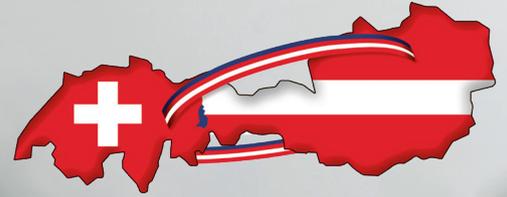


hub



HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

DAS MAGAZIN DER HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

Ausgabe 02/21 | Juni 2021

PHARMAZIE

Was bringt die
Digitalisierung? S. 25

SERVICE

Wie die HKSÖL
Unternehmen
unterstützt S. 15

AGILITÄT

Ist traditionelle
Führung ein
Auslaufmodell?
S. 28



Höhenflug:
**DIE LOGISTIK
HINTER DEM
AUFZUG**
S. 8

Zeit für die Reise Ihres Lebens

**Mit an Bord:
Reinhold Messner**

Antarktis mit der HANSEATIC nature

**Expeditions-
kreuzfahrt 2022**

100% Schwerölfrei

p.P. ab € 18.500,-

**21 Tage in der Außenkabine
inkl. Flug ab/bis Wien**

Termin: 1.2. bis 21.2.2022

Bereiste Länder:

Antarktis, Argentinien,
Falkland-Inseln, Südgeorgien
und südl. Sandwich-Inseln

INHALT

EDITORIAL

4 Heinz Felsner, Präsident der HKSÖL, und Urs Weber, Generalsekretär der HKSÖL

AKTUELL

6 News in Kürze

COVER

8 Im Gespräch – Daniel Reisenberger, Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH

FINANZEN

12 Finanzen in Kürze

SERIE: 100 JAHRE HKSÖL

15 Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein: Dienstleister seit 100 Jahren

BUSINESS

20 Business in Kürze

21 Exportieren & Expandieren: s-ge stellt sich vor

EVENTS

25 Können Daten heilen?

28 Agiles Arbeiten: 3 Fragen – viele Antworten

STANDARDS

24 Neue Mitglieder

30 Präsidium und Direktionsrat der HKSÖL

14 Personalia

31 HKSÖL inside/ Impressum



UNSER COVER

Daniel Reisenberger ist Geschäftsführer der Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH.

GUT FÜR SIE. GUT FÜR IHR GESCHÄFT.

Unser Ziel ist messbare Wertschöpfung für unsere Mitglieder!

Wir helfen Unternehmen aus der Schweiz und Liechtenstein, erfolgreich in den österreichischen Markt einzutreten. Umgekehrt unterstützen wir österreichische Unternehmen auf ihrem Weg in den Schweizer Wirtschaftsraum. Vor allem haben wir unser Netzwerk: Mit Persönlichkeiten und Unternehmen, die für den Erfolg unserer Mitglieder wichtig sind, stehen wir in direkter Verbindung.

Zu unseren Leistungen zählen darüber hinaus Marktanalysen, Datensammlungen, Veranstaltungsorganisationen und vieles mehr – nähere Informationen finden Sie auf unserer Website www.hk-schweiz.at.

Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein: Ihr Netzwerk seit 1921

Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein | A-1040 Wien, Schwindgasse 20 | +43(0)1 512 59 59-0 | info@hk-schweiz.at



HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

**DIE HKSÖL
UNTERSTÜTZT
SIE BEI DER
MEHRWERTSTEUER-
RÜCKFORDERUNG!**

Finden Sie nähere Informationen online auf www.hk-schweiz.at oder per E-Mail: wallner@hk-schweiz.at

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE LESERINNEN UND LESER,



Heinz Felsner,
Präsident HKSÖL

Wirtschaft und Gesellschaft vertrauen seit Jahrzehnten auf eine zuverlässig und effizient funktionierende Logistik. Die durch Covid verursachte Pandemie hat globale und regionale Logistikstrukturen vor die grössten Herausforderungen seit den Wiederaufbaujahren nach dem Zweiten Weltkrieg gestellt. Innerhalb weniger Tage waren gewohnte und bewährte Abläufe nicht mehr durchführbar. Viele Arten neuer Barrieren und kurzfristig erlassener Verordnungen haben den lange bewährten Austausch von Gütern und Personen erschwert oder verhindert. Grenzen wurden geschlossen, erfahrenes Personal war für die Logistikunternehmen vielfach nicht mehr verfügbar oder wie bisher einsetzbar.

Die Antwort der regionalen und globalen Logistikstrukturen der Industrieländer auf diese enormen Herausforderungen hat ein ausserordentliches Mass an Fähigkeit zur Bewältigung dieser Krise aufgezeigt. Die Sicherstellung der Versorgung der Bevölkerung mit den Grundbedürfnissen des täglichen Lebens, die Aufrechterhaltung der komplexen Lieferketten als Voraussetzung für die Unternehmen waren und bleiben ein unabdingbarer Beitrag zur Überwindung der Folgen der Pandemie. Das gibt Zuversicht für die anstehende, noch grössere Herausforderung für die Logistikunternehmen: ihre Leistungen in den kommenden Jahren so zu erbringen, dass auch dieser Wirtschaftsbereich zu den jeweiligen nationalen, europäischen und globalen Zielsetzungen für 2030 bis 2050 seiner Bedeutung angemessen beiträgt. Zielsetzungen, den Energieeinsatz für ihre Leistungen innerhalb der nächsten Jahrzehnte bis 2050 auf erneuerbare Energieträger zu beschränken, um die CO₂-Neutralität zu erreichen. Ohne diesen Beitrag der Logistikwirtschaft werden weder nationale noch globale Ziele erreichbar sein. Das Vertrauen in die Logistikunternehmen, dass sie auch diese Herausforderung bewältigen werden, ist durch aktuelle Entwicklungen, die eingesetzten Technologien und das Potenzial in realisierten Anwendungen begründet. Und kurzfristig kann die Wirtschaft auch weiterhin auf die bewährte Leistungsfähigkeit der Logistikunternehmen zählen – eine wichtige Voraussetzung für den dringend erforderlichen Aufschwung der Wirtschaft!

Mit herzlichen Grüssen und den besten Wünschen für
Ihre Gesundheit, Ihr

Heinz Felsner

Urs Weber,
Generalsekretär HKSÖL



TREND ZUR RE- REGIONALISIERUNG

Die deutsche Bundesvereinigung Logistik prognostizierte im Herbst 2020, dass das Vorkrisenniveau der Transportindustrie erst 2023 wieder erreicht wird. Entwicklungen verschiedener Branchen – z. B. bei Konsumgütern, Einzelhandel und E-Commerce – schufen zwar Wachstumsimpulse; allerdings konnte das die Einbrüche in anderen Bereichen nur teilweise ausgleichen.

Für 2021 wird daher eine weitere Marktkonzentration erwartet – vor allem durch deutlich mehr Insolvenzen und eine verstärkte Marktkonzentration in dem zu 99,5 % von kleinen und mittleren Unternehmen geprägten Wirtschaftszweig. Eine Situation, wie sie fast auch 1:1 für die Schweiz, Österreich und Liechtenstein gilt.

Schlüsselbranchen unserer Länder wie z. B. die Automobilzulieferindustrie und der Maschinenbau verzögerten zwar teilweise die Krisenfolgen um mehrere Monate, da volle Auftragsbücher erst einmal abgearbeitet werden müssen. Gleichzeitig konnten 2020 aber auch weniger Aufträge gewonnen werden – was auch die Transportunternehmen erst später erreicht. Bei der aktuellen Krise ergaben sich Probleme aus Tatsachen, die früher als Vorteil gesehen wurden: Die Globalisierung führte zu teilweise unterbrochenen Lieferketten. Können Computerchips aus Südostasien nicht mit der für die Just-in-Time-Produktion kalkulierten Geschwindigkeit geliefert werden, zeigen sich die Auswirkungen sehr rasch. Langfristig verstärkt, beschleunigt die Krise aber auch positive Entwicklungen der Branche genauso wie für die gesamte Volkswirtschaft: Die beiden in den letzten Jahren steten Wachstums der Logistikindustrie dominierenden Themen – Digitalisierung und Nachhaltigkeit – kommen in der „Nach-Corona-Zeit“ wieder verstärkt auf die Agenda. Beides wird genauso gefordert und gefördert und führt entsprechend zu höheren Investitionen. Lieferketten werden auf Krisenresistenz geprüft, einiges wird wahrscheinlich reregionalisiert werden – mit Auswirkungen auf das Klima, die Beschäftigung, auf Forschung und Entwicklung.

Ich freue mich, Ihnen in diesem hub wieder verschiedene Perspektiven aufzeigen zu können, und hoffe, dass Ihnen die Lektüre auch als Nicht-Logistiker interessante und neue Sichtweisen bietet.

Herzlich, Ihr

Urs Weber



**„WIR SCHÄTZEN
DEN BRANCHEN-
ÜBERGREIFENDEN UND
INTERNATIONALEN
AUSTAUSCH.“**

Thomas Neusiedler,
CEO Helvetia Österreich

Mit Tradition und Stabilität – Helvetia auf Erfolgskurs

*Gerade in unsicheren Zeiten ist es wichtig zu wissen,
dass man in guten Händen ist.*

Die in St. Gallen ansässige Helvetia Gruppe ist seit über 160 Jahren eine verlässliche Versicherungspartnerin und unterstützt in allen Lebenslagen. Als international tätige Versicherungsgruppe ist Helvetia neben dem Heimatmarkt Schweiz auch in den Kernmärkten Österreich, Deutschland, Italien und Spanien vertreten. Zusätzlich bietet sie in Frankreich und über ausgewählte Destinationen weltweit massgeschneiderte Speciality-Lines-Versicherungen an. Doch was macht Helvetia als Versicherer so besonders?

KONTINUIERLICHES UND STABILES WACHSTUM

Helvetias Erfolg in Österreich basiert auf einer langjährigen Tradition und vielseitigen Diversifikation: Der Versicherer betreibt alle Sparten des Leben- und des Schaden-Unfall-Geschäftes und betreut mit etwas mehr als 850 Mitarbeitenden über 530.000 Kundinnen und Kunden. Im Geschäftsjahr 2020 konnte erstmalig trotz Krise eine Steigerung der Prämieinnah-

men auf EUR 502,2 Mio. erreicht werden. Durch die ausgeprägte Serviceorientierung und gelebte Individualität bei Helvetia war es möglich, diese positiven Entwicklungen zu erreichen. Gezielter Fokus wird bei Helvetia Österreich auf den Vor-Ort-Service gelegt, mit derzeit 39 Standorten ist man flächendeckend im ganzen Land vertreten und pflegt intensiven Kontakt mit Partnern und Kunden dort, wo sie zu Hause sind. Darüber hinaus baut Helvetia ihre digitalen Kanäle weiter aus. So wird sowohl ein analoger als auch digitaler Austausch mit Kundinnen und Kunden sowie Vertriebspartnern kontinuierlich ermöglicht.

TOP-ARBEITGEBERIN IN VERSICHERUNGS- UND FINANZBRANCHE

Als mehrfach ausgezeichnete Arbeitgeberin legt Helvetia grossen Wert darauf, eine vertrauensvolle Partnerin zu sein, und stellt das Wohlbefinden und die kooperative Zusammenarbeit der Mitarbeitenden in den Vordergrund. Das beginnt bei den Arbeitsbedingungen und geht über das

Thema Weiterbildung und Karriere bis hin zur Vielfalt am Arbeitsplatz. Helvetia ist es wichtig, dass Mitarbeitende ihre Individualität ins Unternehmen einbringen können und trotz Unterschieden ein wertschätzender Umgang miteinander immer oberste Priorität ist.

EIN ERSTKLASSIGES NETZWERK

Helvetia ist seit Jahren auch Mitglied der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL). Als Versicherer stark in den Kernmärkten Schweiz und Österreich vertreten, schätzt Helvetia besonders die Möglichkeiten durch die HKSÖL, sich branchenübergreifend und international zu Wirtschaftsthemen auszutauschen, und profitiert von den zahlreichen Netzwerkangeboten.

Ein Zeichen des besonderen Engagements in der HKSÖL setzt Helvetia Österreich, indem CEO Thomas Neusiedler ein aktives Mitglied im Direktionsrat der Kammer ist. ●

www.helvetia.com



Der Corona-bedingte Trend zur Ferienwohnung hat die Preise steigen lassen.

