

Niederösterreichische Wirtschaft

Die Zeitung der Wirtschaftskammer Niederösterreich · www.noewi.at



Nr. 16/17 · 24.4.2020

Kleine Schritte Richtung Normalität: Immer mehr Betriebe öffnen wieder

Wie Niederösterreichs Unternehmen mit der neuen Normalität umgehen, darüber informieren wir auf den **Seiten 12 & 13**

Österreichische Post: AC WZ 14Z040163 W Wirtschaftskammer Niederösterreich, Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten



Foto: Adobe Stock

<p>300 m² - 3.000 m² Ausstellungsflächen Produktion- und Lager Werkstätten, Büros ab 25</p> 	<p>RAMSKOGLER Immobilienverwaltung KG</p> <p>Vermietung & Verwaltung direkt vom Eigentümer www.ramskogler.co.at Tel. 0664/396 80 60</p> <p>GHI-Park Seyring Brünnerstraße 241-243 2201 Gerasdorf/Wien - Seyring 4 km nördlich von Wien direkt an B7, S1 und A5 Autobahnknoten Eibesbrunn</p> 	 <p>GHI-PARK Seyring</p> <p>www.ghipark.at</p>
--	--	---

Magazin

NÖWI PERSÖNLICH

„Eine Legende geht in Rente“

23 Jahre war er der „Mister Presse“ der Wirtschaftskammer Niederösterreich (WKNÖ). Jetzt ist Arnold Stivanello in den Ruhestand getreten. Johannes Rauch übernimmt.

Dabei ist dem gelernten Juristen Stivanello das Pressewesen keineswegs in die „Kammer-Wiege“ gelegt worden. Seine WKNÖ-Anfänge liegen als Referent im Handwerk und Gewerbe. Als Peter Reinbacher 1990 als Innungsmeister der Rauchfangkehrer zum WKNÖ-Präsidenten gewählt wird, macht er Stivanello zum Leiter seines Büros. 1997 wird aus dem Juristen, der in seiner Jugend auch als Leistungssportler im Schwimmbekken unterwegs war, endgültig der „Presse-Mensch“.

Für 23 Jahre übernimmt er die Presseagenden der WKNÖ – mit Engagement, Weiterbildungsbegeisterung, journalistischer Neugierde, Hinterfragen und dem Willen, stets am Punkt technologischer und kommunikativer

Entwicklungen zu sein. In seiner Person spiegelt sich die rasante Veränderung der Kommunikationstechnologien und PR-Techniken in den letzten Jahren – von mühsam zusammengestoppelten Seitenspiegeln, mit denen früher Zeitung gemacht wurde, bis zu den heutigen grafischen Möglichkeiten und – nicht zu vergessen – Social Media wie Facebook & Co.

Im Umgang mit der Presse baut er auf seriöse Infos statt Effekthascherei und einen kollegialen Umgang, in „seinem“ Team in der WKNÖ auf die Entwicklung der einzelnen Persönlichkeiten, Eigenverantwortung, größtmögliche Transparenz und einen nicht hierarchisch geprägten Umgang.

„Eine Legende geht in Rente“ – das war das Motto des Ab-

schiedsbildes, das Stivanello von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der WKNÖ-Stabsabteilung „Kommunikation und Neue Medien“ erhalten hat.

Stivanellos Nachfolge übernimmt der 1971 in Tirol geborene Johannes Rauch, der unter anderem als Pressesprecher und stellvertretender Sektionschef im Innenministerium, Politiker und in der Privatwirtschaft gleichermaßen journalistische und strategische Erfahrung gesammelt hat. Er zeichnet nunmehr für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit



vl.: Arnold Stivanello und Johannes Rauch. Foto: Lohfink

der WKNÖ verantwortlich. Das umfasst unter anderem die Entwicklung der künftigen Kommunikationsstrategien der WKNÖ, das Marketing, wko.at, die Chefredaktion der NÖWI, sowie das gesamte Feld der klassischen Pressearbeit und der digitalen Kommunikation. Seine Stellvertreter sind Birgit Sorger und Christian Buchar.

Die Redaktion

AUS DEM INHALT

Niederösterreich

Borkenkäfer und Corona-Krise: Die Holzindustrie ist gefordert 4
Auszeichnung für Jürgen Kaiser 4
Standpunkt: „Betriebe brauchen Vorbereitungszeit, jetzt Rahmenbedingungen fixieren!“ 4
Kommentar von Wolfgang Ecker, designerter Präsident der Wirtschaftskammer NÖ 5
Kfz-Werkstätten: Wieder uneingeschränkt geöffnet 6
Bankengespräch: „Ziel ist, Liquidität der Betriebe zu sichern“ 6

Thema

Interview mit Marin Kocher (IHS): „Corona als Brandbeschleuniger für innovative Technologien“ 8 - 9

Niederösterreich

Erfolgreicher Online-Marktplatz Wienerwald 10
Schutzschilder für MitarbeiterInnen 10
Fachvertretung der NÖ Versicherungsunternehmen: „Von Stundungen bis Prämienpause“ 11
„Corona-Fragestunde“ für NÖ

Versicherungsagenturen Aufgesperrt in NÖ: Elisabeth Fahrngruber 12
Johann Figl 12
Melanie Kausl 13
Leitfaden durch den „Maskendschongel“ 14-15
ZKW setzt auf Eigeninitiative 16
Corona-Zeiten verändern das Konsumverhalten 16
Worthington wieder zum besten Arbeitgeber gewählt 17
Notfalldienste finden 17
Constantia Flexibles unter den Climate Leaders 2020 18

Home-Delivery-Startpaket 18
Erfolgreich mit der TMS: David Schröding 19

Österreich

Regional einkaufen – Österreich bringt's 20
Härtefallfonds: Startschuss für die Phase 2 21

Niederösterreich

Unternehmerleben hinterfragt: Herbert Weltermann 22

Kleinanzeigen 23

Impressum: Eigentümer, Herausgeber und Verleger: Wirtschaftskammer Niederösterreich. **Verlags- und Herstellungsort:** St. Pölten. **Offenlegung:** wko.at/noe/offenlegung. **Redaktion:** Mag. Johannes Rauch, Mag. Birgit Sorger, Christian Buchar, Mag. Andreas Steffl, Mag. Gregor Lohfink, Mag. Simone Stecher, Barbara Pullirsch, Christoph Kneissl, Aileen Emsenhuber, David Pany. **Alle:** Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten, T 02742/851-0. E kommunikation@wknoe.at. Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Form für alle Geschlechter. Nachdruck von Artikeln auch auszugsweise gestattet; dies gilt jedoch nicht für namentlich gezeichnete Artikel. **Anzeigenrelevanz:** 2. Halbjahr 2019; Druckauflage: 94.796 Stück.

Druck: NP Druck Gesellschaft m.b.H., Gutenbergstraße 12, 3100 St. Pölten, T 02742/802. **Zuschriften an Kommunikationsmanagement der Wirtschaftskammer Niederösterreich,** Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten. Reklamationen wegen der Zustellung an das nächste Postamt. **Inseratenverwaltung:** Mediacontacta Ges.m.b.H., Teinfaltstraße 1, 1010 Wien, T 01/523 18 31, F 01/523 29 01/33 91, ISDN 01/523 76 46, E noewi@mediacontacta.at



-gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“ des Österreichischen Umweltzeichens, NP DRUCK, UW-Nr. 808

ZAHL DER WOCHE

23

Newsletter der WKNÖ wurden bis Redaktionsschluss seit 13. März zum Thema „Corona“ ausgesandt. Melden Sie sich an auf: wko.at/noe/corona-newsletter
Auch auf news.wko.at/noe, wko.at/noe, facebook.com/wknoe und am Corona-Infopoint wko.at/corona halten wir Sie in der NÖWI-freien Zeit am Laufenden!

KOMMENTAR

Der Silberstreif am Horizont wird heller

VON WKNÖ-PRÄSIDENTIN SONJA ZWAZL

Wir leben jetzt in einer Zeit ständiger Gratwanderung und Abwägung: Was ist aus gesundheitlicher Sicht sinnvoll und nötig? Was gilt es wirtschaftlich zu tun?

Diese Gratwanderung betrifft nicht nur die Regierung. Auch wir Unternehmerinnen und Unternehmer sind praktisch täglich mit Entscheidungen konfrontiert, die eine Abwägung zwischen dem wirtschaftlichen Leben oder sogar Überleben und der eigenen Gesundheit bedeuten. Auch gesundheitlich kann es tatsächlich ums Überleben gehen. Das ist eine enorme psychische Belastung, die uns als Wirtschaftstreibende betrifft – und die uns oft genug auch noch zusätzlich in unserer Verantwortung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fordert.

Die zuletzt zurückgegangenen Zahlen an Neuerkrankungen ermöglichen eine weitere schrittweise Öffnung unserer Betriebe, in der Dienstleistung, bei größeren Geschäften und bald schon in der Gastronomie. Wir müssen versuchen, unter Beachtung aller Maßnahmen für

unsere Gesundheit, langsam wieder in die Normalität zurückzukehren. Ein wesentlicher Beitrag ist dazu auch, dass die Schulen wieder geöffnet werden.

Denn Fortschritte gegen Corona sind die Grundlage dafür, dass wir unsere Wirtschaft wieder ein Stück öffnen können – bei Dienstleistungen, in unserer Gastronomie. Und auch, dass ab 4. Mai wieder Lehrabschlussprüfungen möglich sind, ist ein guter Schritt. Wir brauchen unsere Fachkräfte. Entwarnung ist damit leider noch längst nicht angesagt.

Der Kampf gegen Corona und seine Folgen dauert an. Aber der Silberstreif am Horizont wird ein wenig heller. Wirklich hell wird er erst, wenn wir Unternehmerinnen und Unternehmer wieder voll und ganz das tun können, was unsere Berufung ist: Eigenverantwortlich unsere Betriebe führen, unsere Kundinnen und Kunden mit dem Service, das wir für richtig halten, betreuen, innovative Produkte entwickeln. Einfach voll und ganz Unternehmertum leben – ohne

Einschränkungen und Maßnahmen, zu denen uns das heimtückische Virus noch zwingt.

Eines bleibt freilich – Virus hin, Corona her – immer gleich: Die Expertinnen und Experten der WKNÖ stehen in allen Fragen – natürlich auch zur Bewältigung der Corona-Krise – unseren Unternehmerinnen und Unternehmern mit vollem Einsatz zur Verfügung, ein herzliches Danke dafür.

