



twentyfourseven

junge wirtschaft wien

Oktober 2010

das magazin



Familienbetriebe

EuroCloud | Termine



OB GESCHÄFTLICH ODER PRIVAT: Ihr Partner in allen Finanzfragen.

Geschäfts- und Privatleben überschneiden sich immer mehr. Deshalb ist es sinnvoll, auch seine Geldangelegenheiten mit dem gleichen Partner zu managen. Ihre Betreuerin oder Ihr Betreuer berät Sie in allen Belangen, egal ob Sie Ihre neue Eigentumswohnung finanzieren wollen oder eine Bankomat-Kasse für Ihr Geschäft benötigen. Damit Sie sich geschäftlich und privat in besten Händen fühlen. www.bankaustria.at

 **Bank Austria**

Member of  **UniCredit**

gemeinsam erfolgreich



Dietmar Gombotz

Vorsitzender
der Jungen
Wirtschaft Wien

d.gombotz@s3.co.at

Liebes Mitglied der Jungen Wirtschaft,

In diesem Monat steht unsere Ausgabe des Magazins unter dem Thema Familienbetriebe. Während die Gründungszahlen nach oben zeigen und damit ein deutliches Signal ausgeht dass Gründer in Österreich sich wohler fühlen, gibt es dennoch nach wie vor viele Familienbetriebe in allen Größen, welche über Generationen hinweg erfolgreich gewerblich tätig sind.

Diese Ausgabe kommt zum Jungunternehmertag heraus, dem größten Event der Jungen Wirtschaft jedes Jahr. 2200 Gründungsinteressierte, Gründer und Jungunternehmer treffen sich am 05. Oktober in der Messe Wien. Ich hoffe ihr nutzt diese Möglichkeit.

Die Junge Wirtschaft sucht immer Mitstreiter und interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer die sich einbringen. Interessiert? Meldet euch einfach unter jungewirtschaftwien@wkw.at

Euer Dietmar Gombotz

Wien zählt in einigen Bereichen zu den Top-Standorten Europas.



KommR Brigitte Jank

Präsidentin der
Wirtschaftskammer
Wien

Doch der Druck auf den Wirtschaftsraum Wien und seine Betriebe wächst. Denn die nahen Wirtschaftszentren unserer östlichen Nachbarstaaten haben deutlich aufgeholt. In Wien ist hingegen eine klare Fokussierung der regionalen Wirtschaftspolitik auf Unternehmerfreundlichkeit, internationale Ansiedlungen und bürokratische Zurückhaltung zuletzt deutlich zu kurz gekommen. Hier müssen Änderungen Platz greifen, denn es muss unser Anspruch sein, zu den besten in Europa zu gehören.

Die künftige Wiener Stadtregierung hat daher einen „Masterplan Wirtschaft“ auszuarbeiten, der in Abstimmung mit den Aufgaben der Daseinsvorsorge und kommunalen Dienstleistungen seinen Hauptfokus auf die wirtschaftliche Entwicklung Wiens und seiner Unternehmen legt. Ziel muss es sein, Wien in jeder Hinsicht als offene und unternehmerfreundliche Stadt zu positionieren. Wir brauchen eine wirtschaftliche Dynamik, die auf der Innovationskraft, dem Leistungswillen und der Anpassungsfähigkeit der gewerblichen Wirtschaft fußt. Daher ist eine grundlegende Änderung der Wirtschaftspolitik einzuleiten. In unserem Wirtschaftsprogramm (wko.at/wien/wirtschaftsprogramm) zeigen wir, wie sich Wien erfolgreich durchsetzen kann.



inhalt

Diese Ausgabe beschäftigt sich mit dem Schwerpunktthema Familienbetriebe.

Seite 4

Familienbetriebe - ein Überblick

Seite 6

Interview mit Lisl Wagner-Bacher

Seite 8

Interview mit Ludwig Starkl jr.

Seite 11

Termine

Seite 12

what is: Junge Wirtschaft Wien - das macht die Junge Wirtschaft Wien

Seite 14

richtige Kontakte zu den Medien aufbauen

Seite 17

historisch betrachtet

Seite 18

recht familiär
rechtliche „Stolpersteine“ für Familienbetriebe

Seite 20

EuroCloud Austria

Seite 22

Wirtschaftsblicke - Blitzlichter des letzten Monats

Familienbetriebe

Diese Art der Betriebe ist so vielfältig und unterschiedlich wie die Natur:

Es gibt sie in jeder Größe jeder Branche, jeder wirtschaftlichen Größe, in jedem Erfolgsstatus, mit mitarbeitenden Familienmitgliedern, mit Patriarchen, mit Übergebern und mit Nachfolgern, mit langer Historie und frisch gegründeten.

All dem ist eines gemein: sie stellen 80% der Betriebsformen in Österreich und Deutschland. Auch Italien, Spanien und die Schweiz sind Länder wo Familienbetriebe das Rückgrat der Wirtschaft bilden.

WIEN HAT SEHR VIELE TRADITIONS-FAMILIENBETRIEBE

Wien hat eine große Anzahl an Familienbetrieben, im Handel, in der Produktion, im Dienstleistungsgewerbe

Familien weitergegeben und über Generationen geführt werden.

ÜBERGABE AB WELCHER UMSATZHÖHE

Es gibt nicht immer nur rosige Zeiten für Familienbetriebe. Ab welcher Größenordnung sollte ein Nachfolger für ein Unternehmen gesucht werden, wenn er sich nicht „freiwillig“ findet.

Das Institut für Mittelstand in Bonn – IfM, ging in den letzten Jahren, in

Oft haben es Nachfolger schwer, denn das gute „Kuchen Rezept“ hat der Chef im Gespür und Handgelenk, wie also soll dies der Nachfolger weiterführen.

uvm. Einige Beispiele wo diese Betriebe in der dritten/vierten Generation weitergeführt werden, und die sich in jeder Generation neu behaupten und trotzdem das altbewährte weiterführen: Fa. Lobmeyr - Glaskultur seit 1823, Bundy&Bundy – Haarkünstler seit über 30 Jahren, Hotel Sacher, Familie Gürtler – seit 1876, Parfümerie Filz – seit 1809, Mühlbauer Hüte/Mode – seit ca. 100 Jahren oder Scheer u. Söhne, Schuhmacher – seit 1816.

diesem Zusammenhang als Faustregel von 50.000 Euro Jahresumsatz aus. Bei dieser Umsatzgröße zahlt es sich für den Nachfolger aus, den Betrieb zu übernehmen. Unter dieser Umsatzgrenze ist es meist optimaler neu zu gründen und neue Strukturen zu schaffen.

GRÜNDER UND DAS „PRINZ CHARLES – SYNDROM“

Viele Betriebe sind im Alltag auf ihre erfolgreichen Gründer abgestimmt, dort funktionieren die Abläufe meistens ohne große Organigramme und Ablaufniederschriften, vor allem im Bereich der kleineren KMU. Dort ha-



Patricia Tomek

office@hotel
schwalbe.com

Zum Unternehmen:
Geschäftsführerin des Hotel Schwalbe, einem Wiener Familienbetrieb. Sie ist auch Ansprechpartner für Familienbetriebe in der Jungen Wirtschaft Wien.

Diese Liste ist sehr lange erweiterbar und zeugt von einer langen Tradition der Betriebe, die erfolgreich in den

ben es die Nachfolger oft auch schwer, denn das gute „Kuchen Rezept“ hat der Chef im Gespür und Handgelenk, wie also soll dies der Nachfolger weiterführen. Daher ist es ratsam, dass sich Übergeber bewusst hinsetzen und diese Schritte aufschreiben oder strukturiert durch Hilfe von außen niederschreiben lassen. Damit das Wissen und der Kundenstamm nicht mit der alten Generation in Pension gehen.