AB IN DIE BERGE!

Ferienwohnungen im Alpenraum sind begehrt.

Die Preise für Ferienwohnungen im Alpenraum haben letztes Jahr durch die pandemiebedingten Reiseeinschränkungen und das verordnete Homeoffice deutlich zugelegt. Das konstatieren die Ökonomen der UBS. Die teuerste touristische Destination im Alpenraum ist Engadin/St. Moritz. Eine Ferienwohnung im gehobenen Standard kostet dort derzeit um gut 7 % mehr als im Vorjahr. An zweiter Stelle folgt Gstaad mit einer Preiszunahme von 5 % und den dritten Rang belegt Verbier (+ 9 %). Im Durchschnitt stiegen die Ferienwohnungspreise in den untersuchten Schweizer Destinationen im Vorjahresvergleich um fast 4 %, was dem stärksten Anstieg seit 2012 entspricht. Schweizer Ferienwohnungen gewannen auch für ausländische Käufer an Attraktivität, denn Schweizer Immobilien genießen allgemein einen Ruf als sichere Anlagen. ●

www.ubs.com

FAHRPLAN IN DIE ZUKUNFT

Die Liechtensteiner Banken erarbeiten eine neue Strategie.

Mit der neuen Mehrjahresstrategie „Roadmap 2025“ setzen die Banken in Liechtenstein im Kerngeschäft der internationalen Vermögensverwaltung auf langfristiges Wachstum – mit dem Ziel, international eine Spitzenposition zu erreichen. Der Bankenplatz Liechtenstein möchte mit seiner Innovationskraft zur Transformation der globalen Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit beitragen und einen Mehrwert für seine Kunden schaffen. Der Finanzplatz ist mit einem Anteil an der Bruttowertschöpfung von rund 24 % nach der Industrie der bedeutendste Sektor von Liechtensteins Wirtschaft. Banken beschäftigen mehr als 2.000 Mitarbeitende in Liechtenstein, weltweit über 5.000. Per Ende 2020 verwalten sie über 360 Mrd. CHF und verfügen über eine durchschnittliche Kernkapitalquote von 21,7 %. ●

www.bankenverband.li

ECHT SCHWEIZ

Vereint gegen Missbrauch von Herkunftsangaben.

Wirtschafts- und Branchenverbände, Unternehmen und staatliche Akteure der Schweiz haben den Verein Swissness Enforcement gegründet. Sie wollen im Ausland koordiniert gegen die missbräuchliche Verwendung von Schweizer Herkunftsangaben vorgehen. Die Schweizer Fahne, das Schweizerkreuz oder der Vermerk „suisse“ werden immer wieder missbräuchlich als Produktkennzeichnung verwendet. Damit wollen die Anbieter von diversen Waren und Dienstleistungen vom guten Ruf Schweizer Produkte bei vielen Konsumenten profitieren, die oft gerne einen Aufpreis zahlen. Der Verein Swissness Enforcement hat unter Präsident Erich Herzog (economiesuisse) seine Tätigkeit aufgenommen, um mit vereinten Kräften gegen den Swissness-Missbrauch im Ausland vorzugehen. ●

<https://enforcement.swiss/>



ÖSTERREICH

Eichenstrasse 1a,
3385 Gerersdorf
Tel.: +43 664 916 3157

SERBIEN

Maglajska 5,
Belgrade
Tel.: +381 11 4095 491

SLOWAKEI

Panónska cesta 34,
851 04 Bratislava

SCHWEIZ

Ebnifeld 13,
9523 Züberwangen

HONG KONG

Unit F, 14/F, Wah Lik Industrial Centre,
459 - 469 Castle Peak.Road,
Tsuen Wan, Hong Kong
Tel.: +852 3708 9678

CHINA

402/Block A4,
NO.3 Industrial Zone Huai De South Road,
Fu Yong Street Baoan Dist,
Shenzhen, China
Tel.: +86 158 1866 8907

www.swissmail solutions.com

**Massgeschneiderte
Fulfillment-Lösungen
für internationale
Webshops. Widmen
Sie sich Ihrem
Kerngeschäft, während
wir für Sie lagern,
packen und zustellen.**

Flügel für Ihr Unternehmen!

„AUFZÜGE SIND WIE
DAS KARDIOVASKU-
LÄRE SYSTEM EINES
GEBÄUDES.“

Daniel Reisenberger



hub: Schindler ist trotz der Grösse des Unternehmens nach wie vor familiengeführt. Was sind die Vorteile davon? Merkt man das auch im Alltag?

Daniel Reisenberger: Schindler ist wie eine grosse Familie, die sich über mehr als 100 Länder erstreckt. Ich erlebe seither einen ganz speziellen Team Spirit. Basierend auf der Tatsache, dass jeder Mitarbeiter das Logo mit dem Familiennamen des Gründers trägt, stärkt dies die Bindung zum Unternehmen wie auch den Identifikationsgrad. Egal ob Sie Mitarbeitende in Österreich oder einem anderen Land mit einer Schindler-Repräsentanz

zu unseren Unternehmenseigenschaften fragen, beinhalten die Antworten immer Attribute wie Stolz, Zusammenhalt oder Vertrauen, Offenheit, Sicherheit etc. Alles Merkmale, die für Familie bzw. Familienwerte stehen. Daraus resultiert auch ein längerfristiges Denken – bei Kunden, Mitarbeitern oder in der Produktentwicklung.

hub: Wie hat sich das letzte Jahr auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Reisenberger: Wir sind in einer privilegierten Branche. Es gab keine gänzlichen Schliessungen. Unsere Auftragslage entwickelte sich linear mit der Entwicklung der

österreichischen Bauwirtschaft. Homeoffice war am Anfang eine Herausforderung. Sämtliche Büroteams erhielten – wenn sie es nicht bereits hatten – Laptops, Handys etc., um umgehend von zu Hause aus zu arbeiten. So gab es im Kundenkontakt – bis auf die persönlichen Verkaufsgespräche – keine Veränderungen und wir waren weiterhin laufend für Anfragen sowie Beratungsgespräche verfügbar. Wir haben in dieser Zeit wirklich tolle Erfahrungen in der Zusammenarbeit auch mit unseren Kunden gemacht. Draussen im „Feld“ (Einsatzgebiet) sind zwei Bereiche unterschiedlich zu be-

Werbeträger und Multimediasystem: Aufzüge werden bereits vielfältig genutzt. Die Digitalisierung macht's möglich.



HOCH hinaus

Ing. Mag. Daniel Reisenberger, Vorsitzender der Geschäftsleitung Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH, weiss, wie wir uns in Zukunft durch Gebäude bewegen. Mit uns sprach er über Digitalisierung, logistische Herausforderungen und Zukunftstrends im Aufzugsbau.

trachten: Servicetechniker sind meist allein unterwegs. Und sie betreuen in erheblichem Ausmass kritische Infrastruktur. Daher ging hier weitestgehend alles wie gewohnt weiter. Der zweite Bereich ist die Montage von Neuanlagen und Modernisierungslösungen. Das war herausfordernder, weil hier immer mehrere Personen zusammenarbeiten. Wir haben unsere Teams rasch mit Schutzausrüstungen ausgestattet. Logistisch anspruchsvoll war auch, dass diverse Verschiebungen von Projekten viel Neuplanung nötig gemacht haben.

hub: Hinter dem Einbau eines Aufzugs steht ja viel logistische Vorarbeit. Was muss man alles berücksichtigen?

Reisenberger: Die Installation von Aufzügen ist absolute Präzisionsarbeit. Sie erfordert unsere gesamte Erfahrung und Aufmerksamkeit in Kooperation und mit der Unterstützung der Kunden im Sinne des regelmässigen Austausches über Baufortschritte, eine Baustellenvorkontrolle etc. So kann der Einbau des Aufzugs schnell, sicher und effektiv erfolgen, was in weiterer Folge Zeit, Material und unnötige Kosten zu vermeiden hilft. Unsere Montagesteuerung überwacht einzelne Abweichungen und teilt die Montagemannschaften entsprechend der Situation in ganz Österreich ein. So können wir rasch umplanen, falls es auf einer Baustelle einmal eine Planänderung gibt, und vermeiden unnötige Stillstandzeiten.

hub: Stichwort „Digitalisierung“: Welche Rolle spielen heute Aufzüge in Gebäuden?

Reisenberger: Ein Aufzug ist wie ein kardiovaskuläres System eines Gebäudes. Themen sind heute Monitoring, die Verknüpfung mit Zutrittssystemen und moderne Verkehrssteuerung. Das Ziel ist es, die Fahrten so zu steuern, dass ich weniger Aufzüge brauche. Das hat auch einen wichtigen Nachhaltigkeitsaspekt. Neuerdings wird der Aufzug auch immer mehr zum Informationsmedium und zur Werbeplattform. Wir bieten z.B. Screenlösungen in unterschiedlichen Grössen an, um in der Kabine zu werben und ergänzen mit unserer DoorShow das Portfolio, auch die Aussenschachttüre als Projektionsfläche zu nutzen. So holen wir auch jene Passagiere ab, die auf den Aufzug warten. Das



Die Mittel der Digitalisierung machen Aufzüge nicht nur benutzerfreundlicher, sondern auch effizienter und sicherer.

SCHINDLER ...

... bietet intelligente und nachhaltige vertikale Mobilitätslösungen für Gebäude aller Grössen, Arten und Formen. Das Familienunternehmen ist mit mehr als 1.000 Geschäftsstellen in über 100 Ländern präsent, produziert in acht Staaten und unterhält weltweit sechs Forschungs- und Entwicklungszentren.

geht gerade erst los. In unseren neuen Produkten der nächsten Generation bieten wir diese Lösungen im Standard mit an. Ein weiterer Meilenstein in der Digitalisierung ist das Schindler PORT Verkehrsmanagementsystem, das wie ein persönlicher Assistent agiert, der vorausschauend Bedürfnisse erkennt und sicher zum Ziel geleitet. Durch die Integration der Gebäude-Zugangskontrolle können zudem Synergien mit dem Sicherheitssystem geschaffen werden. Der Besucher hält einfach seine programmierte Zugangskarte vor das Terminal PORT, das Herzstück des Verkehrsmanagementsystems. Per Touchscreen wählt er aus der Liste der für ihn zugänglichen Bereiche seinen Zielort. Das System zeigt ihm den Aufzug mit der optimalen Route. Das System gruppiert sogar Personen, die dasselbe Stockwerk ansteuern, und reduziert so die Anzahl der Zwischenstopps. Die Optimierung der Fahrgastverteilung spart nicht nur Zeit, durch die PORT-Technologie werden im Gebäude insgesamt weniger Aufzüge benötigt und die sehr kostbare vermietbare Fläche vergrössert

sich. Ein zusätzliches Plus ist der niedrige Stromverbrauch durch optimale Auslastung und das energiesparende Terminal.

hub: Im Internet bieten Sie auch an, den passenden Aufzug selbst zu planen. Wie kam es zu dieser Idee?

Reisenberger: Wir haben ein komplett neues Online-Planungstool lanciert: Mit der webbasierten Anwendung Schindler Digital Plan and Design können Architekten wie Planer mühelos einen auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen Aufzug planen und im Detail entwerfen. Man kann mit dem Tool wirklich tolle Sachen machen. Aber die Erfahrung zeigt, dass die persönliche Beratung – in druchdachter Kombination mit solchen Tools – viel Sinn macht.

hub: Welche Trends zeichnen sich im Hinblick auf Technologie und Pandemie ab?