Unseren Funktionärinnen und Funktionären, die mit vollem Einsatz immer für ihre Mitglieder erreichbar sind, unbeschadet ihrer Sorge um den eigenen Betrieb unterwegs sind und mit Rat und Tat unterstützen, sage ich ebenfalls ein herzliches Danke.

Foto: Sabine Klimpt



Abrechnung der Corona-Kurzarbeit – Leitfaden

Die Abrechnung der Kurzarbeit ist sehr komplex. Die WKNÖ unterstützt die Unternehmen, um die Abrechnung erfolgreich zu bewältigen:

- ▶ Anlaufstelle für (arbeits-)rechtliche Fragestellungen bei der Corona-Kurzarbeit sind die Bezirksstellen der WKNÖ wko.at/noe/bezirksstellen
- ▶ Bei Fragen zur Abrechnung der Kurzarbeit kontaktieren Sie Ihre **Personalverrechnung** bzw. **Steuerberatung**, weil diese im Regelfall die konkreten Lohn-/Gehaltsdaten Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung haben.
- ▶ Die Durchführung der Abrechnung der Kurzarbeit für Unter-

nehmen ist für die WKNÖ insbesondere mangels Einsicht in das AMS-Abrechnungsprogramm nicht möglich.

Die Abrechnung der Kurzarbeitsbeihilfe

(Die Links zu dem Weg finden Sie auf: www.ams.at/kurzarbeit)

- ▶ Voraussetzungen für eine Abrechnung der COVID-19-Kurzarbeitsbeihilfe ist eine positive Förderungsmitteilung vom AMS zur Kurzarbeitsbeihilfe.
- ▶ Außerdem ist ein eAMS-Konto für Unternehmen notwendig! Dieses müssen Sie beim AMS (www.ams.at) beantragen. Tipp: Ihr Steuerberater/Personalverrechner muss als User an-

gelegt werden, um für Sie tätig sein zu können!

Möglichkeiten Abrechnung

▶ Weg 1: AMS-Webanwendung zur Abrechnung

Mit dieser Webanwendung können Sie eine Abrechnung von bis zu 30 Arbeiternehmerinnen und Arbeitnehmer und Lehrlingen erstellen.

▶ Weg 2: Datenimport oder Datenerfassung mit der AMS-Excel-Projektdatei

Diese Variante ist vor allem für Abrechnungen einer größeren Anzahl an Personen gedacht und für Unternehmen, die den genauen Ablauf bereits von Kurzarbeitsfällen vor COVID-19 kennen.

▶ Über das eAMS-Konto können Abrechnungen geschickt werden.

▶ **ACHTUNG:** Nur dieser Weg garantiert eine sichere Übermittlung sensibler Daten. Nach dem Senden der Abrechnungsdatei erhalten Sie keine AMS-Bestätigung – nach Prüfung wird die Kurzarbeitsbeihilfe überwiesen.

▶ Die Abrechnung muss in monatlichen Teilabrechnungen erfolgen. Führen Sie die Abrechnung des jeweiligen Monats immer bis spätestens 28. des Folgemonats durch. Die Abrechnung für März 2020 (16. 3. bis 31. 3.) kann ausnahmsweise bis 28. 5. übermittelt werden.

Alle Informationen zur Corona-Kurzarbeit auf: wko.at/corona-kurzarbeit

Auszeichnung Borkenkäfer & Corona: Holzindustrie gefordert

Zum Interim Manager des Jahres 2020 wurde Jürgen Kaiser (Foto r.) von der Österreichischen Dachorganisation Interim Management (DÖIM) gewählt.



Der Managing Partner der sarrema Management & Advisory GmbH aus Baden bei Wien ist international erfahrener Experte für herausfordernde Sonderprojekte wie Investorensuche, Projektfinanzierungen, Sanierungs- oder Restrukturierungsprojekte. Von Juli 2018 bis Dezember 2019 war der Interim Manager kaufmännischer Geschäftsführer der NÖ Glasfaserinfrastruktur GmbH (nōGIG), eine Beteiligungsgesellschaft des Landes NÖ, die sich dem Glasfaserausbau im ländlichen Raum widmet. Die Auszeichnung als Interim Manager des Jahres erhielt er für das Mandat „Investorensuche für den Glasfaserausbau in Niederösterreich“. Das Projekt gilt als eines der bislang größten privaten Infrastrukturinvestments in NÖ. Foto: Robert Fleischanderl

Die Temperaturen steigen, die Corona-Maßnahmen werden gelockert, und die Laune hebt sich. Nicht so bei den Forstbetrieben, denn die warmen Temperaturen sind auch das Startsignal für den Borkenkäfer. Nach einem eher trockenen Winter wird befürchtet, dass wie in den Jahren zuvor große Mengen der geschwächten Bäume – vor allem Fichten – vom Borkenkäfer befallen werden.

Das befallene Holz kann zudem wegen der aktuellen Corona-Krise oft nicht unmittelbar verarbeitet werden. Und Italien, der wichtigste Export-Markt für Österreich, ist derzeit nahezu gesperrt. „Wir können zwar liefern, falls überhaupt etwas nachgefragt wird, die Kosten dafür sind aber deutlich höher als sonst“, betont Franz Kirnbauer, Niederösterreichs Obmann der Holzindustrie. Zusätzlich dazu kann derzeit auch weniger produziert werden. „Wir müssen die Kapazitäten anpassen und die Werke auf Sicht fahren. Außerdem müssen die Schichten wegen des Sicherheitsabstands auseinandergezogen werden,“ erläutert Franz Kirnbauer. Und wie



Obmann Franz Kirnbauer (NÖ Holzindustrie): „Jetzt heißt es an gemeinsamen Lösungen zu arbeiten. Das ist das Beste für die Forstwirtschaft und die Holzindustrie.“

sich der Holzpreis entwickeln wird, ist noch fraglich: Es ist noch nicht absehbar, ob wir die Preise hinterher korrigieren müssen, denn wir haben jetzt wesentlich mehr Aufwand in den Betrieben. Wir hoffen aber darauf, dass nach Ostern der Handel mit Italien wieder Schritt für Schritt aufgenommen werden kann“, ist der Obmann optimistisch, „bis Mai oder Juni, wenn der Borkenkäfer voll aktiv ist, werden wir die Märkte wieder hochfahren können.“

Ein aktueller Diskussionspunkt betrifft – vor allem tschechische – Holzimporte. Als Forderungen kursieren Maßnahmen wie ein Importstopp, um die Abnahme heimischer Hölzer zusteigern oder

auch eine Abnahmeverpflichtung für die Industrie. Holzindustrie-Obmann Franz Kirnbauer sieht solche Maßnahmen nicht gerechtfertigt: „Die niederösterreichische Holzindustrie verarbeitet rund fünf Millionen Festmeter im Jahr, der niederösterreichische Forst liefert uns rund 2,45 Millionen. Dieses Delta wird durch Importe ausgeglichen. Außerdem gibt es eine gültige Vereinbarung zwischen Forst- und Holzindustrie, dass primär unser eigenes Holz verarbeitet wird, und die ist natürlich nach wie vor intakt.“

Abnahme durch die Holzindustrie:

- ▶ In den vergangenen Jahren konnte verstärkt auch Sturm- oder Käferholz von der Holzindustrie aufgenommen werden.
- ▶ Allein in den letzten drei Jahren wurden insgesamt 1,6 Millionen Festmeter mehr aus dem heimischen Wald aufgenommen.
- ▶ Die abgenommenen Mengen an solchem Holz (Käfer, Sturm, Dürre etc.) wurden innerhalb nur eines halben Jahres um eine Million Festmeter erhöht.

Foto: Andreas Kraus

MEIN STANDPUNKT

„Betriebe brauchen Vorbereitungszeit – jetzt Rahmenbedingungen fixieren!“

VON SPARTENOBMANN MARIO PULKER (TOURISMUS UND FREIZEITWIRTSCHAFT)

Es ist ein wichtiger und großer Schritt, dass unsere Gastronomiebetriebe ab 15. Mai wieder öffnen dürfen. Es freut mich besonders, dass es durch unsere intensiven Gespräche innerhalb der Branche und gemeinsam mit der Politik gelungen ist, diesen für die Gastronomie so wichtigen Schritt zu setzen.

Im Sinne eines gemeinsamen Gesamtpaketes geht es jetzt darum, die Rahmenbedingungen so rasch wie möglich zu fixieren, um den Betrieben die nötige Vorlaufzeit zu geben. Wichtige Faktoren, wie etwa notwendige Abstände in Innenräumen und in Gastgärten, die Öffnungszeiten und Hygiene- und Sicherheitsmaßnahmen müssen sobald wie möglich festgelegt werden, um

einen reibungslosen Start für die Betriebe sicherzustellen. Mit der vorerst auf 23 Uhr festgelegte Sperrstunde für die Speisegastronomie ist das Abendgeschäft vieler Betriebe gewährleistet.

Wir werden aber mit der Bundesregierung und dem Arbeitsmarktservice nachverhandeln, dass wiedereröffnende Gastronomiebetriebe sofort Kurzarbeit und nicht erst nach einer vierwöchigen Frist anwenden können – und zwar im Umfang von rund 50 Prozent.

Außerdem bin ich davon überzeugt, dass nicht nur der Tourismus, sondern die ganze Branche eine Verlängerung der Kurzarbeit braucht. Denn die zwei Mal drei Monate reichen einfach nicht. Wir sind die am stärksten

und am längsten von der Corona-Krise betroffene Branche.

Und der internationale Tourismus, der auch für die Gastronomie absolut wichtig ist, wird sich wohl nicht so rasch erholen.

Schließlich sind viele Länder mit der Verbreitung und Bekämpfung des Virus noch viele Wochen hinter Österreich.

Und auch wenn ich weiß, dass alle beteiligten Institutionen wie AMS, aws oder Banken auf Hochdruck 24 Stunden am Tag arbeiten, ist der Stau bei Ansuchen auf Kurzarbeit und Überbrückungskrediten mehr als problematisch für die wartenden Betriebe. Für die wird die Lage wegen ausbleibender Genehmigungen und Bestätigungen mit jedem Tag immer

prekärer. Bei vielen Betrieben ist der Kontokorrentrahmen einfach schon ausgeschöpft.

Daher ist es wichtig, die Garantien zu beschleunigen, dass unsere Betriebe nicht allein wegen des Zeitrahmens in Konkursgefahr geraten.

