ist nachhaltig angelegt. "Wir sind gekommen, um zu bleiben" haben sich Martich und sein Team bereits in Grazer Bestlage ausgebreitet. Am Joanneumring findet sich sowohl die Residential-Abteilung, ein paar Meter weiter die Räumlichkeiten für die Commercial-Kunden, wo insgesamt 24 Mitarbeiter tätig sind. In den nächsten fünf Jahren soll das Team auf bis zu 60 Immobilienspezialisten ausgebaut werden. Betrachtet man das Portfolio

von Engel & Völkers ist die angestrebte Zahl logisch. "Wir sind nicht nur breit aufgestellt, sondern gehen auch in die Tiefe", erklärt Martich. Zinshäuser, Büroflächen, Baugrundstücke, Eigenjagden und Vorstadtvillen finden sich im Fundus ebenso wie eine eigene Hotelconsulting-Abteilung, die Finca auf Formentera im einstelligen Millionenbetrag und - die Einzimmerwohnung. "Ja, wir können auch das und nicht nur teuer", kommt es wie selbstverständlich vom Geschäftsführer und liefert die grundsätzliche Unternehmensphilosophie gleich nach: "Wir behandeln eine kleine Wohnung mit der gleichen Sorgfalt und demselben Aufwand wie ein Inselanwesen mit Helikopterlandeplatz. Weil der Kunde, der zu uns kommt, vertraut uns in der Regel das Teuerste an, was er wahrscheinlich besitzt. Mit diesem Vertrauen gilt es dann auch verantwortungsvoll umzugehen." Eine Philosophie, die nicht nur in Graz, im Commercial-Bereich für die ganze Steiermark und auch Kärnten, sowie an allen Standorten von Engel & Völkers weltweit gilt. Überhaupt basiert in der Arbeit von Engel & Völkers viel auf Wertschätzung, Detailverliebtheit und Wissen. Die Mitarbeiter werden in der eigenen Akademie ausgebildet, Termine beim Kunden gibt es immer zu zweit. "Da arbeiten wir nach dem Vier-Augen-Prinzip und ja, wir kommen im Anzug. Weil wir es als Wertschätzung gegenüber dem Kunden sehen und für ihn gerne arbeiten wollen. Wir sehen uns als Premiumdienstleister und nicht nur als Dienstleis-



ter von Premiumimmobilien. Wenn man mit dem Vermögen von anderen Menschen umgeht, muss alles stimmen", wird Martich konkret. Die Detailverliebtheit erstreckt sich von der Kleidung über das Merchandising, bei dem eigene Plüschbären für Besichtigungen mit Kinderbeteiligung nicht fehlen, bis hin zur Präsentation der Einschätzung der Immobilien. "Sicher eine unserer großen Stärken", blättert Martich durch einen Wälzer, der dem Kunden überreicht wird. Darin finden sich nicht nur Marktanalysen, Objektaufbereitung und Vermarktungsmaßnahmen, sondern auch maßgeschneiderte Services und Vorschläge zum weiteren Vorgehen. Zusätzlich werden von den Maklern Vergleichsobjekte recherchiert. "Die Marktpreiseinschätzung ist das wichtigste. Aber wenn die Vorstellung des Kunden von den Einschätzungen gravierend abweichen, lehnen wir Objekte auch ab", wird Martich deutlich. In Berlin verkaufte er in eineinhalb Jahren über hundert Wohnungen. Es waren Unzählige dabei, die nur ein Zimmer hatten. "Weil man eben auch das kann."





Versorgungssicherheit im Fokus: Wie steht es wirklich um die Selbstversorgung mit Lebensmitteln in der Steiermark bzw. in Österreich? Was braucht die heimische Landwirtschaft, um ihre Rolle als Lebensmittellieferant nachhaltig zu sichern? Eine hochkarätige Runde diskutiert in "SPIRIT of Styria" über ESSENzielles.

Hundertprozentige Versorgungssicherheit – ist das überhaupt ein realistisches Ziel?

Royer: Einst wurde ich in meinen Vorträgen noch belächelt, wenn ich auf dieses Thema zu sprechen kam. Aber im März haben wir erlebt, was passiert, wenn die Grenzen einmal zugehen. Wenn Länder wie Deutschland schon Schutzhandschuhe zurückhalten, können wir uns ausmalen, was passiert, sollte es einmal um Lebensmittel gehen. Dann würden wir bitter froh sein über eine heimische Landwirtschaft, die sich selber versorgen kann. Daher sage ich immer: Leute, greift's auch in Normalzeiten zu österreichischen Produkten, weil sonst haben wir sie in der Krise nicht! Auf unserer Webseite lässt sich für jedes Lebensmittel die einzelnen Selbstversorgungsgrad inklusive Mengenstromanalysen für Importe und Exporte finden. Die gute Nachricht: Wenn wir rein die Nahrungsmittelenergie betrachten, die der österreichische Grund und Boden erzeugen kann, liegen wir derzeit bei 111 % - das heißt, wir haben theoretisch die Möglichkeit,

uns gut selbst zu versorgen. Ich sage "theoretisch" – weil das hieße, dass wir uns dann schon anders ernähren müssten. Beim Schwein etwa essen wir nur zwei Drittel, vorwiegend die Edelteile, während wir den Rest exportieren, dafür wiederum importieren wir Edelteile aus dem Ausland. Bei Gemüse wie der Tomate sind die Selbstversorgungsgrad weit geringer, um die 20 Prozent, und wir müssten die Saisonalität berücksichtigen.

Seebacher: Der Selbstversorgungsgrad hängt immer auch mit der regionalen Versorgungssituation zusammen. Im Projekt "Smart Food Grid Graz" haben wir uns diese Situation für den Großraum angeschaut und uns ausgehend vom Status quo angeschaut, was passieren muss, damit Graz bis zum Jahr 2030 30 Prozent seiner Lebensmittel aus einem Umkreis von 30 Kilometern beziehen kann – eine sehr eingängige Vision. Und auch realistisch, weshalb wir für den Weg eine Roadmap entwickelt haben. Wenn Lebensmittel

TALK AM RING

ist ein Diskussionsformat von "SPIRIT of Styria". Jeden Monat laden wir Experten zur Diskussion über ein spannendes Wirtschaftsthema an den runden Tisch in die Redaktion am Grazer Opernring.



Angeregte Diskussion über das Thema Versorgungssicherheit in der Redaktion von "SPIRIT of Styria" mit Herausgeber Siegmund Birnstingl und Chefredakteur Wolfgang Schober









nähere Wege haben, dann ist das immer im Sinne der Versorgungssicherheit – auch wenn 100 Prozent in einem kleinräumigen Gebiet illusorisch sind, aber 30 % in einem 30-Kilometer-Radius, der sieben Umlandbezirke von Graz erfasst, sind möglich. Für diese Roadmap haben wir erhoben, was derzeit in der Region produziert wird, aber auch den künftigen Bedarf errechnet, der etwa die steigende Wohnbevölkerung und die sich ändernden Ernährungsgewohnheiten in zehn Jahren berücksichtigt. Unterm Strich: Bei Gemüse, Getreide und Kartoffel sind wir relativ weit weg von dem 30-%-Ziel. Bei Fleisch, Eiern und Obst hingegen haben wir schon heute einen sehr hohen theoretischen Eigenversorgungsgrad.

Titschenbacher: Die vergangenen Wochen lassen sich für mich als Renaissance der Regionalität zusammenfassen. Das freut uns, denn Regionalität und regionale Versorgung sind für unsere Betriebe zentrale Themen. Eng damit verknüpft sind die Wertschöpfung

sowie ein fairer Anteil an der Wertschöpfungskette diese Frage ist eines der Haupanliegen für uns in der Interessensvertretung. Schon Josef Riegler, Begründer öko-sozialen Marktwirtschaft, hat einst davon gesprochen, dass unsere landwirtschaftlichen Betriebe nur dann in einem gemeinsamen europäischen Markt bestehen können, wenn es eine Vergleichbarkeit bei ökologischen und sozialen Standards gibt - daran hat sich bis heute nichts geändert. Ohne funktionierende Landwirtschaft keine Versorgungssicherheit. Und die Renaissance der Regionalität hilft uns, Versorgungssouveränität zu sichern. Daher setzen wir als Interessenvertreter auf Bewusstseinsbildung bei den Konsumenten und versuchen mit Kampagnen, wie zuletzt mit der Initiative "Setzt ein Zeichen und kauft heimisch!", die Vielfalt und Qualität heimischer Lebensmittel zu vermitteln.

Royer: Regionalität im zu eng gedachten Sinn sehe ich persönlich kritisch. Denn der ganze Alpen-

DIE TEILNEHMER

01 | Franz Titschenbacher

Präsident der Landwirtschaftskammer Steiermark

02 | Hannes Royer

Bergbauer aus Schladming, Lebensmittelbotschafter, Gründer des Vereins "Land schafft Leben", der Bewusstseinsbildung und transparente Information rund um heimische Lebensmittel fördert

03 | Fritz Rauer

"Rauers Ernte", Bad Blumau, innovativer Gemüseproduzent mit Spezialisierung auf Sprossen und Keime, "steirisches Superfood", das als Grundlage für Öle, Essige, Joghurts, Müsliriegel oder Brote (z.B. Kürbiskernsprossen für ein mehlfreies Brot von Martin Auer) dient

04 | Ulrike Seebacher

Lektorin am Studiengang "Nachhaltiges Lebensmittel-management" an der FH Joanneum, Forschungs-projekte wie "Bauernhof 21 – Kleinbauernhöfe im 21. Jahrhundert" und das "Smart Food Grid Graz" thematisieren eine zukunftsfähige Lebensmittelversorgung für Graz



ZAHLEN

Der Grad der Eigenversorgung in Österreich bei pflanzlichen Produkten: Wein 108%, Getreide 87%, Kartoffel 83%, Obst 59%. Gemüse 54%, Ölsaaten 48% sowie pflanzliche Öle 28% Die Eigenversorgungsgrade bei tierischen Produkten: Käse (inkl. Schmelzkäse) 113%, Fleisch 109%, Eier 86% sowie Butter 69%. (Quelle: Landwirtschafts-

kammer)

hauptkamm von Vorarlberg über Tirol, Salzburg, die Obersteiermark bis nach Wien könnte sich unmöglich mit Lebensmittel selbst versorgen - dazu braucht es die landwirtschaftlich starken Regionen im Rest Österreichs. In Tirol zum Beispiel steht nicht einmal ein Prozent der Schweine Österreichs bzw. wird dort weniger als ein Prozent des Getreides angebaut. Daher plädiere ich stark dafür, den Begriff Regionalität auf ganz Österreich auszudehnen. Es macht keinen Sinn, im Ennstal auf 900 Meter Tomaten anzubauen oder in der Südoststeiermark die Milchwirtschaft zu forcieren - dafür gibt es ja den Austausch innerhalb des Landes. Ein zu enger Regionalitätsbegriff fördert auch Fehlentwicklungen im Tourismus: Wenn es etwa gewisse Lebensmittel in der unmittelbaren Region nicht gibt, machen Touristiker oft gleich das Tor in die ganze Welt auf und holen sich das Lebensmittel von irgendwoher. Daher wollen wir den Menschen vermitteln: Regional heißt Österreich.

Rauer: In der Phase des Shutdowns hätten wir als Betrieb "Rauers Ernte" die Region Fürstenfeld zwar zwei Wochen mit Lebensmittel versorgen können, aber ich denke, dass wir in Österreich weit davon entfernt sind, ein richtiges Krisenszenario unbeschadet zu überstehen. Wir könnten die Menschen schon aus einem Grund nicht versorgen: Die Läger unserer Handelspartner sind mittlerweile die Straße. Wenn der LKW nicht rollt, ist es vorbei mit der Versorgung. Als Landesobmann der steirischen Gemüsebauern bzw. als ehemaliger Bundesobmann bekomme ich mit, was sich international abspielt und sehe überall dasselbe Problem. Alles kommt zum Erliegen, wenn Arbeitsmigranten, egal wo auf der Welt, als Billigstarbeitskräfte in den jeweiligen Ländern die Arbeit nicht verrichten können. Die "Geiz ist geil"-Mentalität dominiert den internationalen Wettbewerb und leider auch den heimischen Handel. Dass Bauern dabei auf der Strecke bleiben, liegt in der Natur der Sache.

