

# hub



**HANDELSKAMMER**  
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

DAS MAGAZIN DER HANDELSKAMMER  
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

Jubiläumsausgabe | September 2021



**HANDELSKAMMER**  
**SCHWEIZ ■ ÖSTERREICH ■ LIECHTENSTEIN**

kantonschwyz 



Werden Sie Teil unserer  
Erfolgsgeschichte.

[schwyz-wirtschaft.ch](http://schwyz-wirtschaft.ch)

# INHALT

## EDITORIAL

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

## AKTUELL

**6** News in Kürze

## COVER

**8** Der Weg ist das Ziel – die Strategie der HKSÖL

## SPECIAL: 100 JAHRE HKSÖL

**13** Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein feiert ihr Jubiläum

## BAUEN & NACHHALTIGKEIT

**34** Hoffnungsträger „Green Deal“  
**36** Nachhaltig mit Blick aufs Ganze  
**38** Nachhaltig kostet nicht mehr!

## UMFRAGE

**40** Mitgliederbefragung der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein

## BUSINESS IN KÜRZE

**42** News aus den Unternehmen

## EVENTS

**47** Friends 4 Friends Wien  
**48** Friends 4 Friends Zürich

## STANDARDS

**45** Neue Mitglieder  
**50** Präsidium und Direktionsrat der HKSÖL  
**32** HKSÖL inside/Impressum



13



**Jubiläumsspecial:**  
Die HKSÖL feiert ihr erstes Jahrhundert.

## 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](http://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](mailto: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](http://www.hk-schweiz.at) oder per E-Mail: [wallner@hk-schweiz.at](mailto:wallner@hk-schweiz.at)

## SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE LESERINNEN UND LESER,



Heinz Felsner,  
Präsident HKSÖL

vor 100 Jahren haben einige in führenden Funktionen in der österreichischen Wirtschaft tätige Schweizer Kaufleute und Industrielle die „Schweizer Handelskammer in Österreich“ gegründet. 1921 war die wirtschaftliche Lage in Österreich nach dem Zusammenbruch der jahrhundertealten Donaumonarchie katastrophal. Aber die Gründer der Kammer sahen die Zukunft der neuen „Republik Österreich“ mit Optimismus, der auch mit dem Ausbau der Schweizer Handelsbeziehungen über Wien zu den Nachbarstaaten begründet war. Wenn wir uns heute nach 100 Jahren die Geschichte unserer Kammer in diesem von globalen Kriegen und ihren wirtschaftlichen Folgen geprägten Zeitraum vor

Augen halten, wollen wir nicht nur unseren Gründern, sondern auch allen anderen danken, die in diesem Jahrhundert beigetragen haben, die wirtschaftliche Entwicklung im zentralen Europa und besonders in der Schweiz, in Österreich und Liechtenstein zu ihrer aktuellen führenden Position zu entwickeln. In seinem Festvortrag nach dem Abschluss der nächsten Generalversammlung der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein wird am 24.9.2021 der Korrespondent der NZZ in Österreich und den CEE-Ländern, Ivo Mijnsen, die historischen Hintergründe der drei Länder im zentraleuropäischen Raum und ihren Einfluss auf die Entwicklung der Handelskammer – nunmehr HKSÖL – beleuchten. Das Feiern von 100 Jahren muss mit der Beantwortung der Frage einhergehen: Wie beginnen wir das nächste Jahrzehnt der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein HKSÖL, mit dem Ziel, ein weiteres Jahrhundert Bestand zu haben?

Die HKSÖL hat dafür ein solides Fundament: vorhandene Rücklagen für die Bewältigung unvorhersehbarer Krisen, eine seit Jahren stetig steigende Mitgliederzahl und klare Vorstellungen, wie wir weiterhin im Dienst unserer Mitglieder und zum Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz, Österreich und Liechtenstein aktiv sein wollen. Sie finden in der vorliegenden Ausgabe eine Reihe von Unternehmen, die ihre Strategien für die Zukunft und zur erfolgreichen Fortsetzung ihrer Zusammenarbeit mit der HKSÖL darlegen.

**Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.  
Mit herzlichen Grüßen**

Heinz Felsner

Urs Weber,  
Generalsekretär HKSÖL



## BAUEN DER ZUKUNFT

Die Bauindustrie wird – abgesehen von Architekten – nicht als sonderlich kreative Branche gesehen. Noch stärker ausgeprägt war dies natürlich vor 100 Jahren – zu der Zeit, als die damalige Schweizer Handelskammer gegründet wurde. Was sich seither entwickelt hat, ist beeindruckend: Bauen der Zukunft geht weit über das „Beton & Ziegel“-Fundament hinaus, umfasst unglaublich vielfältige, innovative und ja, auch kreative Bereiche. Neue Materialien, Analyse- und Bauverfahren mit Drohnen, Planungsmethoden wie z. B. BIM haben grossen Einfluss auf die Art, wie heute und morgen gebaut wird.

„Bauen“ wird in Zukunft aber auch noch viel mehr in die Stadtplanung einfließen. Eine der Fragen dabei ist, wie bereit wir sind, aus Fehlern zu lernen, auf Herausforderungen und gleichzeitig auch Chancen zu reagieren. Wie nutzt man z. B. zukünftig ehemalige Industrieviertel? Zürich West ist dazu ein positives Beispiel: Hier entwickelte sich ein fast ausgestorbenes Industriezentrum zum hippen Lifestyle-, Wohn- und Handelsquartier. Wie's nicht geht, sieht man bei einer „Monokultur“, zu der der Stadtbereich an der Donau in Wien wurde: Lieblos wird daher das Viertel der Bürotürme, das ab 18 Uhr wie ausgestorben ist, „Platte“ genannt.

Es gibt in Wien aber auch sehr positive Beispiele; aktuell werden neue „Mischungen“ für Stadtteile evaluiert, beispielsweise in Wien-Favoriten: „Supergrätzl“ (Quartiere) werden mit bester Öffi-Anbindung verkehrsberuhigt, bleiben mit einem durchdachten Mix aus Wohnraum, Gewerbe und Handel 24/7 lebendig. Und bieten mit viel Grün auch mitten in der Stadt eine hohe Lebensqualität. Liechtenstein ohne grössere (Gebäude-)Ballungen ist dagegen ein Vorreiter beim Holzbau und der Bau- & Fixierungstechnik (Hilti!), arbeitet genauso innovativ wie intensiv an der (Pendel-)Herausforderung, welche die enorme Zahl an Arbeitnehmern mit sich bringt: Knapp 40.000 stehen hier 38.000 Einwohnern gegenüber.

Sie sehen: Inhaltlich liesse sich viel mehr über das Thema „Bauen“ sagen, als es der Platz des Magazins erlaubt – obwohl dieses aktuell deutlich umfangreicher ist. Aber über 100 Jahre, die unsere Organisation in diesem Jahr besteht, lässt sich eben auch sehr viel schreiben ...

**Ein interessantes Leseerlebnis wünscht Ihnen  
Ihr**

Urs Weber



## NEUE PERSPEKTIVEN BÜROS MIT WEITBLICK

Die ARE Austrian Real Estate ist führend in der Entwicklung nachhaltiger und ganzheitlicher Bürostandorte.

### VIENNA TWENTYTWO

Das Kooperationsprojekt mit SIGNA ist eines der fortschrittlichsten städtebaulichen Projekte Wiens. Das gemischt genutzte Quartier bietet rund 26.000 m<sup>2</sup> Bürofläche. Geplante Fertigstellung 2025.

### SMART OFFICE GRAZ

Dieses zukunftsweisende Projekt wird zu 80 % klimaneutral beheizt und gekühlt. Für seine herausragende Nachhaltigkeit wurde es mit ÖGNI KRISTALL ausgezeichnet.



## AKTUELL IN KÜRZE

- **AUSSENHANDEL.** Die direkten Warenexporte Liechtensteins erreichten im zweiten Quartal 2021 915 Mio. CHF und liegen damit 70 % über dem Wert des Vorjahresquartals. Die direkten Warenimporte stiegen um 30,6 % auf 457 Mio. CHF.
- **RESILIENT.** Die Schweiz führt erstmals die Rangliste der wettbewerbsfähigsten Volkswirtschaften der Welt, die vom Lausanner IMD herausgegeben wird, an. Sie hat die Coronakrise besser bewältigt als andere Länder.
- **VORREITER.** Die ÖBB-Infrastruktur AG und die Energie Burgenland haben eine Kooperationsvereinbarung unterzeichnet, um den Bau von weiteren Wind- und Sonnenkraftwerken im Burgenland zu realisieren. Damit unterstützen sie das Bundesland auf seinem Weg zur ersten klimaneutralen Region der Welt.
- **GUT ANGELEGT.** Die österreichischen Pensionskassen konnten im ersten Halbjahr 2021 für das veranlagte Pensionsvermögen eine Wertsteigerung von 4,78 % erzielen.
- **IMMOBILIEN.** Der Deloitte Property Index 2021 zeigt, dass der Quadratmeterpreis in Österreich im Vergleich zum Vorjahr – trotz Krise – um rund 6 % gestiegen ist.

## WEIBLICH UND JUNG

**Weibliche und junge Selbstständige treiben Nachhaltigkeit voran, wie die Volksbank UnternehmerInnen-Studie 2021 zeigt.**

Die UnternehmerInnen-Studie der Volksbank zeigt, dass Nachhaltigkeit viele Gesichter hat und vor allem bei weiblichen und jungen Selbstständigen fest in der Unternehmenskultur verankert ist. Demnach ist Nachhaltigkeit gelebte Realität, die sich durch ein vielfältiges Begriffsverständnis auszeichnet. Für 20 % der Befragten bedeutet Nachhaltigkeit, „Ressourcen zu schonen bzw. vernünftig einzusetzen“, 19 % sehen „regionale Produkte“ im Fokus, gefolgt von „Recycling, Reparieren, Kreislaufwirtschaft“ (12 %) und „nachhaltigem Wirtschaften, langfristigen Perspektiven“ (12 %). Und auch die soziale Komponente spielt eine wichtige Rolle: Für 76 % der heimischen Selbstständigen ist „sozialer Zusammenhalt im Unternehmen“ ein sehr bedeutender Nachhaltigkeitsaspekt. Zudem bekennen sich Frauen weitaus stärker zur Nachhaltigkeit als Männer. Und auch für jüngere Unternehmer haben gewisse Nachhaltigkeitsaspekte einen höheren Stellenwert als für ältere Selbstständige. ●

[www.volksbankwien.at](http://www.volksbankwien.at)



Die Wirtschaftskammer Österreich verbucht einen Anstieg bei Neugründungen.

## AUFHOLEN BEI NEUGRÜNDUNGEN

**Im ersten Halbjahr 2021 wurden in Österreich wieder mehr Firmen gegründet.**

Im Jahr 2020 wurden in Österreich aufgrund der Pandemie weniger Firmen gegründet, nun ist ein Nachholeffekt festzustellen. Im ersten Halbjahr 2021 gab es rund 20.000 Neugründungen, das sind um 23,6 % mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Gegenüber 2019 wurde um 15,1 % mehr gegründet. Die meisten neuen Unternehmen gab es in der Sparte Handel, gefolgt von Information und Consulting. Der Digitalisierungsschub durch die Coronakrise hat insbesondere in der IT-Branche und im Versandhandel zu mehr Neugründungen geführt, ebenso im Bauwesen. Hier wurden die Vorkrisenwerte von 2019 deutlich übertroffen. ●

[www.wko.at](http://www.wko.at)

## FELS IN DER BRANDUNG

**Liechtenstein trotz der Pandemie.**

Liechtensteins Volkswirtschaft ist in der aktuellen Krise – trotz der geringen Grösse des Landes und seiner Exportabhängigkeit – nicht stärker zurückgegangen als in grösseren Volkswirtschaften. Vor allem der Finanzsektor hat in der Krise hohe Widerstandsfähigkeit gezeigt. Der Volkswirtschaftsmonitor der FMA für 2020 verzeichnet einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 5,7 % gegenüber 2019 – im Euroraum sind es 6,6 %. Als Gründe für das gute Abschneiden führt die FMA an, dass der Finanzsektor des Landes anders als in der Finanzkrise von der Pandemie nicht stark beeinträchtigt wurde, sondern eine hohe Widerstandsfähigkeit zeigte und seinen Wachstumskurs auch zu Jahresbeginn fortsetzte. Auch die Güterexporte seien weniger stark zurückgegangen. In den ersten Monaten des laufenden Jahres hätten die Güterexporte bereits wieder das Vorkrisenniveau überschritten. ●

[www.liechtenstein.li](http://www.liechtenstein.li)



## DIE CLEVEREN.

Die STOBAG Fallarm- und Ausstellmarkisen sind fähig, Hitzeschutz und Blendschutz mit einer optimierten Versorgung durch Tageslicht zu kombinieren. Denn: Lichtqualität ist entscheidend für Ihr Wohlbefinden.

Sonnenschutz statt Kühlung. Unsere Senkrechtmarkisen sind effiziente Beschattungssysteme, die eine Überhitzung der Innenräume vermeiden und zusätzliche Energieleistung von Klimaanlage deutlich reduzieren.

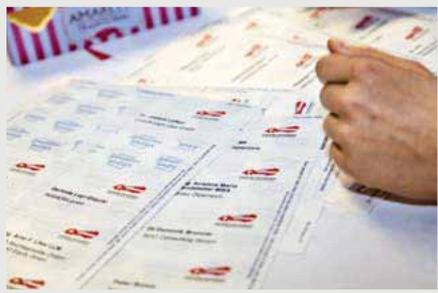
Jetzt mehr erfahren auf [stobag.at](https://stobag.at)

Wir gratulieren der HKSÖL herzlichst zum 100-Jahr-Jubiläum!

STOBAG Österreich GmbH | Radlberger Hauptstraße 100 | 3105 St. Pölten-Unterradlberg

**STOBAG**

INNOVATIVER SONNEN- UND  
WETTERSCHUTZ SEIT 1964.



Netzwerke schaffen und pflegen, Innovationen vorantreiben, die Wirtschaft der Region international stärken – die HKSÖL ist seit einem Jahrhundert für ihre Mitglieder da. Mit ihrer Strategie ist sie wegweisend für die Zukunft.

# DER WEG ist das Ziel

**Wer 100 Jahre als erfolgreiche Handelsvertretung geschafft hat, hat allen Grund zu feiern. Aber ausruhen auf den Lorbeeren ist keine Option. Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein geht ihren Weg in die Zukunft. Lesen Sie, welche Strategie sie dafür erarbeitet hat.**

Die Mission der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL) klingt ambitioniert: „Wir sind eine Netzwerkorganisation, der Mitglieder und die Öffentlichkeit durch ihre Geschichte, Netzwerk und unser Verhalten am Markt hohes Vertrauen entgegenbringen. Wir unterstützen Unternehmen und Persönlichkeiten durch Informationsangebot, Kontaktvermittlung und das Vertrauen, das wir genießen. Unsere Aktivitäten führen so mittelbar zu Geschäftsanbahnung/-abschlüssen und damit zu messbaren Erfolgen für aktuelle und zukünftige Mitglieder.“ Die Kammer ist eine unternehmerisch agierende Non-Profit-Organisation. Sie versteht sich als Responsible Citizen und handelt in ihrem Wirtschafts- und Lebens-

raum nachhaltig und verantwortungsvoll. Im Vordergrund ihrer Arbeit stehen die Sicherung und Verbesserung der Standortqualität abseits von Parteipolitik. Da die gesamte Region im Hochlohnbereich angesiedelt ist, muss sie sich über Qualität und Wissen profilieren. Daher sind die Unterstützung und Förderung von Massnahmen im Bereich von Bildung und Innovation Eckpfeiler der HKSÖL-Arbeit. Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein blickt auf eine lange Tradition zurück. Sie bringt viel Erfahrung, Know-how und vor allem ein enormes Netzwerk ein. Damit bietet sie personelle sowie inhaltliche Stabilität. Gleichzeitig bleibt sie durch laufende Weiterentwicklung und Erneuerung am Puls der Zeit.

## WAS IST DIE HKSÖL HEUTE?

Die kontinuierliche Geschichte der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein auch durch bewegte Zeiten beleuchten wir an anderer Stelle dieser Ausgabe (S. 24).

Zentrales Element der Netzwerkpflege sind die zahlreichen Events, die in der Schweiz und in Österreich organisiert werden. Spannende Keynotes ziehen hochkarätige Gäste aus den unterschiedlichsten Bereichen an. In gepflegt unkomplizierter Atmosphäre wird gefachsimpelt, Small Talk betrieben sowie gemeinsam gegessen und genossen. Kommunikationspartner unterstützen die Veranstaltungen als Gastgeber oder mit finanziellen Mitteln.



URS WEBER,  
HKSÖL-Generalsekretär

### „WIR LEBEN UNSERE VISIONEN!“ HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber erklärt die Vision der Kammer, auf der die Strategie für die nächsten Jahre basiert.