Die Zusammenarbeit, der Zugang für Unternehmen und das Hilfspaket sind zwar hervorragend, aber wir müssen schauen, dass die Hilfen so schnell und so unbürokratisch wie möglich an die Betriebe gehen, damit ihr Überleben gesichert ist.

Foto: Wolfgang Prummer Steppenseestudio



KOMMENTAR

Mit Vorsprung und unverminderter Disziplin

VON WOLFGANG ECKER, DESIGNIERTER PRÄSIDENT DER WKNÖ

Die Corona-Ansteckungen gehen – so der Stand am 21. April, dem Tag, an dem ich diesen Kommentar schreibe – weiter zurück. Österreich weist hier im Länder-Vergleich definitiv Top-Werte auf.

Das ist die gute Basis für eine weitere gute Nachricht: Der Stufenplan für weitere Öffnungen ab Mai steht. Gesundheitliche Fortschritte im Kampf gegen Corona sind auch Fortschritte für unsere Unternehmen.

Der Kampf um die Gesundheit verlangt uns auch wirtschaftlich alles ab. Mit einem massiven Unterschied: Österreich ist wirtschaftlich besser gerüstet als andere Länder.

Und Österreich hat früher und umfassender auf die Krise reagiert – und hat damit nun einen gewissen Vorsprung, wenn es um Schadensminimierung und das möglichst sichere Hochfahren

unserer Unternehmen geht. Wir alle haben es in der Hand, dass der jetzt vorliegende Zeitplan für Gastronomie und Dienstleistungen hält oder vielleicht sogar noch beschleunigt werden kann – mit unverminderter Disziplin, auch wenn die Maßnahmen nerven.

Zugleich dürfen wir nicht übersehen, dass bei allen Maßnahmen, die wir setzen, der Teufel oft im Detail steckt. Unternehmen sind oftmals äußerst unterschiedlich. Was Vielen hilft, kann für den Einzelnen doch nicht ganz das Richtige sein. Und richtigerweise rasch gesetzte Hilfsmaßnahmen brauchen auch klare Regeln und einen möglichst schlanken bürokratischen Aufwand.

Das ist nicht immer leicht und heißt, dass wir allenfalls – wie von der Bundesregierung erklärt – auch da oder dort nachjustieren müssen.

Bei Maßnahmen, bei Hilfen, bei der Bürokratie. Da werden wir uns als Wirtschaftskammer Niederösterreich weiter einbringen.

Die Wirtschaftskammer Niederösterreich ist – mit vollem Service, Expertise und Engagement – auch in Corona-Zeiten voll und ganz für unsere Unternehmen da.

Foto: Lechner



SEAT

5 Jahre Garantie*
auf alle Modelle



Der neue SEAT
Leon
Kombi.

Verbrauch: 5,4–6,4 l/100 km. CO₂-Emission: 123–145 g/km. Stand 03/2020. Symbolfoto.
*5 Jahre Garantie oder 100.000 km Laufleistung, je nachdem, was früher eintritt.

[seat.at/leon-kombi](https://www.seat.at/leon-kombi)

Kfz-Werkstätten wieder für jedermann uneingeschränkt offen

Die Kfz-Werkstätten dürfen seit Beginn der Corona-Maßnahmen als Erhalter der systemkritischen Infrastruktur „Mobilität“ tätig sein. Durch die allgemeinen Ausgangsbeschränkungen konnten Kunden die Werkstatt aber nur dann aufsuchen, wenn es zur Aufrechterhaltung der Mobilität wirklich nötig war. Das ist jetzt vorbei.



NÖ Innungsmeister (Fahrzeugtechnik) Karl Scheibelhofer: „Es gibt keinen Grund, die Verkehrssicherheit zu vernachlässigen!“

Foto: Philipp Monihart

„Diese Einschränkungen sind seit 14.4.2020 vom Tisch. Durch die Lockerung der Ausgangsbeschränkungen ist jetzt klargestellt, dass nun jedermann sämtliche Werkstattdienstleistungen konsumieren und dafür in die Werkstatt kommen kann. Die entsprechenden Hygiene- und Schutzmaßnahmen sind dabei selbstverständlich einzuhalten“,

zeigt sich Fahrzeugtechnik-Innungsmeister Karl Scheibelhofer erleichtert. Ablaufende „Pickerl“-Fristen haben vielen Kfz-Besitzern Kopfweh bereitet. Karl Scheibelhofer beruhigt: „Unsere Kfz-Betriebe können – unter Einhaltung der Corona-Bestimmungen – die Überprüfung gewährleisten.“

„Ich rate allen Fahrzeugbesitzern, mit der Werkstatt ihres Vertrauens ehestens einen Termin für die Fahrzeugüberprüfung zu vereinbaren, wenn diese bald ansteht. Wir haben genügend Kapazitäten in den Betrieben, diese Aufträge für den Kunden stressfrei abzuwickeln. Hinweisen wollen wir auch darauf, dass das ‚Pickerl‘ von Nutzfahrzeugen/Lkw grundsätzlich keine Toleranzfrist



kennt. Es gilt das Datum der Lochung ohne Überzug. Auf Grund der Corona-Krise behalten solche Plaketten mit Lochung ‚März‘ und ‚April‘ 2020 allerdings ausnahmsweise ihre Gültigkeit bis Ende Mai 2020. Diese Regelung sollte bei der Terminplanung unbedingt berücksichtigt werden.“

Da es sich um eine vorgeschriebene Überprüfung handelt, gibt es auch in der jetzigen Krisenzeit kei-

nen Grund, die Verkehrssicherheit zu vernachlässigen. Das betrifft neben der § 57 a Überprüfung fürs Pickerl auch Reparaturen und Maßnahmen, die für die verkehrssichere Mobilität nötig sind, wie etwa ein fälliges Service oder notwendige Reparaturen.

Ab jetzt sind aber auch alle anderen Leistungen (wie der Reifen- und Räderwechsel) wieder problemlos möglich. Foto: Pixabay

Bankengespräch: „Ziel ist, Liquidität der Betriebe zu sichern“

Auf Initiative von WKNÖ-Präsidentin Sonja Zwazl tauschten sich NÖ Bankenvertreter mit der Wirtschaftskammer online aus, wie die derzeitigen finanziellen Herausforderungen für die Unternehmen am besten gemeinsam gelöst werden.

Niederösterreichs Banken sind sich ihrer Verantwortung in Zeiten der Corona-Krise bewusst. Beim von Wirtschaftskammer NÖ-Präsidentin Sonja Zwazl einberufenen Bankengespräch stand das Ziel, gemeinsam Lösungen für Niederösterreichs Unternehmen zu finden, im Mittelpunkt.

„Die Banken sehen sich als Partner der Wirtschaft, deren Ziel es ist, für Unternehmen, die unverschuldet von der Corona-Krise getroffen wurden, die bestmöglichen Lösungen zu finden – sei es mit

Garantien, Überbrückungsfinanzierungen, Kreditraten oder ähnlichem. Mehr als 100.000 Stunden und über 12 Milliarden Euro Neukredite österreichweit in den ersten vier Wochen der Krise unterstreichen dieses Verantwortungsbewusstsein“, lautete der Grundtenor.

Voraussetzung für eine schnelle Abwicklung ist es, die Förderunterlagen entsprechend vorzubereiten, damit die Banken schnell und qualitativ die Anträge abwickeln und an die Förderstelle

weiterleiten können – damit in der Folge die Kreditvergabe durch die Hausbank erfolgen kann.

WKNÖ Liquiditäts-Check & Online-Rechner

Dabei hilft der Liquiditäts-Check der Wirtschaftskammer Niederösterreich. Bei dieser von der WKNÖ zu 100 Prozent geförderter betriebswirtschaftlichen Beratung wird die finanzielle Situation des Unternehmens in einer Erstprüfung analysiert. Gemeinsam werden die weiteren Schritte festgelegt. Die Beratung bereitet auch auf das Gespräch mit der Bank vor.

Kontakt zum WKNÖ-Förderservice: wko.at/noe/foerderservice

Als Vorbereitung für den Liquiditäts-Check steht Betrieben auch der Liquiditätsbedarfsrechner Corona-Krise der WK-Steiermark zur Verfügung. Auf www.wkstrl.at können Sie sich schnell und einfach einen Überblick über die finanzielle Situation Ihres Unternehmens verschaffen, da dieses Tool neben den jeweiligen Umsatz- und Kostenentwicklungen auch diverse Unterstützungs- und Fördermöglichkeiten rund um Covid19 integriert.

Die NÖ Bankenvertreter tauschten sich regelmäßig mit der Wirtschaftskammer aus: „Es werden mit den Betrieben immer individuelle Lösungen erarbeitet und alle Möglichkeiten im Rahmen der vorgegeben regulatorischen Grenzen ausgeschöpft, um die Liquidität der Betriebe zu sichern.“ Foto: Adobe Stock



Europas größte Auswahl an Gartenmöbeln!



2100 Korneuburg, Klein-Engersdorfer Str. 110
02262 75066, info@blaha-gartenmoebel.at
www.blaha-gartenmoebel.at
Mo-Fr 8-18 Uhr, Sa 8-17 Uhr

blaha
GARTENMÖBEL

Besuchen Sie unsere vielfältige
Ausstellung auf 10.000 m², in Korneuburg
5 km nördlich von Wien. Wir bieten Ihnen
die größte Gartenmöbel-Auswahl!

„Corona wirkt als Brandbeschleuniger

Im Interview mit der Niederösterreichischen Wirtschaft skizziert der wissenschaftliche Direktor des Institutes für Höhere Studien (IHS), Martin Kocher, welche Effekte die derzeitige Krise auf das Wirtschaftsleben hat. An grundlegende strukturelle Veränderungen glaubt er allerdings nicht.

NÖWI: Ausgangsbeschränkungen, Rekordarbeitslosigkeit, schrumpfende Wirtschaft. Wie lange wird es dauern, bis es wirtschaftlich wieder bergauf geht?

Kocher: Letztlich hängt alles von den medizinischen Umständen ab. Wir haben es mit einer Angebotskrise zu tun. Die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen ist da, aber viele können im Moment nicht, oder nur eingeschränkt, anbieten. Sobald sich die medizinischen Voraussetzungen verbessern – da sind wir auf die Szenarien der Virologen und Epidemiologen angewiesen – wird es auch mit der Wirtschaft wieder bergauf gehen – dann hoffentlich rasch.

Wird das Wirtschaftsleben in Österreich und der Welt nach Corona das gleiche sein wie vorher? Was wird sich ändern?