Wie sichern Sie Ihre Existenz als kleiner Gemüsebauer?

Rauer: Ich bin seit über 30 Jahren Gemüsebauer in einem Betrieb in 4. Generation. In meinem Stammbuch steht enkeltaugliches, nachhaltiges Wirtschaften. Wir setzen auf Spezialkulturen wie Sprossen und Keime, unser steirisches Superfood. Wir lieben, was wir tun und sind verliebt in unsere Produkte. Zum einen vertreiben wir direkt, zum anderen pflegen wir tolle Partnerschafen mit Verarbeitungs- und Handelsbetrieben. Die Basis bilden aber immer hochwertige Lebensmittel. Wir sind stolz darauf, dass wir uns in dem Gewirr des Marktes behaupten können. Denn es ist nicht einfacher geworden für die Landwirtschaft in diesem problematischen Umfeld. Dabei bietet gerade die Steiermark ein gutes Beispiel, wie es auch anders funktionieren kann: die steirische Automobilindustrie, die hochwertige Autos produziert und auf einem hohen Lohnniveau bestehen kann. Auch wir in der heimischen Landwirtschaft erzeugen hochwertige Lebensmittel, die ein vergleichsweise hohes Lohnniveau voraussetzen. Hochwertige Arbeitsplätze und Produkte von hoher Qualität - das muss ein Gleichgewicht sein. Produkte von einem so hohen Wert müssen auch am Point of Sale einen entsprechenden Preis erzielen. Nur dann gelingt es, dass die kleinen Bauern in der Steiermark



"ICH WÜNSCHE MIR, DASS KONSUMENTEN ERKENNEN, WIE UNGLAUBLICH MÄCHTIG SIE SIND. MIT JEDEM GRIFF INS REGAL VERGEBEN SIE EINEN PRODUKTIONS-**AUFTRAG.**"

> HANNES ROYER BERGBAUER, "LAND SCHAFFT LEBEN"

überleben und wir eine Versorgungssicherheit mit kleinbäuerlichen Betrieben sicherstellen.

Wertschätzung mit Wertschöpfung – die Gretchenfrage: Wie lassen sich gute Preise und ausreichend Einkommen für die Landwirte sichern?

Titschenbacher: Die Basis der heimischen Landwirtschaft bilden kleinere bäuerliche Familienbetriebe mit einer durchschnittlichen Größe von rund 18 Hektar pro Betrieb - ein Bruchteil der Betriebsgrößen in Europa. Bei allem Bekenntnis zur freien Marktwirtschaft in Europa und darüber hinaus werden unsere Betriebe mit diesen Ungleichgewichten immer Schwierigkeiten haben, konkurrenzfähig zu bleiben. Daher ist eine agrarpolitische Komponente, sprich Ausgleichszahlungen für Umweltleistungen und die Bewirtschaftung von benachteiligten Gebieten, ein wichtiger Bestandteil des Einkommens. Hauptgrundlage des Einkommens ist aber natürlich die Wertschöpfung, die der Betrieb mit seinen Produkten erzielt. Es entspricht dem bäuerlichen Grundverständnis mit dem, das man erzeugt, ein Familieneinkommen zu erzielen - über einen Produktpreis, der dies möglich macht. In diesem Punkt gibt es mit Verarbeitungsbetrieben und dem Handel immer wieder Auffassungsunterschiede, was die Fairness am Markt betrifft. Wir von der Interessensvertretung treten massiv dafür ein, dass die Rahmenbedingungen so fair wie möglich gestaltet werden. Über die Interessensvertretung hinaus sehen wir unsere Aufgabe in der Kammer auch in der Beratung sowie in der Schulung und Ausbildung der Jungend. Einen Schwerpunt bilden dabei neue Wege der Verarbeitung und Vermarktung oder neue Formen der Kooperation, wo sich Betriebe zu

Gemeinschaften zusammenschließen und Kräfte bündeln. Meine Botschaft lautet: Realistische Zuversicht. Wir haben es vielfach mit großen Herausforderungen zu tun, siehe auch das Thema Klimawandel. Aber es gibt keine Alternative zu Zuversicht und Vertrauen in die Zukunft.

Seebacher: Zum Thema Jugend: Wir haben Anfang Oktober mit einem neuen Jahrgang gestartet. 46 junge Menschen haben sich für den Bachelor-Studiengang "Nachhaltiges Lebensmittelmanagement" entschieden. Einerseits studieren bei uns viele junge Leute mit einem bäuerlichen Hintergrund, andererseits gibt es in der Landwirtschaft auch viele, die quer einsteigen. Menschen, die wieder Lust an der landwirtschaftlichen Produktion haben - durchaus ein positives Signal. Daher muss man den Begriff der Familienbetriebe weiter denken und auch die Vermittlung vorantreiben - zwischen jenen, die einen Hofnachfolger suchen und jenen, die das Interesse hätten einzusteigen. Es gibt auch bereits erste Vermittlungsbörsen, genauso wichtig ist auch eine gute, praktische Ausbildung, die auf den Stärken der bäuerlichen Betriebe aufbaut. Diese sind - wie wir aus Untersuchungen wissen - die Vielfalt an Produkten, das Setzen auf mehrere Standbeine und im Falle der Direktvermarktung das gute Vertrauensverhältnis zu den Kundinnen und Kunden.

Royer: Um die bäuerliche Landwirtschaft zu erhalten, braucht es neben den ökonomischen Bedingungen vor allem Wertschätzung. Vielfach werden Bauern heute als Umweltsünder und Klimasünder

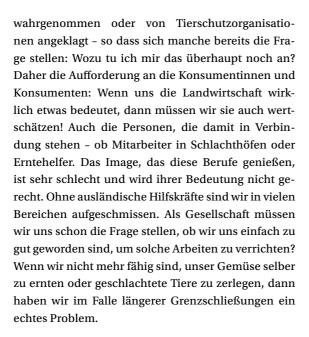
Der Verein "Land schafft Leben" listet auf seiner Homepage für jedes Lebensmittel den jeweiligen Selbstversorgungsgrad inklusive Mengenstromanalysen für Importe und Exporte auf.

www.landschafftleben.at

OKTOBER /2020 N° 08

"ES KOMMT ZU WENIG BEIM BAUERN AN. NUR WENN DIE IN-WERT-SETZUNG VON QUALITÄTSPRODUKTEN AM MARKT GELINGT, HABEN DIE BETRIEBE EINE PERSPEKTIVE."





Sind Konsumenten grundsätzlich bereit, für heimische Lebensmittel mehr zu zahlen?

Titschenbacher: Zuletzt wurde vom WIFO-Institut dazu eine Studie erstellt, die Folgendes besagt: Würden unsere Konsumentinnen und Konsumenten pro Monat 3,50 Euro mehr für heimische Lebensmittel ausgeben, hätte das gesamt auf die Steiermark gesehen eine Wertschöpfungssteigerung von 18 Millionen Euro pro Monat zur Folge und würde 500 neue Arbeitsplätze schaffen. So viel könnten schon 3,50 Euro pro Haushalt und Monat bewirken - man sieht: kleine Handlung, große Wirkung.

Rauer: Wir haben in der Steiermark eine Fach-

arbeiter- und Meisterausbildung für Gemüseproduzenten geschaffen - mit einem hohen Anteil an Quereinsteigern - und motivieren junge Leute auch sehr in diese Richtung zu gehen. Tatsache ist allerdings, dass sie die Härte des Marktes schnell erreicht. Auf den harten Boden holt sie die Praxis im Lebensmitteleinzelhandel. Denn vom Preis am Point of Sale kommt nur ein Bruchteil bei uns Bauern an - konkret bekommen wir derzeit 37 Cent für 1 Kilo Paradeiser, also für hochwertige Gemüsequalität aus Österreich. Der Kunde im Supermarkt bezahlt bekanntlich ein Vielfaches. Das ist das Hauptproblem. Der Anteil an der Wertschöpfungskette ist einfach zu gering. Nur wenn die In-Wert-Setzung von Qualitätsprodukten am Markt gelingt, haben die Bauern eine Perspektive. Schade um jede Bauernhoftür, die zugesperrt wird. Alle diese Höfe werden uns schmerzlich fehlen, wenn die nächste Krise kommt - und diese wird gewiss kommen. Österreich mit dem höchsten Lohnniveau Europas kann mit spanischen Tomaten, die mit marokkanischen Mitarbeitern produziert wurden, einfach nicht mithalten. Daher brauchen wir die Bewusstseinsbildung in der Bevölkerung, dass heimische Topqualität einen Wert hat. Einen Wert, der einen Preis rechtfertig, der uns Bauern das Überleben ermöglicht. Direktvermarktung ist eine tolle Möglichkeit, wo diese Wertschätzung, diese In-Wert-Setzung am Markt, direkt passiert - aber sie steht nicht jedem offen und wird immer eine Nische bleiben.

Titschenbacher: Dazu kommt, dass gerade der Gemüse- und Obstbau in den vergangenen Jahren verschärften Witterungsbedingungen ausgesetzt war - ich



"ZIEL VON ,SMART FOOD GRID GRAZ' IST ES, DASS GRAZ BIS **ZUM JAHR 2030 30 PROZENT** SEINER LEBENSMITTEL AUS DEM UMKREIS VON 30 KILO-METERN BEZIEHT."

> **ULRIKE SEEBACHER** "NACHHALTIGES LEBENSMITTELMANAGEMENT" FH JOANNFUM

erinnere nur an die Spätfröste, wo in Bereichen der Obstwirtschaft 85 Prozent der Ernte in ein oder zwei Nächten vernichtet wurden. In diesen Jahren kommen dann natürlich vermehrt ausländische Produkte in die Regale und im darauffolgenden Jahr ist es dann oft schwierig, dass heimische Produktion wieder in die Regale zurückfindet. Saisonalität und die Witterungseinflüsse kommen also für unsere Betriebe erschwerend hinzu.

Royer: Wenn der Handel angesprochen ist, darf man aber auch nicht auf den Konsumenten vergessen. Es ist unglaublich, wie brutal wir als Gesellschaft beim Einkaufen mittlerweile agieren. Ich arbeite auch viel mit dem Handel zusammen und bekomme immer wieder Zahlen präsentiert, über die ich mich nur wundern kann. Konsumenten sind etwa nicht bereit, mehr als 10 Cent Preisunterschied pro Kilo Schnitzelfleisch zu akzeptieren - sonst kaufen sie beim Mitbewerb. Mit "Land schafft Leben" haben wir Versuche von Handelsketten begleitet, die bereit waren, einige Zeit auf Aktionspreise zu verzichten - unfassbar, in welchem Tempo sich Marktanteile verschieben, so gnadenlos ist der Wettbewerb zwischen den großen Playern, die um jeden Prozentpunkt Marktanteil rittern. Gut die Hälfte aller Österreicherinnen und Österreicher kaufen von Montag bis Samstag ausnahmslos Aktionsware. Wer als Handelskonzern nicht mitmacht, wird vom Kunden abgestraft. Für das Volk sind das paradiesische Zustände. Bauern produzieren auf Mercedes-Niveau und die Kunden zahlen den Dacia-Preis. Das Problem: Das geht sich auf Dauer nicht aus. Es muss uns klar sein, dass wir damit die kleinbäuerliche Landschaft ruinieren.

Rauer: Unser Betrieb ist einerseits in der Direktvermarktung tätig, zudem haben wir unterschiedliche Vertriebspartner von Reformhäusern bis zu großen Handelsketten. Auch wenn das Tagesgeschäft oft ein hartes ist, leben wir unsere Partnerschaften engagiert und wollen diese auch weiterentwickeln. Die Handelskonzerne haben eine wichtige Funktion, keine Frage, und sie sollen auch etwas verdienen, so wie die Konsumenten das Recht auf preisgünstige Lebensmittel haben - aber derzeit liegen die Ausgaben für Lebensmittel eines österreichischen Haushalts bei gerade einmal neun Prozent seiner Gesamtausgaben. So wenig wie noch nie. Wenn dieser Wert nur um ein bisschen steigt, brauchen wir uns um das Thema Versorgungsicherheit keine Gedanken mehr machen. Ich fürchte nur, dass der Konsument mittlerweile die Übersicht verloren hat und kein Gefühl mehr für Preise hat. Konsumenten sind komplett zur Aktionitis erzogen und werden in ihren Entscheidungen stark beeinflusst. Dabei will der Konsument in Österreich, anders im Rest Europas, grundsätzlich österreichische Ware kaufen. Zum Glück stehen viele Konsumenten zu uns. Dafür müssen wir tagtäglich dankbar sein.