Reisenberger: Wir haben in der ersten Phase der Pandemie umgehend mit der Forschung begonnen, wie die Benützung von Aufzügen oder Fahrtreppen noch



sicherer gemacht werden kann. Aktuell bieten wir unter dem Titel CleanMobility Solutions ein Produkt für Fahrtreppen und drei Produkte für Aufzüge an. Zum Einsatz kommt z.B. ultraviolettes Licht, das die Oberflächen desinfiziert und somit den Einsatz von herkömmlichen Desinfektionsmitteln weitgehend reduziert. Das neue Handlaufdesinfektionsgerät nutzt UV-Strahlen, um den Handlauf von Fahrtreppen zu desinfizieren. Für Aufzüge gibt es den „UV CleanAir“. Mittels UV-Strahlen und eines speziellen Filters wird die Kabinenluft in kürzester Zeit gereinigt. Bei der Lösung „UV CleanCar“ wird die gesamte Kabine mittels UV-C-Licht desinfiziert. Drei ausfallsichere Sensoren prüfen, dass dieser Vorgang nur erfolgt, wenn keine Fahrgäste in der Kabine sind, diese steht und die Türen geschlossen sind. Mit der neuen Schindler Ahead ElevateMe Smartphone Applikation können die Fahrgäste den Aufzug durch die Verwendung ihres Smartphones steuern und mit diesem interagieren. Einfach den Aufzug rufen und das Ziel auswählen, ohne diesen dabei zu berühren.

hub: Ein Aufzug muss regelmässig gewartet werden. Wie kann man das so organisieren, dass es möglichst wenige Ausfallzeiten gibt?

Reisenberger: Hier hat die Digitalisierung schon Einzug gehalten. Wir haben erste Themen schon 2015 umgesetzt. Das intelligente System sammelt, analysiert und übermittelt anlagenrelevante Daten in Echtzeit, erkennt Abweichungen vom Normalbetrieb und passt die Wartungsroutine flexibel an. So können wir eingreifen, bevor eine Störung entsteht oder wo wir sehen, dass Wartung vorab nötig ist, oder auch eine vorbeugende Reparatur. Denn wenn man wartet, bis ein Teil verschlissen ist, steht der Aufzug.

hub: Wie wird sich die Aufzugsbranche in den kommenden Jahren entwickeln?

Reisenberger: Megatrends sind für mich Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Erstes ist schon gut zu greifen, Nachhaltigkeit läuft gerade erst an. Da werden wir viel Neues sehen. 40 % der Co₂-Emissionen weltweit haben mit Gebäuden zu tun. Wenn man die Pariser Klimaziele ansieht, ist klar, dass jeder Aspekt etwas beitragen muss. Andererseits stehen 80 % der



ING. MAG. DANIEL REISENBERGER ...

... ist Geschäftsführer der Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH.

Gebäude, die auch 2050 stehen werden, schon jetzt. Das Thema betrifft also sowohl Nachrüstung als auch Neuerrichtung. Wichtig ist aber auch, dass nicht nur die Produkte, sondern das ganze Unternehmen dahintersteht. Es ist eben nicht glaubwürdig, wenn man einen hocheffizienten Aufzug hat und der Servicetechniker dann mit dem SUV kommt. Hier eine gesamthafte Betrachtung anzuwenden und damit unternehmensweit bei dem Thema Fortschritte zu erzielen, hat immer grössere Relevanz.

hub: Wo sehen Sie Schindler Österreich in fünf Jahren? Was möchten Sie bis dahin erreichen?

Reisenberger: Schindler Österreich will sicher bei Sustainability und Digitalisierung vorne mit dabei sein. Wir wollen mehr als nur ein Anbieter von hervorragenden Anlagen und Serviceleistungen sein. Schindler sieht sich als professioneller und verlässlicher Partner für seine Kunden, der einen langfristigen Mehrwert bietet.

hub: Vielen Dank für das Gespräch!

www.schindler.at



KLIMANEUTRALE ZUKUNFT

Die LGT Private Banking ist Gründungsmitglied der UN Net-Zero Banking Alliance.

Der Finanzsektor kann einen entscheidenden Beitrag leisten, um das Ziel des Pariser Klimaabkommens, die Erderwärmung auf 1,5 Grad Celsius gegenüber dem vorindustriellen Niveau zu beschränken, zu erreichen. Mit der neu gegründeten Net-Zero Banking Alliance (NZBA) verpflichten sich 43 Finanzinstitute aus 23 Ländern zu umfassenden Massnahmen zum Klimaschutz. LGT Private Banking ist Gründungsmitglied dieser Initiative. Ziel ist es, klimaschädliche Sektoren aus den Investment-Portfolios zu entfernen. Die Mitglieder verpflichten sich, ihre Emissionen bis 2050 auf Netto-Null zu senken. Nach der Unterzeichnung der UN Principles for Responsible Banking im November 2020, eines Rahmenwerks für einen nachhaltigen Finanzsektor, ist die Mitgliedschaft in der NZBA für LGT Private Banking ein weiterer wichtiger Schritt im Rahmen ihrer umfassenden Nachhaltigkeitsstrategie. ●

VIelfALT ALS STRATEGIE

Die Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV) AG unterzeichnet Charta der Vielfalt.

Mit der Unterzeichnung der Charta der Vielfalt bekennt sich die Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV) AG öffentlich und freiwillig zu mehr Vielfalt im Unternehmen – konkret dazu, alle Mitglieder der Gesellschaft wertzuschätzen, unabhängig von Geschlecht, Alter, Herkunft, Hautfarbe, sexueller Orientierung, Religion, Weltanschauung sowie körperlicher oder geistiger Beeinträchtigung. So wurde das Thema Vielfalt auch zu einem wesentlichen Bestandteil der neuen Strategie 2030, deren Umsetzung letztes Jahr startete. Die Mitarbeiter gestalten die Massnahmen dieses strategischen Arbeitspakets massgeblich mit. Bislang haben mehr als 250 Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen diese Charta, die 2010 von der Wirtschaftskammer Österreich initiiert wurde, unterzeichnet. ●

www.btv.at

www.lgt.com



EINE BESONDERE REISE

Antarktika ist der entlegenste, kälteste, trockenste und stürmischste Teil unserer Erde. Warum ist gerade dieser entlegene Kontinent ein Traumziel zahlreicher Reisender?

KREUZFAHRT MIT ABENTEUER

Ruefa bietet vom 1. bis 21.2.2022 eine Reise auf einem Expeditions-Kreuzfahrtschiff. Die Schiffsreise beginnt für gewöhnlich in Ushuaia, der südlichsten Stadt der Welt. Manche Gäste meinen, hier am Ende der Welt angekommen zu sein, aber eigentlich ist Ushuaia das Tor für den Beginn des Abenteuers. Es sind vor allem die verschiedenen Lebensräume, die diese Reise so einzigartig machen. Dazu gehören auch die Falklandinseln und Südgeorgien, die auf vielen Expeditionsreisen ebenfalls besucht werden und aufgrund

ihrer einzigartigen Tierwelt und Geschichte ganz einfach zu einer Antarktis-Expeditionsreise dazugehören. Gereist wird mit dem hochmodernen Expeditionsschiff HANSEATIC nature der Reederei Hapag-Lloyd Cruises. Es bietet nicht nur Komfort, herausragende Kulinarik und ein umfangreiches Wellnessangebot, es verfügt auch über neueste Umwelttechnologien – vom energiesparenden Antriebssystem bis zum ausgeklügelten Recyclingsystem.

www.ruefa.at/antarktis

FINANZEN IN KÜRZE

◆ **STANDORTSICHERUNG.** Die Liechtensteinische Landesbank (Österreich) AG hat eine Vereinbarung mit der Credit Suisse zur Vermittlung von Private-Banking-Kundinnen und -Kunden der Zweigniederlassung Österreich der Credit Suisse (Luxembourg) S.A. unterzeichnet.

◆ **KUNDENORIENTIERT.** Die börsennotierte Oberbank eröffnet weitere Filialen. Der Fokus liegt auf Deutschland mit 18 neuen Standorten seit 2018.

◆ **PRÄMIERT.** Die Raiffeisen Bank International AG (RBI) wurde in der jährlichen Bankenumfrage von Global Finance erneut als „Best Bank in Central and Eastern Europe“ ausgezeichnet.

◆ **RISIKOABSCHÄTZUNG.** Die VP Bank Gruppe wurde von Bisnode D&B Schweiz AG, einem führenden Anbieter von internationalen Geschäftsinformationen, bereits zum 8. Mal mit der Bestnote 1 im D&B Risikoindikator beurteilt.

LERNERFOLG

Die Volksbank Akademie gewinnt den „eLearning AWARD 2021“.

Das Projekt „Hausbank der Zukunft“, gestaltet von der Volksbank Akademie und dem eLearning-Dienstleister CREATE.21st century, wurde mit dem „eLearning AWARD 2021“ in der Kategorie „Learning Experience“ ausgezeichnet. Damit setzte sich das Projekt unter mehr als 300 eingereichten innovativen eLearning-Projekten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz durch. Bei der „Hausbank der Zukunft“ handelt es sich um ein periodisches Lern- und Informationsmedium, das den Mitarbeitenden über die zentrale Lernplattform Moodle bereitgestellt wird und bei dem das Lernerlebnis auf allen Ebenen der Wissensvermittlung im Vordergrund steht. ●

www.volksbankwien.at

ÜBERBRÜCKUNGSHILFE

Die Erste Group unterstützt den sozialen Sektor in der Coronakrise mit zinsfreien Krediten.

Das Social Banking der Erste Group greift gemeinnützigen Organisationen (NPOs) insbesondere im Sozial- und Gesundheitsbereich in der CEE-Region durch die Bereitstellung von COVID-19-Notkrediten für Betriebsmittel unter die Arme. Dabei übernimmt die ERSTE Stiftung alle anfallenden Kreditzinsen. Bereits 2020 wurden etwa 14 Mio. Euro an Krediten, einschliesslich Notbetriebsmittelkrediten, an mehr als 100 soziale Organisationen ausgezahlt. Die Nachfrage ist nach wie vor gross, daher werden diese Kredite bis September 2021 angeboten. ●

www.erstegroup.com



Mag. Gaby Sonnlichler und ihr Team stehen Betroffenen, aber auch deren Arbeitgebern, beratend zur Seite.

UNTERNEHMEN LEBEN!

Krebs im beruflichen Kontext ist eine Tabuzone. Hier brauchen erkrankte Mitarbeiter, aber auch Unternehmen professionelle Unterstützung bei Reintegrationsmassnahmen.

Rund 380.000 Österreicherinnen und Österreicher leben mit einer Krebserkrankung. Etwa die Hälfte davon steht im Berufsleben. Eine der grössten Herausforderungen ist die möglichst reibungslose Rückkehr in den Beruf nach überstandener Erkrankung. Die Österreichische Krebshilfe Wien hat mit UNTERNEHMEN LEBEN! eine Initiative lanciert, die Menschen hilft, ihr Leben mit Krebs möglichst schnell wieder in den Griff zu bekommen.

BEIM HELFEN HELFEN

Im Rahmen der Initiative wurde ein Coaching-Programm entwickelt, das sich an Unternehmen als Arbeitgeber wendet. Denn für Firmen ist die Reintegration ihrer an Krebs erkrankten Mitarbeitenden eine grosse Herausforderung. Eine spezielle Ausformung dieses Programms ist das Präventiv-Coaching für Führungskräfte. Ihnen kommt eine Schlüsselrolle bei der Reintegration erkrankter Mitarbeiter zu. Gleichzeitig bewegen sie sich in einem schwierigen Spannungsfeld zwischen Empathie und wirtschaftlichen Erfordernissen. Das psychoonkologische Coaching hilft, diese Herausforderung bestmöglich zu managen.

WIN-WIN DURCH SPONSORING

Die Krebshilfe bietet ihre Leistungen für Patienten und deren Angehörige kostenlos an. Sponsoren sind das Rückgrat dieser Aktivitäten. Unternehmen, die als Partner der Initiative mit ihrem Sponsoring helfen, schaffen ein nachhaltiges Unternehmensbild mit Corporate Social Responsibility Merkmalen zu einem gesellschaftlich und gesundheitspolitisch brisanten Thema und profitieren von einem realen Imagegewinn.

www.unternehmen-leben.wien



MICHAELA HAUSER wird Erste Partnerin bei ATP architekten ingenieure. Die gebürtige Münchnerin mit österreichischen Wurzeln leitet seit 2016 als zumeist alleinige Geschäftsführerin das Münchner ATP-Büro.

www.atp.ag



Generationenwechsel an der Spitze des Bereichs „Social Banking“ der Erste Bank: **CARMENCITA NADER** übernahm mit Mai die Leitung. Sie ist auf internationale Entwicklung spezialisierte Volkswirtin und seit 2019 im Social Banking tätig.

www.erstegroup.com



FRIEDERIKE HOLLMANN verstärkt als Rechtsanwältin den Bereich Employment von Jank Weiler Operenyi/Deloitte Legal. Ihre Schwerpunkte liegen in Employment und Commercial Litigation.

www2.deloitte.com



ROMAIN VETTER ist seit 1. Mai 2021 neuer Head of Western Switzerland bei SWISS und übernimmt damit die kommerzielle Verantwortung für die Westschweiz. Zuvor war er als Head of Purchase Management Leisure für die Lufthansa Group tätig.

www.swiss.com



Die UNIQA Insurance Group strukturiert ihren Bereich Communications neu. Die gemeinsame Leitung des neuen Corporate Newsroom übernehmen **SONJA SCHWARZ** und **KLARA TRAUTNER**. **FELICITAS HERBERSTEIN** und **NATASCHA SMOLE** sind die neuen Pressesprecherinnen.

www.uniqagroup.com



Das Hörakustikunternehmen Neuroth hat sein Führungsteam erweitert: Neben CEO **LUKAS SCHINKO**, der das Familienunternehmen in vierter Generation leitet, bilden **MICHAEL PAUL** (CFO) und **JÜRGEN SEIDLER** (COO) die Dreierspitze der Neuroth-Gruppe.