Wir werden wahrscheinlich mehrere Phasen durchlaufen. Nach der Phase des Lockdowns wird es eine Phase der allmählichen Rückkehr zur wirtschaftlichen Normalität geben. Wahrscheinlich wird es eine „neue“ Normalität sein, weil es weiterhin Unsicherheit bezüglich einer zweiten oder dritten Welle der Pandemie gibt, so lange es keine gute Behandlung oder Impfung für die Krankheit gibt.

zum Schutz gegen eine weitere Ausbreitung der Krankheit zu verbinden. Ob Menschen in einer solchen Phase viel konsumieren und Unternehmen viel investieren, ist fraglich. Dauert sie lange, wird das wirtschaftlich sehr hart. Wir können nur hoffen, dass wir es bald in Phase 3 schaffen, in der dann die Krankheit vollständig im Griff ist.

Glauben Sie, dass es durch Corona langfristige Veränderungen im Wirtschafts- und Gesellschaftssystem geben wird?

Nein. Das denke ich nicht, weil die Krise ja keine ist, die aus der Wirtschaft selbst kommt. Allerdings, und das haben wir in der Vergangenheit schon nach Krisenzeiten gesehen, kann Corona ein Brandbeschleuniger für Entwicklungen sein, die schon vorher angelegt waren, etwa die Etablierung innovativer Zukunftstechnologien.

Ist Corona die Initialzündung für die digitale Revolution?

Man könnte sagen, die Coronakrise ist der Nährboden für eine Beschleunigung der Digitalisierung. Viel mehr Menschen als je zuvor sind nun gezwungen, digitale Technologien auf breiter Basis einzusetzen, und sie haben auch die Chance, sich an diese zu gewöhnen. Ob das langfristig zu veränderten Gewohn-

Die Menschen rücken näher zusammen, versuchen wieder mehr lokal und regional zu kaufen. Ist das ein Trend weg von Globalisierung und Auslagern? Ist das überhaupt möglich?

schutz-Aspekten eine steigende Tendenz von Menschen, lokaler bzw. regionaler zu konsumieren. Die Krise wird hier den bestehenden Strukturwandel sicher weiter verstärken.

Was müssen Betriebe beachten, um weiter bestehen zu können? Welche Schwerpunkte sind zu setzen?

Wir beobachten schon seit einigen Jahren auf verschiedenen Ebenen ein leichtes Zurückdrehen der Globalisierung. Dabei geht es etwa darum, dass die Produktion von vielen Produkten aufgrund der Digitalisierung auch wieder in Ländern mit hohen Lohnstückkosten attraktiv ist. Daraus ergeben sich so genannte Re-Shoring-Aktivitäten von Unternehmen in Europa, also das Zurückholen von Produktionsstandorten meist aus Asien. Zudem gibt es aus Klima-

Es geht darum, jetzt die Zeit zu nützen, um sich möglichst gut auf die Phase nach den Einschränkungen vorzubereiten. Zum Beispiel indem man neue Produkte und Dienstleistungen entwickelt, oder indem man neue Technologien in der Verbreitung von Produkten und Dienstleistungen erprobt, mit ihnen experimentiert. Wer

„Wer jetzt als Unternehmen wie ein Kaninchen vor der Schlange sitzt, der wird wahrscheinlich verlieren.“

Diese zweite Phase macht mir fast mehr Sorgen als die aktuelle, weil wir es schaffen müssen, fast uneingeschränkte wirtschaftliche und gesellschaftliche Aktivitäten mit den nötigen Vorkehrungen

heiten führt, werden wir sehen. Wahrscheinlich ist es, aber sicher sagen kann man es nicht. Vielleicht ist es auch so, dass wir nach einiger Zeit wieder in die Alltagsgewohnheiten von davor zurückfallen.



für innovative Zukunftstechnologien“

jetzt als Unternehmen wie ein Kaninchen vor der Schlange sitzt, der wird wahrscheinlich verlieren. Aber ich kann verstehen, dass man sich im Moment mit großen Investitionen zurückhält. Hier die richtige Balance zwischen mutigem Innovationsgeist und der nötigen Vorsicht angesichts der Unsicherheit zu finden, ist für alle schwierig.

Falls es eine zweite Welle gibt und die Wirtschaft nochmals heruntergefahren wird, können wir uns das leisten?

Die Abwägungen zwischen den verschiedenen Maßnahmen wird – je länger die Krise dauert – immer schwieriger. Aufgrund der vielen Unbekannten ist sie das

jetzt auch schon, aber wir wissen, dass andere Reaktionen als die drastische Einschränkung von physischen Kontakten in der ersten Welle nicht funktioniert hätten. Unsere Hoffnung ist, dass wir, sollte es eine zweite Welle geben, viel mehr über die Krankheit wissen, um nötige Maßnahmen viel punktgenauer – und daher weniger kostspielig – setzen zu können.

Waren die politischen Maßnahmen aus der Sicht der Wirtschaft überzogen?

Ich finde, angesichts der spärlichen Datenlage, haben die Politiker einen recht guten Job gemacht. Und der Blick in andere Länder zeigt, dass alle ähnlich

agieren und es kaum sinnvollere Alternativen gab und gibt. Und ob die Maßnahmen richtig waren,

tion und Zukunftsbranchen zu konzentrieren. KMU haben die Möglichkeit, in Sachen Digita-

„KMU haben die Möglichkeit, in Sachen Digitalisierung aufzuholen und neue Geschäftsmodelle auszuprobieren.“

wird man letztlich erst aus der Ferne beurteilen können, wenn die Krise überstanden ist und sich die Wirtschaft erholt hat.

In jeder Krise steckt auch eine Chance – so sagt man. Trifft das auch auf Corona zu?

Natürlich, aber es ist aus meiner Sicht ein wenig zynisch, angesichts der aktuellen medizinischen Herausforderungen über Chancen zu spekulieren. Dafür braucht man etwas Abstand. Die Politik soll sich angesichts begrenzter Kapazitäten auf die akuten Probleme konzentrieren. Unternehmen können und sollen meiner Meinung nach schon etwas mehr in die Zukunft schauen. Und wir Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler müssen dies sogar.

Und was sehen Sie, wenn Sie die Unternehmen betrachten?

Eine Chance für Unternehmen könnte sein, sich auf Innova-

lisierung aufzuholen und neue Geschäftsmodelle auszuprobieren. Viele haben zum Beispiel kurzfristig Webshops aufgebaut. Hier gilt es, weiter am Ball zu bleiben. Und ein guter Ansatz ist sicher, die Betriebe durch Forschungs- und Innovationsförderungen in ihrem Bestreben zu unterstützen. Wichtig für die Unternehmen ist es, den richtigen Zeitpunkt für Investitionen und Innovationen zu finden, nicht, dass die Energie unge- nutzt verpufft.

Zum Schluss noch ihre Prognose in Sachen Konjunktur?

Das ist schwer zu sagen. Man kann sagen, dass Österreich durch die Maßnahmen bis Ostern jede Woche zwischen zwei und drei Milliarden eingebüßt hat. Um wie viel die heimische Wirtschaft tatsächlich schrumpfen wird, hängt nicht zuletzt auch von den Entwicklungen auf europäischer und globaler Ebene ab. Und das kann nur die Zeit zeigen.



„Balance finden zwischen mutigem Innovationsgeist und der nötigen Vorsicht“

ZUR PERSON

Martin Kocher ist wissenschaftlicher Direktor des Instituts für Höhere Studien in Wien und hält eine Professur für Verhaltensökonomie am Institut für Volkswirtschaftslehre an der Universität Wien. Zuvor war er an Universitäten in München,

Norwich, Brisbane, Amsterdam und Innsbruck tätig. Er ist Gastprofessor an der Universität Göteborg und Direktor am Zentrum für Experimentelle Wirtschaftswissenschaft an der Universität Wien.

Erfolgreicher „Online Marktplatz Wienerwald“

Astrid Wessely, die Purkersdorfer Bezirksvertreterin von Frau in der Wirtschaft NÖ, hat in der Krise eine Plattform für regionale Unternehmen geschaffen.

„Nach den ersten Tagen im Homeoffice konnte ich beobachten, wie immer mehr Kleinunternehmen und EPU's verzweifelt nach Möglichkeiten suchten, ihren Betrieb noch aufrecht zu erhalten. Täglich waren noch mehr von Schließun-

gen und den diversen Maßnahmen betroffen. Gleichzeitig beobachtete ich auf Facebook, dass Menschen nach heimischen Anbietern fragten“, berichtet Astrid Wessely von der Entstehungsgeschichte der **Facebook-Plattform „Online Marktplatz Wienerwald“**.

Angebot und Nachfrage zusammenführen

Die Idee war, Angebot und Nachfrage zusammenzuführen: Die Plattform sollte sowohl Waren wie auch Dienstleistungen umfassen und einfach zu benutzen sein, so Wessely. „Also nahm ich Kontakt mit Eva Mader auf, die schon erfolgreich die Gruppe ‚Wunderweiber Wienerwald‘ moderiert, und bat sie, mich bei meinem Vorhaben zu unterstützen. Die Plattform hatte nach ein paar Stunden schon 200 Anmeldungen,

mittlerweile halten wir bei 2500 Teilnehmern.“

Die Plattform ist für alle sichtbar und offen, geteilt sollten nur Produkte aus der Region werden, kaufen kann natürlich jede und jeder. „Die Plattform ist als Werbetafel zu verstehen, gekauft, verhandelt und Feedback gegeben wird direkt bei den Anbietern“, fügt Wessely hinzu.

Online Ostermarkt

Die Idee zum „Online Ostermarkt Wienerwald“ entstand aufgrund der Tatsache, dass die Osterware nicht im Geschäft verkauft werden konnte. Also posteten die Unternehmen ihr Angebot und lieferten Oster- und Blumenschmuck sowie Geschenke und Gaumenfreuden kontaktlos oder verschickten die Waren per Post.

Mit Erfolg: Eine teilnehmende Buchhändlerin hatte wegen der Initiative auf Online-Handel umgestellt und so sogar das beste Ostergeschäft seit langem gemacht. Solche Erfolgsgeschich-

ten freuen auch **Vera Sares, die Landesvorsitzende von Frau in der Wirtschaft NÖ**: „Unsere niederösterreichischen Unternehmerinnen lassen sich von der Krise nicht unterkriegen, sondern nutzen ihren Ideenreichtum.“

So geht's zur Facebook-Gruppe: Einfach auf **www.facebook.com** im Suchfeld **„Marktplatz Wienerwald“** eingeben.