Es gibt natürlich auch den Fall, dass Nachfolger über Jahre aufgebaut und vorbereitet werden, aber nie wirklich die Chance auf Übernahme haben, da der Patriarch vielleicht nicht an seine Fähigkeiten glaubt oder meint, er sei doch nicht der Richtige. Oder der Zeitpunkt der Übergabe sei noch lange nicht gekommen, obwohl dieser schon lange überschritten ist.

Denn die Siebzig/Achtzig-Jährigen, die wirklich noch aktiv mit der jeweiligen neuen Zeit mithalten können, siehe derzeit Internet, neue Medien, Social Media, sind eher selten.

Aus diesem Zusammenhang entwickelte sich der Name „Prinz Charles-Syndrom“ - ewig in der Warteschleife.

Die Probleme, Lösungen, Herausforderungen und neuen Ideen sind so vielfältig wie die Familienbetriebe und ihre Familien die dahinter und dafür stehen.

SERIE

Ab jetzt findet ihr in jeder Ausgabe eine Vorstellung oder Interview mit einem Familienbetrieb, ob groß ob klein, ob im Aufbau oder in der 7. Generation. Wir werden versuchen sie „alle“ vor den Vorhang zu holen.

INTERVIEWS

In dieser Ausgabe ein Interview mit Herrn Starkl Ludwig jr von der Gärnterei Starkl, ein Familienbetrieb in der 4. Generation, und mit Liesl Wagner-Bacher vom Landhaus Bacher, einem Familienbetrieb in der 3. Generation.



Das Erfolgsrezept der Gourmet-Köchin Lisl Wagner-Bacher

Ein Familienbetriebe-Aushängeschild liegt in Mautern in der Wachau. Dort betreibt Lisl Wagner-Bacher zusammen mit ihrem Mann, ihren Töchtern und deren Ehemännern das Landhaus Bacher. Im Interview sprach die Haubenköchin über ihr Erfolgsrezept.

Bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts betrieben Lisl Wagner-Bachers Großeltern das Gasthaus zum Schwarzen Tor. Nach dem zweiten Weltkrieg eröffneten Wagner-Bachers Eltern das Gasthaus an einem neuen Standort in Mautern. Schon damals besonders: Es gab einen Ruhetag. Denn nur durch Freizeit und Entspannung könne man die Freude an der Arbeit auch über Jahre hinweg erhalten, erklärt die 57-Jährige.

Ihr sei von Anfang an klar gewesen, dass sie den elterlichen Betrieb weiterführen wolle und erklärte deshalb ihrem Mann: „Wenn du mich heiratest, heiratest du den Betrieb mit“, erzählt die Gourmet-Köchin lachend. Und das tat Klaus Wagner dann auch. Für das gemeinsame Unternehmen wechselte er von der Holzbautechnik in die Gastronomie und war bald auch über die Grenzen der Wachau hinaus als Sommelier bekannt.

NACHFOLGE

Wie auch sie damals, entschieden sich ihre beiden Töchter aus eigenen Stücken für den Betrieb, freut sich Wagner-Bacher. Und zusammen mit ihren Ehemännern ist die Familiennachfolge gesichert.

DER FAMILIENBETRIEB ALS „DRITTES KIND“

Heute führt Wagner-Bacher zusammen mit ihrem Mann, ihren beiden Töchtern

Christina und Susanne den Betrieb. Das Gasthaus selbst bezeichnet sie als „drittes Kind“, weil es ihr so sehr am Herzen läge. Zwar arbeite man zusammen als Familie und dazu zählen auch die beiden Mitarbeiter Johanna und Andreas, die schon mehr als 25 Jahre für sie arbeiten, jeder müsse aber seine Ziele und Visio-

„Auch im Familienbetrieb individuelle Ziele umsetzen“

nen verwirklichen können. Nur durch Individualität und neue Ideen könne man erfolgreich sein und bleiben, erklärt Wagner-Bacher, dabei stehe sie „zu 100 Prozent hinter meiner Familie“.



Die ganze Familie.



Katharina Baier

baier.katharina@gmx.de

Journalistin



Lisl Wagner-Bacher beim Kochen mit ihrem Schwiegersohn.



© Herbert Lehmann (4)

Die Töchter helfen ebenfalls fleißig mit.

INDIVIDUALITÄT

Und jeder Einzelne in der Familie kann diese Individualität für sich entfalten: Ihr Schwiegersohn Thomas Dorfer steht ihr in der Küche gegenüber und als Koch in nichts nach. 26 Jahre nach der Hausköchin selbst, holte er im vergangenen Jahr den Titel „Koch des Jahres“.

ERFOLGSREZEPT

Zu ihrem Erfolgsrezept zählt sie die Leidenschaft an der Arbeit und durch innovative Ideen und Kreationen jedes einzelnen Familienmitglieds mit der Zeit zu gehen. Das hätten schon ihre Eltern mit der Einführung eines Ruhetags gemacht. Sie gönne sich seit 15 Jahren einmal im Jahr eine Ayurveda-Kur, erklärt die 57-Jährige mit einem Schmunzeln.



Ales muss seine Ordnung haben.

„Wenn du mich heiratest, heiratest du den Betreiber mit“, erzählt die Gourmet-Köchin lachend.

DIE MARKE LANDHAUS BACHER

In den vergangenen 30 Jahren ist das Landhaus Bacher zu einer Marke geworden. Die erste Haube bekam Wagner-Bacher bereits 1982, ein Jahr später die zweite und die Auszeichnung „Koch des Jahres“, die sie als erste Köchin in Österreich erhielt. Die dritte Haube folgte 1988. Zudem wurde das Landhaus mit 98 von 100 möglichen Punkten vom „A la Carte Guide“ ausgezeichnet. Mit ihren Marmeladen und Soßen ist die Familienunternehmerin schon in ausgewählten Läden zu finden. In Zukunft will sie sich jedoch noch mehr Zeit für ihre Gourmetprodukte nehmen und für ihre vier Enkelkinder, denn nicht nur die Ideen und Kreationen im Landhaus Bacher wachsen, sondern auch die Familie selbst.

Die Gärtnerei Starkl ist ein Familienbetrieb wie er im Buche steht

Das Unternehmen wird derzeit in der 4. Generation geführt und die 5. und 6. Generation sind auch schon da. Die Gärtnerei hat viele Standorte wie z.B. Wien, Vösendorf, Aschbach und Frauenhofen. Herr Ludwig Starkl jr aus dem Wiener Zweig der Gärtnerei Starkl und hat uns ein Interview zu den Besonderheiten seines Betriebes und zu denen eines Familienunternehmens gegeben.

Patricia Tomek

office@hotelschwalbe.com



Zum Unternehmen:
Geschäftsführerin des Hotel Schwalbe, einem Wiener Familienbetrieb. Sie ist auch Ansprechpartner für Familienbetriebe in der Jungen Wirtschaft Wien.

Wie ist es dazu gekommen, dass Sie in Ihrem Familienbetrieb eingestiegen sind, und diesen jetzt gemeinsam mit ihrer Schwester führen?

Wir wurden beide von Kindesalter an naturnah und bodenständig geprägt und ein Grundsatz unserer Erziehung war stets der familiäre Zusammenhalt. Unsere Mutter betonte stets: „Kinder, haltet immer zusammen und helfts euch gegenseitig!“. Die Familie war und ist in unserer Großfamilie der zentrale Mittelpunkt und es ist uns eine leichte Entscheidung gewesen, auch unser berufliches Umfeld mit dem Familiären zu verbinden.

Seit wann sind Sie bei Ihrem Unternehmen dabei?