<https://at.neuroth.com>



Services mit GOLDSTANDARD

Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein hat sich seit ihrer Gründung immer mehr zum hochqualitativen Allround-Dienstleister für die Unternehmen in ihrer Region entwickelt.

Ursprünglich war die HKSÖL gegründet worden, um nach dem Zerfall der Donaumonarchie die zahlreichen guten Kontakte Österreichs in den heutigen CEE-Raum zu nutzen. Heute ist sie DER Dienstleister für Unternehmen, die in der Region Schweiz-Österreich-Liechtenstein agieren. Viele davon bedienen von hier aus die gesamte Welt mit ihren Produkten und Services. Die Services der HKSÖL reichen von Matchmaking über die Unterstützung und aktive Hilfe bei steuerlichen und anderen Finanzthemen bis hin zu punktgenauer Adresssuche. Alle Dienstleistungen an dieser Stelle genau zu beschreiben würde den Rahmen dieses Berichts sprengen. Doch möchten wir einige der Leistungen, welche die HKSÖL und ihre Partner sicher auch im nächsten Kammerjahrhundert begleiten werden, etwas genauer vorstellen.

MATCHMAKING & VERNETZUNG

Ist doch dasselbe, werden viele denken. Umgangssprachlich vielleicht. Aber die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein hat es geschafft, die beiden Leistungen so differenziert aufzustellen, dass sie inzwischen zu unverwechselbaren Servicepaketen zusammengefasst

wurden. Die Kunden wissen von vornherein ganz genau, was sie bei welcher der Leistungen erwarten können.

HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber: „Beim Netzwerken lernt man Menschen mit interessantem beruflichen Hintergrund kennen. Im besten Fall haben die Personen, die aufeinandertreffen, wie es bei unseren Events der Fall ist, einen gemeinsamen Nenner. Das ist in unserem Fall das Interesse an der Region Schweiz-Österreich-Liechtenstein. Matchmaking ist viel spezifischer. Da werden ganz bestimmte Kontakte gesucht. Dahinter steht meist ein sehr konkretes Ziel. Man will zum Beispiel in einer bestimmten Region tätig werden. Hier kommt dann unser Matchmaking-Service zum Einsatz. Das wird bereits im Vorfeld genau vorbereitet und ist sehr individuell abgestimmt.“

GENAU DEFINIERTE LEISTUNGEN

Klare Definitionen, in die man ebenso wie in die handelnden Personen absolutes Vertrauen setzen kann, sind Erfolgsgeheimnisse der 100-jährigen Interessenvertretung. Weber: „Unser Asset ist Vertrauen und Qualität. Wenn ich meine, dass ein Kontaktwunsch nicht passt,

sage ich auch ab. Mir ist wichtig, dass wir nur beste Qualität offerieren. Eine schlechte Empfehlung führt nur zu einem Reputationschaden.“

HINTER ALLEM STEHT VERTRAUEN

Heute, wo man Zielgruppen wirklich fein abgestimmt ansprechen kann, kann man diesen „Goldstandard“ beim Vertrauen nutzen. Die HKSÖL vernetzt nie ohne Recherche, sondern überzeugt sich selbst immer erst von der Qualität der Kontakte, bevor sie eine Empfehlung ausspricht. Das macht sie bei allen unseren Netzwerkleistungen – von der Adressabfrage über Testimonial Mailings bis hin zur Vernetzung von Personen.

IM STEUERDSCHUNDEL ZU HAUSE

Ein grosses Thema bei grenzüberschreitenden Geschäften ist die Mehrwertsteuer. Unterschiedliche Gesetze, verschiedene Regelungen je nach Branchen usw. machen dieses Thema zu einem verwirrenden Dschungel, in dem sich viele Unternehmer nicht zurechtfinden. Das beginnt oft schon bei der Frage, ob die Mehrwertsteuer überhaupt rückerstattbar ist bzw. unter welchen Voraussetzungen man die Mehrwert-



Gute Adressen sind Gold Wert.
Für die Mitglieder der HKSÖL gibt es Top-Adressen sogar gratis.

steuer zurückbekommen kann. Auch bei welchen Institutionen man die Rückforderung einreichen muss, welche Unterlagen man dafür braucht und wie dabei vorzugehen ist, ist vielen Unternehmern nicht bekannt.

ES GEHT UM VIEL GELD

Dabei geht es gerade in diesem Bereich oft um grosse Summen. Die HKSÖL-Expertin Ingrid Wallner: „Wenn Sie z. B. als Schweizer Unternehmer Reise- oder Veranstaltungskosten in Österreich haben oder Geschäftsbeziehungen mit österreichischen Firmen betreiben, besteht möglicherweise Anspruch auf Rückerstattung der österreichischen Mehrwertsteuer. In diesem Bereich können sich Unternehmen viel Geld sparen.“

Hier übernimmt die HKSÖL beratende Funktionen – allerdings nur in organisatorischen Belangen. Die Kammer ist kein Steuerberater. Sie legt auch grossen Wert darauf, nur in ihren Kernbereichen tätig zu sein. Allerdings bietet sie einen Pool an hochwertigen Kontakten, die sie auf Wunsch gerne vermittelt.

ALLES AUS EINER HAND

Eine wichtige Funktion, an die man im ersten Moment gar nicht denkt, füllt sie allerdings vollständig und höchst kompetent aus: Die HKSÖL stellt sich als Zustellungsbevollmächtigter zur Verfügung.

Alle Unterlagen werden nur an die Adresse der HKSÖL geschickt. Daher gehen bei den Kunden alle Unterlagen – vom Antrag über Rechnungen bis zur Bestätigung – über die HKSÖL. Das Formular für die Einreichung findet man auf unserer Homepage. Die Kammer prüft die Vollständigkeit, organisiert Nachreichungen und leitet die Unterlagen an die zuständige Stelle weiter. Die HKSÖL kümmert sich um den gesamten Prozess, während der Kunde in Ruhe sein eigenes Kerngeschäft verfolgen kann.

ADRESSEN DE LUXE

Die HKSÖL bietet immer wieder auch ganz besondere Dienstleistungen exklusiv für Mitglieder. Derzeit ist es eine hochwertige Adressrecherche, die jedem Mitglied einmal im Jahr kostenfrei angeboten wird. Der Kunde erhält bis zu 500 passende Adressen aus professionellen Adressdatenbanken. Die Dateien umfassen entweder Österreich oder die Schweiz und Liechtenstein.

ÜBER JAHRZEHNTE GEWACHSEN

Durch die lange Tradition der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein weiss man bei der HKSÖL genau, welche Services die Unternehmen in der Region brauchen. So entstand im Lauf der Jahre ein umfangreiches, punktgenau den Bedarf der Kunden treffendes Portfolio an Dienstleistungen, die man in dieser Qualität und Ausformung schwer anderswo fände. Einer der Faktoren, der die HKSÖL so unverwechselbar und gleichzeitig fit für die Zukunft macht. ●



Ein Anliegen der HKSÖL war immer, ihre Mitglieder bestmöglich nach aussen zu präsentieren.

IM DIENST DER MITGLIEDER

Das war von Anfang an die oberste Prämisse bei der Arbeit der HKSÖL. Wichtig für die schon in den Gründungsjahren bedeutende Standortsuche waren die zahlreichen Ausstellungen, bei denen die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein die Teilnahme für ihre Mitglieder organisiert hat. So wie hier bei der Schweizer Mustermesse 1965 in Basel.

BEI DEN SERVICES von 0 auf 100

Petra Hauser managt Talent Garden in Wien. Der Österreich-Ableger des in 21 Ländern vertretenen Campus-Netzwerkes ist seit Jahresanfang bei der HKSÖL.

hub: Wie sind Sie zur HKSÖL gekommen?

Petra Hauser: Ich habe Urs Weber schon seit Längerem gekannt. Und seit diesem Jahr sind wir Mitglied bei der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein.

hub: Konnten Sie schon Services der HKSÖL nutzen?

Hauser: Bei uns sind die Services sofort von 0 auf 100 % hochgefahren. Wir haben anlässlich unseres Beitritts ein tolles Feature auf der HKSÖL-Website erhalten. Ich habe das auf LinkedIn gepostet, wo ich viele Follower habe. Die Resonanz darauf war einfach unglaublich. Wir hatten über 3.000 Likes. Und es gab Rückmeldungen von Postern, die selbst Mitglieder sind und uns willkommen geheißen haben. Das zeigt für mich, welche Gemeinschaft in der Mitgliedschaft der HKSÖL besteht.

hub: Was interessiert Sie an der HKSÖL besonders?

Hauser: Wir können sicher viel einbringen. Der erste Event während unserer Mitgliedschaft war unser Earth Day Event. Die HKSÖL hat das auf ihrer Website präsentiert. Wir haben zahlreiche Events, die wir zukünftig mit der Handelskammer teilen können. Dann können die Mitglieder gratis daran teilnehmen. Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein hilft uns dabei, die Attention in dem Bereich zu bekommen.

hub: Wie sehen Sie die Möglichkeiten, mit anderen Mitgliedern zusammenzuarbeiten?

Hauser: Wir arbeiten auch viel am Thema Kulturwandel. Als junges Unternehmen können wir das und leben auch selbst in der Praxis in modernen Strukturen.



„ICH FINDE, DER ZUSAMMENHALT IN DER HKSÖL WIRD SEHR STARK BEFEUERT UND GEFÖRDERT DURCH DEN BEGNADETEN NETZWERKER URS WEBER.“

Petra Hauser

Und wir haben tolle Weiterbildungsprogramme. Dafür sehen wir bei der HKSÖL Mitglieder, bei denen es vielleicht Interesse geben könnte, die sich dahingehend upskillen wollen.

hub: Welche der Services der HKSÖL sind für Sie im Moment die interessantesten?

Hauser: Ein Wert, den wir durch unsere Mitgliedschaft auch sehen, ist die Vernetzung mit Corporate. Wir sind ja in Italien sehr bekannt, in Österreich ist noch Luft nach oben. Da sehen wir die HKSÖL als wichtigen Multiplikator. Bei den Angeboten der HKSÖL sind die Events für uns sicher wichtig. Da stehen wir auch gerne als Speaker zur Verfügung. Sehr interessant finden wir die konkret definierten Formate, bei denen man sich direkt mit relevanten Unternehmen vernetzt.



JUBILÄUMS-WORDRAP

Diesmal: Oliver Reuter lic. oec., Finanzplaner mit eidg. FA, TREUFiN Reuter AG

● **Netzwerken bedeutet für mich ...**

Grundlage für erfolgreiche Geschäfte.

● **Zuletzt habe ich mich erfolgreich vernetzt ...**

eben gerade.

● **Man ist gut vernetzt, wenn ...**

man für jede Fragestellung einen Geschäftspartner anfragen respektive vermitteln kann.

● **Diese bekannte Persönlichkeit ist für mich ein/e begnadete/r NetzwerkerIn ...**

Urs Weber, Generalsekretär HKSÖL.

● **Ich hätte mich gern mit folgender historischen Person vernetzt ...**

John F. Kennedy.

3 X PRIVAT GEFRAGT:

● **Dieses Buch lese ich gerade ...**

keines, ich lese viele Fachzeitschriften sowie täglich Wirtschaftspresse.