Astrid Wessely, Initiatorin des „Online Marktplatz Wienerwald“: „Wenn Sie reinschauen möchten: Einfach auf www.facebook.com ‚Marktplatz Wienerwald‘ eingeben!“ Foto: Lichtpunkt Katharina Wocelka



Vera Sares, Vorsitzende von Frau in der Wirtschaft NÖ: „Unsere niederösterreichischen Unternehmerinnen lassen sich von der Krise nicht unterkriegen.“ Foto: Philipp Monihart

Das Gebot der Stunde: Schutzschilder für MitarbeiterInnen

Ob an Theken, Schreibtischen oder an der Kassa – ein kompletter Gesichtsschutz für die Kontaktpersonen ist unbedingt nötig, um die weitere Ausbreitung von Corona (COVID-19) zu verhindern und um gleichzeitig die Versorgung aufrecht zu halten.

Die Gesundheit steht in diesen turbulenten Zeiten an erster Stelle. Im Einzelhandel, in Banken, Apotheken, Tankstellen, Trafiken oder Arztpraxen kommt es weiterhin täglich zu zahlreichen Begegnungen. Beim Anwalt oder Notar müssen auch jetzt Unterlagen ausgetauscht werden.

Zum Schutz der Menschen hat sich das Schutzschild aus Glas besonders profiliert, nicht zuletzt, weil es gegenüber Putzmitteln unempfindlich ist und auch nach mehreren Putzdurchgängen seine Klarsicht behält. „Die Glaser



produzieren in kürzester Zeit ein Schutzschild aus Glas – natürlich auch speziell für den Austausch von Waren und Dokumenten. Das ist ein wichtiger zusätzlicher Schutz zu Masken und Mindest-

abstand“ betont Claudia Marton, Berufsgruppen-Vorsitzende der Glaser.

Der Glasschutz zeichnet sich besonders durch seine porenfreie Oberfläche aus, die daher optimal



Claudia Marton, Berufsgruppenvorsitzende der Glaser und Landesinnungsmeister-Stellvertreterin der Dachdecker, Glaser und Spengler: „Der Gesichtsschutz ist schnell verfügbar und in Nullkommanichts aufgestellt, er ist außerdem unempfindlich gegen Reinigungsmittel und daher besonders hygienisch.“

Fotos: Gerald Lechner; Glas Ober GmbH

zu reinigen ist, auch mit speziellen Desinfektionsmitteln zur Bekämpfung von Corona. „Und nicht zu vergessen, er ist schnell verfügbar“, verweist Claudia Marton auf die Flexibilität „ihrer“ Berufsgruppe.

Von Stundungen bis Prämienpause

Um Corona- Liquiditätsengpässe zu überbrücken, gibt es für Unternehmerinnen und Unternehmer im Bereich der Versicherungen verschiedene Möglichkeiten.

Möglichst rundum versichert zu sein, ist ein gutes Gefühl. In Krisen-Zeiten können die dafür fälligen Prämien aber auch rasch zur Belastung werden. Niederösterreichs

Versicherungswirtschaft zeigt nun verschiedene Wege auf, wie finanzielle Engpässe rund um Versicherungsprämien umschifft werden können. Etwa am Beispiel von Lebensversicherungen: Hier können beispielsweise Stundungen von Prämienzahlungen vereinbart werden, die Prämien werden also später nachgezahlt. Der große Vorteil: Der Versicherungsschutz bleibt in vollem Umfang aufrecht. Vereinbart man hingegen eine so genannte Prämienpause, werden die fälligen Prämien – je nach Vertrag – für bis zu einem Jahr komplett gestrichen, müssen also auch nicht nachgezahlt werden. Allerdings ist der Versicherungsschutz beim Ableben während der Pause eingeschränkt, die Versicherungsleistung verringert sich dauerhaft entsprechend der ausgefallenen Prämienzahlungen. Gleiches gilt für eine dauerhafte Reduktion



Hubert Schultes
Foto: NV

oder ein dauerhaftes Einstellen der Prämienzahlungen. Die jeweils optimale Lösung müsse im direkten Gespräch zwischen Wirtschaftstreibern und Versicherung gefunden werden, betont man in der NÖ Versicherungswirtschaft. „Wir wollen und werden die NÖ Unternehmen und die NÖ Wirtschaft dabei unterstützen, möglichst rasch wieder aus der Krise zu kommen. Unternehmerinnen und Unternehmer wenden sich am besten direkt an ihren Versicherungsbetreuer oder an ihre Versicherung. Nur so können wir die jeweilige individuelle Situation analysieren und optimal helfen“, betont Hubert Schultes, der Vorsitzende der Fachvertretung der NÖ Versicherungsunternehmen.

Prämienstundungen oder -reduktionen mit verringertem Versicherungsschutz sind auch bei Haushalts-, Eigenheim-, Rechtsschutz- und Betriebsversicherungen (KMU) möglich. In der KFZ-Haftpflichtversicherung gibt es neben Stundungen etwa auch die Möglichkeit einer Prämienreduktion mit sofortiger Wirkung durch Erhöhung des Selbstbehalts. Und, wohl wenig bekannt: Wer sein Kfz nicht unbedingt braucht, kann den Vertrag durch Hinterlegung des Kfz-Kennzeichens auch – für mindestens 45 Tage – ruhend stellen.

Corona-Fragestunde für NÖ Versicherungsagenturen

Diese extrem hohen Teilnehmerzahlen hatten Fachgruppenobmann Horst Grandits und Trainer Ronald Felsner in ihren kühnsten Vorstellungen nicht erwartet.

Die vier Informations- und Weiterbildungsveranstaltungen haben jeweils zwischen 129 und 175 NÖ AgenturinhaberInnen auf Webinar- oder Onlinebasis genutzt. Einige Teilnehmer haben sogar allen vier Events beige-wohnt, Obmann Horst Grandits (Bundes- und Landesgremium der Versicherungsagenten) dazu: „Es bietet sich die momentan geschäftlich ruhigere Zeit natürlich perfekt dafür an, sich der IDD-Weiterbildungsverpflichtung zu widmen. Unser Anspruch ging aber deutlich darüber hinaus.“

Von Vertriebstainer und Finanzexperten Ronald Felsner wurden Online-Lerneinheiten rund um gesetzliche Sozialversicherungsleistungen und Abgeltung von Einkommensverlusten in der Coronazeit entwickelt. Diese treffen ja nicht nur die Agenturinhaberinnen und -inhaber selbst, sondern auch deren Kunden. „Wer jetzt mit entsprechendem Fachwissen aktiv auf seine Versicherungskunden zugeht, wertvolle Tipps gibt und Klarheit schafft, wird nicht nur langfristig die Kundenbeziehung festigen, sondern auch mehr Erfolg in der Stornoprävention haben“, ist Felsner überzeugt. Auch für agenturspezifische Pro-



Horst Grandits (l.) und Ronald Felsner
F: Fotografie Martina Siebenhandl; Gerald Lechner

blemstellungen wie etwa zu den geschlossenen Zulassungsstellen oder die Optionen für Vertragsabschlüsse wurde eine eigene Fragestunde abgehalten.

- **Die nächste Fragestunde** ist Dienstag, 29. April um 14 Uhr
- **Themen:** Auswirkung des Coronavirus auf die tägliche Arbeit und die finanzielle Situation in der Versicherungsagentur. Vom Zugang zum Härtefallfonds, über die Problematik mit geschlossenen Kundenbüros, dem Umgang mit der IDD-Weiterbildungsverpflichtung bis hin zu gesetzlichen Sozialversicherungsleistungen. Und natürlich auch individuelle Fragen.
- **Anmeldung** wegen der begrenzten Teilnehmerzahl bitte unter wko.at/noe/VAgt-Fragestunde

Bitte
Abstand
halten
please keep
distance



LEITEN, SCHÜTZEN, INFORMIEREN

LÖSUNGEN FÜR MEHR SCHUTZ VON MITARBEITERN UND KUNDEN

- ✓ Kundenströme lenken
- ✓ Bereiche abgrenzen
- ✓ Abstände in Warteschlangen definieren

Sprechen Sie uns an! - 0 22 76 / 76 088-0



VKF Renzel

info@vkf-renzel.at • www.vkf-renzel.at



Aufgesperrt: Mit kleinen Schritten in

Motivierte Händler, disziplinierte Kunden und eine gewisse Ernüchterung: Mit 14. April durften kleine Handelsgeschäfte ihre Türen wieder für Kunden öffnen – unter Einhaltung strenger Sicherheitsauflagen. Wie es den Unternehmen dabei ergangen ist, erzählen eine Floristin, ein Juwelier, eine Papierwarenhändlerin und ein Baumarktbetreiber.

„Meine Stammkunden kommen brav ins Geschäft“

Es sind vor allem Bücher und Materialien fürs Home-Office, die in Elisabeth Fahrngrubers Geschäft für Papier- und Spielwaren über die Ladentheke gehen.

Die Regale von Eliis Geschenke Bücher Papier in Mank sind gut gefüllt. Bücher, Geschenkartikel, Spielwaren, Deko und Schreibwaren warten übersichtlich und liebevoll drapiert auf kaufwillige Kunden. „Ich habe fast keine Laufkundschaft, sondern es sind vor allem meine Stammkunden, die mir auch in dieser Zeit die Treue halten“, sagt Elisabeth Fahrngruber und lässt zwei Bücher in eine Papiertasche gleiten. „Bitteschön – und viel Freude damit“, sagt sie

zur Dame mit dem geblühten Mundschutz und reicht ihr das Sackerl über den Verkaufstresen. Bücher und Material für Home-Office, aber auch Dekoartikel sind im Moment die Waren, die nachgefragt werden.

„Ich habe nicht damit gerechnet, dass mich die Kunden nach Ostern überrennen, aber es kommen immer wieder Leute, die kaufen und sich freuen, dass ich wieder geöffnet habe“, erzählt die Unternehmerin. Den Lieferser-

vice, der gut angenommen wird, lässt sie trotz Wiedereröffnung weiterlaufen. Auch hat sie für die Anfangsphase etwas verkürzte Öffnungszeiten. Erwartungen, so sagt sie, hat sie keine. Aber sie hofft, dass das Geschäft offen

bleiben kann und die Menschen auch weiterhin regional und lokal einkaufen, „um uns kleine Unternehmer zu unterstützen.“ Am umfangreichen und mit Bedacht ausgesuchten Sortiment kann es jedenfalls nicht scheitern.