Rover: Einer Sache sollten wir uns immer bewusst sein: Jeder von uns konsumiert im Laufe eines Jahres eine Tonne an Lebensmitteln. Das muss man sich vorstellen: eine Tonne essen und trinken wir im Laufe eines Jahres. Noch bevor wir das Rentenalter erreichen, haben wir also bereits 50 Tonnen Lebensmittel verputzt - Nahrung, die durch unseren Körper hindurchgeht und uns Energie gibt zum Leben, Arbeiten und Denken. Daher darf es uns einfach nicht egal sein, was wir

OKTOBER /2020 N° 08 47 zu uns nehmen und wie etwa das Huhn gelebt hat, dessen Eier ich zum Frühstück esse. Als Konsument habe ich die Möglichkeit, mich zu informieren, ob das ein ukrainisches Käfigei war oder das Huhn irgendwo bei einem heimischen Bauern im Freiland herumgelaufen ist - das, was ich esse, macht ja etwas mit meinem Körper. Daher meine ich, diese fünf Minuten in der Woche, in denen ich mich über meine Lebensmittel informiere, sollte uns unsere Gesundheit, das Tierwohl und die Existenz unserer Bauern schon wert sein.

Seebacher: Viele Menschen sind geleitet von Routinen, was ja prinzipiell nichts Schlechtes ist, weil es unter anderem Zeit spart. Ich bin sicher, viele Konsumentinnen und Konsumenten haben auch schon ein sehr ausgeprägtes Bewusstsein in Richtung nachhaltiger, regionaler und gesunder Lebensweise, aber oft fällt ihnen der praktische Umstieg schwer und sie handeln nicht so, wie es ihren Werten entspricht. Ich begleite mittlerweile seit Jahren den Kurs "Nachhaltig Handeln - Persönliches Veränderungslernen" an der Universität Graz, in dem die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in einem bestimmten Zeitrahmen Lebensstiländerungen ausprobieren. Dort sieht man, dass es sehr bewusster Prozesse und Handlungen sowie einiger Wochen an Zeit bedarf, bis man Gewohntes durchbricht und sich neue Routinen einstellen - aber es kann funktionieren! Sehr eng mit Lebensmitteleinkauf und Ernährung zusammen hängt das Thema Kochen. Ich denke, wenn wir wieder lernen zu kochen, kaufen wir auch anders ein. Ernährungs- und Kochkompetenzen zu vermitteln wäre eine wichtige gesellschaftspolitische Aufgabe.

Rover: Beim Kochen sehe ich wirklich Nachholbedarf, das haben wir zuletzt gesehen, als die Preise für Rindfleisch in der Coronakrise regelrecht verfallen sind. Die Gastronomie fiel als Abnehmer aus und zuhause sind die Menschen offenbar nicht mehr in der Lage, die Edelteile vom Rind zu verkochen. Mit der Zubereitung eines Steaks, eines Beirieds oder eines Zwiebelrostbratens sind die meisten Menschen heute heillos überfordert.

Titschenbacher: Gleichzeitig liegt Kochen bei vielen Jungen wieder im Trend - das beweist auch die Nachfrage nach den Kochkursen in unserer "frischen KochSchule". Unsere Landesbäuerin Gusti Maier ist eine sehr engagierte Botschafterin für das Kochen mit heimischen Lebensmitteln und für bewusste Ernährung und richtet sich mit eigenen Schulaktionen auch gezielt an die junge Generation. Ein großes Problem sind aber viele Betriebe in den Großküchen und der Gastronomie. Da bräuchten wir dringend eine Herkunftskennzeichnung für Lebensmittel - eine langjährige Forderung der Landwirtschaftskammer. Es gibt auch positive Beispiele in der Gastronomie, die es freiwillig machen - aber eine generelle Kennzeichnung ist aus unserer bäuerlichen Sicht eine absolute Notwendigkeit. Ähnliches gilt für die Vergabepraxis bei Gemeinschaftsküchen, wo zwar das Billigstbieterprinzip zum Glück der Vergangenheit angehört, aber beim Bestbieterprinzip besteht noch Luft nach oben.

Rauer: Ein schönes Beispiel aus diesem Bereich ist gerade auf Schiene: Wir planen ein Versorgungszentrum für den Grazer Raum, mit dem wir Großküchen wie das LKH Graz künftig mit frischem Gemüse versorgen wollen. Der geschnittene Salat kommt dann innerhalb von 24 Stunden vom Feld auf die Teller des LKH, frisch von der Ernte! Natürlich ist es für die Verantwortlichen immer auch eine Budgetfrage. Aber wir liefern höchst gesunde vitaminreiche Kost - daher sage ich: Ein halber Krankenstandstag bei den Mitarbeitern im Jahr weniger und die Kosten sind bereits herinnen. In Endeffekt schafft das Projekt ein Win-WinWin für Bauern, die KAGes und die Gesundheit der Bevölkerung.

Herr Royer, Ihr abschließender Wunsch?

Royer: Ich würde mir wünschen, dass Konsumenten erkennen, wie unglaublich mächtig sie sind. Mit jedem Griff ins Regal vergeben sie einen Produktionsauftrag! Das, was wir einkaufen, wird bei der Landwirtschaft bestellt. Wir Einzelne haben die Produktion und das Angebot in der Hand. Damit steuern nicht die Konzerne uns, sondern wir steuern die Konzerne!

ES GEHT NOCH GRÜNER

Ein internationales Forschungskonsortium, darunter die JOANNEUM RESEARCH, versucht den gesamten Lebenszyklus von Plastik grüner zu gestalten: Die Produktion, das Recycling und die biologische Abbaubarkeit voranzutreiben, um das Ökosystem zu schonen.

Plastik ist als Produkt des Alltags in Verruf geraten. So endet das Plastiksackerl allzu oft nach einmaliger Verwendung in der Umwelt und findet sich als Mikroplastik in Flüssen, im Meer und erwiesenermaßen im tierischen und menschlichen Körper wieder. Auch die CO2-intensive Produktion erfordert dringenden Handlungsbedarf. Im Rahmen des EU-Projekts FlexFunction2Sustain arbeiten die Forscherinnen und Forscher des Instituts MATERIALS der JOANNEUM RESEARCH daran, bioabbaubare Prägelacke und nachhaltige Stempelwerkzeuge für die Nanostrukturierung von Folien zu entwickeln. Ziel ist es, wesentliche Verbesserungen in der nachhaltigen Produktion eines Plastikprodukts, im Recycling und der biologischen Abbaubarkeit am Ende des Lebenszyklus eines Produkts vorzunehmen. Das Institut MATERIALS mit Standort Weiz ist einer von 19 europäischen Partnern, die wesentlich daran beteiligt sind Materialien und Verpackungen aus Plastik (Polymer) und deren Herstellungsprozesse nachhaltiger zu gestalten.

Getränkebecher, Salatschalen, Menüboxen, Tragetaschen und ähnliches aus Polymeren haben vielfältige Eigenschaften, was bereits in der Bezeichnung "Poly-" (griechisch mehr, viel) steckt. Sie schützen vor Feuchtigkeit und Schmutz, sind auslaufsicher und damit praktisch für unterwegs. Verpackungen bestehen meist aus mehreren Schichten aus Plastik und Plastiklaminaten, was das Recycling erschwert oder sogar unmöglich macht. So wird das Rezyklat, das Rohgranulat mit dem sich neue Produkte herstellen lassen, durch eine Vielzahl an Stoffen verunreinigt. Das wird Downcycling genannt. In der Folge können damit nur noch minderwertige Stoffe, wie das Plastiksackerl, erzeugt werden.



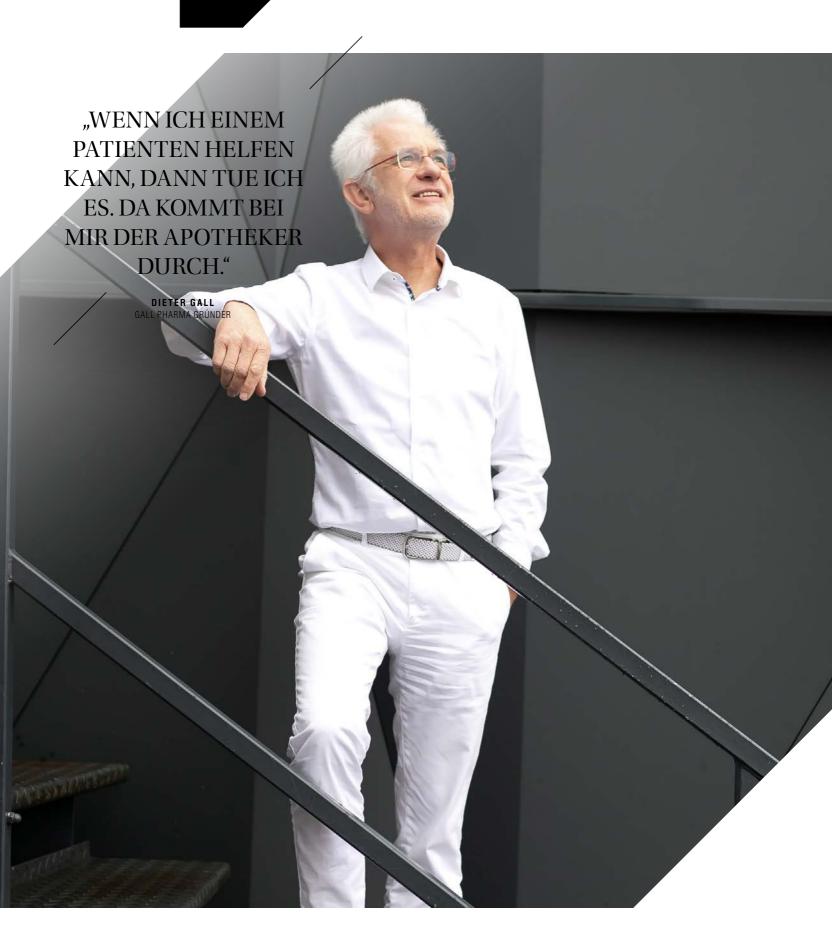
Die Projektleiterin Barbara Stadlober erklärt: "Abhilfe schafft im Sinne der Kreislaufwirtschaft die Anwendung verschiedener Nanocoatings, die an unserem Standort Weiz gemacht werden. Der Vorteil ist, dass diese beim Recyceln nicht ins Gewicht fallen. Wenn einzelne Schichten nur ein paar Nanometer dünn sind, zählen sie nicht als zweite Komponente." Die verschiedenen minimalen Schichten im Nanometerbereich (ein Nanometer ist der millionste Teil eines Millimeters) werden benötigt, um gewünschte Produkteigenschaften wie Stabilität und Leichtigkeit zu gewährleisten. Zusätzlich können lichtblockende und sogar antivirale und antibakterielle Eigenschaften hinzugefügt werden.



In diesem Projekt liegt die Verantwortung der Forscherinnen und Forscher von MATERIALS darin, neue bioabbaubare Prägelacke zu formulieren und Stempelwerkzeuge anzufertigen, womit die Strukturen für die Nanobeschichtungen geprägt werden. Der Prägeprozess selbst wird ebenso am Standort Weiz durchgeführt. Dabei ist essenziell, dass die Materialien zusammenpassen, die neuen Lacke auf der Folie haften bleiben, der Prägeprozess selbst feinabgestimmt ist und damit die Kompatibilität von Materialien und Prozess gegeben ist. Wissenschaftlicher Projektleiter und "Alchimist" Dieter Nees erläutert: "Ziel ist es, dass wir auf biobasierte Materialien umstellen. Diese werden durch Zucker, Stärke oder aus Bio-Alkohol hergestellt. Oft sind diese auch bioabbaubar. Das wäre der beste Fall, für ein Produkt kein Öl zu benötigen. Denn das macht uns unabhängig, und obendrein wird bei der Herstellung kein zusätzliches CO2 emittiert."