Warum haben Sie sich entschieden gemeinsam mit Ihrer Familie zu arbeiten?

Wir sind beide nach rund 10 Jahren des Erfahrung Sammelns und Hörnerabstoßens vor etwa 2-3 Jahren in das Familienunternehmen eingetreten. Die Entscheidung, in ein eingespieltes Unternehmen einzutreten war leicht, denn das tägliche Arbeiten im familiären Umfeld ist sehr anregend und produktiv, auch wenn es manchmal etwas turbulenter zugehen kann...

Waren Sie und Ihre Schwester vorher in anderen Unternehmen tätig und konnten dort Erfahrungen sammeln?

Wir haben beide den Beruf Gärtner bzw. Florist erlernt und nach unserer schulischen Ausbildung in verschiedenen Unternehmen europaweit erfolgreich mitgearbeitet. Neben österreichischen Unternehmen mit unterschiedlichsten

Das tägliche Arbeiten im familiären Umfeld ist sehr anregend und produktiv, auch wenn es manchmal etwas turbulenter zugehen kann...

Strukturen zog es uns auch nach Deutschland und in die Niederlande. Wir haben beide nach unserem Schulabschluss weitere Ausbildungen abgeschlossen. Stefanie studierte Möbeldesign und Innenarchitektur und ich bildete mich im Bereich der Unternehmensführung weiter.

Beeinflusst die gemeinsame Arbeit Ihr Familienleben?

Ja, natürlich. Wir versuchen jedoch so gut es geht die Firma nicht zum Hauptthema bei familiären Zusammenkünften zu machen. Das ist vor allem für die ‚Nichtgärtner‘ in der Familie angenehmer.

Gibt es Besonderheiten in Ihrem Betrieb?

Wir feiern im Jahr 2012 unser hundertjähriges Firmenjubiläum. Das Unternehmen wurde durch unseren Urgroßvater im Jahr 1912 in Tulln, NÖ gegründet und



seitdem durch den Fleiß und die Innovationskraft der Familie zu dem gemacht, was es heute ist. Wir sind stolz darauf, auch ein Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders?
Die Abwechslung und Vielfältigkeit, gepaart mit Naturnähe und Kreativität. Es gibt wohl nicht viele Berufe, die so erfüllen und bestätigen. Das Schönste an unserem Beruf ist, dass er mehr Kraft gibt, als er nimmt!

Wie werden in Ihrem Unternehmen oder in der Familie Probleme/Schwierigkeiten gelöst?

Meist sachlich und lösungsorientiert. Manchmal gehen aber auch die Wogen hoch und da kann es in einem familiären Umfeld schon einmal turbulent her gehen. Aber am Ende findet sich stets eine positive Lösung für alle Beteiligten.



© Starkl (4)



Möchten Sie Ihren Betrieb im Familienverband weitergeben?

Das liegt an den beruflichen Wünschen unserer Kinder oder Enkel. Die Entscheidung muss ein(e) NachfolgerIn selbst treffen. Wenn es der Wunsch unserer Nachkommen ist, würden wir dies natürlich unterstützen.

Wir bedanken uns ganz herzlich für das Interview und Ihre offene Beantwortung der Fragen.

Ludwig Starkl jr. (li) und Stefanie Starkl (re)

Nicht nur die Familien(mitglieder) wachsen, sondern auch deren Aufgabengebiete ...



Was wäre Wien ohne Sie?

Unternehmerischer Erfolg beginnt mit dem ersten Gespräch

Raus aus dem Wohnzimmer, rein ins FORUM Ein-Personen-Unternehmen

FORUM
EINPERSONEN
UNTERNEHMEN

WKO WIEN
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN

Wie Unternehmen was.

Vielen Ein-Personen-Unternehmen fehlt oft das professionelle Ambiente für Kundentermine und Gespräche mit Geschäftspartnern, besonders wenn sie zu Hause arbeiten und über kein eigenes Besprechungszimmer verfügen. Eine angemessene Infrastruktur steht deshalb meist ganz oben auf deren Wunschliste.

Die auf ihre Bedürfnisse perfekt zugeschnittene Lösung finden Kleinunternehmer im FORUM Ein-Personen-Unternehmen. Die in der Operngasse 17-21, 1040 Wien eingerichtete Servicestelle der Wirtschaftskammer Wien bietet alles, was ein professionelles Business-Center ausmacht.

Top ausgestattete Meeting-Räume in unterschiedlichen Größen können unkompliziert über die Homepage www.forumepu-wkw.at reserviert und zu den Öffnungszeiten (Mo-Do 8:00-19:00 Uhr, Fr 8:00-17:00 Uhr) für geschäftliche Termine genutzt werden. Neben einer professionellen Kundenbetreuung werden Ein-Personen-Unternehmer auch mit dem notwendigen technischen Equipment (Laptop, Beamer, Flipchart, Moderatorenkoffer, WLAN) versorgt. Ein attraktives und vor allem kostenloses Angebot für alle, die eine angenehme Atmosphäre bevorzugen und gleichzeitig ihren Kunden bzw. Geschäftspartnern professi-

onell gegenüber treten wollen. Und weil Beruf und Familie manchmal schwer zu koordinieren sind, gibt es im FORUM ein eigens eingerichtetes Kinderzimmer und auf Bestellung auch eine Kinderbetreuung, die sich während eines Meetings oder einer Veranstaltung um den Unternehmer-Nachwuchs kümmert.

FORUM Ein-Personen-Unternehmen
Wirtschaftskammer Wien
Operngasse 17-21 | 6. OG | 1040 Wien
T | 01/514 50 - 1111 M | forumepu@wkw.at

Öffnungszeiten: MO – DO: 8:00 – 19:00 Uhr
FR: 8:00 – 17:00 Uhr

Termine

18. Oktober 2010, Beginn um 19.00 Uhr, Ende ca. 23.00 Uhr | Vortrag | **Hypnose**

Ort: Gesundheitswerkstatt, Hernalser Hauptstraße 86, 1170 Wien

Mehr Erfolg in allen Lebenslagen mittels mentaler Powertechniken, Hypnose und NLP!
Vortrag und Demonstrationen von Schnell- und Blitzhypnose durch Hypnose-Experten Franz Pissinger.

21. Oktober 2010, Einlass ab 18:00, Beginn um 18.30 Uhr | Vortrag | **Gesellschafterstreit**

Ort: WKW Lounge, Stubenring 8-10

„Wie können Jungunternehmer einen späteren Gesellschafterstreit vermeiden?“ Vortragender: Mag. Alexander Singer

27. Oktober 2010, 10:00 Uhr | Führung | **Austro Control**

Ort: Austro Control, Österreichische Gesellschaft für Zivilluftfahrt mbH, Schnirchgasse 11, 1030 Wien

Austro Control ist verantwortlich für einen sicheren und wirtschaftlichen Ablauf des Flugverkehrs im österreichischen Luftraum, mit täglich bis zu 4.000 kontrollierten Luftfahrzeugen. Die Fluglotsen der Austro Control bringen - unterstützt von modernster Technologie - die Maschinen auf die richtige „Luftstraße“ und sorgen dafür, dass ihnen kein anderes Flugzeug zu nahe kommt. Und das rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr. 2009 zum Beispiel bei über einer Million Flugbewegungen im österreichischen Luftraum. Meldet euch gleich an, die Plätze sind begrenzt!

2-7. November 2010 | Veranstaltung | **JCI World Conference**

Ort: Osaka, Japan

Japan – einer der Top-Zukunftsmärkte im asiatischen Raum. Hier findet heuer der Weltkongress der Jungen Wirtschaft International statt. Für eine Woche wird Osaka zum Schmelztiegel der weltweiten Jungunternehmensschaft. Rund 5.000 Teilnehmer werden dabei erwartet.