Elisabeth Fahrngruber bieten ihren Kunden ein breites Sortiment an Büchern, Papier-, Geschenke- und Dekoartikeln an. Foto: Aurel Fahrngruber

„Die Haptik ist im Juwelengeschäft ausschlaggebend“

Uhrmachermeister und Juwelier Figl aus Tulln ist froh, dass er seine Ware nun endlich wieder an den Mann bringen kann.

„Wir haben das Schaufenster geputzt und neu dekoriert, die Straße vor dem Geschäft gekehrt und unsere Bestände aufgefüllt. Damit die Kunden nach einem Monat vor verschlossener Tür endlich wieder in die schöne, glitzernde Welt unserer Produkte eintauchen können“, sagt Johann Figl und blickt sich in seinem Geschäft in Tulln um. Ein Mann, das Gesicht mit einer Mund-Nasen-Maske bedeckt, betritt den 60 Quadratmeter großen Verkaufsraum und legt eine goldene Uhr auf den Tresen. „Die müsste bitte repariert werden“, sagt der Niederösterreicher und rückt seinen Mundschutz zurecht. „Noch etwas ungewohnt“, meint der Kunde auf die Frage nach der Maskenpflicht beim Einkaufen, und fügt hinzu: „Aber das wird schon.“

Sicherheitsabstand, Desinfektionsmittel, Nasen- und Mundschutz – diese Dinge scheinen bereits im Alltagsleben der Menschen angekommen zu sein. „Diese Sicherheitsmaßnahmen sind in den Köpfen der Konsumenten und Mitarbeiter verankert – da ist die Disziplin wirklich bemerkenswert“, berichtet auch Figl, und fügt hinzu, „auch wenn es beim Anprobieren des Schmucks noch etwas befremdlich wirkt.“

Noch fehlt den Menschen das Einkaufserlebnis

Mit einem großen Ansturm auf sein Geschäft hat der NÖ Landesinnungsmeister für Kunsthandwerke in den ersten Tagen nach der Wiedereröffnung nicht gerechnet, aber es „sind Kunden unterwegs und sie kaufen auch.

Es fehlt aber der Branchenmix, das Shopping-Erlebnis, dafür sind einfach noch zu viele Geschäfte und Gastronomiebetriebe geschlossen.“ Dennoch ist Figl froh, dass er seine Ware nun endlich wieder an den Mann bringen kann. „Wir hatten während der verordneten Betriebsschließung nur die Werkstätte offen und die Zeit genutzt, alle Reparaturen abzuarbeiten. Lieferservice hat für unser Segment wenig Sinn gemacht, weil in unserem Geschäft die Haptik ausschlaggebend ist und wir im hochpreisigeren Segment angesiedelt sind“, erklärt der Juwelier.

Bis der Umsatz wieder auf normalem Niveau sei, dauere es sicher noch einige Zeit, aber „ich bin trotzdem optimistisch, dass es weiter bergauf geht. Wir sind schließlich Unternehmer und da ist es unsere Pflicht, alles zu unternehmen, dass wir die Geschäfte wieder zum Laufen bringen“, betont Figl und rückt eine Uhr in einer gläsernen Vitrine zurecht.



Bei Uhrmachermeister und Juwelier Figl aus Tulln können die Kunden die Schmuckstücke nun wieder anprobieren.

Foto: Uhrmacher und Juwelier Figl KG

eine neue wirtschaftliche Normalität

„Die Geschäftsöffnung war überlebenswichtig für mich“

Mit einem Grundsortiment und viel Flower Power startet Melanies Gänseblümchen nach vier Wochen wieder durch.

„Normalerweise würde ich mir um diese Zeit die Füße wundlaufen, aber die Wiederöffnung kam keinen Tag zu früh. So kommt wenigstens wieder Geld in die Kassa“, sagt Floristin Melanie Kausl, Inhaberin von „Melanies Gänseblümchen“ in Grafenschlag, und bindet eine rote Schleife um einen bunten Strauß Frühlingsblumen.

An der Tür weisen Aushänge die Kunden auf die Sicherheitsmaßnahmen und Verhaltensregeln hin. Im Eingangsbereich steht Desinfektionsmittel und nach jedem Kunden reinigt Kausl gründlich den Türgriff. „Mein Geschäft ist nur 30 Quadratmeter groß, da dürfen die Kunden nur nacheinander einkaufen. Aber

alle sind wirklich diszipliniert und kommen mit Mund-Nasen-Schutz“, berichtet die Floristin. Gestartet ist sie erstmals mit einem Grundsortiment an Gemüse-, Topf- und Schnittblumen. „Ich verkaufe verderbliche Ware. Da wollte ich abwarten, wie das Geschäft nach der Zwangspause anläuft“. Das war auch der Grund, weshalb sie sich gegen einen Zustellservice entschieden hat. „Ich wollte die Blumen nicht vernichten müssen und habe erst Lieferservice angeboten, als klar war, dass ich nach Ostern wieder aufsperrn kann.“

Auch wenn sich der Ansturm in den ersten Tagen in Grenzen hielt, blickt die Unternehmerin optimistisch in die Zukunft. Mit ersten



Melanie Kausl ist froh, dass sie ihre Kunden wieder mit bunten Blumen erfreuen kann.

Foto: Melanie Kausl

Mai übersiedelt sie in ihr neues, 90 Quadratmeter großes Geschäft in der Gemeinde – pünktlich zum 10-jährigen Jubiläum. „Auch wenn die großen Feierlichkeiten

erstmalig ins Wasser fallen, hoffe ich, dass sich das Wirtschaftsleben schnell normalisiert und ich meine zwei Mitarbeiterinnen wieder zurückholen kann.

„Menschen wollen sich ihren Mikrokosmos schön gestalten“

Ein wenig hat sich Baumarktbetreiber Christoph Löwenstein vor dem 14. April gefürchtet. Doch seine Sorge war unbegründet – trotz großen Kundenansturms.



Gut angelaufen nach der Zwangspause ist das Geschäft der Julius Griessler & Sohn KG in Scheibbs.

Foto: Christoph Löwenstein

„Mit diesem Ort verbinde ich schöne Momente. Schon als Kind habe ich meinen Vater zum Einkaufen in diesen Baumarkt begleitet. Ich fange jetzt sicher nicht an, woanders zu kaufen“, sagt ein Mann mittleren Alters

und schiebt seinen Wagen zielstrebig durch die Gänge der Julius Griessler & Sohn KG in Scheibbs. So wie er denken viele, denn mit knapp 500 Kunden zählte Inhaber Christoph Löwenstein am Tag der Wiedereröffnung doppelt so

viel Frequenz an seinen beiden Standorten wie an einem normalen Einkaufstag.

„Der Rummel hat sich über den ganzen Tag verteilt. Die Kunden waren wirklich diszipliniert, haben Abstand gehalten und die meisten hatten ihren eigenen Nasen-Mund-Schutz mit, obwohl wir Masken zum Verkauf anbieten“, freut sich Löwenstein über den erfolgreichen Start nach der Zwangspause. „Die Menschen sind extrem geduldig, relaxed und freundlich. Sie schätzen es sehr, dass wir nach einem Monat endlich wieder geöffnet haben.“

Richtige Jahreszeit, passendes Sortiment

Der Bedarf konzentrierte sich in den ersten Tagen vor allem auf die Bereiche Garten und Farben. „Die Menschen verbringen viel Zeit in den eigenen vier Wänden. Das wird sich in absehbarer Zeit auch nicht ändern. Da wollen sie sich ihren Mikrokosmos natürlich so schön wie möglich gestalten. Und da kommen wir mit unseren

Produkten ins Spiel“, weiß Löwenstein und fügt lächelnd hinzu: „Schon mein Großvater sagte. Wir sind eine Branche, in der man nicht viel verdient, aber wir sind eine fixe Konstante im Leben der Menschen.“ 1894 gegründet und im letzten Jahr von Christoph Löwenstein übernommen, ist der Familienbetrieb tief in der Region verwurzelt. „Die Solidarität und der Zusammenhalt während der Krise haben mich sehr berührt. Wir haben unseren Lieferservice für den Privatkundenbereich ausgedehnt und waren in Sozialen Medien aktiv. Die viele positive Resonanz hat mich berührt und gemeinsam haben wir es geschafft, in dieser Zeit gut die Hälfte des Umsatzes zu retten“, sagt Löwenstein und hofft, dass es zu keinem erneuten Shutdown kommt. Dennoch fühlt er sich für alle künftigen Herausforderungen gut gerüstet. „Unser Familienbetrieb hat zwei Weltkriege überstanden. Wir schaffen auch Corona“, meint er lachend und eilt einer Kundin zu Hilfe, die sich mit einem Sack Blumenerde plagt.

Ihr Leitfaden durch den

Die Corona-Masken gehören mittlerweile zum Alltag. Wir haben uns für Sie angeschaut, welche Masken für welchen Zweck Sinn machen und warum Abstand halten und Händewaschen nach wie vor wichtige Anti-Corona-Maßnahmen sind.

„Ich war schon vor den Ausgangsbeschränkungen ziemlich leergekauft mit Bändern und Stoffen“, erzählt Brigitte Greiner, Inhaberin der Handarbeitsoase in Leobersdorf, die ihr kleines Geschäft vergangene Woche wieder aufsperrten durfte. „Während der Schließzeit habe ich dann versucht, meinen Lagerstand wieder aufzustocken – was gar nicht so einfach war. Ich war aber in kürzester Zeit wieder ausverkauft.“

Die Herstellung und der Vertrieb von Mund-Nasen-Schutz aus Stoff ist in der Krise für zahlreiche Unternehmen ein willkommenes „Ersatzgeschäft“ geworden. Was können aber nun die Stoff-

masken und sind sie auch für Ihr Unternehmen geeignet?

Wir haben uns beim **Zivilschutzverband Niederösterreich** informiert und die wichtigsten Fakten für Sie gesammelt.

► **Muss ich im Geschäft eine Maske tragen?**

Ja. Die Pflicht, einen Mund-Nasen-Schutz zu tragen, besteht auch für die Verkäuferinnen und Verkäufer und alle, die mit der Kundschaft Kontakt haben. Das Betreten sämtlicher Betriebsstätten (Geschäfte) ist für Kundinnen und Kunden nur zulässig, wenn sie einen Mund-Nasen-Schutz tragen. Die Pflicht zum Tragen der

mechanischen Schutzvorrichtung gilt nicht für Kinder bis zum vollendeten 6. Lebensjahr.