Das Institut MATERIALS ist Vorreiter in Sachen "Green Eleectronics". "CO2-Emissionen sind ein großes Thema: Wir wollen die Ersten sein, die rein biobasierte Materialien verwenden, wobei kein CO2 verbrannt wird", gibt sich Barbara Stadlober zukunftsbereit.

Mehr Informationen:
JOANNEUM RESEARCH MATERIALS
Hybridelektronik und Strukturierung
flexfunction2sustain.eu/



50

TEXT BARBARA HOHENEDER FOTOS OLIVER WOLF

EIN APOTHEKER MIT GESCHÄFTSSINN

Seit knapp vierzig Jahren produziert Dieter Gall in Judenburg Nahrungsergänzungsmittel auf höchstem Qualitätsniveau. Das umfassende Sortiment macht Gall Pharma zu einem der führenden Anbieter in Europa. Im Herzen ist Gall aber Apotheker geblieben und produziert auf Patientenwunsch auch kleine Mengen.

us der Not eine Tugend machen, so könnte man den Grund umschreiben, warum Dieter Gall 1981 sein Unternehmen gegründet hat. Galls Vater, der Eigentümer der Stadtapotheke Judenburg, hatte eine teure Tubenfüllmaschine angeschafft, um Hausspezialitäten abzufüllen. Doch mit Produkten wie Vaseline hätte sich die 70.000 Schilling teure Maschine wohl nicht amortisiert. Also bot der Pharmaziestudent Dieter Gall die Judenburger Vaseline dem Großhandel an. "Weil der Großhandel keine Produkte mit dem Aufdruck Stadtapotheke Judenburg kaufen wollte, haben wir ganz einfach Gall Pharma aufgedruckt", berichtet Gall. "Damit das alles seine Richtigkeit bekam, habe ich um die Großhandelsberechtigung angesucht und das Unternehmen gegründet."

Die Tubenfüllmaschine sollte sich lohnen. In den 1990er Jahren fiel Dieter Gall auf, dass Nahrungsergänzungsprodukte in Mode kamen. "Ich habe mir in der Regenbogenpresse angeschaut, worauf die Stars schwören", sagt er. "Spargelkapseln zur Entwässerung und zum Gewichtsmanagement waren damals der letzte Schrei." Die Präparate waren damals in Österreich nicht leicht zu bekommen. Gall hatte eine Marktlücke entdeckt. Als ersten Schritt hat er sie importiert. "Aber dann habe ich mir gedacht, ich habe ja Pharmazie studiert, warum stelle ich sie nicht selbst her", erzählt er.

Galls Sinn fürs Geschäft sollte ihn nicht trügen. Das Interesse an den Kapseln nahm Jahr für Jahr zu. "Heute haben wir über 800 Rohstoffe auf Lager", sagt Gall. "Mit dieser Vielfalt sind wir sicher der größte Anbieter in Europa." Aus den 800 Rohstoffen hat Gall Pharma 950 Elaborationen, oder Rezepturen, im Angebot. Mehr als eine halbe Million Packungen verlassen das Judenburger Werk pro Jahr.

"Mengenmäßig gehören wir nicht zu den wirklich großen Anbietern", sagt Gall. "Diese Riesen zu konkurrenzieren ist aber auch nicht unser Thema." Gall Pharma bedient lieber Nischenmärkte in enger Zusammenarbeit mit den Apotheken. "Es gibt viele Produkte, die in Apotheken nachgefragt werden, aber von den großen Herstellern nicht angeboten werden, weil für sie geringe Stückzahlen nicht interessant sind", erklärt Gall. "Da kommen wir ins Spiel." Bei Gall Pharma ist man bereit, individuelle Wünsche zu erfüllen: "Es gibt nichts, was es nicht gibt", lautet das Firmenmotto, und zwar auch dann, wenn das wirtschaftlich auf den ersten Blick nicht besonders attraktiv zu sein scheint. "Bei mir kommt dann halt der Apotheker durch", sagt Gall. "Wenn ein Patient etwas braucht, dann stellen wir das eben her. Wenn ich einem Patienten helfen kann, dann tue ich es." Auch dann, wenn das bedeutet, von einem Produkt nicht mehr als zehn oder 20 Packungen zu verkaufen.

GALL PHARMA DER PILLEN-DREHER

Judenburg Gründung 1981 Knapp 100 Mitarbeiter 550.000 verkaufte Packungen pro Jahr 35 Millionen verkaufte Kapseln pro Jahr Mehr als 800 Rohstoffe 950 Elaborationen Tochterunternehmen in Deutschland (D) Hecht Pharma GmbH: Pharmazeutischer Großhandel Bios Medical Service: Pharmazeutischer Großhandel (v.a. für Medizinprodukte) Leitner Lifecare GmbH: Vertrieb von Blütenessenzen und Bachblüten

OKTOBER /2020 N° 08 51

Bevor Gall Pharma aber noch zum Kapsel-Spezialisten werden konnte, mussten einige gesetzliche Hürden genommen werden, vor allem was die Zulassungsverfahren betrifft. "Als wir mit der Eigenproduktion begonnen haben, wurden Kapseln in Österreich wegen ihrer Darreichungsform automatisch als Medikament eingestuft", erinnert sich Gall. "Das hat sich zum Glück inzwischen geändert."

Für seine Weihrauch-Kapseln, ein Nahrungsergänzungsmittel, das rheumatische Beschwerden lindern kann, musste Gall vor Gericht gehen. Der Rechtsstreit wurde schlussendlich vom Europäischen Gerichtshof entschieden. "Ein Wissenschaftler hatte behauptet, dass Weihrauch in niedriger Dosierung gesundheitsschädlich ist", berichtet Gall. "Diese Behauptung konnten wir erfolgreich bekämpfen." Prozessieren musste Gall aber auch um die Wirkstoffe von rotem Reis. Die Behörden haben diese Reissorte mit dem Hinweis auf wissenschaftliche Untersuchungen als pharmakologisch wirksam eingestuft, der Reis viel deshalb unter das Arzneimittelgesetz. "Der EuGh hat aber entschieden, dass der Verweis auf die Literatur nicht genüge, um Substanzen als Arzneimittel einzustufen, das war für uns immens wichtig", sagt der Apotheker und verweist auf Substanzen, die sowohl in Lebensmitteln als auch in Arzneimitteln vorkommen. Vitamin C ist so ein Beispiel. Vor einigen Jahren noch galten Präparate mit einem Vitaminanteil von 100 Milligramm als Arznei.



"Wenn ich einen halben Liter Orangensaft trinke, nehme ich dieselbe Menge zu mir", konstatiert Gall. "Man hätte folglich den Orangensaft in der Apotheke verkaufen müssen." Der Gesetzgeber - seit dem EU-Beitritt gilt auch in diesem Bereich der europäische Gesetzgebung - ist inzwischen weniger streng. "Es hat eine gewisse Liberalisierung des Marktes gegeben", sagt Gall. Hinzu kommt, dass Zulassungsverfahren für Arzneimittel so aufwendig und teuer sind, dass man aus wirtschaftlichen Gründen in den Bereich Nahrungsergänzung und diätetische Mittel ausweicht. "Würde man dieselben Verfahren auch für die Nahrungsmittelergänzung anwenden müssen, wären Vitaminprodukte so teuer, dass sie am Markt nicht bestehen könnten."

Heute regelt die europäische Agentur für Lebensmittelsicherheit EFSA, welche sogenannte Health Claims in Bezug auf Vitamine, Mineralstoffe und Spurenelementen zulässig sind. "Für pflanzliche Substanzen gibt es diese klaren Vorgaben noch nicht", stellt Gall fest. "Für traditionelle pflanzliche Arzneimittel gibt es jedoch erleichterte Zulassungsverfahren. Da kann man sich relativ frei bewegen."

Bei Gall Pharma geht man jedoch, was die Qualität der Rohstoffe anlangt, kein Risiko ein. Verwendet werden nur zertifizierte Substanzen. Den Großteil importiert Gall aus dem asiatischen Raum. "Was die Qualität anlangt, sind unsere Lieferanten oft sogar besser als europäische Mitbewerber", sagt er. "Zur Sicherheit lassen wir aber importierte Produkte von europäischen Labors überprüfen. So können wir feststellen, dass das Zertifikat tatsächlich hält, was

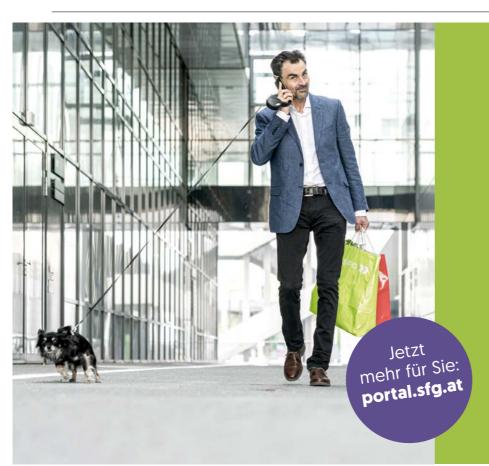


es verspricht." Bei Gall Pharma produziert man aber nicht nur Produkte, die unter dem eigenen Markennamen vertrieben werden. Das Unternehmen versteht sich auch als Produktentwickler. "Wer eine Idee hat, der kann zu uns kommen und wir entwickeln das gewünschte Produkt oder wir übernehmen die Fertigung", sagt Gall. "Wir verkaufen Produkte aber auch im Private Labeling, das bedeutet, die Apotheke vertreibt das Produkt dann unter dem eigenen Namen und der eigenen Aufmachung."

Dass Gall Pharma mit ihren Produkten punktgenau im Trend liegt, ist nicht erst seit der COVID-19-Pandemie klar. "Nahrungsergänzung ist heute ein selbstverständliches Produkt geworden, das auch in der regulären Medizin zum Einsatz kommt", sagt Gall. "Das ist ein sinnvolles Miteinander." Verstärkt habe sich seiner Meinung nach auch das Gesundheitsbewusstsein der Konsumenten. "Man greift

heute zuerst einmal lieber zu natürlichen Substanzen und vertraut auch wieder mehr auf bewährte alte Hausmittel." Die Corona-Krise hat diesen Trend weiter gestärkt. Vor allem Mittel zur Stärkung des Immunsystems werden verstärkt nachgefragt. "In der Zeit von März bis Mai dieses Jahres haben wir so viel Lebertran verkauft wie im gesamten vergangenen Jahr", berichtet Gall. Was aber auch bedeutet, dass selbst in dieser Branche der Kampf um die Rohstoffe härter wird. "Die asiatischen Anbieter haben in Europa keine Konkurrenten mehr, deshalb können sie inzwischen den Preis diktieren", sagt er.

Worin in dieser Branche die Chancen der Zukunft liegen, lässt sich für Gall nicht so einfach beantworten. "Wir schauen uns den Markt eigentlich permanent an", sagt er. "Vor allem der englischsprachige Markt hat eine Vorreiterrolle. Was in den USA im Trend ist, das kommt zwei Jahre später auch nach Europa."



Weil das Leben Balance braucht.

Ein harmonisches Gleichgewicht zwischen Job und Familie ist Eltern wichtig. Deshalb fördert Familien!Freundlich Investitionen in Telearbeitsplätze und Home-Office.





SPIRI



TEXT BARBARA HOHENEDER
FOTOS OLIVER WOLF, ACIB, MED UNI GRAZ

INNOVATIONEN AUS DER NATUR

Chemische Prozesse durch natürliche zu ersetzen – das ist das Forschungsgebiet des Österreichischen Kompetenzzentrums für industrielle Biotechnologie (ACIB). Mit seiner Antigen-Forschung leistet das Zentrum aber auch einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung der Coronapandemie. CEO Mathias Drexler macht sich trotz der Erfolge Sorgen über die Zukunft der angewandten Forschung in Österreich.