Während die Events vor allem der Pflege des persönlichen Kontakts dienen, sind die anderen Dienstleistungen der Kammer nahe am unternehmerischen Alltag angesiedelt. Sie reichen von der Adressrecherche über Unterstützung bei Warenverkehr und Ansiedlung in der Region bis hin zur Mehrwertsteuerrückforderung. Besonders stark nachgefragt ist auch das persönliche Matchmaking, das die HKSÖL als standardisierte Dienstleistung anbietet.

Das Bekenntnis zu den Werten der Region – zu Bildung, Innovation und Unternehmertum – ist der Treiber der Aktivitäten der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein und wird auch zukünftig das Fundament ihrer Arbeit bilden. ●

Unsere Vision stützt sich auf mehrere Säulen. Jede einzelne davon bringt uns unseren Zielen näher. Und es sind ehrgeizige Ziele, nach denen wir streben: Wir wollen in den nächsten Jahren zur leistungsfähigsten, aktivsten und innovativsten Handelskammer in unserem Wirtschaftsraum werden. Ausserdem bauen wir die Zahl unserer Mitglieder weiter aus. Wir planen jährlich 25 Veranstaltungen und wollen einen renommierten Kongress als Partner gewinnen. Durch einen ausgewogenen Mix an Einkünften aus Mitgliedergebühren, Veranstaltungen, Dienstleistungen und Projekten sichern wir den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg der HKSÖL.

#### Nun im Detail zu den erwähnten Säulen, auf denen unsere Vision beruht:

● **Wir sind leistungsfähig.** Trotz eines kleinen Teams und dank unseres hervorragenden Netzwerks leisten wir einen nachhaltigen Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg von Mitgliedern sowie Projektkunden – und damit für unseren Wirtschaftsraum und natürlich auch für die HKSÖL selbst.

● **Wir sind innovativ.** Wir erkennen und erschliessen Chancen bzw. Potenziale. Durch unser Netzwerk verknüpfen wir vertrauenswürdige Partner, die auf den ersten Blick nicht zueinander gefunden hätten. Damit bauen wir eine Stärke aus, die wir schon heute haben – „Out of the box“-Denken kombiniert mit einem „Goldstandard“ bei der Qualität unserer Kontakte.



UNSER GROSSES  
**JUBILÄUMSSPECIAL**  
FINDEN SIE IN  
DIESER AUSGABE AB S. 13

◆ **Wir orientieren uns an den Bedürfnissen unserer Kunden.** Auch bei dieser Säule unserer Vision bauen wir auf bereits vorhandene Expertise auf. Wir erfassen die Wünsche der Mitglieder- und Projektkunden genau. Wir bieten ihnen grössten Service, Professionalität und höchste Qualität bei der Umsetzung. Auf diese Weise sichern wir die Zufriedenheit der Kunden, bauen Vertrauen auf – und arbeiten dadurch wieder am langfristigen Erfolg der HKSÖL.

◆ **Wir sind selbstkritisch.** Wir analysieren unsere Leistungen regelmässig. Sowohl durch den Vergleich als auch durch die Kooperation mit anderen Handels- und Wirtschaftskammern entwickeln wir unsere Services laufend weiter, um unsere Mitglieder und Kunden auch in Zukunft kontinuierlich zufriedenzustellen.



HEINZ FELSNER,  
Präsident HKSÖL

### „WIR GENIESSEN GRÖSSTES VERTRAUEN!“

Heinz Felsner leitete das Präsidium der HKSÖL bis zum 24. September 2021. Er weiss genau, was die Kammer ausmacht.

Neben unseren drei Kernländern fokussieren wir auch den CEE-Raum. Das hat sich schon historisch bewährt und wird in Zukunft weiter so gehalten werden. Wir bieten Unternehmen mit qualitativ hochstehenden Produkten oder Dienstleistungen ein erstklassiges Netzwerk und selektierte Empfehlungen. Ich habe über die Jahre immer wieder erlebt, von welchem unschätzbarem Wert dabei die vielen persönlichen Kontakte sind, die unsere Mitglieder, aber auch unsere Partner aus dem Direktionsrat einbringen können. Ich freue mich, dass ich auch selbst immer wieder dazu beitragen konnte, neue Vernetzungen zu fördern.

Ein Geheimnis unseres Erfolgs war immer die Vielfalt, die die HKSÖL auszeichnet hat. Bei uns gibt es keine Einschränkungen bezüglich der Unternehmensgrösse. Die Branchen, in denen unsere Mitglieder tätig sind, sind vielfältig wie unsere Länder selbst. Wir als HKSÖL geniessen höchstes Vertrauen bei Mitgliedern und Partnern. Ich glaube, dass in Zukunft die Bedeutung von Netzwerken und persönlichen Kontakten als „Backup“ zu erstklassigen Daten eine gewaltige Rolle spielen wird. Da wird es der Handelskammer natürlich sehr helfen, dass die HKSÖL über die Jahrzehnte diesen „Goldstandard“ beim Vertrauen erworben hat.



ALEXANDER RIKLIN,  
designierter HKSÖL-  
Präsident

### „WIR WERDEN WEITERHIN VIEL BEWEGEN!“

Alexander Riklin, CEO von Alcar, ist designierter Präsident der HKSÖL, welcher nach der Bestätigung durch die Generalversammlung am 24. September die Präsidentschaft übernehmen soll. Für uns hat er zusammengefasst, welche Aktivitäten in nächster Zeit auf der Agenda stehen.

Wir haben uns für die kommenden Jahre sehr viel vorgenommen. Wir werden daran arbeiten, unsere Mitgliederbindung noch weiter auszubauen. Mit gezielten Aktionen werden wir auf potenzielle neue Mitglieder zugehen. Ausserdem haben wir vor, unsere Dienstleistungen noch sichtbarer zu machen. Und natürlich werden wir, so wie die gesamte Wirtschaft, auch digitaler werden. Auch den Ausbau unserer Social-Media-Auftritte haben wir geplant. Und wir haben einige neue – hybride oder rein digitale – Veranstaltungsformate im Talon.

Ich bin überzeugt: Als Non-Profit-Organisation werden wir mit unserem engagierten Team auch in Zukunft viel bewegen. Wir werden innovatives Unternehmertum unterstützen, in unserem umfangreichen Netzwerk Menschen und Organisationen unkompliziert zusammenbringen und mit unseren Events Know-how-Transfer und den perfekten Rahmen für das Bilden von vielversprechenden Netzwerken bieten.



SwissLife  
Global Solutions

# Wie planen Sie Ihre Vermögens- weitergabe?



Sie möchten den Schutz und die Übertragung Ihres Vermögens planen. Wir unterstützen Sie dabei. Unsere maßgeschneiderten Versicherungslösungen geben Ihnen die Sicherheit und Wahlfreiheit, die Sie brauchen, um Ihre Zukunft selbst zu gestalten.

**Planen Sie ihre Zukunft.**

*Schöpfen Sie ihre Möglichkeiten aus für ein selbstbestimmtes Leben.*

[www.swisslife-global.com](http://www.swisslife-global.com)

# 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.

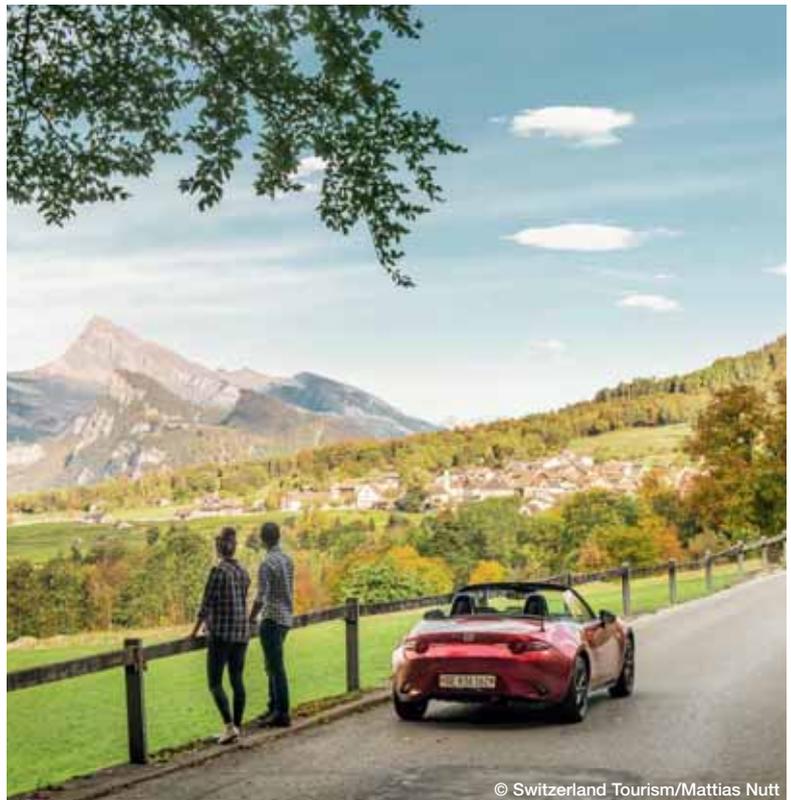
[MySwitzerland.com/grandtour](https://www.myswitzerland.com/grandtour)



## 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](https://www.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](https://www.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](https://www.myswitzerland.com/grandtouroffers)

Mehr Informationen finden Sie unter [MySwitzerland.com/grandtour](https://www.myswitzerland.com/grandtour) oder Telefon **00800 100 200 30** (kostenlos\*).

\* Lokale Gebühren können anfallen



**Schweiz.**

# GRATULATIONEN von höchsten Stelle



Bundespräsident  
Alexander Van der Bellen

Auch wenn wir mit großer Aufmerksamkeit über neue Märkte wie China und Südostasien reden, dürfen wir eines nicht vergessen: Nämlich, wie wichtig die naheliegenden, nachbarschaftlichen Märkte für uns immer waren – und immer bleiben werden.

Ich kann gar nicht genug betonen, wie wertvoll die kulturellen Beziehungen, der Austausch in Forschung und Wissenschaft, und vor allem die wirtschaftlichen Verflechtungen unserer Länder sind. Dass diese Verbindung so gut funktioniert, ist nicht zuletzt der Arbeit der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein zu verdanken.

Das macht sie zu einer wichtigen Schnittstelle – zu einem „Dreiländereck“, wenn man so will. Einem Dreiländereck mit zahlreichen Wegweisern! Wohin man auch will, seit 100 Jahren sorgt die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein nun dafür, dass jeder seinen Weg findet. Dafür möchte ich Ihnen allen herzlich danken und Ihnen gleichzeitig zu diesem runden Jubiläum gratulieren!

Ich wünsche Ihnen alles Gute!



*A. Van der Bellen*



**Zum 100 Jahr-Jubiläum der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL) gratuliere ich ganz herzlich!**

Unsere drei Länder sind durch eine gemeinsame Sprache, ähnliche Kulturen und nicht zuletzt durch Institutionen wie die HKSÖL verbunden. Damit Netzwerke von Unternehmen und Verbänden, wie die HKSÖL eines bildet, funktionieren können, müssen die Beziehungen zwischen den einzelnen Akteuren gepflegt werden. Dies gilt insbesondere auch auf der Ebene der Regierungen, wo ich dieses Jahr bereits meiner Amtskollegin in Wien einen Besuch abstattete und die Mitglieder der neuen Regierung des Fürstentum Liechtensteins in Bern traf.

Von der ausgezeichneten Arbeit der HKSÖL wurde mir auch schon persönlich berichtet: So nahm im März 2019 Frau Staatssekretärin Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch als Referentin am HKSÖL-Anlass «Top Speakers Lounge "Neue Seidenstraße – Belt & Road Initiative"» in Wien teil und konnte sich vom grossen Engagement der Handelskammer überzeugen.

Als Schweizer freut es mich, dass die HKSÖL rein privatwirtschaftlich finanziert ist und ihre Organisation schlank, effizient, zukunftsorientiert auf die Bedürfnisse ihrer Mitglieder und Kunden ausrichtet. Ich bin der festen Überzeugung, dass sich diese Prinzipien auch für die nächsten 100 Jahre der Tätigkeit der HKSÖL bewähren werden.

Ich danke der HKSÖL für all ihre Anstrengungen im Interesse der Unternehmen und Verbände unserer drei Länder. Sie können stolz sein auf das Erreichte!

Ich wünsche der HKSÖL viel Energie für die Herausforderungen der kommenden Jahre und wünsche mir, dass wir unsere engen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Österreich, Liechtenstein und der Schweiz pflegen und intensivieren!

Guy Parmelin





**Grussbotschaft S.D. des Erbprinzen von Liechtenstein  
aus Anlass des 100-jährigen Bestehens der  
Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein**

Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL) feiert ihr 100-jähriges Bestehen, zu dem ich ganz herzlich gratuliere. Seit ihrer Gründung leistet die HKSÖL einen wichtigen Beitrag zu den Wirtschafts- und Handelsbeziehungen der drei Länder.

Ein solches Jubiläum fordert Respekt. Dieser gebührt den Generationen von Unternehmerinnen und Unternehmern, Mitgliedern, diplomatischen und institutionellen Partnern, die dafür Sorge getragen haben, ein Bestehen der Kammer für 100 Jahre zu ermöglichen. Stabilität und Verlässlichkeit gehören zu den Werten, die das Fundament für erfolgreiches Unternehmertum bilden.

In der Vergangenheit gab es immer wieder Ereignisse, welche die HKSÖL zu meistern hatte. Nicht nur die Weltwirtschaftskrise in den ersten 10 Jahren der Kammer, sondern auch die Herausforderungen der Kriegs- und Nachkriegszeiten konnten überwunden werden. Aus der ursprünglichen Schweizerischen Handelskammer wurde 1996 die Handelskammer Schweiz-Österreich und 2002 fand der offizielle Einbezug Liechtensteins in den Namen und die Aktivitäten der Kammer statt.

Trotz dieser langen Erfolgsgeschichte sollen nicht nur die Eindrücke der Vergangenheit erwähnt, sondern auch die auf die Zukunft ausgerichteten Schwerpunkte des Jubiläumsjahrs vermittelt werden. Die langjährigen Grundsätze Eigenverantwortung, Nachhaltigkeit und Unternehmertum werden zu Recht durch die Schwerpunkte Bildung und Innovation ergänzt.

Bis heute ist diese Ausrichtung das Rückgrat der Kammer und stellt sicher, dass auch weitere Herausforderungen, wie die Corona-Pandemie, bewältigt werden können. In diesem Zusammenhang gebührt unser Dank gerade jetzt ganz besonders den Mitgliedern sowie Partnern aus dem Bereich der Verbände und Regierungen. Sie halten in diesen Zeiten an stabilen Organisationen fest, die auf jahre-, oft jahrzehntelange persönliche Kontakte zurückgreifen können.

An dieser Stelle möchte ich der Kammer auch besonders für die bisherigen Leistungen für das Fürstentum Liechtenstein danken, und gleichzeitig alles Gute und viel Erfolg für die Zukunft wünschen.

Erbprinz Alois von Liechtenstein



Dr. Fässler glaubt an den Erfolg der autonomen Industrieroboter, die sogar dorthin kommen, wo der Zugang für Menschen nicht möglich ist.

## LAUFEND innovativ

**Dr. Hanspeter Fässler ist Mitbegründer und Präsident des Verwaltungsrates von ANYbotics. Das Unternehmen entwickelt Laufroboter-Lösungen für den industriellen Bereich.**

**F**ässlers Engagement als Business Angel für das junge Start-up schliesst den Kreis seiner Karriere.

Schon 1989 widmete er als Erster an der ETH Zürich seine Doktorarbeit dem Thema Robotics. Dann folgten viele Jahre in der Industrie. Uns erzählte er von innovativen Ideen, der Rolle von Start-ups und über Business Angels.

**hub:** Wie entsteht ein Spin-off wie dieses aus einer Universität?

**Hanspeter Fässler:** Es gab ein Team an der ETH, das sich mit Laufrobotik beschäftigt hat. In dieser Gruppe hat sich die Idee entwickelt, daraus ein Produkt zu machen. Die ETH fördert das auch. Ich selbst bin erst später dazugekommen. Der Robotik-Professor Marco Hutter, heute Vizepräsident von ANYbotics,

hatte dann die Idee, ein Start-up zu gründen – und ich habe das unterstützt.

**hub:** Wie hat diese Unterstützung ausgesehen?

**Fässler:** Meine Unterstützung war einerseits finanziell – anfangs war ich einer der Hauptinvestoren. Aber noch wichtiger war es, Know-how und Erfahrung einzubringen. Die Gründer waren in der Geschäftswelt wenig erfahrene Hochschulabgänger. Wir haben zusammen einen ersten Businessplan erstellt und anfangs habe ich auch den Verkauf gemacht. So konnten wir seit der Gründung Leistungen im Wert von ca. 10 Mio. CHF verkaufen.

**hub:** Sie waren und sind also ein Business Angel. Was bringt Ihnen das?

**Fässler:** Als Business Angel erlebt man eine extrem hohe Befriedigung, die v. a. daher kommt, dass der Added Value, den man persönlich einbringen kann, so hoch ist. Das beginnt beim Beziehungsnetz und geht hin bis zum Fachwissen. Sich in Start-ups zu engagieren bedeutet High Risk und High Potential. Unser Roboter ist ein cooles Gerät, aber niemand kann wissen, wann genau der Markt es akzeptieren wird.