Mehr infos auf www.jci-wc2010.com/english

4. November 2010, 19.00 Uhr | Vortrag | **„Mobile Marketing“**

Ort: Forum EPU der WK Wien, Operngasse 17-21 | 6. Stock | 1040 Wien

Das Handy ist zu unserem ständigen Begleiter geworden. Jeder Mensch ist heute mobil erreichbar. Als logische Konsequenz wurde das Mobiltelefon in den letzten Jahren auch als wichtiges Tool für Marketingmaßnahmen entdeckt. Die Weiterentwicklung der kleinen Endgeräte zu wahren „Wunderwuzzis“ hat diese Entwicklung noch verstärkt.

Wir freuen uns, dass wir zu unserem Vortrag einen absoluten Profi auf diesem Gebiet begrüßen dürfen. Peter Hofbauer (Lucy Marx) beschäftigt sich seit Jahren intensiv mit mobilen Kommunikationlösungen und wird uns in seinem Vortrag neben wichtigen Grundlagen v. a. auch einen Einblick & Tipps geben, wie „Mobile Marketing“ auch für kleinere Unternehmen sinnvoll und effizient genutzt werden kann.

8. November 2010, 10.30 Uhr | Vortrag | **Betriebsanlagengenehmigungen**

Ort: WKW Clubraum, Stubenring 8-10

Ing. Peter Nowak von der WKW wird am 8. November 2010 über Betriebsanlagengenehmigungen und allem, was damit zu tun hat einen Vortrag halten. Er und sein Team stehen mit Rat und Tat jedem Betrieb zur Seite, wenn man sich im Behördenschlingel verlaufen hat, oder der Amtsschimmel es mal wieder übertreibt.

15. Dezember 2010, 19.00 Uhr | Netzwerken | **Jahresausklang**

Ort: Studio 44, Rennweg 44, 1030 Wien

Der Jahresausklang findet heuer wieder im festlichen Rahmen statt. Nutze im Rahmen dieser Jahreshauptversammlung auch die Möglichkeit uns Wünsche, Anregungen etc. für 2011 mitzuteilen. Eine gesonderte Einladung folgt per Post.

17. Dezember 2010, 19.00 | Netzwerken | **EuroCloud meets Punschstandl**

Ort: wird noch im Newsletter bekanntgegeben

EuroCloud Österreich ist der Verband der österreichischen Cloud Computing-Industrie und repräsentiert diese im paneuropäischen EuroCloud-Netzwerk. Erfahrt bei unserem Punschtrinken mehr über das Thema Cloud Computing und lernt die Gründer des Verbandes kennen.



Anmeldung

Um Dir Deinen Platz garantieren zu können, bitten wir, Dich unter

claudia.mallin@wkw.at

oder telefonisch unter:

(01) 514 50 - 1347

anzumelden.

unsere Partner 2010

Bank Austria UniCredit Group

www.bankaustria.at

Donau Versicherung

www.donauversicherung.at

KSV

jungunternehmer.ksv.at

Wien Energie

www.wienenergie.at



What is Junge Wirtschaft Wien

Die Junge Wirtschaft Wien ist die wichtigste unabhängige und überparteiliche Organisation für alle Unternehmer bis 40 Jahre. Als erster Ansprechpartner für Wirtschaft, Kammern und Politik setzen wir uns mit Kompetenz, Herz und Verstand für unseren großen Pool an aktiven Mitgliedern ein. Wir haben die kreativsten Köpfe, flexibel agierende Unternehmen und das größte Jungunternehmernetzwerk in Österreich.

WOZU NETZWERKE?

Überlege, welche Probleme Du in letzter Zeit gelöst hast. Welche davon allein, welche mit Unterstützung von anderen. Fazit: Wenn man Erfolg haben will, braucht man andere Menschen dazu!

Das Netzwerk funktioniert dann gut, wenn jedes Mitglied einen erkennbaren Beitrag leistet, das bedeutet, ein Netzwerk muss gezielt aufgebaut und gepflegt werden – und das laufend.

SERVICEANGEBOTE DER JUNGEN WIRTSCHAFT

Durch Fachvorträge bieten wir die Möglichkeit, unsere Mitglieder in branchenrelevanten Themen weiterzubilden. Bei Tagungen und (internationalen) Konferenzen wird der Know-how-Transfer intensiviert. Regelmäßige Netzwerkveranstaltungen wie z.B. der Jour fixe ermöglichen den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch, weiters kann hier das eigene Netzwerk ausgebaut werden.

Die Website www.jungewirtschaft.at/wien informiert über aktuelle interessenpolitische Themen und Schwerpunkte und gibt einen Überblick über alle (aktuellen) Veranstaltungen. Natürlich können Interessierte über die

Website auch den Newsletter abonnieren (www.jungewirtschaft.at/newsletter) bzw. sich als Mitglied der Jungen Wirtschaft anmelden. Die Mitgliedschaft in der Jungen Wirtschaft ist kostenlos. Alle Inhalte des Magazins sind auch online auf dem Weblog unter: www.twentyfourseven.cc; hier haben Mitglieder und Besucher auch die Möglichkeit, sich untereinander zu verschiedensten Themen online auszutauschen bzw. diverse Themen zu kommentieren/diskutieren. Ein Kalender mit allen aktuellen Terminen ermöglicht den direkten Transfer in den eigenen Outlook-Kalender.

Alle Mitglieder der Jungen Wirtschaft bekommen ein Passwort für das Businessportal (www.jungewirtschaft.at/businessportal), wo gezielt nach Kooperationspartnern gesucht

Wenn man Erfolg haben will, braucht man andere Menschen dazu!

werden kann. Der Bereich kaufen & verkaufen ermöglicht es, das eigene Angebot oder ein Inserat kostenlos online zu stellen und somit zusätzliche Kunden anzusprechen.

Nutze auch Du die Möglichkeiten der Jungen Wirtschaft und vergrößere Dein persönliches „Netzwerk zum Erfolg“. Für Fragen/Anregungen usw. steht das Team des Landesvorstandes gern zur Verfügung.

Landesvorstand JW Wien

Möchtest Du bei der Jungen Wirtschaft Wien mitarbeiten? Hast auch Du Lust Dich aktiv einzubringen? Melde Dich, wir freuen uns auf Deine Ideen!



Dietmar Gombotz
d.gombotz@s3.co.at
Landesvorsitzender JW Wien



Verena Schermann
verena.schermann@wkw.at
Geschäftsführerin JW Wien



Waltraud Luegger
office@goldrichtig.co.at



Alexander Ottmann
a.ottmann@fms.co.at



Caroline Rath
carolinerath@gmail.com



Patricia Tomek
office@hotelschwalbe.com



Martin Puaschitz
martin@puaschitz.at

Junge Wirtschaft Wien | 1010 Wien · Stubenring 8-10 | T 01/514 50-1347 | www.jungewirtschaft.at/wien

Projektgruppen JW Wien

Finanzmanagement



Stefan Völkerer



Die Gruppe Finanzmanagement befasst sich branchenübergreifend mit Themen wie Kapital, Kapitalabsicherung, Bonität und allen dazu gehörenden Bereichen, wie Steuern, Rating, Liquidität und Fragen zur Unternehmens- und Mitarbeiterführung. Das verzweigte Netzwerk sorgt für abwechslungsreiche Vorträge! finanzmanagement@jwwien.at

Immobilien



Sabine Drescher



Hier wird eine über die klassischen Immobilienberufe hinausgehende Kommunikations- und Informationsplattform aller in und um die Immobilienbranche tätigen Berufsgruppen aufgebaut um eine Verständigung/Zusammenarbeit berufsübergreifend zu ermöglichen. immobilien@jwwien.at