AUSTRIAN CENTRE OF INDUSTRIAL BIOTECHNOLOGY ACIB

Gründung 2010
Eigentümer:
Universität Innsbruck,
Universität Graz, TU
Graz, Universität
für Bodenkultur und
Joanneum Research

COMET- Programm, Umweltministerium, Wissenschaftsministerium, Land Steiermark, Wien, Niederösterreich und Die Erfolge des Kompetenzzentrums in der Corona-Forschung können sich sehen lassen. Demnächst wird das Zentrum einen Antigen-Schnelltest zum Patent anmelden. "Weil wir seit längerem in der Antigen-Forschung tätig sind, konnten wir bereits im Frühjahr an Grundlagen für COVID-Tests und Impfungen arbeiten", sagt Mathias Drexler, CEO von ACIB. Gearbeitet wird im Zentrum aber auch an einem Test, der Sekundärerkrankungen schneller erkennen lässt. "Bei schweren Corona-Verläufen hat sich herausgestellt, dass eines der größten Probleme nicht das Virus selbst ist, sondern die Beatmung, die zu einer Sepsis führen kann", erklärt Drexler. Bei einer Sepsis greift das körpereigene Abwehrsystem nicht nur das Virus, sondern auch die eigenen Organe an. "Wenn die behandelnden Ärzte eine Sepsis drei Tage vor ihrem Auftreten erkennen können, dann haben sie einen wichtigen Behandlungsvorsprung." Entwickelt wird dieser bahnbrechende Test gemeinsam mit dem österreichisch-kanadischen Unternehmen CNA Diagnostics, ein Partnerunternehmen von ACIB.

Kooperationen wie diese zu finden und auszubauen, das ist die Kernaufgabe von Kompetenzzentren in Österreich. Die vom COMET-Programm finanzierten Zentren haben keine fixe Adresse. Sie sind vielmehr Netzwerke von Forschungseinrichtungen an Universitäten und Unternehmen. "Wir arbeiten für und mit der Industrie und versuchen, industrielle Prozesse kostengünstiger, effizienter und umweltschonender zu machen", sagt Drexler. Dabei gilt es, Forschende zu vernetzen und Infrastruktur gemeinsam zu nutzen. "Wir bauen keine neuen Institute, sondern sorgen dafür, dass Forscher über Institutionsgrenzen hinaus zusammenarbeiten können."

Die industrielle Biotechnologie setzt dabei auf die Kraft der Natur. "Wir ersetzen chemische durch natürliche Prozesse", sagt Drexler. "Das ist ein Forschungsbereich, dem für die Entwicklung nachhaltiger Produktionsweisen und für die Bewältigung der Klimakrise eine ganz zentrale Bedeutung zukommt." Was biotechnologische Verfahren leisten können, illustriert Drexler mit einem Verfahren, mit dem Babywindeln wiederverwertet werden können. Mit Enzymen ist es den Forschern von ACIB am Standort Tulln gelungen, aus Pampers und Co wiederverwertbare Monomere zu gewinnen, aus denen neue Plastikprodukte, wie zum Beispiel PET-Flaschen, hergestellt werden können. Das Verfahren fand große Beachtung. Denn Windeln konnten bislang nur thermisch verwertet, also verheizt werden. Wie interessant diese Forschung für die Industrie ist, das zeigt die Liste der Unternehmen, die mit ACIB eine Partnerschaft bei verschiedenen Projekten ein-



"IN ÖSTERREICH SIND WIR GUT IN DER FORSCHUNG, ABER BEI DER INDUSTRIELLEN UMSETZUNG SIND WIR NOCH IMMER NICHT GUT GENUG."

MATHIAS DREXLER ACIB-CEO



naturgemäß enge Verbindungen zur universitären BASF gehört ebenso dazu, wie Pharmaunternehmen Forschung, die Projektverantwortlichen von ACIB beispielsweise wie Novartis und Takeda, das größte verstehen aber auch die Bedürfnisse der industriel-Pharmaunternehmen Japans. "ACIB hat rund 200 len Partner. "Wir wissen ganz einfach, wie Projektmanagement und Reporting funktioniert, beides ist Partnerunternehmen", sagt Drexler. "Wir betreiben targeted research, das heißt, wir arbeiten an der für unsere industriellen Partner von zentraler Be-Schnittstelle zwischen der Grundlagenforschung deutung", erklärt Drexler. und der industriellen Anwendung mit dem klaren Ziel neuer Produkte und verbesserter Prozesse." In der Praxis bedeutet das, dass ACIB auf der Basis universitärer Grundlagenforschung Projekte formu-

Dass es dafür eine eigene Schnittstelle braucht, lässt sich auch damit erklären, dass Grundlagenforschung und Industrie zwei recht verschiedene Welten sind. "Die Industrie ist in ihrer Forschung profitorientiert, riskante Projekte lagert man daher lieber aus", konstatiert Drexler. "Universitäre Forschung ist dagegen eher erkenntnisorientiert. Und genau deshalb kommen wir ins Spiel." Die ACIB GmbH ist im Eigentum mehrerer Universitäten und hat damit

liert, wie die gewonnenen Erkenntnisse industriell

angewendet und verwertet werden können. "Wir

überführen also Forschungsergebnisse in die Pra-

Wie wichtig biotechnologische Forschung ist, erläutert Drexler anhand eines Projekts zur Wiederverwertung von CO2. "Pflanzen sind mittels Photosynthese in der Lage, CO₂ zu fixieren und mithilfe ihrer Blätter Glucose und Sauerstoff zu produzieren", sagt Drexler. "Es geht darum, herauszufinden, wie man CO₂ als Energiequelle nutzen kann." In einem Projekt mit einem Unternehmenspartner wird diese Quelle bereits bei der Herstellung großer Mengen von Zitronensäure, einem wichtigen Grundstoff der Lebensmittelindustrie, genutzt. "Traditionell wird Zitronensäure in einem Fermentationsprozess aus Zucker hergestellt", erklärt Drexler. "Man braucht also sehr viel Zucker. Aber Zitronensäure enthält auch Kohlenstoffmoleküle. Es geht also darum, die Synthesewege der Zelle so zu verändern, dass sie nicht Zucker, sondern CO2 verwerten."

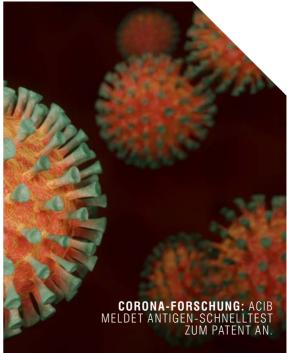
Standorte: Graz (Sitz), Innsbruck, Tulln, Wien, Linz, Bielefeld, Heidelberg, Hamburg, Pavia (Italien), Barcelona, Rzeszów (Polen), Ljubljana (Slowenien), Canterbury (Australien), Neuseeland und Hsinchu (Taiwan)

Industrielle Partner: BASF, DSM, Sandoz, Lonza, G.L Pharma, Boehringer Ingelheim RCV, Jungbunzlauer, VALIDOGEN GmbH and Evonik

Mehr als 250 Mitarbeiter in 175 Forschungsprojekten

xis", erklärt Drexler.





ACIB hat seine Erkenntnisse über die Herstellung organischer Säuren aus CO2 vor ein paar Monaten in der angesehenen Zeitschrift "Nature" publiziert. Drexler erwartet, dass es in zehn Jahren industrielle Prozesse geben wird. Was das für die Beherrschung der weltweiten Klimaerwärmung bedeuten könnte, darüber lässt sich heute nur wenig sagen. Außer Streit steht aber, dass biologischen Prozessen die Zukunft gehört. "Biologische Prozesse werden heute noch zu wenig eingesetzt", klagt Drexler. "Das hat auch mit den niedrigen Energiepreisen zu tun. Aber Biotechnologie bietet Vorteile wie so gut wie keiner CO₂-Belastung, einen geringeren Energieverbrauch, die Vermeidung von giftigen Schwermetallen und aufzureinigenden Abwässern. Wir können also industrielle Prozesse umwelt- und klimaschonender machen."

Dass Kompetenzzentren wie ACIB nicht nur für die Umwelt, sondern auch für den Wirtschaftsstandort unverzichtbar sind, liegt also auf der Hand. Dennoch macht sich Drexler Sorgen über die Zukunft der angewandten Forschung in Österreich. "Die Politik setzt zu wenig auf Konzentration in strategischen Zielbereichen, mit Ausnahme der Digitalisierung", kritisiert Drexler. Für ihn sind die Silicon Austria Labs (SAL), die vor drei Jahren auf Initiative von Bundeskanzler Sebastian Kurz gegründet worden sind, ein Vorbild, dem weitere Labs folgen sollten. "In Österreich sind wir gut in der Forschung,

aber bei der industriellen Umsetzung sind wir noch immer nicht gut genug." Auch deshalb, weil es sich bei den beiden Ebenen um zwei grundverschiedene Welten handelt. Drexler würde sich wünschen, dass die Bundesregierung strategische Forschungsfelder definiert und dafür nach dem Vorbild von SAL strategische Schwerpunktzentren ermöglicht, die zu einem Teil öffentlich finanziert werden sollten. "Gerade in der Impfstoffforschung oder auch bei Umweltverfahren wäre eine solche Konzentration wichtig", sagt er. Sinnvolle Projekt im Rahmen staatlich verordneter Forschungsziele wären laut Drexler auch ein Zentrum für innovative Biotechnologie, für Virologie und Mobilität.

Drexler wünscht sich auch Änderungen bei der Förderung von Start-Ups. "Wir nutzen heute höchstens ein Viertel der Forschungsergebnisse, die das Potenzial für eine Unternehmensgründung hätten", sagt er. Das liege einfach daran, dass viele Wissenschaftler mit einer brillanten Idee aufgrund ihrer finanziellen oder familiären Situation nicht in der Lage seien, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Anderen fehle es schlicht und einfach am unternehmerischen Spirit. "Wir bräuchten neben den Spinoff-Offensiven eine Spin-In-Offensive", sagt er. "Das würde bedeuten, dass der Wissenschaftler angestellt bleiben kann, oder dass er organisatorische Unterstützung bekommt, oder dass man ihm alle unternehmerischen Aufgaben abnimmt."

sezahlte Anzeige; Foto: SpermidineLIFE®/Stephan Friesinger

GRAZER START-UP GOES GLOBAL

Das Grazer Unternehmen LongevityLabs+ hat sich über Jahre mit dem gesunden Älterwerden auseinandergesetzt. In Kooperation mit führenden Alterungsforschern und Universitäten entwickelten die Geschäftsführer Gerald Sitte und Herbert Pock spermidineLIFE®. Daraus ist eine globale Erfolgsgeschichte entstanden.

Wie kam es dazu, dass Sie mit Ihrem Co-Geschäftsführer Herbert Pock den Schritt in einen Marktbereich gewagt haben, der für sie beide absolutes Neuland war?

Gerald Sitte: "Da gebe ich Ihnen völlig Recht, das war sicher ein mutiger Schritt von uns. Univ.-Prof. Dr. Frank Madeo vom Institut für Molekulare Biowissenschaften an der Karl-Franzens-Universität Graz berichtete uns vom weltweit gehypten Stoff Spermidin und seinen Forschungen in diesem Bereich. Dem Geheimnis der Zellalterung und der Autophagie auf die Spur zu kommen, hat uns sofort fasziniert. Der konsequente nächste Schritt war die Gründung von Longevity Labs+ und die Entwicklung und Zulassung von spermidineLIFE°. Mittlerweile haben wir 45 Mitarbeiter in Graz, Wien und in den USA beschäftigt. Der Verkauf in Deutschland läuft hervorragend, auch in den USA sind die ersten Packungen verkauft und im kommenden Jahr starten wir in Russland, Indien und Singapur durch."

Was sind neben der raschen Expansion die wesentlichsten Highlights in Ihrer jungen Unternehmensgeschichte?

Gerald Sitte: "Wir werden das Jahr 2020 trotz Wirtschaftskrise mit rund sieben Millionen Euro Umsatzabschließen, was fast eine Vervierfachung gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Aufgrund massiver Investitionen in unsere eigene Produktion konnten wir bisher 500.000 Packungen produzieren. spermidineLIFE® hat in Österreich einen Marktanteil im Spermidin-Apothekenmarkt von 87 Prozent, was meiner Meinung nach, ein beeindruckender Wert ist. Und ganz besonders freut uns auch, dass spermidineLIFE° soeben von Apothekern, Ärzten und Kunden zum "Innovativsten Produkt 2020" in Deutschland gewählt wurde. Damit konnten wir uns gegen 59 andere Produktneuentwicklungen von globalen Playern wie Bayer, Sanofi und Novartis durchsetzen - ein sensationeller Erfolg für uns und unser Team. Damit schließen wir an unseren Erfolg in Österreich im Vorjahr an: 2019 hat unser Produkt spermidineLIFE® auf Basis der Apotheken-Umsätze den 2. Platz aller Produkt-Neueinführungen in Österreichs Apotheken erreicht. Und Anfang Oktober haben wir nun schon unser zweites Produkt auf den Markt gebracht: spermidineLIFE° Immune, das unsere Immunzellen unterstützt.