Als ich eingestiegen bin, hatte ich von der Start-up-Welt kaum eine Vorstellung, ANYbotics war mein erstes Start-up – aber inzwischen ist es nicht das einzige. Ich engagiere mich bei innovationsnahen Stiftungen und unterstütze inzwischen auch zwei weitere Start-ups – eines im Bereich Drohnenflugsoftware, beim anderen geht es um röntgenbasierte Digital Twins im nichtmedizinischen Bereich. Ich engagiere mich auch an der ETH als Präsident eines Start-up-Investmentfonds.

**hub:** Wie sehen Sie die Rolle von Start-ups in der Region Schweiz-Österreich-Liechtenstein?

**Fässler:** Sie sind die Vehikel, die neue Ideen einbringen, bei denen man auch ein gewisses Risiko eingehen sollte. Wenn es gut geht, werden sie zu eigenständigen Firmen. Oder – was ja auch nicht schlecht ist – sie werden von einer grösseren Firma absorbiert. Langfristig bilden auch die Arbeitsplätze, die direkt und indirekt aus Start-ups entstehen, einen wesentlichen Anteil am gesamten Arbeitsmarkt.

**hub:** Herzlichen Dank für das Gespräch!

[www.anybotics.com](http://www.anybotics.com)



Carl Elsener hält am Produktionsstandort Schweiz (r.) fest.



# Auf Messers SCHNEIDE ...



Eine Langversion dieses Interviews finden Sie hier.

*... stand die Zukunft von Victorinox nach dem Zusammenbruch des Geschäftes mit den weltberühmten Schweizer Taschenmessern („Sackmesser“) nach dem Attentat auf die Twin Towers am 11.9.2001. Wie damals sofort und strategisch reagiert wurde, ist längst ein Business-Case an Universitäten.*

Über die Vergangenheit, die aktuelle Coronakrise und die Zukunft des Unternehmens hat HKSÖL-Präsident Heinz Felsner mit Carl Elsener am Firmensitz in Ibach (Kanton Schwyz) persönlich gesprochen. Der CEO führt das Familienunternehmen Victorinox mit geschickter Hand in vierter Generation.

**hub:** Welche Herausforderung war nach 9/11 die grösste?

**Carl Elsener:** 2001 ist unser Sackmessergeschäft um 30 % eingebrochen, aber der Umsatz anderer Produkte – wie der Küchenutensilien – nicht. 2020 ist durch den coronabedingten Lockdown unser gesamter Umsatz in kurzer Zeit um 30 % eingebrochen.

**hub:** Wie kann ein seit dem Jahr 1884 bestehendes Familienunternehmen solche Herausforderungen meistern?

**Elsener:** Wir haben gelernt, dass wir uns in guten Zeiten auf schlechte vorbereiten müssen. Mein Vater hat 2000 noch gelebt, unsere gemeinsame Sicht war, dass Reserven die wichtigste Voraussetzung für das Überleben eines Unternehmens sind. Nach

dem Tod meines Vaters haben wir zehn Geschwister als gleichberechtigte Eigentümer unsere Eigentumsanteile ohne Kompensation in eine AG eingebracht und seither auch keine Dividende bezogen. Wir haben eine Unternehmensstiftung gegründet, der 90 % gehören, und 10 % hält eine ebenfalls von der Familie gegründete Stiftung, die karitative Ziele verfolgt.

**hub:** Wie haben Sie als CEO 2020 auf Corona reagiert?

**Elsener:** 2001 haben wir mit den anderen Geschäftsfeldern gegensteuern können. 2020 haben wir auf den bewährten vier Säulen unseres Erfolges aufbauen können: Fokus auf Mitarbeiter, Kunden, Produkte und Marken. Schon mein Vater hat diese Erfolgsfaktoren so gesehen und entwickelt.

**hub:** Wie geht das Geschäft in Zukunft weiter?

**Elsener:** Wir haben gerade 50 Mio. CHF in ein neues Logistikzentrum in Schwyz investiert, das zehn bisher bestehende ersetzen und uns jährliche Einsparungen von 3 Mio. CHF ermöglichen wird. Wir sehen das als einen wichtigen Teil unse-

rer Verantwortung, neue Arbeitsplätze zu schaffen und die vorhandenen zu erhalten, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Verantwortung übernehmen wir auch im Umgang mit den natürlichen Ressourcen und unserer Umwelt. Seit 1980 nutzen wir die Abwärme unserer Produktionsprozesse und heizen damit die Fabrik und daran angeschlossene 120 Wohnungen. Auf unseren Dachflächen haben wir Photovoltaik mit einer Gesamtleistung von 500 kWp für den Eigenverbrauch installiert.

**hub:** Wie planen Sie, die Kontinuität in der Unternehmensführung von Victorinox zu sichern?

**Elsener:** Ich habe neun Geschwister, wir haben insgesamt 24 Kinder. Sieben davon arbeiten im Unternehmen. Wenn die Kinder wollen, können sie einen Ausbildungsweg nach ihrer Wahl beschreiten. Ich bin sicher, dass der Nachwuchs zu gegebener Zeit bereitsteht.

**hub:** Wir danken herzlich für das Gespräch!

[www.victorinox.com](http://www.victorinox.com)

# STARKE Waren

**Die Industrie ist in allen drei Ländern von grosser Bedeutung. Die Region beherbergt Weltmarktführer und innovative Newcomer.**

**W**ir wollten wissen, wie die Zukunft aus Sicht einer starken Industrievertretung aussehen wird. Daher sprachen wir mit Martin Hirzel, Präsident von Swissmem.

**hub: Was ist die Stärke eines Zusammenschlusses der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie?**

**Martin Hirzel:** Tatsächlich umfasst die MEM-Branche eine grosse Bandbreite an Unternehmen. Was sie vereint, sind ein hohes Fertigungs-Know-how, die Ausrichtung auf innovative, zukunfts-trächtige Technologien und grosse Exportorientierung. Durch die zunehmende Digitalisierung ist es heute so, dass die Grenzen zwischen den Industriezweigen nicht mehr so scharf gezogen werden können wie noch vor fünfzig Jahren. Bei aller Heterogenität entstehen auf dem Werkplatz Schweiz aber immer wieder neue gemeinsame Anliegen. Swissmem leitet daraus Dienstleistungen ab und vertritt die Interessen der Branche wirkungs-voll gegenüber Gesellschaft und Politik.

**hub: Wie hat sich die Rolle von Innovation im Unternehmertum geändert?**

**Hirzel:** Mit der Globalisierung haben neue Akteure Unternehmen in ihren angestammten Bereichen unter Druck gesetzt und eine Dynamisierung ausgelöst. Im Zuge dieser Entwicklung hat Innovation als Wettbewerbsfaktor noch stärker an Bedeutung gewonnen. Auf der anderen Seite bringt ein immer breiteres und komplexeres Spektrum an Technologien und Methoden insbesondere KMU bei ihren Innovationsaktivitäten an die Grenzen ihrer personellen und finanziellen Möglichkeiten. Ansätze für die Unternehmen liegen in der Anwendung von neuen, agileren Innovationsmethoden und vor allem auch beim Eingehen von Kollaborationen. Swissmem setzt sich unter anderem für den Aufbau von nationalen Innovations-ökosystemen ein. Hier sollen Vertreter aus Unternehmen, Hochschulen und Institu-

tionen zusammenkommen, um gemeinsamen Innovationsideen zu entwickeln.

**hub: Was für Lösungen braucht man heute, um am Markt bestehen zu können?**

**Hirzel:** Da muss man differenzieren. Die Situation gestaltet sich für einen Zulieferer von mechanischen Teilen anders als für den Systemhersteller. Grundsätzlich lässt sich sagen: Je höher die Wertschöpfung eines Produkts ausfällt, desto relevanter wird auch das Angebot von Dienstleistungen oder digitalen Geschäftsmodellen. Es ist mir ein persönliches Anliegen, dass Swissmem seine Mitgliedsfirmen auf deren digitaler Reise unterstützt und etwa beim Aufbau einer zusätzlichen Einnahmequelle durch datenbasierte Dienstleistungen – neben dem angestammten Maschinengeschäft – hilft.

**hub: Wie positioniert sich unsere Industrie gegenüber Billiglohnländern?**

**Hirzel:** Unternehmen von Hochkostensländern wie der Schweiz oder Österreich müssen sich ihre Wettbewerbsfähigkeit einerseits durch kontinuierliche Effizienzsteigerung sichern und andererseits konsequent auf Produkte mit einer hohen Wertschöpfung setzen, um die erforderlichen Preise am Markt erzielen zu können. Dabei positionieren sich die Firmen oft in Nischenbereichen und sind dort dann auch häufig Technologieführer. Insgesamt braucht es aber auch die Bereitschaft, Strukturwandel zu akzeptieren und entsprechend agil zu agieren.

**hub: Welche Rolle nimmt dabei der MEM-Sektor ein?**

**Hirzel:** Die MEM-Industrie ist eine Hightech-Branche, die in allen wichtigen Wirtschafts- und Lebensbereichen leistungsstarke Lösungen bietet. Sie nimmt die Rolle einer Enablerin ein, wenn es um die Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen in Bereichen wie Klima, Ernährung, Energie oder Mobilität geht.



**hub: Welche Herausforderungen bringt der Klimaschutz mit sich?**

**Hirzel:** Klimabelastung entsteht durch den Einsatz von Ressourcen. Werden letztere reduziert, zahlt sich das sowohl ökonomisch als auch ökologisch aus. Daher ist es für Unternehmen interessant, zu investieren. Bei eigenen Produktionsstätten hat die Schweizer MEM-Industrie viel erreicht und seit 1990 z. B. den CO<sub>2</sub>-Ausstoss um 56 % reduziert. Fast wichtiger: Die Schweizer Industrie entwickelt Technologien, die klimafreundliches Wirtschaften oft überhaupt erst ermöglichen. Mit dem Export dieser Produkte kann sie weltweit grosse Hebelwirkung bei der Reduktion von Treibhausgasen erzielen.

**hub: Vielen Dank für das Gespräch!**

[www.swissmem.ch](http://www.swissmem.ch)



**MARTIN HIRZEL ...**

ist Präsident von Swissmem.



Das Unternehmen erlebte eine erfolgreiche Transformation vom Kabelanbieter zum Gesamtlösungsspezialisten.

## Vom Kabel ZUR LÖSUNG

*Johannes Müller ist CEO bei Dätwyler IT Infra AG. Er erzählt, wie innovatives Unternehmertum sein Unternehmen fit für die Zukunft gemacht hat.*

**hub:** Warum sind Innovationen in unserer Region so wichtig?

**Johannes Müller:** Unsere DACH-Länder sind Hochlohnstandorte. Aber wir punkten z. B. durch den Zugang zu gut qualifizierten Fachkräften. Wir brauchen innovatives Unternehmertum, weil wir es bisher gewohnt waren, dass Entwicklungen relativ langsam geschehen. Jetzt sehen wir uns aber einem sich schnell ändernden Umfeld gegenüber. Nur durch konstante Anpassung und den Mut zu Entscheidungen können wir Erfolge erzielen.

Wir selbst sind ein Beispiel dafür, dass Innovation eine Überlebensfrage ist. Wir waren ein klassischer Kabelhersteller und sind heute ein Hightech-Lösungsanbieter. Als ich 2004 ins Unternehmen kam, hatten wir 90 % Kabelumsatz. Aber es hat sich bereits abgezeichnet, dass Kabel zunehmend standardisiert werden. Daher sind wir ins Lösungsgeschäft eingestiegen. Heute bieten wir die gesamte IT-Infrastruktur – Rechenzentren, Glasfasernetze, Dienstleistungen, schlüsselfertige Lösungen. So konnten wir uns weiterentwickeln und nachhaltige Gewinne in allen Regionen erzielen. Unsere Strategie ist global. Wir hätten nirgendwo nur mit Kabeln überleben können.

**hub:** Wann ist der richtige Moment für derartige Transformationen?

**Müller:** Wir haben früh ausgelagert, was nicht in Hochpreisregionen passt. Dabei sind wir teilweise auch auf Unverständnis gestossen. Aber dass wir früh und entschlossen gehandelt haben, war überlebenswichtig. Ich finde, dass man einen Neuaufbau am besten durch das bisherige Kerngeschäft finanziert. Man muss nur rechtzeitig beginnen. Hätten wir gewartet, bis die Gewinne in der Kabeltechnik einbrechen, hätten wir kaum überlebt.

**hub:** Wie verhindert man, dass Innovationen in die falsche Richtung gehen?

**Müller:** Wir sind regelmässig bei unseren Kunden und hören genau zu. Wenn man diese Erkenntnisse konsolidiert, bekommt man ein scharfes Bild. Man versteht die Pain-Points und kann seine Strategie anpassen. Man muss letztere aber auch ständig reviewen und aufdatieren.

**hub:** Was ist für Sie Innovation?

**Müller:** Früher haben wir gelernt: Erst macht man einen Plan und Spezifikationen, nach zwei bis vier Jahren kommt der Launch. Wir haben Produkte entwickelt und versucht, sie zu verkaufen. Diese Zeiten sind vorbei. Heute arbeiten



**JOHANNES MÜLLER ...**

hat sein Unternehmen erfolgreich auf einen neuen Weg geführt.

wir von aussen nach innen und nicht von innen nach aussen. Lösungen entstehen im Austausch mit den Kunden. Und Innovation bedeutet für uns fortwährendes Abgleichen und Anpassen.

Ich bin sicher, dass viele Unternehmen bald in diese Richtung gehen werden. Vielleicht nicht alle gleich schnell. Aber in der DACH-Region sind die Voraussetzungen für ein solches Vorgehen gegeben.

**hub:** Vielen Dank für das Gespräch!

[www.itinfra.datwyler.com](http://www.itinfra.datwyler.com)

The background of the page is a photograph of a large, modern white building with large glass windows on the right side. In the background, a historic stone castle with multiple towers and a red roof sits atop a lush green hill. The bottom of the page features a dark blue background with a decorative pattern of white, wavy, parallel lines.

## *Von Grundwerten zu Vermögenswerten.*

### *Sicherheit, Selbstbestimmung & Privatsphäre*

*Die Grundwerte Sicherheit, Selbstbestimmung und Privatsphäre sind zu wesentlichen Bausteinen für kulturelle Entwicklung, Innovationskraft und wirtschaftlichen Erfolg geworden. Sie bilden seit über 60 Jahren das Fundament der First Advisory Group.*

*Mit unseren individuellen Dienstleistungen rund um den Vermögensschutz, die Vermögensberatung und -strukturierung geben wir unseren Kunden diese Grundwerte weiter.*

### *First Advisory Group*

*Vaduz | Zürich | Genf | Hongkong | Singapur  
Telefon +423 236 30 00 | [www.first.li](http://www.first.li)*



Die nächste Generation wächst schon heran – Hans Etter im Kreis seiner Familie im Reifekeller „Höllgrotte“ mit ihrem Single Malt Whisky JOHNETT.

## GUT KIRSCHEN ... trinken!

**Als die HKSÖL gegründet wurde, brannte die Familie Etter schon seit 50 Jahren ihren Kirsch.**

Etter hat in den letzten 150 Jahren eine Marke für ein hochklassiges Qualitätsprodukt geschaffen und den Namen der Marke weit über die Schweiz hinausgetragen. Das Kernprodukt ist noch immer der Kirsch – ein Fruchtbrand aus den besten Kirschen der Schweiz. Im Gespräch mit HKSÖL-Präsident Heinz Felsner erzählt Hans Etter, Präsident des Verwaltungsrats der Etter Söhne AG in Zug, für hub über Tradition und Erneuerung.

**hub:** Was macht den Kirsch so herausragend?

**Hans Etter:** Die höchste Qualität des Destillats erfordert bestimmte Sorten der Brennkirsche. Wir kennen in der Schweiz 800 Sorten Kirschen! Unser Kanton Zug und seine Nachbarkantone haben sich seit Langem auf die Züchtung der besten Brennkirschen konzentriert. Basel hat hervorragende Tafelkirschen. Mittlerweile sind in der Schweiz 62 Sorten Brennkirschen für das Qualitätslabel Zuger Kirsch AOP zugelassen.

Wichtig ist, dass bei der Verarbeitung die Kerne unverletzt bleiben – dann geben sie dem Kirsch im Umwandlungsprozess

von Fruchtzucker zu Alkohol den unverwechselbaren zarten Mandelgeschmack. Entscheidend für die Qualität ist der Reifungsprozess von mindestens zwei Jahren und das „Blending“ der sorgfältig gewonnenen Destillate – das „Vermählen zur schönen Einheit“.

**hub:** Ihre Tochter Eveline Galliker-Etter und Ihr Schwiegersohn Gabriel führen heute das Unternehmen Etter. Was waren die grössten Veränderungen in den letzten Jahrzehnten?