Handel & Handwerk



Markus Kostistansky



Die Projektgruppe Handel & Handwerk spricht alle innovativen Händler & Handwerker aber auch Dienstleister aus anderen Bereichen an, für die außergewöhnliche Ideen auf hohem Niveau selbstverständlich sind. Regelmäßige Vorträge und gemeinsame Aktivitäten mit Gleichgesinnten werden organisiert. handelhandwerk@jwwien.at

Marketing & Kreativwirtschaft



Christiane Janauschek-Stadler



Jürgen Tarbauer

Die Projektgruppe Marketing & Kreativwirtschaft ist die Plattform, wo Kontakte zu anderen engagierten Spezialisten aus der Branche geknüpft werden können. Darüber hinaus werden bei jeder Veranstaltung Referenten zu relevanten Themen und Trends eingeladen, denn topaktuelles Wissen ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. marketingkreativ@jwwien.at

Tourismus & Freizeit



Florian Mückstein



Vincenz Leichtfried

Diese Projektgruppe widmet sich touristischen Bereichen wie Hotellerie, Reiseunternehmen, Kultur-Veranstaltern, aber auch Lebensmittelverarbeitende Betriebe, Freizeiteinrichtungen und touristische Attraktionen. Hauptziel ist das Netzwerken (Erfahrungsaustausch, Geschäftspartnersuche, etc.) innerhalb der Branche. tourismusfreizeit@jwwien.at

Internationales



Doris Grussmann



Christoph Drescher

Die Projektgruppe Internationales ist ein Zusammenschluss international tätiger und interessierter Unternehmen. Ziel ist neben dem regelmäßigen Erfahrungsaustausch und Netzwerktreffen auch der Kontakt zu unserem internationalen Partner-Netzwerk Junior Chamber International (JCI www.jci.cc). internationales@jwwien.at

IT



Sandra Murth



Alexander Kollin

DIE Ansprechstelle für externe und interne Anfragen an die Junge Wirtschaft mit IT-Bezug. Neben gemeinsamen Aktivitäten werden auch Betriebsbesichtigungen und interessante Vorträge mit entsprechendem Wissenstransfer organisiert. Vor allem der Wissenstransfer erfolgt im Rahmen des Jour Fixe durch Networking. informationstechnologie@jwwien.at

richtige Kontakte zu den Medien aufbauen

Sie können eine perfekte Story haben, ein erstklassiges Bild und dann auch noch einen top geschriebenen Presstext. Wenn Sie nicht wissen, an wen Sie ihn schicken sollen, ist das ganze umsonst.

Dem soll nicht so sein, also will ich Ihnen hier ein paar schnelle Tipps anbieten, nach denen Sie vorgehen können und mit denen Sie für Ihre hoffentlich gute Story möglichst viele Abnehmer finden.

SCHRITT 1

Zuerst sollten Sie im Groben einmal wissen, wie eine Redaktion aufgebaut ist. Dass es einen Chefredakteur gibt, wissen Sie. Dass der aber in den seltensten Fällen mehr als Kommentare oder Leitartikel schreibt, sollten Sie auch wissen. Er oder sie ist also nicht primär die erste Person, an die Sie bei Ihrem

Presseverteiler denken sollten. Der Chef von Dienst ist jemand, der je nach Zeitung Artikel koordiniert und/oder redigiert. Dann wird es für Sie interessant: Es kommen in der Hi-

Meldungen (Austria-Press-Agentur) oder auch bei presstext.at. Weiters natürlich im Web, sie kaufen sich von Zeit zu Zeit auch aktuelle Bücher und lesen auch andere Medien. Aber selbstverständlich lesen Redakteure auch interessante Pressemeldungen! Am allerwichtigsten sind für sie aber auch ihre Informanten und Kontakte – sonst hätten sie ja keine Exklusivstories ...

Und ein solcher sollten Sie werden. Tja – dahin ist wohl ein weiter Weg. Aber wenn Sie sich vorstellen, dass ein Journalist etwa 300 Mails, etwa 20 – 30 haptische

Primär recherchieren sie innerhalb der APA-Meldungen (Austria-Press-Agentur) oder auch bei presstext.at.

Aussendungen und dann auch noch einige persönliche Anrufe pro Tag erhält, können Sie sich vorstellen, dass man da rasch untergeht. Wie kann man also vorgehen?

SCHRITT 3

Ich rate Ihnen, vergessen Sie bezahlbare Presseverteiler wie den Journalisten Medien und PR-Index (www.journalistenindex.at). Oder auch das Pressehandbuch (www.pressehandbuch.at). Sie sind oft unvollständig, häufig auch nicht mehr aktuell.



Ines Glatz-
Deuretzbacher

pr@november.at

Zum Unternehmen:

Ines Glatz-Deuretzbacher ist Inhaberin und Geschäftsführerin der [november design & pr gmbh](http://www.novemberdesign.com), die seit 10 Jahren namhafte Kunden wie Eskimo, Wella, Iglo, Depilan oder Austrian Business Agency betreut.

SCHRITT 2

Wichtig für Sie auch noch: Wo holen sich Redakteure Ihre Informationen? Primär recherchieren sie innerhalb der APA-



So schnell, wie Journalisten fluktuieren, können die Damen und Herren dieser Anbieter gar nicht recherchieren. Darauf greifen Sie zurück, wenn es einmal wirklich schnell gehen muss und Sie noch keine anderen Quellen aufgebaut haben.

Es gibt eigentlich nur einen guten Weg: Die Eigenrecherche. Will heißen: Im ersten Schritt suchen Sie sich die für Ihre Story wirklich geeigneten Medien zusammen. Sie werden vermutlich schnell merken – wenn Sie hoffentlich kritisch genug sind – dass das ohnehin nur recht wenige sind (die Österreichische Medienlandschaft ist klein).

SCHRITT 4

Und dann: Anrufen! Unbedingt! Sie befragen das Redaktionssekretariat freundlich nach dem richtigen Kontakt und den beschicken diesen dann.

SPEZIALTIPP

Die wichtigsten Kontakte rufen Sie an, kündigen an, dass Sie in der Redaktion vorbeischaun, und drücken Ihre Presseunterlagen persönlich in die Hand. Sie werden sehen – das wirkt... Viel Glück!

Ines Glatz-Deuretzbacher hat zu diesem Thema auch ein Buch geschrieben, das im Verlag Redline Wirtschaft erschienen ist.



zum Unternehmer geboren?

Immer mehr Familienbetriebe haben Probleme bei der Nachfolge.

Nach neuesten Umfragen der KMU Forschung Austria wird von rund der Hälfte aller Familienbetriebe, die Ihre Betriebe eigentlich übergeben möchten, extern verkauft.

WORAN KANN DIES WOHL LIEGEN?

- Zum einen liegt dies sicher auch bis zu einem gewissen Grad am Generationskonflikt. Die „Jungen“ wollen offen Probleme ansprechen und das Unternehmen in die nächste Generation führen, die „Alten“ wollen alles beim „alten“ lassen. Somit kommt es oft zu unterschiedlichen Sichtweisen und Kommunikationsproblemen. Somit ist ein Konflikt vorprogrammiert.
- Wenn die jungen Unternehmensnachfolger Ehepartner/Lebenspartner haben, welche kein Verständnis oder nur geringes Interesse haben, das Unternehmen weiterzuführen.
- Die Verflechtung von Privat- und Firmenvermögen macht es schwieriger und uninteressanter zu übernehmen.
- „Wenn ich nur aufhören könnte!“ - viele Unternehmereltern können nur schwer loslassen.