● **Berge oder Meer?**

Berge.

● **Zuletzt habe ich gelacht ...**

heute.

Gedanken aus dem HKSÖL-Direktionsrat: DIENSTLEISTUNGEN



**„WIR SEHEN DIE HKSÖL
ALS WERTVOLLEN
MULTIPLIKATOR AN.“**

**Brigitta Hartl-Wagner,
Residenz Josefstadt**

„Wir sind in einer sehr kleinen Nische tätig. Daher benötigen wir im Alltag nicht viel an organisatorischen Services. Für uns ist die bedeutendste Dienstleistung der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein die enorme Zahl an Vernetzungsmöglichkeiten. Wir sehen die HKSÖL als einen immens wertvollen Multiplikator an. Die Verquickung von Österreich und der Schweiz ist für uns dabei wesentlich. Schliesslich haben wir selbst unsere Wurzeln als Unternehmen dort. Auch einige unserer Bewohner sind Schweizer, die aus unterschiedlichen Gründen in Wien leben. In so einer Situation ist es immer von Vorteil, wenn man einen Partner wie die HKSÖL hat, der in beiden Ländern gut verwurzelt und vernetzt ist. Für uns ist es von enormer Bedeutung, mit möglichst vielen Menschen und Organisationen aus den unterschiedlichsten Bereichen in Verbindung zu bleiben. Denn wir haben eine breit gefächerte Zielgruppe und wollen diese auch erreichen. Auch dabei hat uns die HKSÖL schon unterstützt. Wir haben bereits einen Adressenservice in Anspruch genommen, um über unsere Leistungen eine Aussendung an die Kammermitglieder zu kommunizieren. Darüber hinaus ist es für uns auch wichtig, dass wir mit Fachleuten in Verbindung bleiben und Kontakte zur Wirtschaft pflegen. Dafür ist die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein der ideale Ansprechpartner.“



**„CHANCEN ZU ERKENNEN
UND DIESE ZU NUTZEN IST
NOTWENDIGER DENN JE. WENN
ES UM MATCHMAKING GEHT,
IST DIE HKSÖL MIT IHREM
NETZWERK IHR PARTNER.“**

**Lic. iur. Michael Pérez,
Rechtsanwalt**

„Als ich vor rund 18 Jahren nach Österreich gekommen bin, war es für mich wichtig, neue Kontakte zu knüpfen. Die HKSÖL mit ihren internationalen Verbindungen war für mich der ideale Partner, um mein Netzwerk in Österreich aufzubauen. Davon habe ich enorm profitiert. Es entwickelten sich daraus über die Jahre erfolgreiche Geschäftsbeziehungen und nachhaltige Partnerschaften. Ein grosses Asset der HKSÖL ist jedenfalls das Matchmaking – aufgrund des über Jahrzehnte angewachsenen hochkarätigen Netzwerks ist die HKSÖL in der Lage, die richtigen Leute zusammenzubringen. Damals wie heute bin ich beeindruckt von der Anzahl und der Qualität der verschiedenen Eventformate, die eine weitere grosse Stärke der HKSÖL sind. Gerade die High-End-Veranstaltungen ‚Top Speakers Lounge‘ und ‚Friends 4 Friends‘ sind meines Erachtens in dieser Form einzigartig und bieten eine sehr gute Gelegenheit des Kennenlernens von Persönlichkeiten aus unterschiedlichen Branchen, um sich auszutauschen, was ich besonders interessant finde. Ich freue mich jedenfalls schon sehr, wenn wir diese – coronabedingt – zwangspausierten Formate hoffentlich schon bald wieder live erleben dürfen. Spannend finde ich auch den neu lancierten Blog, in dem vielfältige aktuelle Themen prägnant aufbereitet werden und bei dem man sich als Mitglied mit Beiträgen auch aktiv einbringen kann. Eine Mitgliedschaft bei der HKSÖL zahlt sich jedenfalls in vieler Hinsicht aus! Ich wünsche dem engagierten Team der HKSÖL weiterhin viel Erfolg!“

Roadtrip durch die Schweiz.

Von palmengesäumten Seen zu grandiosen Gletscherlandschaften, von mittelalterlichen Dörfern zu pulsierenden Städten – die Grand Tour of Switzerland steht für eine unglaubliche Vielfalt an Sehenswürdigkeiten.

MySwitzerland.com/grandtour



Atemberaubende Alpenpässe.

Für Genussfahrer auf zwei oder vier Rädern ist die Tremola, die auf einer Länge von rund 13 Kilometern 900 Höhenmeter überwindet, Abenteuer und Spektakel zugleich.

Weitere sehenswerte Alpenpässe auf der Grand Tour: die eindruckliche Straße über den Flüela, der malerische Julier, der historische San Bernardino und die aussichtsreiche Furka.



Steckbrief der Grand Tour.

Highlights: 45 Top-Attraktionen, davon 12 UNESCO-Welterbestätten und 2 Biosphären.

Länge: 1.643 Kilometer.

Höchster Punkt: Furkapass, 2.429 m ü. M.

Tiefster Punkt: Lago Maggiore, 193 m ü. M.

Signalisation: Mühelose Orientierung dank der 650 offiziellen Grand Tour Wegweiser.

Empfohlene Reisezeit: April – Oktober (Befahrbarkeit der Alpenpässe nur während Sommermonaten gewährleistet).



Die Foto-Spots.

Faszinierende Viertausender, liebliche Hügellandschaften, mittelalterliche Städte, der tosende Rheinfall – auf der Grand Tour reihen sich die Sehenswürdigkeiten wie Perlen auf einer Schnur. Für Sie setzen wir die schönsten Aussichtspunkte entlang der Strecke mit unseren Grand Tour Foto-Spots in Szene.

MySwitzerland.com/fotospots

E-Grand Tour.

Die Grand Tour of Switzerland ist der weltweit erste Road Trip für Elektrofahrzeuge. Ein dichtes Netz mit rund 300 Ladestationen setzt die gesamte Route unter Strom und garantiert damit auf über 1.600 Kilometern ein ebenso bequemes wie sauberes Fahrvergnügen.

MySwitzerland.com/e-grand-tour

Grand Tour Package 9 Tage.

Mit dem buchbaren Package von Switzerland Travel Center können Gäste die Grand Tour of Switzerland während neun Tagen mit oder ohne Mietwagen bereisen und in ausgewählten Hotels der gewünschten Hotelkategorie entlang der Route übernachten.

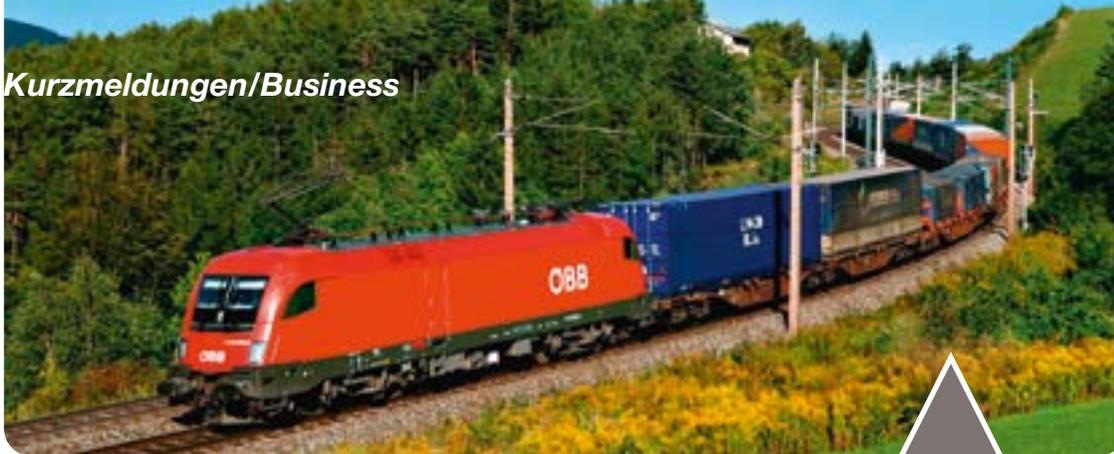
MySwitzerland.com/grandtouroffers

Mehr Informationen finden Sie unter MySwitzerland.com/grandtour oder Telefon **00800 100 200 30** (kostenlos*).

* Lokale Gebühren können anfallen



Schweiz.



Die ÖBB Rail Cargo Group strebt eine End-to-End-Digitalisierung der gesamten Logistik an.

GÜTERVERKEHR DIGITAL

Die ÖBB Rail Cargo Group investiert in die Zukunft des Schienengüterverkehrs.

Für die ÖBB Rail Cargo Group (RCG) ist die Digitalisierung ein wesentlicher Erfolgsfaktor, um den Schienengüterverkehr attraktiver und produktiver zu gestalten. Denn um die steigenden Mengen im Güterverkehr bewältigen und gleichzeitig die Klimaziele erreichen zu können, ist eine verstärkte Verlagerung von Strassentransporten auf die Schiene unumgänglich. Daher investiert die ÖBB Rail Cargo Group bis 2026 stolze 700 Mio. Euro in die Digitalisierung und in innovatives Wagenmaterial. Mit

End-to-End-Digitalisierung des gesamten Logistikprozesses von der ersten bis zur letzten Meile soll der Schienengüterverkehr einfacher und effizienter gestaltet werden. Eine zentrale Rolle dabei spielt die Digitale Automatische Kupplung DAK, die die Zugvorbereitung automatisiert, längere und schwerere Güterzüge ermöglicht und damit die Basis für den intelligenten Güterzug darstellt. ●

www.oebb.at

FRAUEN-FÖRDERUNG

Zürich erhält equalitA-Award für Frauenförderung.

Die Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft (Zürich) erhielt erstmals den equalitA-Award für ihre innerbetriebliche Frauenförderung. Mit einem Frauenanteil von 47 % richtet Zürich seit vielen Jahren den Fokus auf die Gleichstellung von Frauen und Männern. Massnahmen, die besonders Frauen helfen sollen, Arbeit und Privatleben zu vereinbaren, sind beispielsweise flexible Arbeitszeitmodelle, Kinderferienbetreuung und ein Eltern-Buddy-System. Das unternehmensinterne Frauennetzwerk „WIN“ (kurz für Women's Innovation Network) liefert wichtige Beiträge zur Weiterentwicklung von Chancen für Frauen, steht aber auch Männern offen. Bei der unternehmensinternen Gleichbehandlungsstelle finden Mitarbeitende vertrauensvolle Unterstützung in Gleichstellungsfragen. ●

www.zurich.at



Emmi sagt der Lebensmittelverschwendung den Kampf an.

GERETTET!

Emmi engagiert sich gegen Food-Waste.

Im Rahmen des internen Engagements informiert und schult Emmi ihre Mitarbeitenden zum Thema und kommuniziert ihre Aktivitäten gegen Lebensmittelverschwendung gegenüber Konsumenten und weiteren externen Anspruchsgruppen. Bereits seit Mai 2020 versieht Emmi Produkte mit dem Zusatzvermerk „Oft länger gut“ neben dem Mindesthaltbarkeitsdatum. Damit werden Konsumenten dazu angehalten, ihre Sinne zu nutzen, um die Qualität eines Produktes nach Erreichen des Mindesthaltbarkeitsdatums zu prüfen; in den nächsten zwei Jahren werden je mindestens 25 neue Produkte mit diesem Hinweis dazukommen. ●

<https://group.emmi.com>

Österreich ist für die Schweiz ein bedeutender Exportmarkt.



Exportieren & EXPANDIEREN

Die Exportförderagentur Switzerland Global Enterprise (S-GE) unterstützt Schweizer Unternehmen bei Export und Expansion. Österreich als Zielmarkt spielt eine besondere Rolle, weiss die Senior-Beraterin für für Central Eastern Europe, Katalin Dreher-Hajnal.



hub: Wie wichtig ist Österreich für die Schweizer Exporteure?

Katalin Dreher-Hajnal: Die Schweiz exportiert jährlich Waren im Wert von etwa 6 Mrd. CHF nach Österreich. Damit steht Österreich im europäischen Vergleich an sechster Stelle. Die Exporte nach Österreich sind doppelt so hoch wie die nach Russland und viermal so viel wie die nach Indien. Das zeigt, wie wichtig Österreich für Schweizer Exporteure ist.

hub: Wie erschliesst man idealerweise den österreichischen Markt?