**Etter:** „Kirsche bleibt Kirsche“, sie muss sorgfältig ausgewählt werden. Der Prozess der Aufbereitung, Umwandlung und Destillation muss auf dem höchstmöglichen Qualitätsniveau gehalten werden – das alles war schon früher so. Was sich fundamental geändert hat, ist das Marketing: Früher war der Wert auf die Marke des Produkts konzentriert, seit etwa 15 Jahren sind es die Handelsmarken, welche an Bedeutung zugenommen haben. Das Marketing der Fruchtbrände ist ähnlich dem von Wein. Die Kaufentscheidung ist stark emotionalisiert – erfolgreiches Marketing muss das abbilden!

Dazu ist auch die Entwicklung der digitalen Vertriebswege gekommen, und die Erweiterung des Produktportfolios rund um den Kirsch und andere Obstsorten.

**hub:** Wie ist es Ihnen bei der Übergabe ergangen?

**Etter:** Tochter und Schwiegersohn sind schon lange mit mir im Unternehmen tätig gewesen, haben sich dort kennengelernt und sind ein Paar geworden. Ich hatte Vertrauen, dass es gut gehen wird. Aber zwei Jahre musste ich manchmal hart mit mir kämpfen, NICHTS zu sagen! Beide wissen, was es braucht, an der Spitze zu bleiben: Produkte nachhaltig bester Qualität, die vom Markt gewünscht werden, und die dazu erforderliche konsequente Führung des Unternehmens – um den Bestand auch für nächste Generationen zu sichern! Und die fünfte wächst schon heran ...

**hub:** Herzlichen Dank für dieses Gespräch und wir wünschen dem Unternehmen Etter das Allerbeste für die Zukunft!

[www.etter-distillerie.ch](http://www.etter-distillerie.ch)

# Best of WORD RAPS

Gedanken über die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein.



Thomas Heller, Geschäftsführer  
Emmi Österreich

- **Ich bin ...**  
... Schweizer, genau genommen Berner
- **Wenn ich HKSÖL höre, fällt mir als Erstes ein:**  
spannende Personen – gutes Netzwerk
- **Bei Schweiz, Österreich und Liechtenstein denke ich als Erstes an ...**  
...wunderschöne Alpenregion und hochwertige Landwirtschafts-erzeugnisse
- **Die wichtigste Gemeinsamkeit der Menschen in der Region ist ...**  
... Freundlichkeit
- **Das kann niemand so gut wie die HKSÖL:**  
Menschen unterschiedlicher Richtungen zusammenbringen
- **Diese drei Adjektive verbinde ich mit der HKSÖL:**  
ambitioniert, bewährt, dienstleistungsorientiert
- **Diese Person würde ich gern einmal auf eine HKSÖL-Veranstaltung einladen:**  
Elon Musk, faszinierend und provozierend zugleich
- **Für mich ist das wichtigste Zukunftsthema, dem die HKSÖL sich widmen wird:**  
persönliches Netzwerken in einer zunehmend digitalisierten Welt



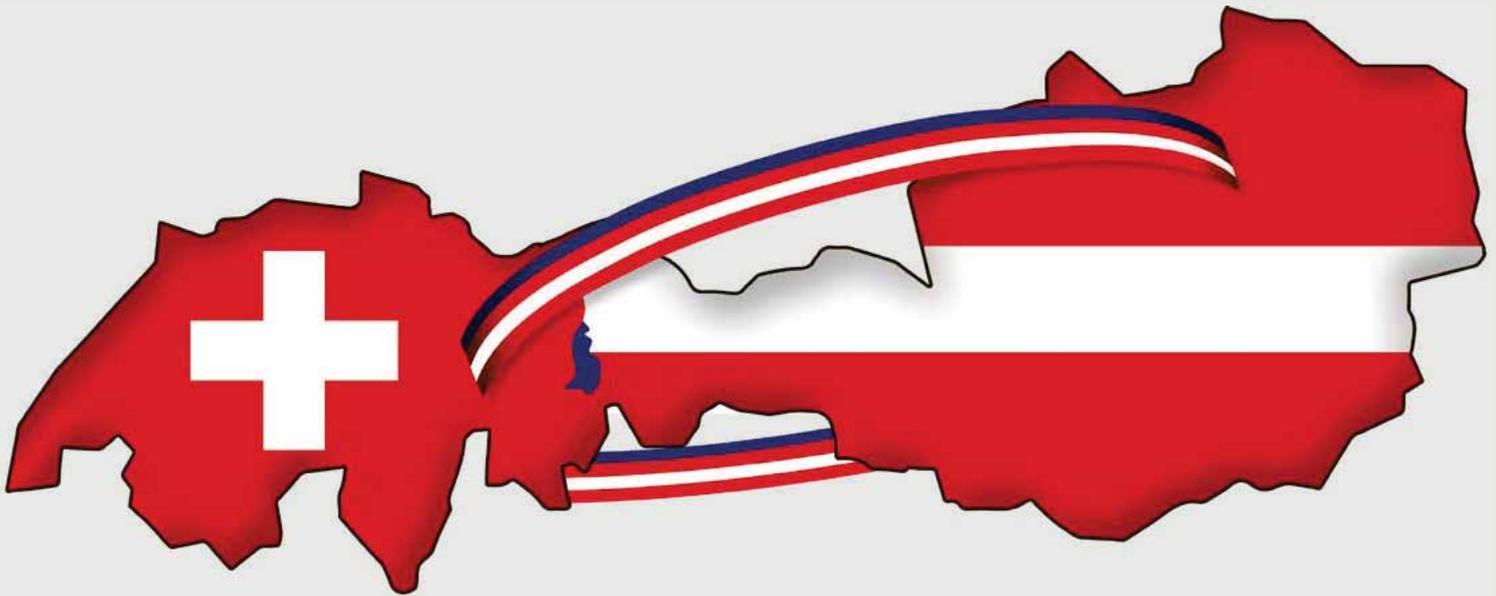
Klaus Risch, Präsident der  
Liechtensteinischen Industrie- und  
Handelskammer (LIHK), Trustee  
und Geschäftsleitungsmitglied im  
Martin Hilti Family Trust

- **Ich bin ...**  
... Liechtensteiner
- **Wenn ich HKSÖL höre, fällt mir als Erstes ein:**  
interessante Netzwerktreffen und Events
- **Bei Schweiz, Österreich und Liechtenstein denke ich als Erstes an ...**  
... engagierte Menschen, Gastfreund-  
schaft und wirtschaftlichen Erfolg
- **Die wichtigste Gemeinsamkeit der Menschen in der Region ist ...**  
... hoher Bildungsstandard gepaart  
mit hoher Leistungsbereitschaft
- **Das kann niemand so gut wie die HKSÖL:**  
länderübergreifendes Networking
- **Diese drei Adjektive verbinde ich mit der HKSÖL:**  
engagiert, präsent, unterstützend
- **Diese Person würde ich gern einmal auf eine HKSÖL-Veranstaltung einladen:**  
Angela Merkel
- **Für mich ist das wichtigste Zukunftsthema, dem die HKSÖL sich widmen wird:**  
nachhaltiges Wirtschaften und  
Bildung



Martin Zehnder, Chief Operating  
Officer (COO) PALFINGER AG

- **Ich bin ...**  
... gebürtig aus der Schweiz und  
wohnhaft in Österreich
- **Wenn ich HKSÖL höre, fällt mir als Erstes ein:**  
ein wertvolles Netzwerk für einen  
erstklassigen Austausch
- **Bei Schweiz, Österreich und Liechtenstein denke ich als Erstes an ...**  
... ein starkes Bündnis mit gleichen  
Visionen
- **Die wichtigste Gemeinsamkeit der Menschen in der Region ist ...**  
... dass wir die gleiche Sprache in  
wirtschaftlichen Belangen sprechen
- **Das kann niemand so gut wie die HKSÖL:**  
eine gezielte persönliche Vernetzung
- **Diese drei Adjektive verbinde ich mit der HKSÖL:**  
Vertretung meiner Interessen (Politik  
und Behörden), engagiert, innovativ
- **Diese Person würde ich gern einmal auf eine HKSÖL-Veranstaltung einladen:**  
Persönlichkeiten aus der Schweizer  
Politik
- **Für mich ist das wichtigste Zukunftsthema, dem die HKSÖL sich widmen wird:**  
zum einen die Nachhaltigkeit, aber  
auch die Wettbewerbsfähigkeit



# Die Zukunft begann 1921

*Vor 100 Jahren wurde die Schweizer Handelskammer in Wien aus der Taufe gehoben. Heute heisst sie Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein und ist ein Bindeglied, das die drei Länder auf ihrem gemeinsamen Weg in die Zukunft begleiten wird.*

Der Erste Weltkrieg hatte ein verändertes Europa zurückgelassen. Die Donaumonarchie war Geschichte. Doch die wirtschaftliche Verflechtung Österreichs mit den ehemaligen Kronländern war noch stark. Vorausschauende Vertreter schweizerischer und österreichischer Unternehmen in Wien –

allen voran Dr. Joseph Jörger – erkannten die Bedeutung dieser Netzwerke. Jörger war unter den Gründern der Handelskammer und hat sie als Generalsekretär bis weit in die Fünfzigerjahre durch bewegte Zeiten geführt. Nach anfangs wirtschaftlich herausfordernden Jahren konnte die Kammer durch Über-

nahme der Tourismuswerbung ab 1925 auf eine solide finanzielle Basis bauen.

## BRÜCKENBAUER OHNE PAUSE

Während des Zweiten Weltkriegs waren als einzige Handelsvertretungen die Schweizer und die Italienische Handelskammer nicht liquidiert. Nach 1945 leis-

FOTOS: HKSÖL

## • ZEITLEISTE



**1925**

Die Übernahme der Tourismuswerbung sicherte Finanzierung.



**1962**

Erste Teilnahme an einer österreichischen Messe.

**5.12.1921**

Gründung der „Schweizerischen Handelskammer“ in Wien unter Generalsekretär Dr. Joseph Jörger.



**1939–1945**

Eine von nur zwei verbliebenen Handelsvertretungen – nach Kriegsende sogar die einzige – in Österreich.

tete die Schweizer Handelskammer als einzige ausländische Handelsvertretung in Österreich einen wertvollen Beitrag zu Normalisierung und Wiederaufbau der multilateralen Handelsbeziehungen.

### NEUORIENTIERUNG UND WEITERENTWICKLUNG

Doch nicht immer ging es nur aufwärts. 1955 waren die Trennung vom Verkehrsbüro und damit verlorene finanzielle Mittel sowie die bevorstehende Pensionierung von Joseph Jörger einschneidende Ereignisse, die auch das Ende der Handelsvertretung bedeuten hätten können. Der Generalsekretär Dr. Alfred Wolf und der Präsident Dr. Robert Thyll-Dürr schafften es, durch forcierte Mitgliederwerbung den Fortbestand zu sichern. Dazu kam auch die Verbesserung der Handelsbedingungen infolge des Österreichischen Staatsvertrags.

In den folgenden Jahrzehnten leistete die Schweizer Handelskammer in Österreich einen wesentlichen Beitrag zur Förderung und Intensivierung der Schweiz-österreichischen Wirtschaftsbeziehungen. Seit 1973 stand auch österreichischen Unternehmen die Mitgliedschaft offen. Dazu kam seit 1985 grössere öffentliche Sichtbarkeit durch die bei österreichischen und schweizerischen Banken eingerichteten Repräsentanzen der Handelskammer Schweiz-Österreich.

### DAS DREIGESTIRN IST KOMPLETT

2002 vervollständigte Liechtenstein das „Dreigestirn“ der Kammer, die seit 2009 unter ihrem heutigen Namen „Handelskammer Schweiz-Österreich-

Liechtenstein“ auftritt. Im Zentrum der Arbeit der HKSÖL standen von Anfang an das Netzwerken und die Stärkung der Konkurrenzfähigkeit der Region. Für die kommenden Jahre und Jahrzehnte hat die HKSÖL sich zahlreiche Aktivitäten vorgenommen, die die Innovationskraft der

drei Alpenländer stärken und sie im internationalen Wettbewerb noch besser aufstellen werden. Dabei zählt, was schon in der Vergangenheit oberste Priorität hatte: Die HKSÖL agiert im Netzwerk, mit grösstem Engagement und als Partner, dem man absolut vertrauen kann. ●

## Die Präsidenten

- 1922–1923 Max Krüger
- 1923–1929 Dr. Robert Thyll sen.
- 1929–1944 Adolf Frei
- 1947–1955 Eduard Müller-Capeller
- 1955–1972 Dr. Robert Thyll jun.
- 1972–1982 Walter Schneider
- 1982–1991 Peter C. Bettschart, lic. rer. Pol.
- 1991–1998 Jean-Daniel Cornaz, lic. Oec.
- 1998–1999 Dr. Erwin Schillinger
- 1999–2002 Franz Wipfli, Betr. oec.
- 2002–2011 Dr. Arthur Wulkan
- 2011–2021 Dipl.-Ing. Heinz Felsner
- ab 2021 designierter Präsident: Dr. Alexander Riklin

## Die Generalsekretäre

- 1922–1954 Dr. Joseph Jörger/Bündner Jurist und Nationalökonom
- 1955–1978 Dr. Alfred Wolf
- 1978–1995 Paul Scheier, lic. jur./Jurist
- 1995–2008 Jürg Schweri
- seit 2008 Urs Weber



# WIR gratulieren!

*Direktionsräte, Mitglieder und Freunde der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein feiern gemeinsam die ersten 100 Jahre der Organisation. Hier einige Glückwünsche zum Jubiläum!*



HANS HARRER,  
Vorstand Senat der Wirtschaft

„Der Senat der Wirtschaft gratuliert den Gestaltern-Machern der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein auf das Herzlichste zum 100-jährigen Bestandsjubiläum. Für die Zukunft wünsche ich der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein, weiterhin ein so erfolgreicher Brückenbauer für Wirtschaft und Gesellschaft dieser drei Wirtschafts- und Kulturregionen zu sein. Lasst uns weiter gemeinsam Wirtschaft für den Menschen gestalten.“



ANITA PAIC,  
Chief Sales und Marketing Officer Hotel Sacher

„Wir bei Sacher wissen aus eigener Erfahrung, wie herausfordernd es ist, über viele Jahrzehnte immer am Puls der Zeit zu bleiben. Wir gratulieren der HKSÖL, die das hervorragend gemeistert hat, zu ihren ersten 100 Jahren!“



TIMM URSCHINGER,  
Co-Founder von LIVEsciences

„100 Jahre HKSÖL – herzliche Gratulation! Auch wenn ich erst wenige Monate dabei bin, so sehe ich bereits die Stärke des Netzwerks und was wir gemeinsam bewegen können. Ich freue mich auf weitere 100 Jahre HKSÖL, einige hoffentlich mit meiner Begleitung.“



RUDI SEMRAD,  
Berater der HKSÖL

„Unsere Länder können viel voneinander lernen (Pragmatismus aus Österreich, das „Nation Branding“ der Schweiz ...). Gerade im Vergleich mit „gehypten“ Märkten wie China oder Südostasien sieht man erst, wie wichtig der Warenverkehr innerhalb unserer Region ist. Bei allem Erfolg von digitalen Kanälen: Die Basis für gute Zusammenarbeit ist immer noch Vertrauen, das immer noch am besten persönlich aufgebaut und gepflegt wird. Das hat die HKSÖL im vergangenen Jahrhundert perfektioniert.“



DR. INA GRUBER,  
Leiterin Swiss Business Hub Austria

„Zum 100-jährigen Jubiläum gratulieren wir der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein ganz herzlich! Wir freuen uns sehr, so eng und gut mit der Handelskammer zusammenzuarbeiten und die Unternehmen aus den drei Ländern bei ihren Aktivitäten gemeinsam zu unterstützen. Weiterhin so viel Elan, tolles Netzwerken und viel Erfolg für die nächsten 100 Jahre!“



BRIGITTA HARTL-WAGNER,  
Direktorin Residenz Josefstadt

„Ich gratuliere der HKSÖL zum 100-jährigen Bestehen! Als langjähriges Mitglied mit mehr als 20 Jahren Erfahrung als Direktionsrat freue ich mich sehr, dass die HK innovativ geblieben und ständig auf der Suche nach neuen Chancen und Entwicklungen für ihre Mitglieder ist. Dazu zählt übrigens auch, dass sich die ‚Frauenquote‘ im Direktionsrat sehr positiv verändert hat. In meinen Anfangsjahren war ich der einzige weibliche Direktionsrat, heute sind wir bereits mit acht Frauen vertreten!“



URS EBERHARD, Schweiz Tourismus,  
Vizedirektor und Leiter Märkte

„Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein sorgt seit 100 Jahren für eine Verankerung der Schweizer Werte, Produkte und Dienstleistungen in Österreich und schafft damit viel Sympathie für unser Land. Ein Steilpass für unser Team in Wien und für das Tourismusmarketing für das Reise- und Kongressland Schweiz in Österreich.“