Die beiden Geschäftsführer von LongevityLabs+, Gerald Sitte (1.) und Herbert Pock starteten mit spermidineLIFE* von Graz aus zur globalen Erfolgsgeschichte. Seit Oktober ist mit spermidineLIFE* Immune bereits das zweite Produkt am Markt.

Wie ist dieser Erfolg erklärbar?

Gerald Sitte: "Unsere hohe Innovationskraft und die engen wissenschaftlichen Verflechtungen sind sicherlich unsere Schlüsselkompetenzen. Wir kooperieren mit der Universität Graz und weltweit mit führenden Wissenschaftlern im Bereich der Zellforschung, um Innovationen auf den Markt zu bringen, die unserer Gesellschaft helfen, ein gesundes, langes Leben zu verbringen." www.spermidinelife.com



Gesunde Zellen. Gesundes Leben. Unterstütze Deine **Immunzellen** JETZT.

Innovative Kombination aus:

- O Natürlichem Weizenkeimextrakt mit hohem Spermidingehalt
- O Immunaktiven Mikronährstoffen
- O Bio Shiitake Pilz Pulver

spermidine LIFE







TEXT MARTIN WAI POT

WERTVOLLE UHREN, KOSTBARE ZEIT

Das "Uhrgestein" Oliver Zupan haucht als einer der letzten Uhrmachermeister alten Uhren neues Leben ein und verkauft in seinem Geschäft in der Weststeiermark auch neueste Trend- und seltene Luxusuhren. Im SPIRIT spricht er über Zeit und verrät, wie Uhrensammler ticken, warum alte Uhren gute Geschichten erzählen und besondere Stücke einem nie ganz alleine gehören.

ie ist der einzige Schmuck, den Männer tragen. Sie hält fest, was nicht festgehalten werden kann. Ob teuer oder günstig, leise tickend, ein Frauenhandgelenk zierend oder pendelnd in der Wohnzimmerecke stehend: Die Uhr ist vor allem eins - ein Zeitmessinstrument. Schon Albert Einstein, für den Zeit relativ war, konstatierte, dass Zeit das sei, "was man an der Uhr abliest." Ein Satz, den vor allem Uhrmachermeister unterschreiben können. Einer von ihnen ist Oliver Zupan, kurz OZ. Der Weststeirer hat sich als Einziger weit und breit unter anderem auf die Reparatur von alten Uhren spezialisiert, die schon einmal bessere Zeiten gesehen haben. In Rosental, direkt an der B70, betreibt er sein kleines, aber feines Uhrengeschäft, das unter Markenuhrenenthusiasten und Vintagechronographensammlern mittlerweile als Geheimtipp gilt. "Für mich steht der Kunde immer an erster Stelle. Und seit dem Moment, in dem ich das erste Mal das schöne Gefühl verspürt habe, einer funktionsunfähigen Uhr wieder neues Leben einhauchen zu können, gehe ich jeden einzelnen Tag mit Freude zur Arbeit", strahlt Oliver Zupan. Wie vieles im Leben war es Zufall oder besser gesagt Fügung, dass er schon in jungen Jahren das Uhrmacherhandwerk erlernte. Und damit Teil einer jahrhundertealten, aus den Zünften der Schmiede und Schlosserei hervorgegangenen und mittlerweile seltenen Gruppe eines Kunsthandwerks wurde, dem österreichweit nur mehr ca. 70 Uhrmacher nachgehen. "Mein Vater hat vor vielen Jahren mit einem be-

freundeten Juwelier namens Gressl Tennis gespielt. Und der meinte nach dem Match zu ihm: Bei mir ist gerade ein Lehrplatz freigeworden - schick mir doch "an deina Buam"", lacht Zupan, der damals gerade eine Schnupperlehre als Zahntechniker absolvierte. Der Rest ist Geschichte. Schon in den ersten Lehrjahren zeigte OZ außerordentliche Geschicklichkeit und Fingerfertigkeit auch bei kleinsten Arbeiten und nicht zuletzt die wichtigste Eigenschaft des Uhrmacherhandwerks: Geduld. Um endlich mit den "großen Uhren" durchzustarten, legte er ungeduldig und in Rekordzeit schon nach dreieinhalb Jahren seine Meisterprüfung ab. Und die "große Uhr", wie er selbst sagt, kam zwei Jahre später, in Form einer seltenen, goldenen Rolex, die damals stattliche 180.000 Schilling kostete. "Das Drübertrauen fiel mir im ersten Moment schon schwer", gibt er zu. "Aber die Teile dieser Uhr waren so hochwertig, ihre Komponenten so genau und präzise gefertigt, dass die Reparatur super funktionierte."

30 JAHRE ERFAHRUNG

Heuer, nach 30 Jahren Uhrmacherei, kann Oliver Zupan auf Uhren aller Art und Form zurückblicken von der seltenen Vintageuhr aus 1860 mit Komplikationen wie Mondphasenkalender über Taschenuhren aus Edelmetallen oder im Wohnzimmerwinkel vergessenen Pendeluhren, deren Innenleben schon länger stillsteht, reicht die Palette bis hin zur teuren Markenuhr oder trendigen Modemarke. Oliver Zupan kennt sie alle und hegt und pflegt jede Uhr mit

OLIVER ZUPAN

Oliver Zupan, 1975 in Voitsberg geboren. Absolvierte 1993 als jüngster Uhrmachermeister die Meisterprüfung. Danach als Uhrmacher bei Juwelier Gressl beschäftigt, bevor er sich 2009 mit OZ Uhren & Schmuck in Rosental an der Kainach selbstständig machte.

www.zupan.at

OKTOBER /2020 N° 08 59

größter Sorgfalt und Genauigkeit. Kunden schätzen diese Liebe zum Detail, die fachkundige und persönliche Beratung in seinem Geschäft und Serviceleistungen aller Art, angefangen vom Tauschen der Batterien über Kürzen der Uhrenbänder oder das Besorgen von Ersatzteilen bis hin zu persönlichen Gravuren oder dem Verkauf des neuesten Luxusmodells. Uhrenliebhaber und Sammler seltener Zeitmesser greifen gerne auf die Kompetenz Oliver Zupans als allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger zurück. "Ich bekomme aus ganz Österreich so viele Uhren zugeschickt, dass ich mindestens ein halbes Jahr nur von Reparaturen leben könnte", schmunzelt Zupan und verrät, dass der Tag für ihn 48 Stunden haben müsste. "Während neuere Uhren oft weniger Zeit in Anspruch nehmen, muss man bei alten Uhren für die nötige Feinarbeit einiges an Zeit einplanen. Da darf man nicht hudeln, muss konzentriert sein und "dabeibleiben". Drum repariere ich die komplizierteren Uhren immer am Wochenende. Schließlich sind manche Vintageuhren sagenhaft teuer."

WERTE WERDEN UNTERSCHIEDLICH GEMESSEN

Auf die Frage, was Oliver Zupan vom regelrechten Kult um Marken wie Rolex oder Schweizer Traditionshäuser wie Omega hält, deren Preise wie pures Gold steigen, muss Zupan kurz nach einer Antwort suchen. Und gibt am Ende zwei: "Auf der einen Seite werden Uhren nach wie vor als Wertanlage und Statement gesehen. Einer der Gründe, warum Uhren gesammelt werden. Auch Schmuck, den ich ja auch bei mir im Geschäft verkaufe, ist ein Wert, den man angreifen kann. Der Goldwert bleibt auch in einer Coronakrise konstant und lädt ein, hier zu investieren und anzulegen. Auf der anderen Seite darf man nicht vergessen, dass besonders alte Uhren mit besonderen Erinnerungen und Momenten verbunden sind", erklärt OZ. Und obwohl die Zeit selbst vor Zeitmessern nicht Halt macht, steht es für Kunden nicht immer im Vordergrund, gebrauchte Uhren wie neu aussehen zu lassen. Denn als Zeitzeugen besitzen alte Zeitzeiger - von ihrem monetären Wert abgesehen - vor allem ideellen Wert und erzählen Geschichten, die für kein Geld der Welt zu haben sind. "Einmal hat mir ein Kunde eine kaputte Omega vorbeigebracht", erinnert sich Zupan. Der Vater des Kunden wollte seinem Sohn das Innenleben seiner Armbanduhr zeigen und beschädigte beim Öffnen



des Gehäuses mit einem Messer versehentlich das Ziffernblatt. Dieser "Riss", den Oliver Zupan partout nicht reparieren sollte, erinnert den Sohn heute an diesen kostbaren Moment, wenn er auf die vererbte Uhr seines verstorbenen Vaters schaut. Und auch Oliver Zupan hat ein ganz besonderes Stück in seiner Sammlung, das er sich über viele Jahre hart erspart hat. "Mein Herz schlägt für die Marke Patek Phillipe. Die haben Uhrwerke, die womöglich sogar noch eine Stufe hochwertiger sind als die anderer Luxusuhrenmarken", sagt OZ, der jedes Jahr auf Fachmessen und Börsen fährt, um immer am neuesten Stand zu bleiben. Auf einer Börse in München hat er "seine Patek" dann gefunden. "Die ist aber nicht nur für mich, sondern auch für die nächste Generation", erklärt der Uhrmachermeister, der in seiner Freizeit beim Motorrad- oder Vespafahren aufdreht und beim Golfen abschaltet. "Am allermeisten erdet mich aber meine Tochter Julia, die mich auf andere Gedanken bringt und nicht nur auf die Uhr schauen lässt", scherzt Zupan. Und auf welche Uhr schaut Julia? "Eine Smartwatch", sagt sie und zeigt uns, ganz am Puls der Zeit, allerhand "uhrgeile" Apps.

TECHNIK TRIFFT AUF ALTE SCHULE

"Technik hält schon lange Einzug in unsere Branche und spielt eine wichtigere Rolle", sagt Zupan. Hatten die Uhrenhändler lange Zeit Furcht vor Konkurrenten wie Apple oder Garmin, stellten sich digitale Uhren als Segen für die Branche heraus. "Vor allem junge Leute tragen wieder mehr Uhr. Da die Smart Watches ja irgendwann aufgeladen werden müssen, greifen Kunden in den letzten drei, vier Jahren wieder auf die klassische, schlichte Dreizeigeruhr





zurück", sagt der Uhrmacher. Bei Jugendlichen sind es meist Markenuhren, bei jungen Erwachsenen ab 25 dürfen es schon hochwertigere Einsteigermodelle sein, und das Luxussegment ist häufig eine Investition reiferer Kundschaft. Aber egal welches Modell man am Handgelenk trägt, "Hauptsache man hat

Freude damit", sagt Zupan und widerlegt auch gleich die These, dass Uhren bloße Zeitmesser seien: "Uhren sind überall das Gesprächsthema! Über Uhren kommen die Leut' z'samm, egal wer, wie alt und woher", reimt Zupan lachend, schaut auf die Uhr und Richtung Werkstatt: "Zeit wird's…"



LEBENS STIL



Der neue Jeep Compass 4xe liefert mit Plug-In Hybrid-Technologie die beste Performance und Fahrdynamik in der Geschichte der Jeep-SUVs und macht dabei einen fundamentalen Schritt in eine weniger umweltbelastende Richtung.

Gleichzeitig mit der Hybridlösung wurde die traditionell hochstehende Allradqualität auf eine weitere Stufe gehoben.



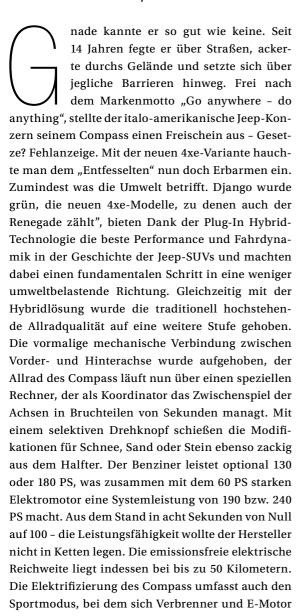


Am Informationsfluss wurde nicht gespart: Ganze fünf unterschiedliche Pakete können im Compass vernetzt werden. Wie etwa das My eCharge-Paket, welches bei der Bezahlung und Nutzung öffentlicher Ladestationen seine unterstützenden Dienste anbietet.