Dreher-Hajnal: In Österreich kann man alle Modalitäten anwenden. Vom 1:1-Export über E-Commerce bis hin zum Aufbau von Distributionspartnern – ein besonders wichtiger Aspekt, da in Österreich die persönlichen Kontakte viel wichtiger als in der Schweiz sind. Diese zu pflegen geht mit lokalen Partnern am besten. Darüber hinaus kann man in Österreich lokale Mitarbeiter einstellen oder gleich eine eigene Organisation aufbauen. In der Pandemie waren die lokalen Partner, die sich in ihrem eigenen Land frei bewegen konnten, noch wichtiger als sonst.

hub: Für welche Branche eignet sich Österreich besonders?

Dreher-Hajnal: An erster Stelle steht derzeit der Gesundheitsbereich. Es folgt Infrastruktur, z. B. Tunnelbau. Wichtig ist auch Cleantech, so führt zum Beispiel Wien beim Smart City Index von Roland Berger, der 153 Hauptstädte weltweit analysiert. Aber es gibt noch viele weitere interessante Branchen, z. B. im Segment hochwertiger Lebensmittel.

hub: Gibt es Stolpersteine beim Markteintritt nach Österreich und falls ja, welche?

Dreher-Hajnal: Ja, gerade weil die Länder so ähnlich wirken, ist man oft nicht gut genug auf die Unterschiede vorbereitet. Man glaubt, alles ist wie zu Hause. Wenn man nach China geht, erwartet man viel Neues. Bei unseren Nachbarländern liegen die Unterschiede im Detail. Österreich ist z. B. stärker reguliert. Da gibt es mehr zu beachten als in der Schweiz. Oft unterschätzen Schweizer auch die Wichtigkeit der persönlichen Beziehungen und dass man diese auch pflegen muss. Und natürlich fehlt vielen Schweizern das Bewusstsein für die Verwendung von Titeln in Österreich.

„ICH SEHE UNS ALS BRÜCKE ZWISCHEN DER SCHWEIZ UND ÖSTERREICH.“

Katalin Dreher-Hajnal

hub: Wie ist die Zusammenarbeit mit der HKSÖL, ergänzen Sie einander?

Dreher-Hajnal: Wir haben eine hervorragende Beziehung zur HKSÖL. Wir hosten gerne die Veranstaltungen von HKSÖL, die immer ein hohes Niveau aufweisen. Und wir kooperieren eng. Ein Beispiel: Einer unserer Klienten suchte nach österreichischen Kunden. Wir haben ihn gemeinsam begleitet, jetzt ist er Mitglied bei der HKSÖL. Unsere Schweizer Unternehmen brauchen in Österreich Bes-Practice-Beispiele und verlässliche Netzwerkpartner. Dafür ist die HKSÖL die beste Plattform. Bei spezifischen Projekten sind wir immer wieder auf Experten angewiesen. Diese finden wir häufig unter den Mitgliedern der HKSÖL. ●

www.s-ge.com

AUSGEZEICHNETE AUSBILDUNG

Ivoclar Vivadent wurde als bester Lehrbetrieb der Schweiz und Liechtensteins ausgezeichnet.

Ivoclar Vivadent, Anbieter von Lösungen für hochwertige dentale Anwendungen, ist von Great Places to Work zum zweiten Mal nach 2018 mit dem Sonderpreis Nachwuchsförderung ausgezeichnet worden und gilt damit auch 2021 als bester Lehrbetrieb der Schweiz und Liechtensteins. Die Jury würdigte das vielfältige, kreative und originelle Ausbildungskonzept, bei dem Lernende auch fachlich, persönlich und in ihrer Gesundheit gefördert werden. Ivoclar Vivadent bietet ausserdem ein Aus- und Weiterbildungsprogramm für Ausbilder an. ●

www.ivoclarvivadent.com

ZUKUNFT IM BLICK

Die High Performance Metals Division der voestalpine startet eine neue Gesellschaft für Digitalisierung.

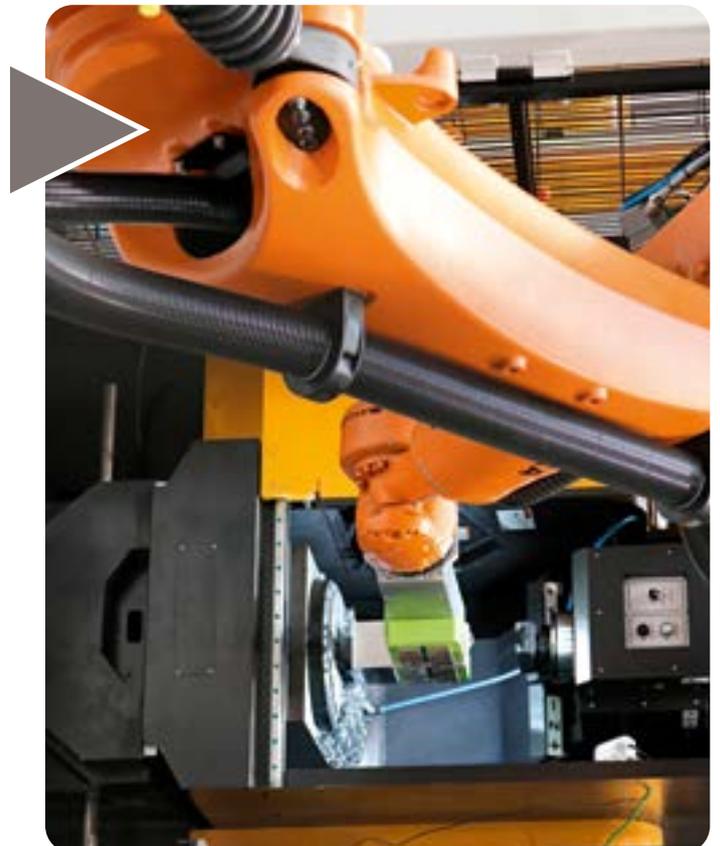
Um die digitale Transformation an ihren internationalen Produktionsstandorten voranzutreiben, hat die High Performance Metals Division der voestalpine bereits 2018 ein Kompetenzzentrum für automatisierte Produktion in Kapfenberg eröffnet. Seit April 2021 firmiert dieses unter dem Namen „voestalpine High Performance Metals DIGITAL SOLUTIONS GmbH“ als eigene Gesellschaft, die sowohl firmenintern als auch extern als Anbieter für Digitalisierungslösungen auftritt. Das aktuell zehnköpfige Team spezialisiert sich an den Standorten Kapfenberg und Wien auf die Identifizierung und Umsetzung von Produkten und Services in den Bereichen künstliche Intelligenz, industrielles Internet der Dinge, Automatisierung, Robotik und Sensorik. Zudem bietet das neu gegründete Unternehmen auch Potenzial- und Reifegradanalysen als Ausgangsbasis für den digitalen Transformationsprozess sowie Qualifizierungsprogramme als weitere Services an. ●

www.voestalpine.com

BUSINESS IN KÜRZE

- **ÄSTHETISCH.** Der neue Volvo FM von Volvo Trucks hat den Red Dot Award 2021 in der Kategorie Produktdesign für Nutzfahrzeuge gewonnen.
- **INVESTITION.** Der Helvetia Venture Fund investiert in Baufi24, einen deutschen Immobilienfinanzierer. Das Fintech-Unternehmen ist Vorreiter bei der Digitalisierung der Customer Journey und zeichnet sich durch neuartige Ansätze in der Lead-Generierung aus.
- **HIGHTECH.** Palfinger rüstet erstmals Roboterschiffe aus, und zwar jene von Vard, dem weltweit tätigen Entwickler und Schiffsbauer für Spezialschiffe.
- **UNTERSTÜTZUNG.** Czernich Rechtsanwälte launcht mit zukunftsrecht.at eine eigene Plattform für Rechtsberatung speziell für Start-ups und Technologieunternehmen in Österreich, um sich vor Risiken abzusichern und die Voraussetzungen für nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

Das voestalpine-Kompetenzzentrum für Automatisierung wurde zu einem eigenen Unternehmen.



FOTOS: ESCHMANN/voestalpine

DAMIT IHNEN DER SOFTWARETEST IN DEVOPS NICHT UM DIE OHREN FLIEGT!

TEST DATA AAS

MICROSERVICES

CLOUD NATIVE

KUBERNETES

DEV
OPS!

AUTOMATION

CONTINUOUS TESTING

CONTAINER

CI/CD PIPELINE

[GFB.TRIMETIS.COM/DEVOPS/](https://gfb.trimetis.com/devops/)

Test Data Management

- Anonymisierte und synthetische Testdaten
- Verwaltung von Testdaten
- Test Data as a Service

Test Consulting

- Testprozess-Beratung
- Managed Testing
- Optimierung Testinfrastruktur

Test Automation & RPA

- Schnellere Entwicklung bei steigender Qualität
- Kostenreduzierung
- Höhere Testabdeckung und Synergien

Trimetis **GFB**

Telefon +49 6171 5060-60
gfb@trimetis.com
gfb.trimetis.com



Wir unterstützen Sie bei Ihren IT-Transformations- und Digitalisierungsprojekten

Hochwertige und skalierbare Nearshore-Ressourcen,
um Kapazitätsengpässe zu bewältigen
& Projektkosten zu senken.

Trimetis

Experts and teams at your disposal:

- Standard and Custom Applications
- Application Development/-Testing/-Maintenance
- Project Management/Agile/DevOps

www.trimetis.com



Wien-Zürich-Stuttgart-Frankfurt-Bonn-Hamburg-Lublin

EIN KLIMANEUTRALES BLATT

Das Mondi-Werk Neusiedler in Österreich bietet ein umfangreiches CO₂-neutrales Papierangebot.

Mondi, ein weltweit führender Verpackungs- und Papierhersteller, reagiert auf die wachsende Nachfrage der Kunden wie Agenturen, Designer und Markeninhaber nach nachhaltigen und CO₂-neutralen Druck-, Publishing- und Verpackungsprodukten. Mondi Neusiedler bietet bereits seit über einem Jahrzehnt CO₂-neutrale Produkte an, ab April 2021 hat das Werk sein Angebot an CO₂-neutralen Papieren auf fast alle Premium-Papiermarken ausgeweitet. Die CO₂-Emissionen des Papiers wurden mit Unterstützung von ClimatePartner berechnet und ausgeglichen und sind daher als CO₂-neutral eingestuft. ●



Fast alle Premium-Papiere, die bei Mondi Neusiedler hergestellt werden, sind CO₂-neutral.

www.mondigroup.com

ZUKÜNFTIGE VERANSTALTUNGEN DER HKSÖL*

1. Juli 2021

Friends 4 Friends in Wien
bei den Buerofreunden

14. Juli 2021

Friends 4 Friends in Zürich,
Savoy Hotel Baur en Ville

23. September 2021

100-Jahre-Jubiläum HKSÖL,
Stadtpalais Liechtenstein

Neue Mitglieder der HKSÖL

**ADECCO PERSONAL-
BEREITSTELLUNG GMBH**

Mariahilferstraße 123/6
AT-1060 Wien
www.adecogroup.com

**CRN – COMPANIES &
RETURNSHIPS NETWORK**

Suurstoffi 1
CH-6343 Rotkreuz
www.crn-verein.ch

**DELTA CON EXECUTIVE SEARCH
& RECRUITING GMBH**

Mariannengasse 10
AT-1090 Wien
www.deltacon-exs.com

HORVÁTH AG

The Circle 09
CH-8058 Zürich-Flughafen
www.horvath-partners.com

MONDI AG

Marxergasse 4a
AT-1030 Wien
www.mondigroup.com

TALENT GARDEN AT GMBH

Liechtensteinstrasse 111-115
AT-1090 Wien
www.talentgarden.org

**ZENTRUM FÜR PRÄVENTIV-
MEDIZIN PRIVATORDINATION**

Rennweg 58/2/14
AT-1030 Wien
www.health4me.co.at



Anonymisierte Daten können eine grosse Hilfe bei der Entwicklung von Behandlungen sein.

Können Daten **HEILEN?**

Bei einem MCI Livetalk zum Thema „Digitalization & Innovation – Success Factors for the Future“ bot Severin Schwan, CEO von Roche, spannende Einblicke.