FRANZ SCHELLHORN,  
Direktor Agenda Austria

„Suchte man nach dem fundamentalen Unterschied zwischen den beiden benachbarten Alpenvölkern, wäre er wohl darin zu finden, dass die Schweizer so etwas wie kollektivistisch denkende Individualisten sind, ausgestattet mit einem beneidenswert erwachsenen Zugang zum Vater Staat. Während wir Österreicher individualistisch handelnde Kollektivisten sind, die den Staat gerne mit einem Geldautomaten verwechseln, der stündlich von einem freundlichen Notenbankgouverneur befüllt wird. Das ist auch der Grund dafür, dass die Schweiz in allen Standortrankings deutlich vor Österreich liegt. Aber zumindest in der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein sind wir alle gleich. Herzliche Gratulation zum 100. Geburtstag!“



RONALD TOMANDL,  
Geschäftsführer Falstaff

„Die HKSÖL steht nicht nur für ihr grosses Leistungsspektrum, sondern vor allem für ihr unglaubliches Netzwerk, dem auch wir als Falstaff Verlag angehören dürfen. Als Marktführer im Bereich kulinarischer Lifestyle im deutschsprachigen Raum sind eben diese Partnerschaften essenziell. Ich darf mich deswegen auf diesem Weg herzlich für die Zusammenarbeit bedanken und freue mich schon jetzt auf die spannenden und hochkarätigen Events, die nun nach der hoffentlich bald überstandenen coronabedingten Zwangspause wieder vermehrt folgen werden. Der Falstaff und ich wünschen zum Jubiläum nur das Beste und weiterhin viel Erfolg!“



ANDREAS VETR,  
Country Manager  
The Adecco Group Österreich

„Nur durch einen kontinuierlichen Austausch erfahren wir die Wünsche unserer Kund\*innen und Kandidat\*innen. Für diesen wertvollen Austausch, der den Menschen ins Zentrum des Geschehens stellt, bietet die HKSÖL eine nachhaltige Plattform. In diesem Sinne – herzliche Gratulation zum Jubiläum!“



EDITH KARL,  
Beraterin

„Ich gratuliere der HKSÖL herzlich zum 100. Geburtstag. Danke, dass es dieses wunderbare Netzwerk gibt. Die HKSÖL, ganz besonders Generalsekretär Urs Weber, bietet mit ausgezeichneten Events Möglichkeiten zu gepflegter Konversation und zum Meinungsaustausch mit Top-Führungskräften. Hervorheben möchte ich Veranstaltungen wie die Top Speakers Lounge und Friends 4 Friends. Gerne vernetze ich mich hier immer wieder mit interessanten Persönlichkeiten. Auf weitere 100 Jahre, dem wunderbaren Netzwerk HKSÖL!“



DR. BARBARA KOLM,  
Vizepräsidentin Oesterreichische Nationalbank

„Vertrauen ist die Basis für jede (geschäftliche) Beziehung. Was im Normalfall über Jahre behutsam aufgebaut werden muss, ist bei den Kontakten, die die HKSÖL vermittelt, vom ersten Moment an gegeben. Die Netzwerkplattform ist gerade deshalb von unschätzbarem Wert für die Wirtschaftsakteure im Alpenraum. 100 Jahre nach ihrer Gründung ist die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein eine Institution, die wesentlich dazu beiträgt, die heimischen Unternehmen im globalen Wettbewerb zu positionieren. Mit Gratulation und Dank für die hervorragende Arbeit und ad multos annos!“

Die Esterhazy Unternehmensgruppe gilt als burgenländischer Leitbetrieb. Ihr neues Hotel wird 2022 eröffnet.



100 Jahre HKSÖL/Unternehmertum



## ESTERHAZY: Leitbetrieb mit Tradition

*Der Schweizer Stefan Ottrubay leitet seit mittlerweile 20 Jahren die Esterhazy Unternehmensgruppe, die sich unter seiner Führung zu einem der bedeutendsten Wirtschaftsbetriebe des Burgenlandes entwickelt hat. Für die Zukunft der Gruppe hat er noch einiges vor.*

**hub:** Herr Ottrubay, wie haben Sie als Schweizer diese traditionsreiche österreichische Institution geprägt?

**Stefan Ottrubay:** Anfang der 2000er-Jahre durfte ich auf Wunsch von Melinda Esterházy, der Alleinerbin des Besitzes, die Leitung der Unternehmensgruppe übernehmen. Als Erstes mussten wir für alle Bereiche neue Rahmenbedingungen schaffen: von der Gründung der Managementgesellschaft Esterhazy Betriebe im Jahr 2001 bis hin zur Einrichtung eines Direktionsrates im Jahr 2013, der Kontroll- und Steuerungsaufgaben übernahm. Wir haben überall moderne Führungsstrukturen eingeführt. Die Bereiche wurden auf Herz und Nieren geprüft und strategisch neu ausgerichtet. Heute hat Esterhazy zwölf recht eigenständige Unternehmensbereiche. Als Ergebnis konnten wir den Unternehmenswert um über 300 Mio. Euro steigern. Die Umsätze und die Betriebsgewinne in den grossen Wirtschaftsbereichen haben sich in dieser Zeit mehr als verdreifacht. Dabei haben wir weit über 100 Mio. Euro in die Substanz und die unternehmerische Entwicklung der Gruppe und in den Erhalt und die Aufwertung des Kunstbesitzes investiert.

**hub:** Wie ist Esterhazy für die Zukunft gerüstet?

**Ottrubay:** In den vergangenen 20 Jahren ist es gelungen, uns umfassend zu modernisieren und in zahlreichen Bereichen als Leitbetrieb zu agieren. Zum Beispiel in der Landwirtschaft, wo wir die über 3.000 ha eigenbewirtschafteten Flächen schon vor über 15 Jahren auf biologische Bewirtschaftung umgestellt haben. Aber auch in der Forstwirtschaft, wo der drohende Klimawandel frühzeitig erkannt wurde und wir auf Laubmischwälder umgestiegen sind. Das Weingut mit über 90 ha stellen wir derzeit auf biologischen Weinbau um. Wir gewinnen dort auch laufend wichtige Auszeichnungen, was unseren Exportanteil auf über 50 % angehoben hat.

Sehr wichtig sind für uns das breite Feld Tourismus, insbesondere der Kultortourismus, und der Hospitality-Bereich. Hier empfangen wir jährlich weit über 500.000 Besucher in unseren Lokationen. Wichtige Säulen sind die Oper in St. Margarethen, das Klassikfestival Herbstgold im September und natürlich die vielen gewichtigen Initiativen im Bereich von Hotellerie und Gastronomie.

Mit der Vielfalt und Breite zählen wir mittlerweile in Ostösterreich zu den wichtigen wirtschaftlichen Unternehmen.

**hub:** Wie ist die Esterhazy Unternehmensgruppe durch die Coronakrise gekommen und was wird die Zukunft den Betrieben bringen?

**Ottrubay:** Wir haben nur geringe Umsatzeinbussen erlitten und konnten unsere Mitarbeiter weiter beschäftigen. Zusätzlich haben wir in der schwierigen Zeit unseren berufstätigen Eltern mit Eltern-Kind-Büros und zusätzlichen Betreuungsangeboten unter die Arme gegriffen. Durch die Krise wurden auch Digitalisierungsprojekte wie esterhazy@home, ein Projekt, um Erlebnis in Kunst und Kultur zu Hause zugänglich zu machen, schneller umgesetzt. Wir blicken optimistisch in die Zukunft und planen für die nächsten fünf Jahre Investitionen von rund 220 Mio. Euro, vor allem im Bereich der Immobilien. Vergangenes Jahr erfolgte der Spatenstich für das 120-Zimmer-Vier-Sterne-Superior-Hotel PAUL'S, das im Sommer 2022 eröffnet wird, sowie Wohnungen und Büroflächen. Als Anbieter vielfältiger Veranstaltungen – von klassischen Konzerten in den historischen Räumlichkeiten des Schlosses Esterházy über Kongresse bis zu grossen Festivals im Schlossquartier oder Oper und Konzerten im Steinbruch St. Margarethen – ist uns seit Jahren das Fehlen einer adäquaten Hotelstruktur ein tief empfundener Mangel. Damit wurde das Hotel in Eisenstadt der nächste logische Schritt in der Aufwertung der Region.

**hub:** Wir danken für das Gespräch!

[www.esterhazy.at](http://www.esterhazy.at)

# WECHSEL an HKSÖL-Spitze

*Nach zehn Jahren wird die Funktion des Präsidenten der HKSÖL von Heinz Felsner voraussichtlich an Alexander Riklin weitergegeben.*



Heinz Felsner



Alexander Riklin

**A**ls Nachfolger für die beiden frei werdenden Plätze im Präsidium – neben Heinz Felsner zieht sich auch Gerhard Frei, bis März 2021 CEO von Emmi Österreich, zurück – werden der Generalversammlung am 24.9.2021 die langjährigen Direktionsräte Andrea Stürmer (CEO Zürich Versicherung Österreich) und Michael Pérez (Partner Prettenhofer Raimann Pérez Rechtsanwälte) vorgeschlagen. Dieses Gremium wird am 24. September auch die insgesamt 11 neuen Direktionsräte, die seit der letzten Generalversammlung kooptiert wurden, bestätigen.

Bei dieser GV wird aber auch noch ein anderer Vorschlag des Präsidiums vorgebracht: Heinz Felsner soll zum Ehrenpräsidenten der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL) gewählt werden. Er hat in den zehn Jahren, in denen er die HKSÖL leitete, den erfolgreichen Weg der Kammer weitergeführt bzw. massgeblich geprägt: Durch die Unterstützung von ihm und den

weiteren Präsidiumsmitgliedern wurde die Strategie der HKSÖL weiterentwickelt, die Kammer erfolgreich auf die Zukunft ausgerichtet. Hochklassige Events, gute Kooperationen und auch der wirtschaftliche Erfolg der Kammer geben seinen Anstrengungen recht: Die Anzahl der Mitglieder hat sich seit 2012 mehr als verdoppelt. Seit 7 Jahren schreibt die HKSÖL eine „schwarze 0“ – genau so, wie es das Ziel einer Non-Profit-Organisation ist. Durch den wirtschaftlichen Erfolg bleiben auch genügend Mittel, um Themen zu unterstützen, mit denen die HKSÖL einen Beitrag als „responsible citizen“ leisten möchte: Nachhaltigkeitsthemen, die gerade Heinz Felsner sehr am Herzen lagen. Wird von der Generalversammlung der Vorschlag bestätigt und Vizepräsident Alexander Riklin Nachfolger von Heinz Felsner, kommt erneut ein erfolgreicher Unternehmer an die Spitze der HKSÖL – und wiederum eine Persönlichkeit, die Wirtschaft und Mentalitäten im Alpenraum hervorragend kennt. ●

## WIR SIND DAS TEAM HKSÖL:

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



URS WEBER  
Generalsekretär, Wien

„Die Situation der letzten eineinhalb Jahre hat uns wie nie zuvor gezeigt, dass persönliche Kontakte Basis für alle erfolgreichen Geschäftstätigkeiten sind! Und mit einem High Performance Team lässt sich fast alles erreichen!“



INGRID WALLNER  
Office Management  
Finanz- und Rechnungswesen, Wien

„In der HKSÖL habe ich die Möglichkeit, gemeinsam mit einem hochmotivierten Team alle meine fachlichen wie auch persönlichen Stärken einzubringen und Unternehmen damit effektiv zu unterstützen.“



MARTIN BRÄUER  
Projektmanager, Wien

„Unternehmen aus den drei Ländern bei ihren Tätigkeiten zu unterstützen und spannende Projekte mit dem engagierten Team umzusetzen macht die abwechslungsreiche Tätigkeit bei der HKSÖL für mich aus.“



HANNAH FREI  
Projektmanager,  
Kommunikation & Events, Wien

„Auch wenn ich erst seit 6 Monaten Teil des Teams bin, konnte ich schon sehr schnell erfahren, wie vielfältig die Aufgaben sind, wie erstklassig die Zusammenarbeit untereinander funktioniert und wie wertvoll schlussendlich das Netzwerk der HKSÖL ist.“



VIKTORIA STUFFER  
Teamassistentin, Graz

„In der HKSÖL gewinne ich nicht nur wertvolle Erfahrungswerte, sondern habe durch das hochkarätige, internationale Netzwerk auch spannende Aufgaben mit einem tollen Team.“

## REPRÄSENTANZEN:

### Ostschweiz

#### **BTB 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

#### **BTB 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 LANDES- HYPOTHEKENBANK AG**

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

### Tirol

#### **BTB BANK FÜR TIROL UND VORARLBERG AG**

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

## 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](http://www.hk-schweiz.at/leistungen)

## DIE BERATER DER KAMMER:

Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein kann in Fragen der Strategie immer wieder auf das umfangreiche Know-how und die grosse Erfahrung ihrer Berater bauen.



**RUDOLF SEMRAD**  
Senior Adviser der Handelskammer  
Schweiz-Österreich-Liechtenstein



**YVONNE FIEDERMANN**  
Adviser der Handelskammer  
Schweiz-Österreich-Liechtenstein

FOTOS: HKSÖL

## IMPRESSUM

**GESAMTAUFLAGE:** 5.000 Stück **HERAUSGEBER UND MEDIENINHABER:** Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL), 1040 Wien, Schwindgasse 20, [www.hk-schweiz.at](http://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](http://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](mailto:sonja.fehrer-wohlfahrt@copegroup.com) **REDAKTIONELLE MITARBEIT:** Heinz Felsner, DI Cornelia Kühnas  
**COVER:** Joanna Jagiello **ANZEIGENBERATUNG:** Erich Peinsipp, E-Mail: [erich.peinsipp@copegroup.com](mailto:erich.peinsipp@copegroup.com), Gerald Daum, [gerald.daum@daumconsulting.io](mailto:gerald.daum@daumconsulting.io) **KONZEPT:** Rosi Horvath **ART-DIREKTION/GRAFIK:** Joanna Jagiello **PRODUKTION:** Styria Media Design GmbH & Co KG, [www.styria.com/mediadesign](http://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 **BLATT-LINIE:** 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.



Xenia Daum (l.) und Eva Maria Kubin sind die Geschäftsführerinnen der COPE Content Performance Group.

FOTO: COPE

## Yes, we COPE!

*Anfang 2021 bündelten die Partnerunternehmen styria digital one und Styria Content Creation ihre Kräfte in der neuen Content-Marketing-Agentur COPE Content Performance Group.*

**D**er Senkrechstarter COPE – zu 100 % im Besitz der Styria Media Group, eines der grössten Medienunternehmen Österreichs – schaffte es in der Halbjahresbilanz des LOU-Branchenrankings auf Anhieb unter die zehn meistprämiierten Content-Marketing-Agenturen im deutschsprachigen Raum. Wir sprachen mit den Geschäftsführerinnen Xenia Daum und Eva Maria Kubin.

**hub:** Was genau ist COPE?

**Eva Maria Kubin:** COPE ist eine ganzheitliche Content-Marketing-Agentur – mit eigenem Vermarktungsnetzwerk mit mehr als 100 digitalen Medien. Wir beraten unsere Kund:innen aus dem B2B- und B2C-Sektor von der Strategie über die Produktion aller Arten von Inhalten bis hin zur Distribution. Generell sind wir durch unser Mutterunternehmen Styria stark journalistisch geprägt und lieben es, Themen umzusetzen, die anderen zu komplex sind. Daher vertrauen uns grosse Konzerne wie A1, die voestalpine oder DM ebenso wie kleine und mittelständische Unternehmen, denen es um wirkungsvolle, kreative Inhalte geht.

**Xenia Daum:** Neben der Strategie-Arbeit und der Kreation der multimedialen Inhalte garantieren wir unseren Kund:innen immer den perfekten Kanal, um ihre Botschaften an die User:innen zu bringen.

Mit unserer eigenen Data Management Plattform (DMP) schaffen wir es, Menschen punktgenau zu erreichen, die mit klassischem Targeting nicht erreichbar sind. Das Thema Daten beschäftigt uns generell sehr und wir arbeiten erfolgreich an Lösungen für die Zeit, wenn Cookies nicht mehr erlaubt sein werden, um diesen Service in gewohnter Qualität für unsere Auftraggeber:innen anbieten zu können.

**hub:** Worauf sind Sie stolz, wenn Sie auf die ersten neun Monate COPE zurückblicken?

**Kubin:** Vor allem auf den Mehrwert, den unsere Mitarbeiter:innen für die Unternehmen bringen. Wir nehmen unseren Kund:innen etliches an Arbeit ab, weil sie uns nur einmal briefen müssen und dann alles aus einer Hand geliefert bekommen – wir bekommen dazu äusserst positives Feedback. Zudem sehen wir auch, dass die Qualität unserer Produktionen aussergewöhnlich ist: Wir dürfen uns bereits über mehr als 135 internationale Awards freuen.

**Daum:** Und wir sind sehr stolz, einen der ganz Grossen der Branche, Lukas Kircher, exklusiv für Österreich gewonnen zu haben. Lukas hat in Deutschland zuerst mit KircherBurkhardt, später mit C3 zwei der erfolgreichsten Content-Marketing-Agenturen Europas gegründet und wurde zweimal zum besten Content Marke-

ter der Welt gekürt. Bei COPE wird er als Chief Creative Consultant die konzeptionellen Leitlinien unserer grossen Projekte gestalten sowie Top-Kund:innen in den Bereichen Content-Marketing-Strategie, digitale Transformation und Bottom-up-Marketing beraten.