PAKO KOVACS-MERLINI

ALS DJANGO GRÜN WURDE

Pasta verdura aus dem Italo-Westen: Mit dem neuen Compass 4xe geht der italienischamerikanische Autohersteller Jeep einen fundamentalen Schritt in die Elektrifizierung und schnallt seinem kompromisslosen SUV-Helden eine Plug-In Hybrid Technologie um.



für maximale Fahrleistung zusammenschließen. Das Smart Charging steht für einen Ladevorgang, der sowohl vom Uconnect-System des Autos als auch vom kompatiblen Smartphone aus organisiert werden kann. Apropos Uconnect: Dies findet sich als Infotainment-System auf einem Farbbildschirm und hält den Fahrer bezüglich Energiefluss, Fahrhistorie sowie Einstellung der Ladezeiten auf dem Laufenden. Grundsätzlich wird am Informationsfluss alles andere als gespart, da ganze fünf unterschiedliche Pakete im Auto vernetzt werden können. Wie etwa das My eCharge-Paket, welches bei der Bezahlung und Nutzung öffentlicher Ladestationen seine unterstützenden Dienste anbietet. Über die Mobil-App My Uconnect werden zudem die nächsten Ladestationen angezeigt und selbst die Klimatisierung darf geplant werden. Rechtschaffenheit ist aufgrund von Spurhalte-Assistent, intelligenter Geschwindigkeitsanpassung und Verkehrszeichenerkennung dann auch garantiert und strafen den einstigen Pistolero mit Souveränität. Auch das Laden der Batterie funktioniert ohne großen Radau und kann entweder während der Fahrt vom Verbrennungsmotor sowie mittels Rekuperation beim Bremsen geladen werden oder an einer entsprechend geeigneten Steckdose von zu Hause. Mit dem serienmäßigen Ladekabel für die heimische Steckdose und dem erhältlichen Kabel für die öffentlichen Ladestationen erhalten künftige Besitzer eine "Plug & Play"-Lösung mit einer Ladeleistung von je nach Ladesäule bis zu drei Kilowatt und einer Ladezeit von 3,5 Stunden. Jeep wollte den Einstieg in die grüne Welt bewusst unkompliziert gestalten. Gelungen.



HERBERT WEISS Markenleiter Alfa, Jeep, Fiat Autohaus Vogl & Co

"Mit modernster Hybridtechnologie wird der unvergleichliche Allradantrieb von Jeep durch einen Elektromotor auf der Hinterachse ergänzt. Durch den sofort abrufbaren Gmaximalen Drehmoment wird die Allrad Performance weiter erhöht.

Mit einer rein elektrischen Reichweite von bis zu 50 Kilometern ist für die meisten täglichen Fahrten in der Stadt ein emissionsfreies Fahren möglich. Zudem profitieren Unternehmer von 7 % Covid-Förderung, sowie einem niedrigeren Sachbezug als Dienstauto."

63

OKTOBER /2020 N° 08

ERFAHRUNG TRIFFT NEUE IMPULSE

ie Raiffeisen-Landesbank Steiermark verjüngt ihr Vorstandsteam. Der Aufsichtsrat hat beschlossen, die bisherigen Vorstände Martin Schaller und Rainer Stelzer mit Wirkung zum 1. Oktober 2021 wieder zu bestellen. Darüber hinaus wurden jeweils mit Wirkung zum 1. Oktober 2020 Ariane Pfleger zur Vorstandsdirektorin und Florian Stryeck zum Vorstandsdirektor bestellt. Vorstandsdirektor Matthias Heinrich steht auf eigenem Wunsch für eine weitere Funktionsperiode nicht zur Verfügung.



WERTVOLLE

WISSENSVERMITTLUNG

m Unternehmerinnen bei der optimalen Weiterentwicklung ihres eigenen Unternehmens zu unterstützen, startet am WIFI der neue Lehrgang "Unternehmerinnen-Akademie". Er soll Frauen u.a. zeigen, wie sie ihren Betrieb erfolgreich durch unsichere Zeiten navigieren. Die ersten Kurse starten Mitte Oktober. "Frau in der Wirtschaft" unterstützt jede Teilnehmerin mit 160 Euro. Weiters fördert die SFG das Projekt. Die Förderung beträgt 30 bis 50 % der Kurskosten.



Gabriele Lechner (FiW-Landesvorsitzende und WKO Steiermark Vizepräsidentin, r.) und LR Barbara Eibinger-Miedl geben den Startschuss für die Unternehmerinnen-Akademie.

TOP BEWERTUNGEN

FÜR TAGUNGEN

m Zuge des Meeting Industry Reports Austria 2019 wurden mehr als 25.000 Kongresse, Firmentagungen und Seminare mit knapp 1,75 Millionen Teilnehmern gezählt. Als wichtige Tagungsdestination sicherte sich die Steiermark drei Top-Plätze. Im Segment "Seminare" und "Teilnehmer gesamt" erreichte sie jeweils den 3. Platz. Bei "Teilnehmer Kongresse" belegte man Platz 2. Insgesamt verzeichnet die Grüne Mark im Bundesländervergleich eine Verbesserung in fast allen Bereichen.



Erich Neuhold (GF Steiermark Tourismus) und Andrea Sajben (Leiterin Steiermark Convention) freuen sich über die hervorragende Bewertung der Steiermark in Sachen Kongresse und Tagungen.

Fotos: Kanizaj/Raiffeisen, Foto Fischer, Harry Schiffe

PRÄMIERTE DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE

unther Glawar (Konzernbereichsleiter Digital Services EVVA, im Bild) wurde auf dem 13. Confare CIO Networking Dinner in der METAStadt in der Kategorie Mittelstand mit dem Confare #CIOAward 2020 ausgezeichnet. "Als ich Ende 2017 bei EVVA Sicherheitstechnologie einstieg, lag die großartige Challenge, auf eine historisch gewachsene Softwarelandschaft eine neue, einheitliche IT-Landschaft aufzusetzen, vor mir. Der Award bestätigt unsere Ambitionen", so der Preisträger.



AWARD FÜR DACHGARTEN

and Steiermark und Energie Steiermark lobten den Energy Globe Styria Award gemeinsam aus und prämierten die besten steirischen Öko-Innovationen aus den Themengebieten Energie und Umwelt, die nun auch für den nationalen und internationalen Energy Globe Award nominiert sind. Franz Prettenthaler, Direktor vom LIFE-Institut der Joanneum Research, nahm den ersten Preis in der Kategorie Forschung für das Projekt "Smart City Rooftop Farming" entgegen.



Franz Prettenthaler (Joanneum Research, r.) mit seinem Projektteam im prämierten Garten am Dach des Science Towers in Graz.

GEORG TILG Captura Unternehmensgruppe

"DOS AND DON'TS" EINES VERMIETERS



s ist geschafft - die erste eigene Anlegerwohnung ist gekauft. Das Leben als Vermieter steht in den Startlöchern und natürlich will man gerade zu Beginn keine Fehler begehen. Umfragen zeigen, dass viele Immobilienbesitzer erst gar nicht vermieten, weil sie Angst vor Chaos mit den Mietern haben. Diese Angst ist oft unbegründet, wenn man sich an folgende Regeln hält: Eine durchdachte Auswahl der Mieter ist wichtig. Gerade wenn es um die Zahlungsfähigkeit geht, ist eine gute Recherche oder ein Einkommensnachweis ratsam. Nachdem ein passender Mieter gefunden ist, gilt es alles Wesentliche schriftlich festzuhalten. Machen Sie keine mündlichen (Neben-) Vereinbarungen. Lassen Sie das Übernahmeprotokoll und den Mietvertrag vor dem Einzug des neuen Mieters unterzeichnen. Die Kaution gibt dem Vermieter zusätzliche Sicherheit und sollte auf keinen Fall vergessen werden, auch wenn sie gesetzlich nicht vorgeschrieben ist. Im Normalfall einigt man sich auf eine Kaution in der Höhe von drei Monatsmieten inklusive Betriebskosten, sie kann in Form einer Bankgarantie oder auch bar übergeben werden. Auch hier gilt: Unbedingt schriftlich festhalten!

VON DER HEIMAT

NACH NEW YORK

a aufgrund der Coronapandemie aktuell die meisten Bars in New York – so auch Albert Trummers Bar "Apotheke" – geschlossen bleiben, befindet sich der gebürtige Steirer auf Heimaturlaub und kann auch hier das Tüfteln an neuen Cocktail-Kreationen nicht lassen. Vom steirischen 2B Drink war er auf Anhieb überzeugt. In seiner neuen Bar "Atelier", welche voraussichtlich Anfang 2021 in New York eröffnet, wird der Master Mixologe die steirischen Produkte auf die Cocktailkarte setzen.



65

OKTOBER/2020 N° 08



IM AUTO ZUM ABSCHLUSS

esondere Zeiten erfordern besondere Ideen: Damit die rund 200 Absolventen der FH Campus 02 in einem feierlichen Rahmen ihre Abschlussurkunden bekommen, wurde eine "Drive-In-Sponsion" eingerichtet. Im Stil eines Autokinos fanden die Feierlichkeiten am Gelände der Wirtschaftskammer statt. Die Absolventen durften mit ihren Gästen im PKW anreisen. Mittels eigener Radiofrequenz wurde das Bühnenprogramm ins Autoradio übertragen. Für alle Verwandten und Freunde, die nicht vor Ort sein konnten, gab es einen Live-Stream via Youtube.

HERBSTLICHE GESUNDHEITSOFFENSIVE

m Rahmen einer gemeinsamen Initiative nützen der Gesundheitsfonds Steiermark und die Österreichische Gesundheitskasse (ÖGK) den Herbst dazu, den Steirern die Bedeutung von Gesundheitsförderung und Krankheitsprävention näherzubringen und auf die breite Angebotspalette hinzuweisen. Der Fokus wird dabei auf vier Bereiche gelegt: Ernährungsberatung für Schwangere und Kleinkinder, die Aktion "Frühe Hilfen", Gesundheit im Kindergarten sowie Tabakentwöhnung. Auch Sturzprophylaxe-Kurse für ältere Menschen werden angeboten.



Sandra Marczik-Zettinig (Gesundheitsfonds Steiermark), LR Juliane Bogner-Strauß, Josef Harb (Landesstellenausschuss-Vorsitzender ÖGK) und Verena Krammer (ÖGK Steiermark, v. l.) wollen im Herbst mit punktgenauen Angeboten die Gesundheit der Steirer fördern.



(Gepa pictures) und Waltraud Endthaller (Murhof Gruppe, v. l.).

ABSCHLÄGE & SCHAUMKRONEN

ehr als 30 Medienvertreter waren dem Ruf von Gösser-Verkaufsdirektor Ronald Zentner zum traditionellen Golf-Medienturnier am GC Murhof gefolgt. Als Stargäste standen der frühere Abfahrts-Skiweltmeister Michael Walchhofer und Golf-Professional Martin Wiegele bei der 18-Loch-Runde im 2er-Texas-Scramble am Abschlag. "Nachdem es uns gelungen ist, das Turnier trotz schwieriger Voraussetzungen auch heuer zu veranstalten, sind wir guter Dinge, dass es 2021 die 14. Ausgabe des Gösser-Medienturniers geben wird", erklärte Zentner.

EINSTIMMIG

WIEDERGEWÄHLT

ulia Aichhorn und Dominik Santner wurden einstimmig von den Vorstandsmitgliedern der Jungen Industrie Steiermark für die Funktionsperiode 2020 bis 2023 als Vorsitzende wiedergewählt. Themenschwerpunkt wird die Vereinbarkeit von Beruf und Familie bleiben. Das Augenmerk liegt v.a. auf der Ausgestaltung von Kinderbetreuungsangeboten und der Bewusstseinsbildung, dass junge Frauen wichtige Fachkräfte sind, die möglichst schnell die Chance haben sollten, in ihre Berufe zurückzukehren.