Mit der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein als einem Partner veranstaltete MCI das Top-Event am 22. April 2021 im virtuellen Ambiente. Das ermöglichte zahlreichen Teilnehmern aus einem höchst internationalen Umfeld die Teilnahme. Was sich beim grossen Interesse an den Ausführungen des gebürtigen Tirolers Schwan als höchst vorteilhaft erwies. Dr. Severin Schwan, der bereits in den unterschiedlichsten Ländern für Roche tätig war, ist seit 2008 CEO der gesamten Roche Gruppe. Moderiert wurde der Lifetalk souverän von MCI-Rektor Andreas Altmann, der auch die Fragen der Teilnehmer kanalisierte.

IT'S ALL ABOUT IMPROVING THE PATIENTS' LIFE

Schwan betonte von Anfang an, dass es ein übergeordnetes Ziel gibt. Und das ist die Verbesserung des Lebens der Patienten. Roche ist sowohl in den Bereichen Diagnose als auch Behandlung tätig. Für Schwan ist das eine sinnvolle Kombination. Sein grosses Anliegen ist es, die Medizin zu den Patientengruppen zu bringen, die am meisten davon profitieren. Warum es dafür wichtig ist, Diagnose und Pharmazie als Einheit zu betrachten, schildert er an einem Beispiel: Genetische Untersuchungen sind für die Definition der geeigneten Medikamente

„GEBEN SIE DAS GELD DER GRUNDLAGENFORSCHUNG. ALLES ANDERE KOMMT DANN VON ALLEIN.“

Severin Schwan

von grosser Bedeutung. Je besser man die genetischen Voraussetzungen kennt, desto besser kann man die Patienten mit der richtigen Behandlung erreichen. Hier kann man die Diagnose nicht von der Behandlung entkoppeln.



Die Grundlagenforschung ist die Basis, auf der alles andere aufbauen kann.



DR. SEVERIN SCHWAN ...

... ist in Tirol aufgewachsen. Nach Studien der Wirtschafts- und Rechtswissenschaften an den Universitäten Innsbruck, York und Oxford sowie Forschungsaufenthalten in Löwen startete der Jurist seine Karriere 1993 in der Finanzabteilung von Roche. 2004 wurde er mit der Regionalleitung in Singapur für die Division Diagnostics für Asien-Pazifik betraut und kehrte 2006 in die Schweiz zurück. Dort übernahm er die globale Verantwortung für das Diagnostikgeschäft und wurde 2008 zum CEO der gesamten Roche Gruppe ernannt. Ergänzend wirkt Dr. Schwan als Verwaltungsratsmitglied bei der Credit Suisse AG, als Vizepräsident des internationalen Pharmaverbands IFPMA sowie im Beratungsgremium des Bürgermeisters von Shanghai.

Schwan sieht gerade im Gesundheitswesen grossen Nachholbedarf bei der Digitalisierung. Schwan: „Unsere grosse Chance ist, dass wir jetzt im echten Leben Daten sammeln können. Wenn wir diese zusammentragen und analysieren können, ist das ein gewaltiger Schatz an Wissen.“

Schwan erklärte das am Beispiel der Entwicklung eines Medikaments: Der normale Weg zur Zulassung sind klinische Studien. Diese sind aber in ihrem Umfang immer reduziert. Das liegt natürlich auch daran, dass die Teilnehmer nicht wissen, ob sie in der Kontrollgruppe sind, die nur ein Placebo erhält, oder ob sie wirklich eine neue Behandlung erhalten – was natürlich das ist, was sich die Patienten wünschen.

DIE „DIGITALE KONTROLLGRUPPE“

Das Standardsetting ist eine Kontrollgruppe, die gleich gross ist wie die, die das zu evaluierende Medikament erhält. Wenn es um ein ganz neues Medikament geht, ist das nicht so schwierig. Aber in dem Fall gab es bereits eine recht hilfreiche Standardtherapie. Also waren die behandelnden Mediziner vorsichtig, ein neues Medikament zu versuchen. Schliesslich musste man dazu einem Teil der Patienten die erprobte Behandlung entziehen und ihnen nur Placebos verabreichen. In so einem Fall kommt es oft vor, dass man nicht genug Patienten fin-

det, die an der Studie teilnehmen wollen. Roche versuchte daraufhin einen neuen Ansatz: Als Kontrollgruppe verwendete man früheres Datenmaterial zu der Krankheit. Und das Ergebnis hatte genug Beweiskraft, um eine vorläufige Zulassung zu erhalten. Was besonders spannend daran war: „Wir mussten die Studie für die endgültige Zulassung auf traditionelle Art wiederholen – und wir hatten genau dasselbe Ergebnis.“ Die „digitale Kontrollgruppe“ hatte sich bewährt.

THEMA DATENSCHUTZ

Es entsteht gerade ein Geschäftsfeld, das sich mit der Sammlung und Bereitstellung von Daten für die Forschung beschäftigt. Noch steckt es zwar in den Kinderschuhen, aber in ein paar Jahren könnte die Synergie zwischen Diagnose, Behandlung und Digitalisierung ein grosses Thema sein. Ein Umstand, der manche Datenschützer aufhorchen lässt. Doch Schwan bemüht sich um Sachlichkeit: „Wenn man ein Medikament entwickeln will, ist der Einzelne egal. Wir brauchen daher absolut keine personalisierten Daten. Das ist natürlich wichtig, um Datenschutzbedenken zu begegnen. Wir verwenden anonymisierte Daten lediglich zur Entwicklung von Medizin – also als ein Tool. Man darf nicht vergessen: Was die Pharmaindustrie seit Jahrzehnten kann, ist der Umgang mit Privacy. Denn wir sind ja sehr stark reguliert.“

Der Lifetalk wurde souverän von MCI-Rektor Andreas Altmann moderiert.



Die Onlineveranstaltung erhielt allein auf LinkedIn über 1.100 Ansichten.



WO STEHT ÖSTERREICH?

Schwan sieht eine hohe Qualität der Digitalisierung im System, allein schon durch die Einführung von ELGA (Elektronische Gesundheitsakte Österreichs, in der Befunde, Medikamente, Impfungen usw. des jeweiligen Patienten zusammengefasst sind). Es gibt auch grosse Ambitionen, in diesem Bereich führend zu werden. Einerseits möchte man eine bessere Versorgung erreichen, andererseits sich als Standort für Life Sciences empfehlen. Es hapert aber bei der Umsetzung: Der Zugang zu entpersonalisierten Daten fehlt. Österreichs Datenschutzregeln gehen über die der EU hinaus. Und es fehlt das Regelwerk für die Umsetzung von Digitalisierung. Dazu kommt, dass in Österreich und Deutschland Clinical Life und

Research getrennt sind. Da landet man leicht in einer Art Dreiecksbeziehung zwischen klinischer Umsetzung, Forschung und Industrie. Schwan: „Wir müssen da oft wie Mediatoren eingreifen.“

APROPOS FORSCHUNG

In welchem Bereich ist eigentlich die akademische Welt geeignet, Innovationen hervorzubringen? Schwan: „Dort, wo es um Grundlagenforschung geht, die vielleicht in 30 Jahren ein Produkt hervorbringt. Dafür hat die Industrie nicht den langen Atem. Ich sage: Gebt alles Geld der Grundlagenforschung. Alles andere entsteht von selbst. Firmen gehen zu bester Wissenschaft, besten Leuten ... aber nie ist es in erster Linie das Geld, das der Staat hergibt.“

KOSTEN DER MEDIZIN

Am Schluss des Lifetalks ging Schwan noch auf das Thema Kosten der Gesundheitsversorgung ein. Über den Chat waren dazu auch durchaus kritische Fragen eingelangt. Der Roche-CEO räumte ein, dass Medikamente für einen umso kleineren Patientenkreis geeignet sind, je spezialisierter und treffsicherer sie sind. Damit können sie nicht billig verkauft werden. Derzeit gingen etwa 15 % des BIP in Österreich in den Medizinbereich. „Ich finde, das ist es wert. Aber es gibt keine generelle Antwort auf die Frage, was Gesundheit kosten darf. Das muss jede Gesellschaft für sich entscheiden“, fand Schwan und gab den Teilnehmern damit am Schluss noch einen spannenden Gedankenanstoss mit. ●

AGILITÄT

3 Fragen – viele Antworten

Am 20.4.2021 fand in einer exklusiven Runde geladener Gäste online ein Top Talk der HKSÖL statt. Das etwas andere Format fand grossen Anklang und brachte interessante Einblicke.

Das Thema war die Frage, ob „post COVID“ traditionelle Führung noch ihre Berechtigung hat, wie man neue Wege gehen kann und welche Rolle dabei Agilität spielt. Das virtuelle Panel war höchst prominent besetzt mit Susanne Erkens-Reck (CEO Roche Austria), Markus Gärtner (CEO Corrugated Packaging Mondi Group) und Timm Urschinger (Co-Founder von LIVEsciences). Die Einführung in die Thematik übernahm Sabine Wieger von LIVEsciences. Sie beschrieb die Aus-

gangslage, die den Hintergrund für Überlegungen zur Führung der Zukunft darstellt: In der aktuellen Situation kämen nur 4 % der Probleme überhaupt jemals „oben“ an. Doch je weniger man weiss, desto weniger kann man agieren. Im Anschluss ging es direkt in die Diskussion. Dabei wurden drei Fragen behandelt, die nicht nur von den Diskutanten erörtert wurden, sondern via Abstimmung auch dem Publikum vorgelegt wurden. Wir präsentieren die spannendsten Antworten im Originalton. ●



SABINE WIEGER,
LIVEsciences

1. IST NACH COVID UNTERNEHMENS-FÜHRUNG EIN AUSLAUFMODELL?



MARKUS GÄRTNER,
CEO Corrugated Packaging Mondi Group

„Es wird kein Entweder-oder sein. Es handelt sich um eine evolutorische Weiterentwicklung der Unternehmensführung. Nicht ich bestimme die Richtung für die Entwicklung im Unternehmen, sondern jeder Einzelne ist dafür zuständig. Dabei geben alle ihr Bestes (...). Es ist wichtiger, statt enger Kontrolle die Teilhaberschaft von Mitarbeitern in den Vordergrund zu stellen. Man muss Mitarbeiter durch Wertschätzung motivieren.“



SUSANNE ERKENS-RECK,
GM Roche Austria

„Alte Werte bleiben bedeutend. Aber auch eine notwendige Änderung ist da.“

BEST OF PUBLIKUM:
55 % beantworteten diese Frage mit „Ja“.



TIMM URSCHINGER,
Co-Founder von LIVEsciences

„Ich bin Halbösterreicher und führe ein kleines Unternehmen. Wir sind radikal selbstorganisiert – das geht bis zur Selbstbestimmung des Gehalts. In meinem letzten Jahr in meiner früheren Firma habe ich 1.200 Spesenbelege freigegeben. Das ist doch nichts, was mit Führung zu tun hat, sondern nur mit Kontrolle. Belege freigeben ist auch nicht das, was wir auf MBA-Schulen lernen. In Zeiten wachsender Komplexität braucht man mehr dezentrale Lösungen.“

2. WIE FÜHREN SIE IHR UNTERNEHMEN DERZEIT?



„Es ist ein Abgehen von der Fehlerkultur erwähnt worden. Ich möchte das Wort Fehlerkultur aber auf keinen Fall ganz vermeiden. Wir alle haben schon Fehler gemacht, die wir auf keinen Fall wieder machen werden. Das sind wichtige Lerneffekte.“

SUSANNE ERKENS-RECK

„Die Leute wollen sinnstiftend arbeiten. Ich muss jedem vertrauen, dass er jeden Tag das Beste fürs Unternehmen erreichen will. Die Organisationsstruktur darf keine übergeordnete Rolle spielen. Teams müssen nach Fähigkeiten zusammengestellt werden. Vertrauen, Transparenz und Zusammenarbeit stehen im Vordergrund.“

MARKUS GÄRTNER

„Man darf sich nicht an denen orientieren, die den gemeinsamen Weg nicht mitgehen wollen. Ich manage lieber die 99 % der Mitarbeiter, die alles gut machen, als die eine Ausnahme.“

TIMM URSCHINGER

BEST OF PUBLIKUM:

Den **höchsten Abstimmungswert** erhielt der Begriff „**leistungsorientiert**“.