**hub:** Welchen Bezug haben Sie zur Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein?

**Kubin:** Wir sind Mitglied bei der HKSÖL und ich selbst bin auch im Direktionsrat. Seit fünf Jahren sind wir ja die Produzenten des hub-Magazins, das sich bei den Mitgliedern ungebrochener Beliebtheit erfreut. Von der Redaktion über den Anzeigenverkauf und die Grafik bis hin zum Druck liegt das Magazin komplett in unseren Händen. Ausserdem bereiten wir Beiträge für den Blog der Kammer auf. Im Rahmen des Jubiläumsjahres dürfen wir auch den Image-Film der HKSÖL umsetzen. Wir freuen uns sehr über die gute Zusammenarbeit und gratulieren unserem Partner herzlichst zum Jubiläum!

**hub:** Vielen Dank für das Gespräch!

[www.copegroup.com](http://www.copegroup.com)



**G**ebäude verursachen über 40 % des globalen CO<sub>2</sub>-Ausstosses. Ihr Beitrag zur Reduktion ist zur Erreichung der die Energie- und Klimawende betreffenden Nachhaltigkeitsziele unabdingbar. 190 Mitgliedsstaaten der UNO – darunter die Schweiz, Österreich und Liechtenstein – haben die SDGs (Sustainable Development Goals) unterzeichnet und sich zu deren Zielen verpflichtet. Die Potenziale der Beitragsreduktion des CO<sub>2</sub>-Ausstosses der Gebäude sind vorhanden – das zeigt eine Anzahl von Studien. Beweise der Machbarkeit ohne Mehrkosten liefern viele Referenzgebäude weltweit. Die Reduktionspotenziale liegen einerseits im Prozess der Errichtung des Gebäudes und der Anwendung verschiedener Baustoffe sowie andererseits besonders beim effizienten Betrieb über viele Jahre. Für die Zielerreichung spielt die Planung eine entscheidende Rolle. Vor allem durch die Digitalisierung wurden die Planungsprozesse verändert, sie sind effizient geworden und ermöglichen aussagefähige Simulationen.

In Kenntnis dieser Ausgangslage unternehmen Bauunternehmen, Investoren und Forschungseinrichtungen grösste Anstrengungen, die erkannten Potenziale zu nützen. Der umfangreiche Einsatz von Robotern zur Vorfertigung von Bauelementen in einer Vielfalt von Materialien trägt bereits jetzt dazu bei. Materialien, an deren Entwicklung mit dem Ziel minimaler Ressourcenverbrauch und geringstmöglicher Inhalt an fossiler Energie intensiv gearbeitet wird.

# Hoffnungsträger „GREEN DEAL“

*Bauen verändert sich laufend. Ein Über- und Ausblick des HKSÖL-Präsidenten Heinz Felsner.*



Noch bedeutender als die Errichtung des Gebäudes ist dessen Benützung als Beitrag zur Energie- und Klimawende, gilt doch die Erfahrungsregel, dass die Kosten für den Betrieb des Gebäudes für 50 Jahre Lebenszyklus viermal so gross sind wie die für dessen Errichtung!

In der gleichen Proportion verhält sich der Energieeinsatz und damit im Fall des Einsatzes von fossilen Energieträgern der CO<sub>2</sub>-Ausstoss. Für dessen Reduktion

steht bereits heute eine Vielzahl effizienter Lösungen zur Verfügung. Auch die Herausforderung, diese bewährten Verfahren und Lösungen breit einzusetzen, besteht seit Jahren – ohne dass sie aber ausreichend realisiert wurde.

Der „European Green Deal“ gibt Hoffnung, dass damit auch für alle Stakeholder an Gebäuden Randbedingungen für Zukunftssicherheit im breiten Sinn entstehen werden. ●

## IM KREISLAUF WIRTSCHAFTEN

*ATP architekten ingenieure engagiert sich für eine Circular Economy.*

**M**adaster ist das zentrale, globale Kataster für Materialien, Gebäude und Infrastrukturen. ATP ist nun als Madaster-„Kennedy“ eines der 16 namhaften Unternehmen, die entlang der Wertschöpfungskette zusammen mit der Plattform daran arbeiten, eine verschwendungsreduzierte Kreislaufwirtschaft in der Bau- und Immobilienbranche zu ermöglichen. ●

[www.atp.ag](http://www.atp.ag)

## IMMOBILIEN GEFRAGT

*Schweizer Investoren setzen auch während der Pandemie auf Immobilien.*

**E**in Grossteil der Schweizer Unternehmen investiert trotz Coronapandemie weiterhin in Immobilien, wie die Ergebnisse des aktuellen Asset Management Surveys von EY Schweiz und der Hochschule Luzern zeigen. Für die Studie wurden 52 Unternehmen befragt, die einen repräsentativen Querschnitt der Schweizer Immobilienwirtschaft darstellen. ●

[www.ey.com](http://www.ey.com)



Johann Wilhelm Weinmann, Detail aus «Paeonia major flore rubro simplex, Gichtrosen. Paeonia flore pleno rubro major, Pimoine, Pfingstrosen», um 1735–1745  
© LIECHTENSTEIN. The Princely Collections, Vaduz–Vienna

MIT ENGAGEMENT,  
KOMPETENZ UND LEIDEN-  
SCHAFT ZUM ERFOLG.

Die LGT Bank gratuliert der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein zu 100 Jahren erfolgreicher Netzwerkarbeit. [www.lgt.li](http://www.lgt.li)

VALUES WORTH SHARING

1921  
2021  
100 YEARS



Private  
Banking



**hub:** Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Immobilienbranche?

**Philipp Gansch:** Sie ist, wie in anderen Branchen auch, ein Werkzeug, das uns erlaubt, effizienter und vernetzter zu arbeiten. Ein gutes Beispiel dafür sind die Planungsprozesse, die in den letzten zwanzig Jahren durch die Digitalisierung wesentlich vereinfacht wurden.

Auf der Baustelle selbst ist die Digitalisierung in diesem Ausmass bisher nicht angekommen. Einen grossen Sprung werden wir machen, wenn Prozesse des Konzeptionierens, Planens, Produzierens und Bauens näher zusammenrücken oder sogar aus einer Hand angeboten werden. Dabei wird die Digitalisierung eine wesentliche Rolle spielen.

Wie rasch dieses „Alles aus einer Hand“ Fuss fassen kann, wird die Zukunft zeigen. Grundsätzlich sind wir Menschen kosten- und effizienzgetrieben, und das umfassende Anbieten von Gesamtlösungen wird für immer mehr Gebäude die ökonomisch nachhaltigste Möglichkeit werden. Die Digitalisierung eröffnet viele neue Chancen, entscheiden muss immer noch der Mensch.

**hub:** Welche Herausforderungen bringt der Aspekt der Nachhaltigkeit mit sich?

**Gansch:** Meiner Meinung nach haben wir die Werkzeuge für nachhaltiges Wirtschaften bereits. Aber wir erwarten, dass die Digitalisierung uns ermöglicht, nachhaltig zu sein, ohne dass wir uns verändern. Das wird nicht funktionieren. Wenn wir immer wieder auf noch bessere Technologien warten, bevor wir wesentliche Themen

# NACHHALTIG mit Blick aufs Ganze

*Philipp Gansch ist seit 2020 Vorsitzender der Geschäftsführung von Drees & Sommer Österreich. Wir sprachen mit ihm über die Entwicklungen, die die Immobilien- und Baubranche in Zukunft prägen werden.*

angehen, werden wir nie etwas erreichen. Kunden verlangen bereits in vielen Bereichen Nachhaltigkeit. „Green Building“ ist im Neubau mittlerweile zum Standard geworden. Das ist inzwischen auch im Immobilien-Investmentbereich angekommen. Allerdings denkt man dort bisher oft nur in der Dimension des Energieverbrauchs. Das stellt jedoch nur einen Teil des Spektrums rund um die Nachhaltigkeit dar. Wir bei Drees & Sommer denken Nachhaltigkeit ganzheitlich, ökonomisch, ökologisch, digital und innovativ – damit sind wir gut aufgestellt, um unsere Kunden umfassend zu beraten.

Wir nehmen dem Kunden gegenüber eine aktive Rolle ein und zeigen, was möglich ist. Kommen Kunden selbst mit Ideen zu uns, unterstützen wir mit umfassendem Know-how bei der Umsetzung und fin-

den Lösungen für die damit verbundenen Herausforderungen.

**hub:** Wie wird zukünftig mehr Effizienz erreicht werden?

**Gansch:** Wir beschäftigen uns stark mit der Modularisierung in der Planung und im Bau. Dabei wird mit einer Art Baukasten gearbeitet, um nicht bei jedem Projekt wieder bei null zu beginnen. Darin sehen wir eine grosse Zukunft. Einheitliche Standards steigern die Qualität. Thema ist für uns dabei, auch die Haustechnik zu modularisieren. Gerade in dem Bereich könnte man durch die Vorproduktion von ganzen Modulen Zeit, Kosten und Schnittstellenrisiken reduzieren. Die Montage vor Ort würde dann z. B. in einem Schritt gleich mehrere Untergewerke auf einmal umfassen.



**„ENTSCHEIDEN  
MUSS IMMER NOCH  
DER MENSCH.“**

**Philipp Gansch**

Die Player am Markt sind allerdings immer noch sehr traditionell strukturiert und haben in der aktuellen Konjunkturlage nur bedingt Anreize, etwas zu ändern. Die Frage, in welche Richtung das geht, hängt davon ab, wie sehr man bereit ist, zusammenzuarbeiten. Das ist kein einfaches Thema. Es würde manchen Unternehmen die Existenzgrundlage entziehen oder sie zwingen, ihr Geschäftsmodell radikal anzupassen. Neben der Modularisierung müssen wir uns dringend damit beschäftigen, welche Materialien man verbaut und wie diese verbaut werden. Aktuell landen die Materialien nach dem Abriss eines Gebäudes fast immer zur Gänze auf der Deponie.

Es gibt dafür eine gute Definition: „Waste is material without identity“. Wenn ich nicht weiss, was ich an Material vor mir habe, kann ich es auch nicht wiederverwenden. Daher müssen wir so planen und bauen, dass wir am Ende Materialien verwenden, die wir im Detail kennen und die wiederverwendbar sind. Wir sind Partner eines Katasters für Baumaterialien. Dieser erlaubt es uns später, die verwendeten Baumaterialien auch zu identifizieren und zu upcyclen. Wir können zusätzlich neue Ansätze zur Wertbestimmung heranziehen: Demnach sollte man Gebäude nach dem Wert der verbauten Rohstoffe bewerten und diese Gebäude als Materiallager für die Zukunft ansehen.

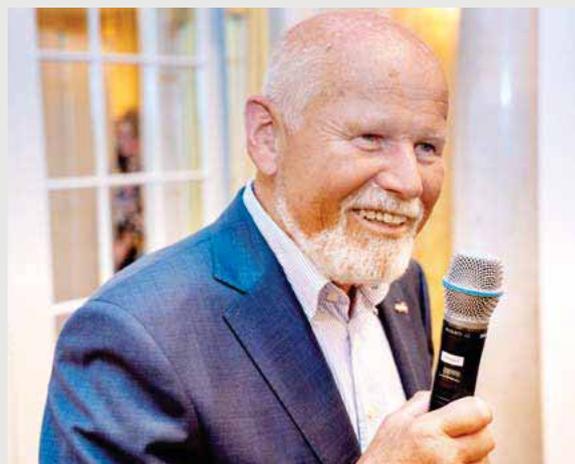
**hub:** Was wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen in fünf Jahren?

**Gansch:** Ich wünsche uns viele Projekte, die uns erlauben, Nachhaltigkeit umfassend zu implementieren. Drees & Sommer soll in diesem Bereich eine Führungsrolle am Markt besetzen. Und wir wollen vor allem ein Unternehmen sein, in dem Menschen gern arbeiten und in dem sie Freude an dem haben, was sie beitragen können.

**hub:** Vielen Dank für das Gespräch!

## **DREES & SOMMER ...**

... ist ein Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmen. Es begleitet private und öffentliche Bauherren sowie Investoren seit über 50 Jahren in allen Fragen rund um Immobilien und Infrastruktur – analog, digital und in einer branchenübergreifenden ganzheitlichen Herangehensweise, die das Unternehmen „the blue way“ nennt. [www.dreso.at](http://www.dreso.at)



## **10 INTENSIVE JAHRE**

***Kaum jemand prägte die HKSÖL im vergangenen Jahrzehnt so stark wie ihr Präsident Heinz Felsner.***

Viele wichtige Entwicklungen fielen in die Zeit seiner höchst aktiv gelebten Präsidentschaft. 2011 rief er gemeinsam mit dem damaligen Vizepräsidenten Markus Schweizer/EY die bis heute als Format bestehende Top Speakers Lounge ins Leben. Sie wurde bereits 23 Mal abgehalten. Gäste wie Klaus Tschütscher, damals Regierungschef des Fürstentums Liechtenstein, der österreichische IV-Chef Georg Kapsch oder der damals als CEO Schweiz Tourismus tätige Jürg Schmid prägten das erfolgreiche Veranstaltungsformat. Umtrieb und immer um neue Erfahrungen für die Mitglieder bemüht führte Felsner die vom damaligen Präsidenten und heutigen Ehrenpräsidenten Arthur Wulkan gemeinsam mit Bernhard Wodl, dem AT & CEE Manager von SWISS, erfundenen „Out-of-the-Box“-Reisen weiter: Dabei handelt es sich um auf 15 Entscheidungsträger begrenzte Studienreisen. In der Ära Felsner ging es nach Mumbai, Dubai und Sibiu.

Auch die Friends 4 Friends-Veranstaltungen – inzwischen hochgeschätzte, gepflegt-unkomplizierte Netzwerkabende mit Raclette – gingen auf die Initiative von Felsner zurück, der das Veranstaltungsformat zusammen mit Gerhard Frei, dem ehemaligen Emmi Österreich CEO, entwickelt hat.

Felsner brachte sich auch intensiv in die Überarbeitung der HKSÖL-Strategie ein und brachte die HKSÖL wieder auf den Wachstumspfad. Besonders in den Bereichen Nachhaltigkeit und Governance konnte man immer auf seine Expertise zählen. Das Team und das Präsidium wussten seine ruhige, überlegte Art, sein Wissen und sein umfassendes Kontaktnetzwerk zu schätzen. Aufgrund all dieser Leistungen darf man damit rechnen, dass Heinz Felsner bei der kommenden 98. Generalversammlung zum HKÖSL-Ehrenpräsidenten ernannt wird. ●

# Nachhaltigkeit kostet **NICHT MEHR!**

*Die Baubranche sieht sich enormen Veränderungen gegenüber. Das reicht von Energieverbrauch, Umweltschutz, Kosteneffizienz bis hin zur Digitalisierung. Es gibt viele Herausforderungen, auf die dabei eingegangen werden muss. Wir stellen drei Fragen an Hans-Peter Weiss, CEO eines der größten Immobilieneigentümer Österreichs, der BIG.*

## Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit im Baubereich?

In der Europäischen Union werden durch den Bau, die Nutzung, die Instandhaltung und den Rückbau von Gebäuden 40 % des Energieverbrauchs und 36 % der Treibhausgasemissionen verursacht. Um den Impact unserer Gebäude auf Umwelt, Klima und Gesellschaft möglichst gering zu halten, ist Nachhaltigkeit schon seit vielen Jahren ein bedeutender Parameter in unserer Strategie. Durch vorausschauende Planung und möglichst

## Wie verhalten sich die Baukosten beim nachhaltigen Bauen im Vergleich zum traditionellen Bauen?

Wenn man verantwortungsvoll und für Generationen baut, stimmt das Verhältnis jedenfalls! Wir haben in einem Kostenvergleich 17 zertifizierte Bauten 54 konventionellen Bauten mit ähnlicher gebäudetechnischer Ausstattung gegenübergestellt. Das Ergebnis zeigt, dass es beim Bau nachhaltiger Gebäude keine nennenswerten Mehrkosten gibt. In Bezug auf die Gesamtkosten sind die Honorare aufgrund der zusätzlich geforderten Leistungen ins-

## Wie hat sich Corona auf den Trend zur Urbanisierung und die Baubranche ausgewirkt?

Die allermeisten Trends, die wir in der Immobilienbranche sehen, sind nicht neu, die Pandemie hat sie einfach massiv beschleunigt. Am Wohnungsmarkt hat man schon vor COVID-19 aufgrund des Preisdrucks smarte Wohnungen gebraucht, die energieeffizient sind, gut mit dem Nutzer kommunizieren und auch die Möglichkeit geben, die Räume ein Stück weit flexibel zu gestalten. Darauf werden wir – mit den Erkenntnissen aus der Pandemie – zukünftig einen noch stärkeren Fokus legen. Gleichzeitig ziehen Menschen wieder stär-



langfristige Erhaltung des Bestands und dessen Funktionalitäten gelingt es, Ressourcen zu schonen und langfristig auch wirtschaftlich einen Vorteil zu erzielen. Wir haben seit 2020 einen eigenen Standard für nachhaltiges Bauen, der die gesetzlichen Anforderungen deutlich übertrifft und neue Massstäbe in unserer Branche setzt. Eines unserer bedeutendsten Ziele ist die weitgehend klimaneutrale Energieversorgung unserer Liegenschaften.

gesamt etwas höher, machen sich aber im kostengünstigeren Betrieb des Gebäudes wieder bezahlt. Hinzu kommt, dass es bei zertifizierten Projekten aufgrund optimierter Kontrollmechanismen seltener zu einer Kostenüberschreitung kommt als bei konventionell geplanten Objekten. **Fazit:** Die Wirtschaftlichkeit von Bauprojekten muss im Lebenszyklus bewertet werden. Hier zeigt sich, dass besonders energieeffiziente Gebäude im Lifecycle punkten können.

ker als zuvor aus der Stadt hinaus, sie suchen den Weg aufs Land. So erfahren zum Beispiel die Räume rund um Wien einen Zuzug, der durch Corona noch einmal verstärkt wird. Das heisst aber nicht, dass die Urbanisierung der letzten Jahrzehnte gebremst wird. Die Stadt bleibt der Nukleus, der entscheidende Aspekt wird aber sein, wie schnell man aus den attraktiven Wohnlagen in die Stadt, zur Arbeit, zu Kultureinrichtungen und Freizeitmöglichkeiten kommt. Diese Fragen werden wir weiter forcieren müssen.