► **FFP1, FFP2, FFP3, Mund-Nasen-Schutz (MNS): Was ist was?**

Es gibt drei FFP-Klassen, das Kürzel FFP steht dabei für „filtering face piece“. Dies sind Atemschutzmasken, die aus verschiedenen Filtermaterialien bestehen.

Ein mechanischer Mund-Nasen-Schutz, also die am Anfang des Artikels angesprochenen Stoffmasken, bedecken Nase und Mund, haben allerdings keine Filterwirkung.

► **Was bringen diese Masken aus Stoff dann überhaupt?**

Sie helfen, dass der Virus nicht so leicht verbreitet wird. Sie schützen damit vor allem andere. Denn Sie können den Virus in Ihrer Atemluft oder beim Husten

weitergeben, auch wenn Sie selbst keine Symptome bemerken.

► **Soll ich nicht doch bessere Masken im Internet bestellen?**

Nein. Die „echten“ Schutzmasken der Klassen FFP1 bis FFP3 werden zur Zeit in Ordinationen und Krankenhäusern viel dringender gebraucht. Achtung auch vor unseriösen Angeboten und Betrugsversuchen im Internet!

► **Wenn ich eine Maske trage, kann ich mir dann das Abstandhalten und Desinfizieren sparen?**

Nein, auf keinen Fall! Ganz wichtig ist: weiter möglichst oft Hände waschen, weiter mindestens einen Meter Abstand zu Ihren Kunden halten. Weisen Sie auch Ihre Kunden (z.B. an der Kassa) darauf hin, dass sie Abstand halten.

BUCHHALTUNG...



...ist nichts für ruhige Abendstunden!

Rechnungswesen ist 'was für Profis!

Ihr/e Buchhalter/in

- bringt Übersicht in die Finanzen,
- erledigt Buchungen kostengünstig,
- berät anhand von Kennzahlen,
- entlastet Unternehmer/innen finanziell und organisatorisch.

BUCHHALTUNG

NIMMT WISSEN IN BETRIEB.



www.nimmtwisseninbetrieb.at

Maskendschungel

► Was muss ich beim Tragen einer Maske beachten?

Die Maske soll Mund und Nase bedecken und fest sitzen. Vor dem Anlegen und nach dem Abnehmen Hände gründlich desinfizieren. Nicht mit den Händen ins Gesicht fahren, wenn Sie die Maske zu-rechtrücken müssen. Nach 3 bis 4 Stunden oder wenn sie durch-feuchtet ist, einen neuen Schutz verwenden.

► Kann ich den Schutz öfter verwenden oder reinigen?

Kommt drauf an! Wenn Ihr Schutz waschbar ist, dann nach jeder Verwendung bei 60 bis 90 Grad waschen und gut trocknen.

► Darf ich auch andere Masken, Schals oder Tücher verwenden?

Ja, auch selbst gemachte Masken bzw. Schals oder Tücher sind erlaubt, wenn sie Nase und Mund

überdecken. Nach jeder Verwen-dung unbedingt waschen und gut trocknen.

► Wie entsorge ich alte Masken?

Möglichst rasch im Restmüll in einem geschlossenen Behälter. Lassen Sie gebrauchten Mund-schutz nicht offen liegen!

Foto: Adobe Stock

CORONA-INFOPOINT

Detaillierte Infos finden Sie am Corona-Infopoint der Wirtschaftskammern unter wko.at/corona oder Sie scannen den QR-Code!



INTERVIEW MIT ...

... Virologin Monika Redlberger-Fritz:

„Maske beim Niesen obenlassen“

NÖWI: Frau Dr. Redlberger-Fritz, welche Tipps haben Sie für Geschäfte, die wieder öffnen durften?

Redlberger-Fritz: Es ist besonders wichtig, darauf zu achten, dass die Kunden die vorgeschriebenen Abstände einhalten und den Mund-Nasen-Schutz tragen. Dies ist auch wichtig für die Angestellten, diese sollten zusätzlich darauf achten, sich häufig die Hände zu waschen.

Stichwort Masken: Gibt es hier typische Anwendungsfehler?
Es sollte darauf geachtet werden, dass sowohl Mund als auch Nase bedeckt sind und die Masken nicht nur über dem Mund getragen werden. Man sieht oft, dass Menschen sich beim Niesen die Maske herunternehmen, um nicht in die Maske zu niesen. Doch genau dafür ist die Maske ja gedacht!



Monika Redlberger-Fritz ist Laborleiterin Virusisolierung des Zentrums für Virologie an der MedUni Wien.

Foto: MedUni Wien

Mercedes fahren – Steuern sparen!

Mit den BusinessVan-Modellen von Mercedes-Benz sparen schlaue Unternehmer gleich doppelt: Volle Vorsteuerabzugsberechtigung gepaart mit NoVA-Befreiung helfen beim Sparen und steigern die Wirtschaftlichkeit.

Mit gleich drei spannenden Modellen startet Mercedes-Benz voll durch: Vito, eVito und V-Klasse als BusinessVans umgebaut kombinieren vollen Fahrkomfort mit maximalen steuerlichen Vorteilen. Mit fünf Sitzen und einer Trennwand ab der C-Säule sind diese Modelle die optimale Kombination aus Bus und Kastenwagen.

Je nach Fahrzeuglänge misst die Laderaumfläche bis zu 2,63 m² und fasst ein Laderaumvolumen von bis zu 4,1 m³. Serienmäßig hält eine fest verbaute Trennwand mit Fenster an der C-Säule Schmutz und Staub aus dem Laderaum vom Fahrgastraum fern und bietet zusätzlich Schutz vor der Ladung. Mit dem praktischen Schienensystem lässt sich Ladegut sicher transportieren.

Wirtschaftlich betrachtet, rechnen sich die BusinessVan-Modelle für jeden



Unternehmer durch ihre vielen Vorteile wie etwa die schnellere Abschreibemöglichkeit (AfA), die Versicherungseinstufung als Nutzfahrzeug und durch keine Kürzung bei der Betriebskostenabschreibung. Auch die Angemessenheitsgrenze (Luxustangente) kommt nicht zur Anwendung.

Der Vito BusinessVan – schon ab € 26.450,- exkl. NoVA und Mehrwertsteuer.

Nähere Informationen unter:

www.mercedes-benz.at/transporter

ZKW setzt in Zeiten der Krise auf Eigeninitiative

Bright Lights – Bright Minds: Der Spezialist für Lichtsysteme produziert Schutzmasken und Desinfektionsmittel für seine Mitarbeiter selbst.

„36,7 Grad, alles bestens“, sagt der Mann mit dem Fieberthermometer am Haupteingang des ZKW-Werks in Wieselburg und nickt seinem Kollegen zu. „Du kannst rein“. Seitdem der Corona-Virus auch die niederösterreichische Wirtschaft in Atem hält, hat der Spezialist für innovative Premium-Lichtsysteme und Elektronik weitreichende Maßnahmen zum Schutz seiner Mitarbeiter ergriffen. Temperaturkontrolle vor den Eingängen, abgetrennte Arbeitsplätze und Schutzmasken sowie Desinfektionsmittel werden in Eigenregie produziert.

Mitarbeiterinnen nähen Masken zu Hause

„Seit dem 6. April ist das Tragen eines Mund-Nasen-Schutzes bei Betreten des Werksgeländes vorgeschrieben“, sagt Stefan Hauptmann, Standortleiter der ZKW

Lichtsysteme Wieselburg. Doch die Schutzmasken sind Mangelware. Also hat ZKW selbst die Initiative ergriffen. Mit einer Umfrage unter der Belegschaft konnten zehn Mitarbeiterinnen ausfindig gemacht werden, die nähen können. „Sie erhalten vom Werk die in Arbeitspaketen vorbereiteten Materialien, wie Baumwollstoff, Gummibänder, Nähfaden, Nähmaschinennadeln sowie eine Anleitung und stellen die Masken in Heimarbeit her. Anschließend werden die fertigen Masken verpackt, in die Firma gebracht und an die Belegschaft verteilt“, erklärt Hauptmann das Prozedere.

„Bisher haben wir an die 5.000 Masken produziert – in Tranchen. So, dass jeder Mitarbeiter zwei bis drei zum Wechseln hat. Sie können gewaschen und wiederverwendet werden. Nicht nur Schutzmasken, sondern auch

Desinfektionsmittel sind in vielen Betrieben Mangelware. ZKW hat auch für diesen Engpass nach einer raschen Lösung gesucht und hier auf regionale Kooperation gesetzt. „Ein Mitarbeiter hatte die Idee, bei der Brauerei Wieselburg nachzufragen, die überschüssigen Alkohol bei der Herstellung von alkoholfreiem Bier gewinnt. Daraus stellt uns die Meridian-Apotheke Desinfektionsmittel für unsere Unternehmer her. Bisher konnten wir rund 180 Liter produzieren“, nennt Hauptmann die Zahlen.

Corona-Task-Force

Profitiert und gelernt hat das ZKW in Wieselburg auch von den Erfahrungen des Partnerwerks in China. „Und wir haben eine Task Force eingerichtet, die laufend an Verbesserungen der Schutzmaßnahmen arbeitet. So wird die manuelle Temperaturmessung an den Eingangsbereichen bald von einem Thermoscan-Kamera-System abgelöst“, erklärt Hauptmann. Wann das Wieselburger

Werk seine Produktion wieder auf normales Niveau hochfahren kann, hängt davon ab, wie sich die Lage in der Automobilindustrie entwickelt. „In China normalisiert sich die Wirtschaft langsam, mal sehen, wann Europa nachzieht.“



Um genügend Mund-Nasen-Schutz für die Mitarbeiter zu haben, produziert ZKW sie selbst. Foto: ZKW Group

Corona verändert Konsumverhalten

Da nur bestimmte Geschäfte geöffnet sein dürfen, gibt die Mehrheit der Menschen in Österreich (57 Prozent) aktuell weniger Geld im Handel aus. Das aktuelle Stimmungsbild wurde vom Gallup-Institut Österreich untersucht.

Dieses Konsumverhalten könnte auch in der Zeit nach Corona der Fall sein. Das ist eines der ernüchternden Ergebnisse einer repräsentativen Befragung (n=1000), durchgeführt von 2. bis 5. April 2020.

Die Auswertung für den Wirtschaftsbereich Handel erfolgte durch Gallup im Auftrag der Bundessparte Handel. „Die Corona-Krise verändert das Konsumverhalten“, fasst Obmann Franz Kirnbauer (NÖ Sparte Handel) die Erhebungsergebnisse zusammen.