3. WAS SIND DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN EINER AGILEN UNTERNEHMENSKULTUR?



„Agilität ist ein langer Lernprozess. Eine Herausforderung ist, dass ich dezentrale Entscheidungsprozesse will, andererseits aber Verantwortung nicht teilbar ist. Denn man am Ende wird schon erwartet, dass sich jemand hinstellt und sagt: Ich übernehme die Verantwortung. Für Führungskräfte ist das nicht leicht auseinanderzuhalten. Das Wichtigste, um mit den Herausforderungen eines neuen Führungsstils erfolgreich zu sein, ist: Man muss auf jeden Fall alles vorleben.“

MARKUS GÄRTNER

„Das Schlüsselwort ist: gemeinsam die Zukunft gestalten. Ein Programm, das von einer Zentrale kommt, ist eben keine agile Transformation. Als Führungskraft muss man es aushalten, dass man nicht bestimmt, was herauskommt. Und die Mitarbeiter müssen sich trauen, die Verantwortung zu übernehmen. Man muss dann immer wieder auswerten, ob ein Schritt geholfen hat. Die Lernkultur ist, nicht erst alles planen zu müssen, sondern den sinnvollen nächsten Schritt zu bestimmen. Das erlaubt auch einem grösseren Unternehmen, schneller zu lernen und zu justieren.“

SUSANNE ERKENS-RECK

„Widerstände gibt es auf allen Ebenen. Das kommt alles aus der emotionalen Ecke. Darauf muss man einfach je nach Situation reagieren.“

TIMM URSCHINGER

BEST OF PUBLIKUM:



PRÄSIDIUM



Präsident
Dipl.-Ing. Heinz FELSNER
Gesellschafter EFH Beteiligung GmbH, Wien

Vizepräsident
Mag. Gerhard FREI
Management Consulting, Nüziders

Vizepräsident
Dr. Nikolaus KAWKA
Geschäftsführer Zühlke Engineering, Wien

Vizepräsidentin
Angelika MOOSLEITHNER
Member of the Group Board First Advisory Group, Vaduz

Vizepräsident
Dr. Alexander RIKLIN
Gesellschafter und GF ALCAR Holding GmbH, Hirtenberg

Vizepräsident
Dipl.-Ing. ETH Martin SCHNEIDER
CEO und Präsident des Aufsichtsrates der Brainforce AG, Zürich

EHRENPRÄSIDENTEN



Ehrenpräsident
Mag. Dr. Rudolf GÜRTLER
em. Rechtsanwalt

Ehrenpräsident
Franz WIPFLI
Group Management Board Member Zurich Financial Services i.R.

Ehrenpräsident
Dr. Arthur WULKAN
Partner FIO Partners AG

DIREKTIONSRAT



Mag. Franz BERGER
CFO Ivoclar Vivadent AG, Schaan

Thomas BODMER
Geschäftsführer, Next Floor GmbH, Salzburg

Sonja BUOCC-LAMATSCH
General Manager Austria & VP Central and Eastern Europe, AVIAREPS Ges.m.b.H, Wien

Gerhard BURTSCHER
Vorstandsvorsitzender der Bank für Tirol und Vorarlberg AG, Innsbruck

Roman BÜHLER
Mitbegründer und Board Innovator bei Sherpany, Zürich

Bernhard FÄH
Senior Private Banker, Privatbank IHAG Zürich AG, Zürich

Thomas FÖRST
Head of Global Network Switzerland Global Enterprise, Zürich

Dr. Burkhard GANTENBEIN
Geschäftsführender Gesellschafter Ango Invest GmbH, Wien

Kammerrat Dr. René A. HAIDEN
Präsident Grenzlandverein, Wien

Brigitta HARTL-WAGNER
Direktorin Residenz Josefstadt GmbH, Wien



Thorsten HEILING
Geschäftsführer Österreich, Vitra Ges.m.b.H., Wien

Joanne HUNGER
Director Central Europe and Ireland Western Union Business Solutions, Wien

Dr. Irene KIEFER
Head of Priority Service Schustermann & Borenstein GmbH, München

Walter KRAHL
Geschäftsführer Ruefa Reisen und Airticket Österreich, Wien

Eva Maria KUBIN MA
Geschäftsführerin COPE Content Performance Group GmbH, Wien/Graz

Andre KÜHNH
First Vice President EFG Bank AG, Zürich

Mag. Peter F. LAGNER
Vorstand Trimetis AG, Wien

Alois LECHNER
CEO Bühler AG, Salzburg

Christian Paul LYK
CEO Kendris AG

Dr. Robert LÖW
Vorstandsvorsitzender Liechtensteinische Landesbank (Österreich) AG, Wien



Mag. Thomas NEUSIEDLER
CEO Helvetia Versicherungen AG, Wien

Christoph OBERERLACHER, MBA
CEO Swiss Life Select Österreich GmbH, Wien

Anita PAIC, MBA MA
Chief Sales and Marketing Officer Sacher Hotels, Wien

Michael PÉREZ
Partner Prettenhofer Raimann Pérez Rechtsanwalts-partnerschaft, Wien

DI Herbert POCK
Geschäftsführer BDO Consulting GmbH, Graz

Mag. Helmut PRANIESS
Generaldirektor Salzburger Landes-Hypothekenbank AG, Salzburg

Ing. Mag. Daniel REISENBERGER
Geschäftsführer Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH, Wien

Christian RENK
Country Manager SIX Payment Services (Europe) S.A., Zweigniederlassung Österreich, Wien

Julien ROSSIER
Managing Director Jewelier Bucherer, Wien

Mag. Helmut SALLER
Geschäftsführer The Swatch Group (Österreich) GmbH, Wien



Roland SCHUBERT
CEO, LGT Bank AG, Vaduz

Michael SKALA
CEO Straight Investment Group AG, Zürich

Michal SPILLER, CEO Lindt & Sprüngli (Austria) Ges.m.b.H., Wien

Andrea STÜRMER MSC, MPA
CEO Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft, Wien

Mag. Günther TENGEL
Geschäftsführer Amrop Jenewein, Chairman Amrop CEE, Wien

Dr. iur. Klaus TSCHÜTSCHER
Verwaltungsrat SwissLife International Service AG, Winterthur

Dr. Matthias WECHNER
Geschäftsführer, Adomo Beteiligungs GmbH

Hermann WONNEBAUER
Vorstandsvorsitzender Zürcher Kantonalbank Österreich AG, Salzburg

Martin ZEHNDER
COO Palfinger AG, Bergheim



HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL)

ist ein umfassendes Netzwerk von Unternehmen und Verbänden, das die drei Länder Schweiz, Österreich und Liechtenstein verbindet. Die – rein privatwirtschaftlich finanzierte – Kammer unterstützt ihre Mitglieder bei Wirtschaftsbelangen aller Art und fungiert als Interessensvertretung gegenüber Behörden und Politik.



Leistungen der HKSÖL

- Adressrecherche
- Matchmaking
- Testimonial-Mailing
- Eventmarketing
- Mehrwertsteuer-Rückforderung
- Fiskalvertretung
- Zustelladresse
- Dokumentenservice und Inkasso
- Zollauskünfte
- Rechts- und Steuerberatung
- Vertriebspartnersuche und Exportförderung
- Ansiedelung und Standortsuche

www.hk-schweiz.at/leistungen

Repräsentanz der HKSÖL im Porträt:

SALZBURGER LANDESHYPOTHEKENBANK AG

Die Salzburger Landeshypothekenbank AG ist als Repräsentanz der HKSÖL in Salzburg vertreten. Tradition ist ein bedeutungsvoller Teil der Bankgeschichte, und alle Aktivitäten der HYPO Salzburg sind zukunftsweisend sowie langfristig wertorientiert ausgelegt. Vertrauen, Sicherheit, Nachhaltigkeit und Verantwortungsbewusstsein prägen seit mehr als 100 Jahren das Leitbild der HYPO Salzburg. Durch die Zugehörigkeit zur RLB Oberösterreich wird Stabilität garantiert.

Kontakt:

Residenzplatz 7,
AT-5020 Salzburg
www.hyposalzburg.at

TEAM HKSÖL

Mit einem clever gemischten Team aus Österreicherinnen und Österreichern sowie Schweizerinnen und Schweizern pflegt die HKSÖL von ihrem Sitz in Wien aus Kontakte in Österreich, in die Schweiz und nach Liechtenstein.



Urs WEBER
Generalsekretär,
Wien

Hannah FREI
Projekt Manager,
Kommunikation &
Events, Wien

Viktoria STUFFER
Teamassistentin,
Graz



Ingrid WALLNER
Office Management
Finanz- und
Rechnungswesen,
Wien

Martin BRÄUER M.A.
Projekt Manager,
Wien

Rudolf SEMRAD
Senior Advisor
der HKSÖL

REPRÄSENTANZEN:

Ostschweiz

BTV BANK FÜR TIROL UND VORARLBERG AG

Zürcherstrasse 14,
CH-8414 Winterthur
Tel. +41 71 858 10 21

Zürich

PRIVATBANK IHAG ZÜRICH AG

Bleicherweg 18,
CH-8022 Zürich
Tel. +41 44 205 11 11

Vorarlberg

BTV BANK FÜR TIROL UND VORARLBERG AG

Bahnhofstrasse 13,
AT-6850 Dornbirn
Tel. +43 505 333 6300

Liechtenstein

WIRTSCHAFTSKAMMER LIECHTENSTEIN

Zollstrasse 23,
FL-9494 Schaan
Tel. +423 237 77 88

Salzburg

SALZBURGER LANDESHYPOTHEKENBANK AG

Residenzplatz 7,
AT-5020 Salzburg
+43 662 8046 63400

Tirol

BTV – BANK FÜR TIROL UND VORARLBERG AG

Stadtforum 1,
AT-6020 Innsbruck
Tel. +43 505 333-1300

IMPRESSUM

GESAMTAUFLAGE: 5.000 Stück **HERAUSGEBER UND MEDIENINHABER:** Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL), 1040 Wien, Schwindgasse 20, www.hk-schweiz.at
VERLEGER: COPE Content Performance Group GmbH, Hainburger Strasse 33, A-1030 Wien, Tel.: +43/1/60 117-269, www.copegroup.com **CHEFREDAKTEURIN UND FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH:** Mag. Sonja Fehrer-Wohlfahrt, Tel.: +43/1/60 117-269, E-Mail: sonja.fehrer-wohlfahrt@copegroup.com **REDAKTIONELLE MITARBEIT:** DI Cornelia Kühhas **COVERFOTO:** SCHINDLER/Philipp Schuster **ANZEIGENBERATUNG:** Erich Peinsipp, E-Mail: erich.peinsipp@copegroup.com, Gerald Daum, gerald.daum@daumconsulting.io **KONZEPT:** Rosi Horvath **ART-DIREKTION/GRAFIK:** Joanna Jagiello **PRODUKTION:** Styria Media Design GmbH & Co KG, www.styria.com/mediadesign **HERSTELLER:** Druck STYRIA GmbH & Co KG, Styriastrasse 20, 8042 Graz **ERSCHEINUNGSWEISE:** 4 x jährlich. Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Verlages gestattet. Artikel mit namentlich genannten Autoren sowie Angaben und Mitteilungen, die von Firmen stammen, unterliegen nicht der Verantwortung der Redaktion. Ihre Wiedergabe bedeutet nicht, dass sie die Meinung der Redaktion oder eine Empfehlung darstellen. **Offenlegung der Eigentumsverhältnisse nach dem Mediengesetz ALLEINIGER MEDIENINHABER:** Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL), Schwindgasse 20, 1040 Wien **BLATTLINIE:** Vertretung der Interessen der Mitglieder der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL). Mit ihrem umfassenden Netzwerk zu Unternehmen, Verbänden und Behörden in allen drei Ländern ist die HKSÖL Anlaufstelle für die Wirtschaftsfragen betreffend diese drei Länder und den CEE-Raum.

Verantwortung wahrnehmen

Nicht irgendwo, sondern hier bei uns.

Die BTV kommt aus der Region und investiert in der Region. Das Richtige dort zu tun, wo wir alle leben und arbeiten heißt für uns, lokal zu handeln – aber auch darüber hinauszudenken.