- Costs oft opportunity! Kinder möchten zuerst deren eigenen Erfahrungen sammeln und sich erst danach für oder gegen das Familienunternehmen entscheiden. Die Hemmschwelle ist danach umso größer wenn die Jungen ihren Weg gefunden haben und sowohl beruflich als auch finanziell erfolgreich sind. Damit wird die Entscheidung aber umso schwieriger, da man zumindest zu Beginn bei ungewisser Zukunft meist weniger Geld und weniger Freizeit hat und somit eigentlich die Selbstständigkeit oft nur schwer vorstellbar ist.

Wie kann man die Familiennachfolger in Zukunft motivieren bzw. deren Sichtweise ändern?

Natürlich kann und sollten Unternehmerkinder nicht zur Nachfolge „beglückt“ werden, aber es gibt auch genügend Vorteile die sich aus den obigen kritischen Punkten trotzdem befruch-



tend für das Familienunternehmen auswirken können.

Neue Visionen / frischen Wind die in das Familienunternehmen eingebracht werden. Durch Konfliktsituationen können neue Beziehungs- und Hierarchieebenen entstehen.

„Wenn ich nur aufhören könnte!“ - viele Unternehmereltern können nur schwer loslassen.

Durch das „nicht loslassen“ gibt es zu meist das Backup mit kompetenter Hilfe aus erster Hand.

„Jungunternehmer“ mit externen Erfahrungswerten bringen das nötige Know how und Selbstbewusstsein mit.

In diesem Sinne hoffe ich, dass sich in Zukunft noch viel mehr „Unternehmerkinder“ dazu entschließen das Unternehmertum in Österreich zu stärken und zu modernisieren.

Neues aus der Tourismusgruppe

Wir melden uns zurück aus der Sommerpause. Hoffentlich haben alle den Sommer, der es uns mit Dauerregen und Hitzewelle nicht leicht gemacht hat, gut überstanden oder sogar Zeit gehabt einen erholsamen Urlaub zu verbringen.

Bei uns in der PG hat es wieder eine kleine Veränderung gegeben. Ab sofort werde ich von Vincenz Leichtfried unterstützt, der unter anderem mit seiner Seite essenfinden.at interessante Services für Gastromomen anbietet.

NÄCHSTER TERMIN

Unser nächster Termin ist ein Pflichttermin für alle, die einmal ihren Betrieb

umbauen oder adaptieren wollen bzw. müssen. Ing. Peter Nowak von der WKW wird am 8. November 2010 über **Betriebsanlagengenehmigungen** und allem, was damit zu tun hat einen Vortrag halten. Er und sein Team stehen mit Rat und Tat jedem Betrieb zur Seite, wenn man sich im Behördenschlingel verlaufen hat, oder der Amtsschimmel es mal wieder übertreibt. Details zum Termin

und die Möglichkeit zur Anmeldung findet ihr auf www.jungewirtschaft.at/wien - bitte meldet euch rechtzeitig zu diesem Termin an, da wir nur begrenzt Platz haben und das ein Thema ist, das jeden betrifft.

Wir freuen uns auf Euch – vielleicht schon beim nächsten Jour Fixe.
Florian & Vincenz

Historisch betrachtet

Übergabe war schon immer ein schwieriges Kapitel

Herr Maier steht vor einer Herausforderung, er möchte gerne in Pension gehen und würde gerne seinen gutgehenden Betrieb seinem Sohn übergeben. Jedoch so richtig ist Herr Maier nicht von dessen Fähigkeiten überzeugt, dass Unternehmen in seinem Sinne weiterzuführen.

Aber dieses Problem hatten schon viele vor ihm, wie zum Beispiel Julius Cäsar, Herrscher des Römischen Reiches, war auch nicht wirklich glücklich in der Wahl seines Nachfolgers. Er wählte „Marcus iunius brutus“, wenn auch nicht blutsverwandt, zu seinem Nachfolger. Zu Denken hätte ihm vielleicht die Bedeutung des Namens Brutus „der Stumpfsinnige“ geben sollen. Jedoch dachte der große Herrscher nicht wirklich an die Zeit nach ihm. Für Cäsaren galten andere Regeln.

Dieses Schicksal teilte nicht nur Cäsar, nein, auch die Karolinger. Karl der Große, ebenfalls Kaiser des Römischen Reiches, hatte ebenfalls Schwierigkeiten mit der Nachfolge sein. Sohn Pipin (Beiname „Der Bucklige“), putschte am laufenden Band gegen ihn, bis

er ihn ins Kloster schickte. Doch auch die restlichen Nachfolger wie Karl der Kahle, Karl der Dicke oder Ludwig der Stammler, waren auch kein rühmliches Blatt und so ging der „Karolinger-Fürstenladen“ 987 Pleite.

Also mit einem Wort: Herr Maier, Cäsar und Karl der Große teilten ein ähnliches Schicksal. Die Schwierigkeiten der Übergabe.



Schwerpunkt Ausbildung für Familienbetriebe

Folgende Institute bieten für Betriebe mit Familienstrukturen speziell konzipierte und entwickelte Aus- und Weiterbildungen an:

Hernstein Institut

Ansprechpartner für Familienbetriebe:
Frau Mag. Barbara Hemetsberger
c/o wko campus wien
Währinger Gürtel 97
1180 Wien | Austria
tel +431 514 50 5600
fax + 431 514 50 5609
hernstein@hernstein.at
www.hernstein.at

5412 Puch bei Salzburg | Austria
tel +43 (0) 662 / 2222 - 0
fax +43 (0) 676 / 8822 - 2290
Email: office@smbs.at
Web: <http://www.smbs.at>

Wifi Management Forum

Ansprechpartner:
Frau Mag. Brigitte Urtubia Rivera
Frau Petra Nill
Wirtschaftsförderungsinstitut der
Wirtschaftskammer Wien
A-1180 Wien | Währinger Gürtel 97
tel +43 (01) 476 77 5232
Fax: +43 (01) 476 77 5239
E-Mail: managementforum@wifwien.at
<http://www.wifwien.at/wmf/>

SMBS - University of Salzburg Business School

Ansprechpartner für Familienbetriebe:
Frau Dr. Eva Stainer
Schloss Urstein
Schlossallee 9



Wer mit offenen Augen geht durch die Welt, sieht vieles, das ihm nicht gefällt.

Wien Wahl, Steiermark Wahl, und da- nach nichts.

Während einige im politischen Spektrum noch hoffen, dass in den zwei Jahren ohne Wahl in Österreich endlich der lange versprochene große Wurf kommt, so wissen viele, die etwas näher an der realen Macht sind, schon das eine: Alles bleibt besser – passieren wird nicht viel.

Der Budgetrahmen gibt nicht viel her und es wird dort gespart werden wo es wehtut, nur nicht dort wo es Sinn machen wird, egal wie die Wahl ausgeht.

Die großen und wichtigen Elemente (Beamte, Bildung, Sozial- und Pensionssystem) werden in der aktuellen gleichgewichtigen Koalition sicherlich nicht angegriffen werden und die Landesfürsten werden deren Provinzen verteidigen.

Es müssen die UnternehmerInnen und Unternehmer aufstehen und klar sagen was Sache ist: Die Wirtschaft und die Beschäftigten sind der Grund des Wohlstandes und finanzieren den Staat. Der Staat hat allen Bürgern zu dienen. Nicht umgekehrt.

Sorgen wir dafür – alles wird anders – hoffentlich.

recht familiär

Rechtliche „Stolpersteine“ für Familienbetriebe – eine Auswahl

Trotzdem es im KMU-Land Österreich eine überdurchschnittlich hohe Anzahl an kleineren und mittleren Betrieben aller Art gibt, sticht doch der Typus des – in aller Regel im KMU-Bereich angesiedelten – Familienbetriebs ganz besonders hervor.