Die Stadt wird auch weiterhin der Nukleus bleiben. In Wien ist gerade der zentrumsnahe Komplex „Trillple“ in Fertigstellung.



### **DIE BUNDESIMMOBILIENGESELLSCHAFT (BIG) ...**

... ist einer der grössten Immobilieneigentümer Österreichs. Das Portfolio der BIG umfasst rund 2.000 Liegenschaften und Grundstücke mit einem Fair Value von knapp 14 Mrd. Euro.

Es besteht vorwiegend aus Bildungsbauten wie Schulen, Universitäten sowie Spezialimmobilien. Aber auch Büro- und Wohnimmobilien finden sich unter den BIG-Immobilien. Zu den grössten Mietern zählen z. B. das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Forschung, die österreichischen Universitäten sowie die Bundesministerien für Inneres und Justiz. [www.big.at](http://www.big.at)



*„Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche bedeutet für uns, zukunftsfähige Immobilien für Generationen zu entwickeln. Als einer der grössten Immobilieneigentümer in Österreich sehen wir uns verpflichtet, unsere Projekte, aber auch die Bewirtschaftung unserer Gebäude durch technologische Lösungen, planerische Kompetenz und architektonische Qualität in den Dienst der Nachhaltigkeit zu stellen.“*

Hans-Peter Weiss, CEO der BIG



## **SAUBERE LUFT**

***Für unser Wohlbefinden und unsere Gesundheit ist saubere, frische Luft eine Grundvoraussetzung. Der Sense Antiviro schafft beides – und besticht auch durch sein ansprechendes Design.***

Es war noch nie so einfach und leicht, die Luft in Büros, Praxen, Haushalten und gewerblichen Räumen bis 120 m<sup>2</sup> zu reinigen und innerhalb einer Stunde nahezu virenfrei zu machen. Sense Antiviro+ verfügt über eine zertifizierte Virenfilterung, die auch Corona-, Grippe- und Noroviren umfasst. Dank des einzigartigen ULPA-Filters werden selbst die kleinsten Partikel (ab 20 Nanometer gross) eingefangen. Die meisten HEPA-Filter fangen Partikel erst ab 80 Nanometer gross.

Hergestellt vom Schweizer Produzenten Bühler Group erfüllen die Geräte die höchsten Qualitätsansprüche. Mit den gewählten Materialien und der hochwertigen Verarbeitung ist das Gerät neben der hervorragenden Funktionalität auch ein geschmackvolles Accessoire für jedes Interieur. Zusätzlich zum Gerät können auch Sensoren für die Luftqualitätsmessung bestellt werden.

distributed by



developed by



# GROSSE Zustimmung

*Rechtzeitig zum Jubiläumsjahr hat die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein sich bei ihren Mitgliedern auf den Prüfstand gestellt und sie in einer Umfrage nach ihrer Meinung zur HKSÖL gefragt.*

**D**as Erste, was auffällt, ist der enorme Rücklauf bei der Umfrage. Ein Drittel der Mitglieder hat daran teilgenommen. Dadurch sind die Ergebnisse äusserst repräsentativ. Dieser grosse Rücklauf zeigt, dass die Stabilität und Vertrauenswürdigkeit der Kammer auch von Mitgliederseite mit grosser Loyalität belohnt wird. Fast alle Befragten äusserten sich mit dem Engagement des HKSÖL-Teams zufrieden (29 %) bzw. sogar sehr zufrieden (69 %) und fühlen sich gut vom Angebot der Kammer abgeholt (vollkommene Zustimmung 28 %, Zustimmung 68 %). Gut werden auch die Kommunikationskanäle der HKSÖL angenommen: 96 %

der Befragten finden alle benötigten Informationen auf der Website. Über 90 % sind sehr zufrieden (23 %) oder zufrieden (70 %) mit dem LinkedIn-Auftritt der Handelskammer. Ebenfalls mehr als neun von zehn Befragten finden das hub Magazin für sich und ihr Unternehmen informativ (vollkommene Zustimmung 37 %, Zustimmung 54 %).

## BESTNOTEN FÜR EVENTS

Das Veranstaltungsangebot der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein wird intensiv genutzt. Nur 1 % der Befragten ist nie bei HKSÖL-Events dabei. Das liegt sicher nicht zuletzt daran, dass

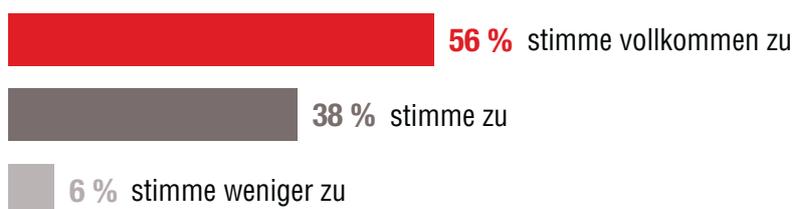
84 % den Teilnehmern und die Meinungsvielfalt der Events schätzen. Einig sind die Befragten sich dabei, dass das persönliche Netzwerk noch bedeutender geworden ist. Mehr als die Hälfte (54 %) der Befragungsteilnehmer stimmen dieser Aussage sogar vollkommen zu. Ausserdem orten mehr als 90 % eine steigende Bedeutung des Wirtschaftsraums Schweiz-Österreich-Liechtenstein. Vier von fünf (82 %) empfehlen die HKSÖL auch an Geschäftskontakte weiter. ●

Die gesamten Ergebnisse der Umfrage finden Sie auf der Website der HKSÖL unter: [hk-schweiz.at/umfrage](http://hk-schweiz.at/umfrage)

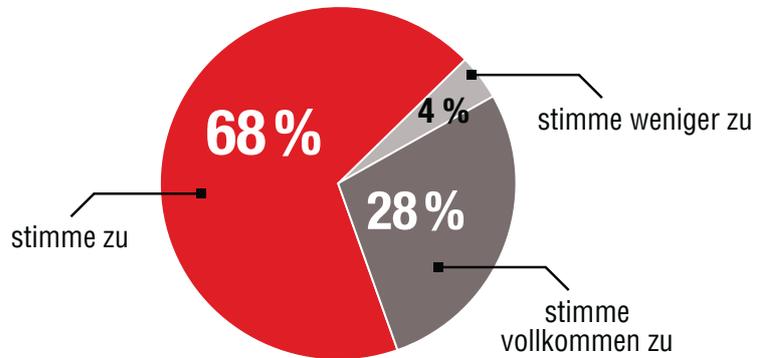
## ● ICH BIN MIT DER BETREUUNG DURCH DAS HKSÖL-TEAM ZUFRIEDEN.



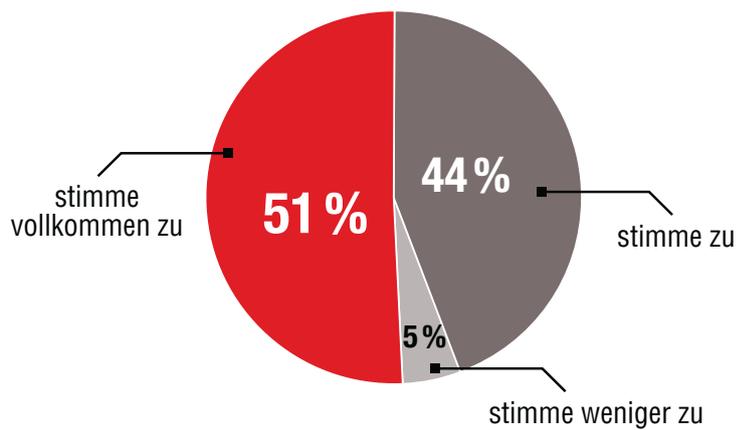
## ● DIE BEDEUTUNG DES PERSÖNLICHEN NETZWERKES HAT ZUGENOMMEN.



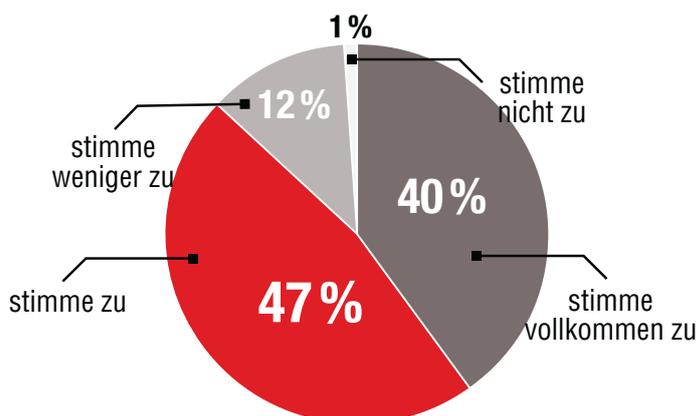
• **DAS ANGEBOT DER HKSÖL RICHTET SICH NACH DEN MITGLIEDERBEDÜRFNISSEN.**



• **ICH EMPFEHLE DIE HKSÖL MEINEN GESCHÄFTSPARTNERN GERN WEITER.**



• **ICH NUTZE DAS VERANSTALTUNGS-ANGEBOT DER HKSÖL.**



Hier geht es zur gesamten Umfrage

## SCHWEIZER KÄSEKUNST

**Emmi hat den Grundstein für neue Käserei in Emmen gelegt.**

**E**mmi investiert 50 Mio. Franken in den Bau einer neuen Käserei an ihrem Traditionsstandort in Emmen. Das über 40 Jahre alte Käsereigebäude wird von einem modernen Produktionsstandort abgelöst, der Raum bietet für eine hochprofessionelle und ressourcenschonende Käseherstellung und entsprechend den langfristigen Wachstumsplänen Zusatzkapazitäten schafft. Anfang 2021 wurde der erste Spatenstich gesetzt. Das Fundament wurde fertiggestellt und mit der Grundsteinlegung fiel nun der Startschuss für die Hochbauarbeiten. Der Neubau der Käserei in Emmen ist für Emmi eines der bedeutendsten Investitionsprojekte in ihrer Geschichte. Die neue Käserei soll Ende 2022 in Betrieb gehen und ist ein Bekenntnis zum Standort Schweiz generell und zur Zentralschweiz im Speziellen. ●

<https://group.emmi.com>



Anfang 2021 wurde der Spatenstich für das neue Werk gesetzt.



Lindt & Sprüngli macht vor, wie man gesellschaftliche Verantwortung lebt.

## FAIRE SCHOKOLADE

**Lindt & Sprüngli verwendet zu 100 Prozent rückverfolgbare und verifizierte Kakaobohnen.**

**L**indt & Sprüngli verwendet zu 100 % rückverfolgbare und verifizierte Kakaobohnen. Mit der Erntesaison 2020 sind 100 % der Kakaobohnen bis zu den Bauern rückverfolgbar und das firmeneigene Farming Program 2020 ist durch eine unabhängige Drittpartei verifiziert: Damit hat Lindt & Sprüngli ein wichtiges Etappenziel für eine transparente sowie nachhaltige Kakaobohnen-Lieferkette erreicht, denn die Rückverfolgbarkeit ist die Voraussetzung, um die Anbau- und Lebensbedingungen der Bauern in der eigenen Lieferkette gezielt zu verbessern. Bereits 2008 hat die Firma ihr Farming Program in

Ghana gestartet, mittlerweile wird es in allen fünf Ländern, aus denen Kakaobohnen bezogen werden, umgesetzt. Das Programm fördert den ökologischen und sozial verantwortungsvollen Anbau von Kakaobohnen und unterstützt Bauern, ihre Familien sowie ihre Gemeinden bedarfsgerecht. Lokale Partner setzen das Programm vor Ort um. Die Aktivitäten des Farming Program werden seit 2015 von der Non-Profit-Organisation Earthworm Foundation verifiziert. ●

[www.lindt-spruengli.com](http://www.lindt-spruengli.com)

## NEUE PARTNER

**Ivoclar Vivadent erweitert das Portfolio durch Partnerschaft.**

**I**voclar Vivadent, einer der Weltmarktführer für innovative Dentallösungen mit Sitz in Liechtenstein, und die exocad GmbH (exocad) haben ihre strategische Partnerschaft bekanntgegeben. Der neue Partner ist einer der führenden Hersteller von dentaler CAD/CAM-Software. Die beiden Unternehmen schließen nun ihre Kernkompetenzen aus Hardware und Software zusammen. Damit schaffen die neuen Partner eine attraktive und einzigartige digitale Plattform für Zahntechniker. ●

[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)



© Yvan Zedda/Alea

# Durch Innovation und Leistung gemeinsam zu nachhaltigem Erfolg.

EFG – mit an Bord als offizieller Partner von  
Team Malizia und Boris Herrmann.



## 5 CHAIRS

### Wie die „5 Chairs“ Ihr Unternehmen positiv beeinflussen können.

Was wäre, wenn wir uns alle einen Moment Zeit nehmen würden, um unsere täglichen Verhaltensweisen zu überprüfen? Welchen Einfluss haben sie auf uns? Wie könnten wir sie verbessern? Louise Evans, weltweit bekannt als Coach, Trainerin, TED-Rednerin und Autorin, lädt Sie dazu ein. Sie hat das ultimative Tool für Verhaltensagilität namens „The 5 Chairs“ entwickelt, ein LifeKit für ein erfolgreiches Leben sowie das Führen von Menschen. Sie ist auf einer Mission, die Welt zu verändern – eine Verhaltensweise nach der anderen.

Unsere Verhaltensweisen haben jederzeit einen grossen Einfluss auf alles, was wir tun. Die Art und Weise, wie wir leben, lieben, arbeiten, erziehen und führen. Wir wissen genau, dass einige unserer Verhaltensweisen unser Leben bereichern und unser Glück erweitern, während andere unsere Energie aufzehren und unsere Beziehungen schädigen. Aus diesem Grund ist jeder in einer Organisation für die Kultur verantwortlich und soll auch zur Mitverantwortlichkeit involviert werden.

DIE MISSION von THE 5 CHAIRS ist es, die Organisationskultur auf eine höhere Bewusstseinsstufe zu heben, indem das Bewusstsein für das eigene Verhalten bei allen Beteiligten geschärft wird. THE 5 CHAIRS ist ein LIFEKIT zur Schaffung von Arbeitsplätzen, an denen sich Menschen frei fühlen, sich voll und ganz auszudrücken, und mit Energie, Leidenschaft und Kreativität zum Erfolg beitragen.

### LOUISE EVANS

ist Coach,  
Trainerin und Autorin.



### Kontaktieren Sie uns für ein Gespräch.

Gemeinsam erarbeiten wir, wie wir Ihnen helfen können:

#### Louise Evans

mob. +39 3398851310

Sehen Sie Louise bei ihrer Präsentation The 5 Chairs:

TEDx talk @ <https://youtu.be/4BZuWrdC-9Q>

[www.the5chairs.com](http://www.the5chairs.com)

## FINANZSPRITZEN FÜR START-UPS

### Die Investitionen in österreichische Start-ups haben sich im ersten Halbjahr fast vervierfacht.

Im ersten Halbjahr 2021 flossen 518 Mio. Euro an Jungunternehmen mit Hauptsitz in Österreich – viereinhalb Mal so viel wie im Vorjahreszeitraum und rund doppelt so viel wie im gesamten Jahr 2020. Das zeigt das EY Start-up-Barometer Europa 1/2021. Die grösste Transaktion in Österreich waren 205 Mio. Euro für das EduTech-Unternehmen GoStudent, das mit einer weiteren Finanzierungsrunde in der Höhe von 70 Mio. Euro auch Rang 3 belegt. Auf Platz 2 liegt der Neobroker Bitpanda mit 141 Mio. Euro, ebenso auf Platz 5 mit einer Erweiterungsrunde in der Höhe von rund 10 Mio. Euro. Damit entfielen vier Fünftel der Gesamtinvestitionen in Österreich auf diese beiden Start-ups. Den 4. Platz erreicht der Haustier-Tracker-Hersteller Tractive mit 29 Mio. Euro. Die Anzahl der Finanzierungsrunden für österreichische Start-ups ist im ersten Halbjahr 2021 von 77 % auf 64 % zurückgegangen. Das durchschnittliche Volumen der Deals hat sich von 2,5 Mio. auf rund 9 Mio. Euro mehr als verdreifacht. Ohne die Mega-Deals für Bitpanda und GoStudent ergibt sich allerdings ein leichter Rückgang auf rund 1,7 Mio. Euro. ●

[www.ey.com](http://www.ey.com)



Österreichische Start-up-Unternehmen sind im Aufwind. Schon im ersten Halbjahr 2021 floss mehr als doppelt so viel Geld in Jungunternehmen wie im gesamten Jahr 2020.