INVESTITIONEN IN MILLIONENHÖHE

ie Admonter Holzindustrie investiert in Millionenhöhe: Bis 2022 werden rund 19 Mio. Euro in Anlagen und Maschinen investiert. 1,5 Mio. Euro sind Invests in den technologischen Fortschritt und in die Digitalisierung. Weitere 5 Mio. Euro gehen in die Forschung und Entwicklung. "Durch diese Investitionen werden die bestehenden Arbeitsplätze nicht nur abgesichert. Für unseren Vertrieb erschließen sich auch neue Märkte", so Vorstand Gerhard Eckhart.



Franz Pichler (Wirtschaftsdirektor Stift Admont), Bundesministerin Margarete Schrambock und Vorstand Gerhard Eckhart (v. l.) stellten den Investitionsplan der Admonter Holzindustrie vor.

BEST OF AUSTRIAN DESIGN

ach Absage der Ausstellungseröffnung im April wurden nun die Preisträger des Staatspreis Design 2019 im designforum Steiermark ausgestellt. Unter den Prämierten: Valentin Vodev mit dem Elektro-Faltrad VELLO Bike+ Titan, Petra Straßl mit AIRSKIN, einer Sicherheitshaut für Industrieroboter oder sowie Grüne Erde gemeinsam mit terrain:integral designs BDA und arkd Architekturbüro Arkade Linz für ihr Unternehmens-, Besuchs- und Werkstättenzentrum.



Thomas Feichtner (Vorstandsmitglied designaustria), Thomas Kohlert (Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort), Bgm. Siegfried Nagl und Eberhard Schrempf (GF CIS, v. l.) freuen sich für die Gewinner des Staatspreis Design 2019.

LEGENDEN

AM GREEN

ie Riegler & Partner Legends eröffnen die LegendsTour-Saison vom 5. bis 9. Mai 2021 am Murhof. Mit
Riegler & Partner konnte ein Titelsponsor gefunden
werden, der im Golf aktiv ist. "Seit sieben Jahren begleiten wir Lukas Nemecz. Dazu waren wir bei der
Premiere der Legenden in der Steiermark als Partner dabei und
über die Resonanz begeistert. Die Golf-Legenden haben uns mit
ihrem Auftreten und ihren Leistungen fasziniert", erklärt CEO
Herbert Riegler.



Blicken erwartungsvoll den Riegler & Partner Legends entgegen: Die Golflegenden David Shacklady (l.), Markus Brier (2. v. r.) und Barry Lane (r.) mit Turniersponsor Herbert Riegler (CEO Riegler & Partner Investment Group).



Vorstandssprecher Christian Purrer, LH-Stv. Anton Lang, Bundesministerin Leonore Gewessler, LH Hermann Schützenhöfer, Vorstandsdirektor Martin Graf und Bundesministerin Margarete Schramböck (v. l.) mit den Lehrlingen bei der Eröffnung des E-Campus.

"GREEN ENERGY"-

AUSBILDUNGSZENTRUM

ber 1.200 junge Menschen wurden von der Energie Steiermark ausgebildet. Jetzt hat das Unternehmen mit einem Investvolumen von 10 Millionen Euro nach 15-monatiger Bauzeit das österreichweit modernste Ausbildungszentrum für "Green Energy" in Betrieb genommen. Im neuen "E-Campus" in der Grazer Neuholdaugasse können ab sofort rund 40 % mehr Lehrlinge aufgenommen werden. Derzeit sind fast 100 Jugendliche im rund 4.000 m² großen Gebäude in Ausbildung.

ZENTRUM DES HÖRENS

er Hörakustiker Neuroth hat in Lebring seinen neuen Produktionsstandort eröffnet. Rund 190 Mitarbeiter sind vom langjährigen Sitz in Schwarzau nach Lebring übersiedelt. Auf rund 3.700 m² werden individuelle Hörgeräte und Gehörschutz-Lösungen gefertigt. Neben der Produktion, Werkstatt und Logistik sind in Lebring auch Unternehmensbereiche wie die Landesorganisation Österreich, die Medizintechnik-Sparte und der B2B-Gehörschutz-Bereich angesiedelt. Die hauseigene Neuroth-Academy wird künftig ebenfalls hier einziehen.



Der neue Neuroth-Produktionsstandort in der Paula-Neuroth-Straße 1 in Lebring wurde feierlich eröffnet: Aufsichtsratsvorsitzender Gregor Schinko, LR Barbara Eibinger-Miedl, LH Hermann Schützenhöfer und CEO Lukas Schinko (v. l.).



Bgm. Siegfried Nagl, LR Christopher Drexler, Barbara Muhr (Vorständin Messe Congress Graz) und StR Kurt Hohensinner (v. l.) am Eis der neuen Eishalle B. welche nun für die Wintersaison bereitsteht.

EISHALLE

ERÖFFNET

ie neue Eishalle B ist fertiggestellt. Die Stadion GmbH realisierte gemeinsam mit Architekt Anton Mariacher und einer Investition von 9,2 Millionen Euro die Errichtung einer Eishalle mit einer wettkampftauglichen Eisfläche von 60x30 Metern und einer Besuchertribüne für insgesamt 250 Personen. "Mit der Eishalle B wird die Stadt Graz um eine weitere Sportstätte bereichert, die viele Möglichkeiten und Nutzungsweisen zur Verfügung stellt", sagt Barbara Muhr, neue Vorständin des Messe Congress Graz.





RADO HAT SEINE
TRUE SQUARE
KOLLEKTION UM
DREI MODELLE IM
OPEN HEART DESIGN
ERWEITERT. ANGEBOTEN WERDEN DIE
FUTURISTISCHEN
ZEITMESSER IN
GLÄNZENDEM
SCHWARZ, LEUCHTENDEM WEISS ODER
METALLISCHEM
PLASMA.

ZURÜCK IN DIE ZUKUNFT

Futuristische Quadratur: Mit der True Square Open Heart kehrt Rado in diesem Jahr zum ikonischen Design zurück. Neu ist die Technologie mit Monobloc-Gehäuse, vertraut das bewährte Material in Hightech-Keramik und tief der Blick ins Automatikwerk mit 80 Stunden Gangreserve.

uadrat und Rado - das passt auch in diesem Jahr zusammen. Zur neuen True Square Kollektion, die zwölf Referenzen umfasst, ergänzt der Schweizer Uhrenhersteller drei Modelle mit Open Heart Design. Das Angebot reicht vom glänzenden Schwarz über leuchtendes Weiß bis zum metallischen Plasma, wobei die Version in Weiß mit funkelnden Diamanten am Zifferblatt als absoluter Hingucker gilt. Bei allen drei Modellen besteht das Gehäuse als auch das Armband aus Hightech-Keramik oder Plasma-Hightech-Keramik. Dank ihrer flachen Beschaffenheit mit nicht einem zehn Millimeter Höhe macht die True Square Open Heart sowohl am Damenwie auch am Herrenhandgelenk eine gute Figur. Rado konnte mit einer eigenen Spritzgusstechnik

PATRICK KOVACS-MERLINI

FOTOS RADO, JUWELIER WAGNER

ein quadratisches Monobloc-Gehäuse entwickeln und stellte damit wieder einmal seine Vorreiterrolle in Sachen Materialbeherrschung unter Beweis. Auch die Hightech-Keramik spielt bei Rado seit fast drei Jahrzehnten eine zentrale Rolle in der Herstellung. In einem patentierten Verfahren wandelt sich die ursprünglich weiße Keramik in ein einzigartiges Material mit einem metallischen Glanz, der ohne den Einsatz von Metall erreicht wird. Dabei ändert sich die Farbe der Keramik, ihre zugrunde liegenden Eigenschaften - leichtes Gewicht, Härte und Tragekomfort - bleiben aber erhalten. Die glatte Oberfläche des innovativen Materials besitzt einen geheimnisvollen metallischen Glanz und steht für Unterstatement in seiner schönsten Form. www.heimowagner.com



HEIMO WAGNER

Uhren Juwelen Heimo Wagner

"Mit dem neuen Open Heart Design der Ture Square Kollektion beweist Rado wieder einmal seinen Sinn für innovative Ästhetik und bringt Understatement in seiner schönsten Form aufs Handgelenk."

OKTOBER/2020 № 08 69

SPIRIT GASTKOMMENTAR

UNTERNEHMENSRISIKEN MANAGEN

Vermeiden, vermindern, transferieren oder akzeptieren -

vom richtigen Umgang mit Unternehmensrisiken in herausfordernden Zeiten.



er Erfolg eines Unternehmens hängt davon ab, wie es mit den täglichen Herausforderungen umgeht. Die Coronakrise ist nur ein Beispiel dafür, dass sich die Risikolandschaft für Unternehmen verändert und neue Dimensionen annimmt. Nicht nur die finanziellen Auswirkungen solcher Ereignisse sind existenzbedrohend, auch die Szenarien und Auslöser von Schadensfällen werden immer vielfältiger und komplexer.

ZUERST DIE DETAILLIERTE RISIKOANALYSE...

Für Unternehmen wird es immer wichtiger, Geschäftsrisiken zu erkennen und die besten Strategien zur Bewältigung zu entwickeln. Negative Einflüsse und Bedrohungen zu allen Betriebsbereichen müssen erhoben und aus verschiedensten Blickwinkeln analysiert werden. Für diesen Prozess sind entsprechendes Know-how, große Erfahrung und die Anwendung moderner Technologien, erforderlich. Darauf aufbauend kann eine fundierte Bewertung der vorhandenen Gefährdungen vorgenommen wer-

den. Die Ergebnisse dieser Risikoanalyse bilden die Basis dafür, wie mit potenziellen Risiken umgegangen wird.

... DANACH DIE RISIKOSTEUERUNG

Dabei ist transferieren, also beispielsweise Versicherungsschutz kaufen, oft nicht der einzige zur Verfügung stehende Lösungsansatz. Andere Optionen sind Risiken zu vermeiden, zu vermindern oder zu akzeptieren. So kann man z. B. eine Bedrohung durch Hochwasser für eine neu zu errichtende Betriebsstätte durch die richtige Standortwahl vermeiden.

Für GrECo als modernen Risiko- und Versicherungsmanager nimmt die professionelle Analyse, Dokumentation und Steuerung von Unternehmensrisiken einen entscheidenden Stellenwert ein. Mit den gewonnenen Erkenntnissen kann auf die individuelle Risikosituation des Klienten optimal eingegangen und Versicherungskonzepte entwickelt werden, die exakt auf den jeweiligen Bedarf des Betriebes abgestimmt sind und damit bestmöglichen Versicherungsschutz bieten.

JÜRGEN SPARI

Regional Manager Steiermark GrECo International AG www.greco.services

IMPRESSUM

EIGENTÜMER und MEDIENINHABER: Grazetta GmbH FN 296 092 f LG Graz | ANSCHRIFT: Opernring 4/4, 8010 Graz, 0316/258100, office@spiritofstyria.at | INTERNET: www.spiritofstyria.at GESCHÄFTSFÜHRUNG: Siegmund Birnstingl, Hannes Artner CHEFREDAKTEUR: Mag. Wolfgang Schober | REDAKTIONELLE MITARBEITER: Dr. Wolfgang Wildner, Patrick Kovacs-Merlini, Mag. Valentina Kauer, Barbara Hoheneder, Mag. Martin Walpot PROJEKTLEITUNG: Mag. Arnold Jaritz GESTALTUNG: Kadadesign | Graz DRUCK: Universitätsdruckerei Klampfer GmbH; VERTRIEB: feibra GmbH

Alle Rechte, auch die Übernahme von Beiträgen nach § 44 Abs. 1 und 2 Urheberrechtsgesetz, sind vorbehalten. Im Sinne der leichteren Lesbarkeit wird auf weibliche und männliche Bezeichnungen verzichtet – "spirit of styria" ist geschlechtsneutral.

Die Informationen zur Offenlegung gemäß § 25 des Mediengesetzes können unter: www.spiritofstyria.at eingesehen werden.



Von der Idee bis hin zur fertigen Verpackungslösung – wir sind Ihr Partner für eine professionelle Umsetzung. Präzision und Qualität über den gesamten Verarbeitungsprozess stehen bei unserem Team an oberster Stelle. Egal ob manuell aufgerichtet oder für hoch komplexe Abpackanlagen, Ihre Verpackungswünsche werden bei uns Realität.