Peter Sander
NH Niederhuber Hager-
Rechtsanwälte GmbH

peter.sander@nhwien.eu

Zur Person:
Fachhochschul-Lektor an der FH der WKW,
Lehrbeauftragter an der WU Wien und der
Donau-Uni Krems, zahlreiche Publikationen
im öffentlichen Recht und Wettbewerbsrecht.

Auf der einen Seite ist ein Familienbetrieb bei emotionaler Betrachtung etwas Besonderes, wurde er doch in der Regel von einem der Eltern- oder aber Großelternanteile gegründet und „mit eigenen Händen aufgebaut“. Dies zeugt zu allermeist bereits von einer gewissen Tradition und Bodenständigkeit. Bei all diesen positiven Attributen eines Familienbetriebes darf jedoch nicht übersehen werden, dass ein solcher durch die Brille des Juristen betrachtet auch mit bestimmten Problemen zu kämpfen hat, mit dem sich Nicht-Familienbetriebe nicht in diesem Ausmaß beschäftigen müssen. Bei der gebotenen Kürze kann hier freilich keine erschöpfende Auflistung aller rechtlichen Besonderheiten eines Familienbetriebes geboten werden, die folgenden zwei Beispiele sollen jedoch einen gewissen Erstüberblick schaffen:

MITHELFER ODER DIENSTNEHMER

Oftmals arbeiten mehrere Familienmitglieder im Betrieb, manche davon unter Bezug eines Entgelts, manche davon „nur“ als Mithelfer. Hierbei ist zu beachten, dass natürlich auch der Mithelfer im Zweifel einen Anspruch auf ein Entgelt für die geleistete Arbeit oder das geschaffene Werk hat, welches er im Zweifel gegenüber dem Betrieb auch durchsetzen

könnte. Ist das „Mithelfen“ auf längere Zeit angelegt, könnte sich freilich auch die Frage stellen, ob hier nicht bewusst oder unbewusst ein Dienstverhältnis geschaffen wurde, welches vor allem auf Seiten des Betriebes als Dienstgeber zahlreiche Verpflichtungen nach sich zieht und den Mithelfenden als Dienstnehmer mit umfangreichen Rechten und Absicherungen insbesondere im Hinblick auf Kündigung, Sozialversicherung und Abfertigungsansprüche ausstattet. Solchen Unsicherheiten entgeht man am besten durch den Abschluss entsprechender Verträge auch mit mithelfenden Familienmitgliedern. Hier ist jedoch gleichzeitig auch

Ein Familienbetrieb ist bei emotionaler Betrachtung etwas Besonderes, wurde er doch in der Regel von einem der Eltern- oder aber Großelternanteile gegründet.

wieder Vorsicht geboten: Der Geschäftsführer des Betriebes (zumeist gleichzeitig das Familienoberhaupt) ist für den Betrieb in erster Linie Geschäftsführer und muss diese Aufgabe mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes ausüben, will er nicht von Vertragspartnern und/oder Eigentümern zur Haftung herangezogen werden. Das bedeutet aber nichts anderes, als dass er Verträge auch mit Familienmitgliedern nur zu fremd-/marktüblichen Konditionen abschließen

darf. Mit anderen Worten: Eine Bevorzugung der Familienmitglieder gegenüber anderen Dienstnehmern und/oder Vertragspartnern ist nicht möglich/ratsam.

EIN ZWEITER GANZ WESENTLICHER UNTERSCHIED

zwischen einem „normalen“ und einem Familienbetrieb ist die Tatsache, dass bei der Übertragung des Unternehmens oder eines Teils davon innerhalb der Familie freilich auch die erbrechtlichen Aspekte mitzubedenken sind. Zwar wurde durch die Abschaffung der Erbschafts- und Schenkungssteuer die steuerliche Komponente der Übertragung des Unternehmens innerhalb der Familie deutlich entschärft, zu beachten bleibt aber jedenfalls das Recht der Erben auf den sogenannten Pflichtteil. Darunter versteht man das Recht der Nachkommen (und in deren Ermangelung der Vorfahren) des Erblassers sowie seines Ehegatten, einen Mindestanteil am Wert des Nachlasses zu erhalten. Dieser Mindestanteil beläuft sich auf die Hälfte (bei den Vorfahren auf ein Drittel) dessen, was sie als gesetzliche Erben (also ohne besondere Verfügungen durch Testament) erhalten hätten. Auf den Pflichtteil kann der Erbe zwar verzichten, tut er dies jedoch nicht, ist der Pflichtteil jedenfalls auszuzahlen. Ist also das Unternehmen Bestandteil des Erbes, sollten – wenn das Unternehmen nicht zerschlagen werden soll – jedenfalls noch so viele Werte Bestandteil der Erbmasse sein, dass die Auszahlung der Pflichtteile gedeckt ist. Allenfalls könnte diese Problematik dadurch umgangen werden, dass das Unternehmen bereits zu Lebzeiten entgeltlich oder unentgeltlich (Achtung: Schenkungsanfechtung bei Pflichtteilsverkürzung möglich!) übertragen wird.

Wie diese beiden Beispiele zeigen, hat bereits ein „einfacher“ Familienbetrieb einige rechtliche Hürden zu bewältigen, die es in Nicht-Familienbetrieben in dieser Art und Weise nicht gibt. Denkt man nun nicht an kleinere oder mittlere Familienbetriebe, sondern an solche einer Dimension von Swarovski oder der Asamer Holding, potenzieren sich die familienbedingten Konfliktmöglichkeiten mit Auswirkungen auf den Betrieb recht rasch. Freilich sind all diese Probleme und Konfliktmöglichkeiten kein Hindernis für die erfolgreiche Führung des Unternehmens, solange sich alle Familienmitglieder vertragen – oder aber gut abgesichert sind.



EuroCloud Austria is up in the air!

Viele Medien (unter anderem auch wir) berichteten in den letzten Monaten über einen globalen Trend in der IT-Branche, dem Cloud-Computing. Gemeint ist damit der Bezug von IT-Diensten aus dem Internet, der Cloud.

Es gibt eine Vielzahl an bereits existierenden Services (z.B. XING oder Facebook), doch die Technik schläft nicht und es kommen täglich neue Möglichkeiten hinzu – bis zur Auslagerung des gesamten Arbeitsplatzes und/oder gesamten Serverlandschaft.

WIRTSCHAFTSLEISTUNG



In Österreich sowie vielen anderen Ländern der Europäischen Union besteht die Wirtschaftsleistung vorrangig aus Klein- und Mittelbetrieben. Dementsprechend gibt es auch viele kleinere Cloud-Anbieter die im Gegenzug zu den großen weltweiten Multis (Microsoft, Amazon) mit Flexibilität und Individualisierung punkten können. Dennoch ist es schwer den Kunden das entsprechende Sicherheitsgefühl zu vermitteln welches großen Konzernen zugesprochen wird.

INTERESSENGEMEINSCHAFT

In den letzten Wochen haben sich in ganz Europa kleinere Cloud-Anbieter zu einer Interessengemeinschaft namens Euro-

Cloud zusammengeschlossen. Auch in Österreich ist die Vereinsgründung bereits erfolgt und die inhaltliche Arbeit wurde aufgenommen.

EuroCloud Österreich setzt sich für Akzeptanz und bedarfsgerechte Bereitstellung von Cloud Services am österreichischen Markt ein. Dabei steht EuroCloud Österreich in ständigem Dialog mit den europäischen Partnern des EuroCloud-Netzwerks, um globale Lösungen zu finden und den Boden für Ihre internationalen Geschäftsbeziehungen zu bereiten.

ZIELE

Die Ziele von EuroCloud Österreich sind:

- eine bessere Transparenz für den Anwender schaffen.