### ZUKÜNFTIGE VERANSTALTUNGEN DER HKSÖL

**2. Oktober 2021**

Wirtschaft Wandert Weiter, Atzenbrugg (NÖ)

**10. November 2021**

Top Speakers Lounge, Wien

**16. November 2021**

Top Talk mit SparxSystems  
Software GmbH, Wien

**Anfang Dezember**

Top Talk mit Vertec, Wien



## HKSÖL: Unterstützung fürs **TEAM**

**V**iktoria Stuffer ist seit September 2020 Teil der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein. Als Team-

assistentin unterstützt sie die Organisation in Wien von Graz aus bei den unterschiedlichsten Aufgaben wie IT, Events und diversen Projekten. ●

## DROHNEN AUS DER SCHWEIZ

**Schweizer Drohnen sind  
weltweit erfolgreich.**

**D**ie Schweizer Drohnenindustrie ist weltweit die Nummer eins bei der Marktgrösse pro Kopf. Das geht aus dem 1. Swiss Drone Industry Report von DIAS, Drone Industry Association Switzerland, hervor. Der Report analysiert die Stärken der Schweizer Drohnenunternehmen und die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Drohnenmarktes. Demnach hat die Schweiz von einem sehr frühen Engagement in Drohnentechnologien und -anwendungen profitiert. Inzwischen ist sie weltweit führend in den spezialisierten und High-End-Drohnensegmenten. Die Schweizer Drohnenindustrie dürfte im Jahr 2021 einen Umsatz von 521 Mio. CHF erreichen – davon werden über 233 Mio. CHF in internationale Märkte exportiert, vor allem nach Europa und in die USA. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Hardware (89 % der Exporte) und Softwareprodukten (96 % der Exporte). ●

<https://droneindustry.ch>

# Neue Mitglieder der HKSÖL

### ADECCO PERSONAL- BEREITSTELLUNG GMBH

Mariahilfer Strasse 123/6  
AT-1060 Wien  
[www.adecco.at](http://www.adecco.at)

### TTTECH COMPUTERTECHNIK AG

Schönbrunner Strasse 7  
AT-1040 Wien  
[www.tttech.com](http://www.tttech.com)

### HANDELSKAMMER SCHWEIZ- MITTELEUROPA

Kasernenstrasse 11  
CH-8004 Zürich  
[www.cee.swiss](http://www.cee.swiss)

### PESTALOZZI AG

Riedstrasse 1  
CH-8953 Dietikon  
[www.pestalozzi.com](http://www.pestalozzi.com)

### PWC ÖSTERREICH GMBH WPG

Donau-City-Strasse 7  
AT-1220 Wien  
[www.pwc.com](http://www.pwc.com)

### ETTER SÖHNE AG

Chollerstrasse 4  
CH-6300 Zug  
[www.etter-distillerie.ch](http://www.etter-distillerie.ch)

### USEPAT GMBH

Schönbrunner Strasse 231/2.01  
AT-1120 Wien  
[www.usePAT.com](http://www.usePAT.com)

### CON.ECT EVENTMANAGEMENT

Kaiserstrasse 14/2  
AT-1070 Wien  
[www.conect.com](http://www.conect.com)

### J.V. FURRER GMBH

Espenstrasse 135, Postfach 235  
CH-9443 Widnau  
[www.jv-furrer.com](http://www.jv-furrer.com)

### UNICOPE GMBH

Pfongauerstrasse 67  
AT-5202 Neumarkt am Wallersee  
[www.unicope.group](http://www.unicope.group)



*„Seit 1995 bietet das Integrationshaus Schutz und Hilfe für Menschen, die schlimmsten Situationen in ihren Herkunftsländern entkommen sind. Wir unterstützen sie aus voller Überzeugung, mit hoher fachlicher Kompetenz und auf Augenhöhe.“*

Katharina Stemberger,  
Schauspielerin und Vorstandsvorsitzende des Integrationshauses

# Best Practice der MENSCHLICHKEIT

*Der Verein Integrationshaus bietet geflüchteten Menschen Unterkunft und unterstützt sie mit intensiver Betreuung, rechtlicher und psychosozialer Beratung, beim Spracherwerb sowie bei der Vorbereitung für und Integration in den Arbeitsmarkt.*

**R**und 15 % des Gesamtbudgets müssen durch die Hilfe von privaten Spender\*innen, Unternehmenskooperationen und Veranstaltungserlöse aufgebracht werden. Aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrung und der speziellen Betreuung besonders vulnerabler Personen entwickelte sich das Haus zu einem Kompetenzzentrum für die Aufnahme und Integration von geflüchteten Menschen und Migrant\*innen in Wien. Die Expertise des Hauses wirkt über die nationalen Grenzen hinaus. Das Spektrum des Integrationshauses reicht bis hin zu bedarfsorientierten Bildungsprojekten und Jugendcoaching für junge Menschen mit Migrationshintergrund, Asylwerber\*innen und Menschen in der Grundversorgung in Wien. Ein multiprofessionelles Team aus rund 150 Mitarbeiter\*innen spricht gemeinsam 40 Sprachen. Zahlreiche freiwillige Mitarbeiter\*innen engagieren sich zusätzlich als Buddies und Pat\*innen für die geflüchteten Menschen.

2020 wurden rund 4.000 Unterbringungs-, Beratungs-, Betreuungs-, Schulungs- und

Kinderbetreuungsplätze in Anspruch genommen. Rund 240 Personen lebten 2020 im Integrationshaus entweder im Wohnheim oder in einer der Wohngemeinschaften für Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene. Über 3.000 Personen fanden Unterstützung im vielseitigen Beratungsangebot und rund 350 Personen nahmen an den Bildungsprojekten teil.

## FIXPUNKTE IM WIENER VERANSTALTUNGSKALENDER

In der breiten Öffentlichkeit ist das Integrationshaus vor allem für seine jährlichen Veranstaltungen bekannt: den Flüchtlingsball im Wiener Rathaus und die Kabarettabende „Lachen hilft!“ im Wiener Stadtsaal. Weinliebhaber kommen auch bei der jährlich stattfindenden Weinversteigerung auf ihre Kosten. Und nicht zuletzt ist das Integrationshaus bekannt durch die Verbreitung der „Guten Zeitung“ – eines Boulevardblatts für den guten Zweck. Der Reinerlös all dieser Benefiz-Aktivitäten fließt zur Gänze in die Arbeit des Integrationshauses.

## FINANZIERUNG DURCH SPENDEN

Die Finanzierung der Arbeit des Integrationshauses ist eine schwierige Aufgabe und wird nur durch private Spenden und Unternehmenskooperationen abgesichert. Ohne die Unterstützung von Unternehmen und Institutionen wären viele Projekte nicht umsetzbar. Die Möglichkeiten, mit dem Integrationshaus zu kooperieren, reichen vom Inseratenkauf in der „Guten Zeitung“ über Sachspenden bis zu finanzieller Unterstützung oder Bereitstellung von Dienstleistungen und Ressourcen. ●

[www.integrationshaus.at](http://www.integrationshaus.at)

## SPENDENKONTEN

Bank Austria:  
IBAN AT20 1200 0006 7113 0300

BAWAG P.S.K.:  
IBAN AT05 6000 0000 9191 6000

Erste Bank:  
IBAN AT51 2011 1837 4381 5801

Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien AG:  
IBAN AT26 3200 0000 1327 5326

# LONG TIME no see ...

*Aber am 1. Juli war es endlich wieder so weit: Die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein konnte wieder zum Friends 4 Friends laden.*



V. l. n. r.: Jennifer Gradwohl (Opinion Leaders Network), HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber, Sabine Wieger (LIVEsciences AG), Christoph Obererlacher, MBA (Swiss Life Select), Christian Renk (PAYONE GmbH)

**G**ut getestet und gut gelaunt fand sich eine hochkarätige Gästeschar zum gemeinsamen Netzwerken ein. Ein lauer Sommerabend lud zum Entspannen in angenehmer Ambiente ein. Perfekt dafür geeignet waren der Aussen- und Innenbereich der Buerofreunde im ersten Wiener Gemeindebezirk. Bei feinstem Schweizer Raclette von Emmi Österreich und österreichischen Weinen hatten Top-ManagerInnen aus verschiedenen Branchen einen entspannten Abend mit guten Gesprächen. Dazu trugen auch die weiteren Sponsoren LIVEsciences und Swiss Life Select bei. Die Gäste genossen den gelungenen Abend in vollen Zügen! ●



V. l. n. r.: Joanne Hunger (Western Union Business Solutions), Gerhard Frei (Management Consulting), Lauren Moser (Western Union Business Solutions)



V. l. n. r.: DI Nikolaus Kawka (Zühlke Engineering), Mag. Alexander Raimann (PRP Rechtsanwälte), lic. Iur. Michael Pérez (PRP Rechtsanwälte), Jakob Tschuprina (PRP Rechtsanwälte)



Das Raclette wurde ganz im Sommermodus im Freien serviert. Die Besucher waren begeistert!

V. l. n. r.: Maria Büeler Zischler (Cartier), Anita Paic (Sacher Hotels), Rudolf Semrad (HKSÖL)



# In edlem RAHMEN

Nachdem auch in der Schweiz Netzwerkveranstaltungen wieder möglich sind, fand die 23. Friends 4 Friends am 14.7.2021 im Savoy Baur en Ville in Zürich statt.

V. l. n. r.: HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber, HKSÖL-Präsident Heinz Felsner, Simone Spiering (Best Secret GmbH), Markus Scherer (BTV – Bank für Tirol und Vorarlberg), Matthias Patzer (aldoluck AG)



In wechselnden Kleingruppen fand man viel Gelegenheit zum Austausch.

HKSÖL-Präsident Heinz Felsner begrüßte die Gäste persönlich.

V. l. n. r.: Barbara Zehnder (International Courtesy Competence), Undine Zach-Palvelli (Österreichische Wirtschaftsdelegation), HKSÖL-Generalsekretär Urs Weber



Mag. Michael Skala (Straight Investment Group AG), Elisabetta Randazzo (StaffAndServices Corporate GmbH), André Kühni, CIIA (EFG Bank AG)

Die Heilsarmee, international auch als „The Salvation Army“ bekannt, ist eine internationale Hilfsorganisation und Teil der weltweiten christlichen Kirche. Sie kämpft gegen Armut und Unrecht in einer Welt im Ungleichgewicht. Der Dienst der Heilsarmee ist motiviert von der Liebe Gottes und begründet auf Mitgefühl, Nächstenliebe und Respekt gegenüber jedem Menschen, unabhängig von seiner kulturellen Herkunft oder seinem sozialen Stand.

Die Heilsarmee setzt sich für Menschen in Not ein und begleitet sie in allen Lebenssituationen und -krisen.

In Österreich stellt sich die Heilsarmee seit über 90 Jahren in den Dienst von obdach- und wohnungslosen Menschen. Im Rahmen der Wiener Wohnungslosenhilfe unterstützt und begleitet sie Armutsbetroffene und Hilfesuchende. Sie bietet Perspektive und schenkt Hoffnung. Sie gibt Menschen ein Zuhause, die schon lange nicht mehr wissen, was das bedeutet.



FOTO: HEILSARMEE ÖSTERREICH

## HEILSARMEE ÖSTERREICH

### UNTERSTÜTZEN SIE UNS DABEI!

#### HEILSARMEE ÖSTERREICH

Grosse Schiffgasse 3, 1020 Wien

#### Spendenkonto:

Raiffeisenbank NÖ-Wien  
IBAN: AT26 3200 0001 0812 8910  
BIC: RLNWATWWXXX

Mehr Informationen zu unseren Angeboten, Neuigkeiten und Termine gibt es hier:

**Webseite:** heilsarmee.at

**Facebook:** heilsarmee.oesterreich

**Instagram:** heilsarmee\_oesterreich

**Youtube:** Heilsarmee Österreich

#### HEILSARMEE WELTWEIT

132 Länder • 1,8 Mio. Mitglieder

#### HEILSARMEE ÖSTERREICH

27 Mitglieder • 5 Offiziere • 1 Korps in Wien (Kirchliche Arbeit) • 82 Angestellte

#### KIRCHLICHE ARBEIT UND SOZIALE ANGEBOTE:

Wohnhäuser- und Wohngemeinschaften, betreute Wohnangebote, Beratungsstellen, Tagesstruktur, Mittagstische, Palliativ-Begleitung, Seelsorge, Gefängnisbesuche u. v. m.

Wir helfen Menschen, die ein Zuhause brauchen.



Hilfe für Obdachlose und Armutsbetroffene

heilsarmee.at

PRÄSIDIUM



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

**Vizepräsident**  
Mag. Gerhard FREI  
Management Consulting, Nüziders

**Vizepräsident**  
Dipl.-Ing. Nikolaus KAWKA  
Geschäftsführer und Partner Zühlke Engineering, Wien

**Vizepräsidentin**  
Angelika MOOSLEITHNER  
Partnerin und Board Member 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  
Board Member Zurich Financial Services i.R.

**Ehrenpräsident**  
Dr. Arthur WULKAN  
Partner FIO Partners AG

DIREKTIONSRAT



Mag. Franz BERGER  
CFO Ivoclar Vivadent AG, Schaan

Rainer BLASER  
Direktor, Stiftung Gesundheitsförderung Bad Zurzach + Baden, Bad Zurzach

Thomas BODMER  
Geschäftsführer, Next Floor GmbH, Salzburg

Sonja BUOCC-LAMATSCH  
General Manager Austria/Switzerland & 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

Helga FREUND  
Vorstand, Österreichisches Verkehrsbüro, Wien

Thomas FÖRST  
Head of Global Network Switzerland Global Enterprise, Zürich

Dr. Burkhard GANTENBEIN  
Geschäftsführer 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 Best Secret GmbH, München

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

Andre KÜHNI  
CI/A First Vice President EFG Bank AG, Zürich

Mag. Peter F. LAGGNER  
Vorstand Trimetis AG, Wien

Alois LECHNER  
CEO Bühler AG, Salzburg

Oliver LEHMANN  
Leitung Stakeholder Relations, Institute of Science and Technology Austria, Klosterneuburg



Christian Paul LYK  
CEO KENDRIS AG, Zürich

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

lic. iur. Michael PÉREZ  
Partner Prettenhofer Raimann Pérez Rechtsanwalts-partnerschaft, Wien

DI Herbert POCK  
Geschäftsführer BDO Consulting GmbH, Graz

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

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

Christian RENK  
Geschäftsführer, PAYONE GmbH Zweigniederlassung Österreich, Wien



Wolfgang ROSAM  
Herausgeber und Editor, Falstaff Verlags GmbH, Wien

Julien ROSSIER  
Geschäftsführer, Bucherer 1888, Wien

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

Roland SCHUBERT  
CEO, LGT Bank AG, Vaduz

Mag. 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 TENDEL  
Geschäftsführer Amrop Jenewein, Chairman Amrop CEE, Wien

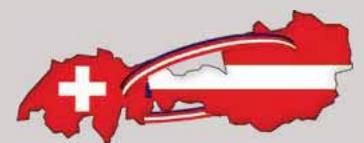
Dr. iur. Klaus TSCHÜTSCHER  
Verwaltungsrat SwissLife International Service AG, Winterthur

Dr. Matthias WECHNER  
geschäftsführender Gesellschafter, Adomo Beteiligungs GmbH, Wien



Hermann WONNEBAUER  
Vorstandsvorsitzender Zürcher Kantonalbank Österreich AG, Salzburg

Martin ZEHNDER  
COO Palfinger AG, Bergheim



**HANDELSKAMMER**  
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein



***"Wings for  
your  
business!"***

**Customized fulfillment  
solutions for international  
business and web shops.**

**Dedicate yourself to your  
core business while we **pick,  
pack and deliver** for you.**



[www.swissmail solutions.com](http://www.swissmail solutions.com)



# Ideen zum Fliegenbringer



Mit Neugier auf unternehmerische Visionen.  
Mit Projekten für die Region. Mit Offenheit für Neues.  
Mit einem Betreuungsteam, das Ihr Geschäftsmodell  
versteht und Ideen zum Fliegen bringt.