EuroCloud Österreich setzt sich für Akzeptanz und bedarfsgerechte Bereitstellung von Cloud Services am österreichischen Markt ein.

- ein SaaS-Gütesiegel einführen
- die Klärung von Rechtsfragen unterstützen
- die Sensibilisierung von Anbietern für die Ansprüche der Nutzer forcieren
- einen Marktplatz für Cloud Computing und SaaS-Lösungen einrichten
- eine Infrastruktur zur Unterstützung



Martin Puaschitz

martin@puaschitz.at

Zum Unternehmen:
Puaschitz IT bietet Beratung, Implementierung und Betrieb Ihrer gesamten IT-Infrastruktur sowie professionelle Web- & Datenbanklösungen.



der Anbieter bei der Vermarktung aufbauen

- Networking für Anbieter und Anwender

DACHVERBAND

Der Dachverband EuroCloud Europe vertritt die Interessen der europäischen Cloud Computing-Branche gegenüber der europäischen Politik und unterstützt sie beim Aufbau technologischer Partnerschaften und Geschäftsbeziehungen auf internationaler Ebene. Im europäischen Netzwerk profitieren alle vom Know-how aller nationaler EuroCloud-Verbände.

INNOVATIONSKRAFT

Die damit verbundene Dynamik erschließt erhebliche Mehrwerte und hilft Unternehmen, sich schnell und flexibel an die Innovationskraft und -geschwindigkeit des Cloud Computings anzupassen. Die Projektgruppe IT der Jungen Wirt-

schaft Wien begrüßt diese Bewegung und den Schulterschluss der kleinen und mittleren Cloud-Anbieter und möchte daher am 17. Dezember alle Mitglieder und Interessenten zu einem lockeren, gemütlichen Jahresausklang mit Punsch einladen. An diesem Termin besteht auch die Möglichkeit, das österreichische EuroCloud-Team kennenzulernen. Zusätzlich dazu konnten wir auch noch den Cloud-Experten Mario Meir-Huber gewinnen, der sein neuestes Buch vorstellen wird. Der Treffpunkt wird noch via E-Mail-Newsletter bekanntgegeben.

Für alle, die an besagtem Termin nicht teilnehmen können bietet sich die Möglichkeit an, sich direkt an den Verein EuroCloud Austria zu wenden. Unter www.eurocloud.at finden sich alle aktuellen Informationen sowie Kontaktmöglichkeiten.

Wirtschaftsblicke

Hier ein kurzer fotografischer Rückblick auf die letzten Veranstaltungen. Warst Du dabei?

JOUR FIXE 21.9.2010

Mehr als 60 Personen nutzten unser monatliches Netzwerktreffen vor der Kinovorpremiere „Dinner für Spinner“ im Branagan´s Irish Pub & Restaurant.



KINOVORPREMIERE 21.9.2010

Das Remake des französischen Sensationserfolgs „Dinner für Spinner“ fand großen Anklang bei unseren Mitgliedern. Bei der Komödie konnten wir uns ein wenig entspannen und unsere Lachmuskeln trainieren.





UNTERNEHMER & KUNST

Unter dem Motto „Unternehmer & Kunst“ besuchten wir am Donnerstag, 16.09.2010 eine Ausstellung von Brigitte Kowanz im Museum Moderner Kunst (MUMOK). Brigitte Kowanz zählt zu den international erfolgreichen österreichischen Künstlerinnen der mittleren Generation, denen das MUMOK eine eigene Ausstellungsserie widmet. Im Zentrum ihrer Arbeit steht das Medium Licht, das sie äußerst variantenreich einsetzt.



PODIUMSDISKUSSION

Am 7. September fand die Podiumsdiskussion zum Thema Wirtschaftsstandort Wien - Visionen 2020 statt. Unter der Moderation von Dietmar Gombotz, Landesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Wien, konfrontierten wir die Politiker mit unseren Forderungen.



TRACHTENPÄRCHENBALL

Der 4. Trachtenpärichenball verwandelte auch heuer wieder das Wiener Rathaus in eine riesige Almhütte. Dieses Jahr wuchs die Junge Wirtschaft Delegation weiter an und durfte sich auch über ein Foto mit der anwesenden Wirtschaftskammer Präsidentin Brigitte Jank und Wirtschaftskammerdirektor Mag. Heinz Wollinger freuen.

FASZINATION JW

Wie soll es mit der Jungen Wirtschaft in der Zukunft weitergehen? Unter dem Motto „Faszination Junge Wirtschaft“, trafen sich Teilnehmer aus den Bundesländern unter der Leitung der Bundesvorstandes von Markus Roth, Maria Hauser, Walter Seemann. Dieses höchst produktive Gruppenmeeting wird einige Neuerungen bringen, die unter anderem bei der Bundestagung in Linz vorgestellt werden.



DIALOGMARKETING

„Der Kunde ist ein Schatz, den man hüten muss!“ so die Kernbotschaft beim unserem Vortrag zum Thema Dialogmarketing. Jürgen Polterauer gab uns in seinem praxisorientierten und sehr interessanten Vortrag wichtige Einblicke und Denkanstöße zu diesem Kommunikationsbereich, der gerade in Zeiten des Web 2.0 und der schier unendlichen Verfügbarkeit von Produkten und Dienstleistungen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Besonders hervorgehoben hat er die Wichtigkeit, seine eigene Zielgruppe, deren Bedürfnisse und Kaufentscheidungsprozesse genau zu kennen, um mit den richtigen Argumenten zum richtigen Zeitpunkt möglichst effizient zu kommunizieren.



Total entspannt: mit den neuen Online-Tarifen für Strom und Erdgas.



Jetzt
mit etwas
Glück eines von
drei MacBook Pro
von McSHARK
gewinnen!

Demner, Merlitz & Bergmann

Die Wien Energie Online-Tarife für Strom und Erdgas sind die ersten Tarife, bei denen Sie Ihre Energieangelegenheiten bequem im Internet erledigen können – und zwar immer und überall. Jetzt für die neuen Online-Tarife entscheiden und bis 31.12.2010 zusätzlich 10 FreiEnergie Tage für Strom und Erdgas sichern. Mehr auf wienenergie.at



UNSERE KRAFT FÜR SIE.

www.wienenergie.at

Wien Energie Vertrieb GmbH & Co KG, ein Unternehmen der EnergieAllianz Austria.

Stromkennzeichnung des Lieferanten: Gemäß § 45 Abs. 2 EIWOG hat die Wien Energie Vertrieb GmbH & Co KG im Zeitraum 1.10.2008 – 30.9.2009 auf Basis folgender Primärenergieträger Strom an Endverbraucher verkauft: 45,18% Wasserkraft, 3,71% Wind- und Sonnenenergie, 3,66% feste oder flüssige Biomasse, 1,07% sonstige Ökoenergie und 46,38% Erdgas. Gemäß § 45 Abs. 3 EIWOG fielen durch diesen Versorgermix im selben Zeitraum 204,09 g/kWh CO₂-Emissionen an. Unsere Lieferungen sind frei von Atomstrom, wodurch keine radioaktiven Abfälle entstanden.

Impressum: Herausgeber, Medieninhaber (Verleger), Sitz der Redaktion: Wirtschaftskammer Wien, ARGE Junge Wirtschaft, Stubenring 8-10, 1010 Wien, Relaunch: Doris Grussmann, Verlags- und Herstellungsort: Wien, Verlagspostamt: 1010 Wien, GZ 02Z032350 M. Namentlich gekennzeichnete Artikel müssen nicht mit der Meinung der Redaktion übereinstimmen. Supported by Bank Austria. Ausgabe 07/2010. **P.b.b.**