Nicht ausgegebenes Geld wird auch angelegt

Was geschieht mit dem Geld, das während Corona weniger ausgegeben wird? Mehr als drei Viertel der Befragten wollen ihr

Geld nach Ende der Corona-Krise zwar teilweise ausgeben, aber zu einem Gutteil auch anlegen. Weitere elf Prozent wollen es zur Gänze aufs Sparbuch überweisen oder in Finanzprodukten anlegen.

Von den meisten wird „Urlaub danach“ geplant

Jene Befragten, die ihr Geld nicht sparen oder anlegen und für später Ausgabebereitschaft signalisieren, artikulieren folgende Präferenzen: 46 Prozent wollen das im Bereich Reisen/Urlaub tun, 44 Prozent beabsichtigen Ausgaben im Bereich Gastronomie, also in Restaurants, Kaffeehäusern, oder Bars.

42 Prozent planen für die Zeit danach die Anschaffung von Kleidung und Schuhen, 40 Prozent



Je länger die Krise andauert, desto mehr „staut“ sich bei den KonsumentInnen das Geld.

Foto: Pixabay

den Einkauf von Lebensmitteln, 34 Prozent den Kauf von Pflanzen und Gartenartikeln. Dann folgen Baumarkt-/Heimwerkerartikel (25 Prozent), Kosmetika und Hygieneartikel (20 Prozent), Bücher (17 Prozent) sowie Möbel und Einrichtungsgegenstände (15 Prozent). Auf den Plätzen, aber noch mit einer Kaufabsicht im zweistelligen Prozentbereich, folgen die Anschaffung von Auto oder Motorrad (13 Prozent), Sportartikeln (12) sowie Computer und

Computerzubehör (11 Prozent). Franz Kirnbauer verweist darauf, „dass der Handel – im Teamwork von Arbeitgebern und Beschäftigten – bisher Großartiges geleistet hat. Aber auch wenn viele Läden nun wieder aufsperrbar sind, bedeutet das nicht, dass der Handel schon über den Berg wäre. Uns stehen jedenfalls noch schwere Zeiten bevor. Es ist daher wichtig für uns alle, dass möglichst jeder Euro, der ausgegeben wird, im Land bleibt.“

Worthington wieder zum besten Arbeitgeber gewählt

Betrieb für Hochdruckbehälter legte Produktion für zwei Tage still, um Plan zum Schutz der Mitarbeiter vor Corona auszuarbeiten.



Ausgezeichnete Arbeitskultur: Bei Worthington stehen die Mitarbeiter an erster Stelle. Foto: Worthington Cylinders

Worthington ist ein Unternehmen mit ausgezeichneter Arbeitskultur. Das beweist die Tatsache, dass der Betrieb aus Kienberg bei Gaming zum vierten Mal in Folge bei Great Place to Work in der Kategorie „Large“ (250 bis 500 Mitarbeiter) den ersten Platz belegt. „Letzten Herbst mussten wir die Kapazi-

täten an den Markt anpassen und eine Schicht abbauen. Trotzdem haben uns unsere Mitarbeiter wieder ein tolles Zeugnis ausgestellt und unter Beweis gestellt, wie sehr sie sich für das langfristige Wohl unseres Werks engagieren“, freut sich Geschäftsführer Timo Snoeren.

Das Engagement der Firma wiederum kommt den Mitarbeitern im Arbeitsalltag zugute: Worthington war einer der ersten Betriebe in der Region, die extra Maßnahmen zum Schutz gegen die Ansteckung durch COVID-19 setzte, bevor diese überhaupt als verpflichtend galten. „Die Gesundheit unserer Mitarbeiter hat für uns oberste Priorität“, betont Snoeren und erklärt: „Um einen soliden COVID-19-Aktionsplan zu entwickeln, haben wir die Produktion für zwei Tage eingestellt. Home-Office ist eine Option für die meisten im Büro, aber die Schaffung einer sicheren Produktionsumgebung war komplizierter. Doch es ist uns gelungen, einen gut durchdachten Plan für die sichere Zusammenarbeit auf Distanz zu entwerfen.“

Schon im Februar hat Worthington Schritte zum Schutz der Mitarbeiter eingeleitet: Kundenbesuche wurden untersagt und Reisebeschränkungen für Mitarbeiter ausgesprochen. In der Zeit der zweitägigen Betriebsschließung wurden Plexiglas-Wände aufgestellt, Schichten versetzt und ein

Jausenservice organisiert. „Als kleine Wiedergutmachung für die Kollegen, die nicht von zu Hause arbeiten können, übernimmt die Kosten dafür der Betrieb“, erklärt Snoeren und ergänzt: „Wir machen weiter, da unsere Gasflaschen für medizinischen Sauerstoff und die Konservierung von Lebensmitteln besonders jetzt verstärkt gebraucht werden.“

Geringe Fluktuation

Nicht wenige der 400 Mitarbeiter sind ihr ganzes Berufsleben beim Metallbetrieb beschäftigt. Personalchef Franz Puchegger weiß, dass bei Worthington Menschlichkeit, Transparenz und das Motto „Ja Sagen und Tun“ zählen. Diese Prinzipien galten auch für die Gespräche, die er wegen der Umstellung auf das Drei-Schicht-Modell führen musste: „Es stand immer eine Einigung auf Augenhöhe im Vordergrund. Der Großteil der Kollegen würde auch wieder zurückkommen.“ Spätestens, wenn die neue Produktionshalle im Sommer fertiggestellt ist, wird das auch wieder möglich sein.

Notdienst gesucht?

Elektrotechniker und Installateure dürfen Notfalldienste anbieten. Zum leichteren Auffinden der Anbieter wurde eine Übersichtsliste mit den niederösterreichischen Betrieben erstellt, die Notfalldienste anbieten.

Die Liste wird laufend aktualisiert. Die Anmeldung für die Aufnahme in die Liste erfolgt mittels Anmeldeformular, zu finden unter wko.at/noe/elektronotdienste beziehungsweise wko.at/noe/installateurnotdienste

Das ausgefüllte Formular ist dann an die jeweilige E-Mail-Adresse zu senden:

- E elektro@wknoe.at
- E sanitaer@wknoe.at



Friedrich Manschein (l.) und Karl Pech.



Fotos: Imre Antal; WKNÖ

Die beiden Landesinstallationsmeister Friedrich Manschein (Elektro-, Gebäude-, Alarm- und Kommunikationstechniker) und Karl Pech (Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechniker) begründen ihre Initiativen: „In Zeiten der Corona-Krise ist es besonders wichtig, der Bevölkerung Sicherheit zu geben. Es ist selbstverständlich zulässig, Notfalldienstleistungen – auch bei den derzeit geltenden Corona-Maßnahmen – durchzuführen. Damit im Notfall schnell ein optimaler Überblick gewährleistet ist, wurden die Listen erstellt und veröffentlicht. So können unsere Kunden die betreffenden Kollegen auch schnell und treffsicher finden.“

WERBUNG

„Wir helfen verkaufen“

Das ist der Leitspruch der Fa. VKF Renzel GmbH seit 1998!



Foto: VKF Renzel GmbH

Gegründet noch als Großhandel, hat sich die Firma seit dem Bau einer Lager- und Produktionshalle in 2002 immer mehr als eigenständiger Produktionsbetrieb entwickelt.

Das Kerngeschäft ist die Verkaufsförderung, deshalb auch VKF. Im aktuellen Hauptkatalog mit fast 1.000 Seiten und im Webshop unter www.vkf-renzel.at finden sich

Entwicklungen auch nach Österreich – nach dem Motto „Think global – act local!“

Ein besonderer Schwerpunkt von VKF Renzel sind die kundenbezogenen Sonderanfertigungen – von der Idee bis zum fertigen Produkt. Uns ist Ihre Anforderung weder zu klein noch zu groß, um nicht gelöst zu werden.

Seit einigen Wochen hat sich der Schwerpunkt von der Verkaufsförderung auf die Problemlösung zur Krisensituation verschoben.

Mit allen Kräften werden Spuckschutzscheiben und Schutzwände aus Plexi- bzw. Acrylglas, PET und anderen transparenten Kunststoffen produziert. Weiters leichte Gesichtsvisiere aus PET, mit einfachem Handling und klarer Durchsicht, zu vernünftigen Preisen.

Constantia Flexibles ausgewählt als einer der „50 Sustainability & Climate Leaders 2020“

Constantia Flexibles wurde ausgewählt, dieses Jahr gemeinsam mit 49 weiteren globalen Unternehmen an einer internationalen Nachhaltigkeits- und Klimainitiative der TBD-Mediengruppe teilzunehmen.

Diese Initiative umfasst die Produktion von Videos und Darstellung von Unternehmen, die Pioniere auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit sind. Die Kurzfilme werden von Bloombergs digitalem Netzwerk gehostet.

Die Wichtigkeit, endlich Maßnahmen zu setzen, wurde auch von UN-Generalsekretär Antonio Guterres unterstrichen: „Der Zustand unseres natürlichen Lebensraumes verschlechtert sich in alarmierendem Tempo. Der Meeresspiegel steigt; die Versauerung der Ozeane beschleunigt sich; die letzten vier Jahre waren die wärmsten seit Beginn der Aufzeichnungen; eine Million Pflanzen- und Tierarten sind vom Aussterben bedroht, und die Landdegradation geht ungebremst weiter“.

Verantwortung für den Planeten

Alexander Baumgartner, CEO von Constantia Flexibles: „Wir als Menschen und mehr noch als Unternehmen haben eine Pflicht zu erfüllen, die darin besteht, den Planeten für die nächsten Generationen zumindest im gleichen Zustand zu hinterlassen, wie wir ihn vorgefunden haben. Unsere Teilnahme an der Initiative ‘50 Sustainability and Climate Leaders’ ist eine weitere Maßnahme, um dieser Pflicht nachzukommen. In dem Video zeigen wir, wie auch Unternehmen weltweit ihren Beitrag leisten können.“

Durch die Reichweite des digitalen Netzwerkes von Bloomberg und der engen Verknüpfung der

Kampagne mit den Vereinten Nationen möchte das Unternehmen aufzeigen, was alles möglich ist. Als Höhepunkt ist eine exklusive Konferenz zusammen mit der UNO im September in New York geplant, bei der die Kampagnenteilnehmer ihre Bestrebungen für eine nachhaltigere Zukunft diskutieren.

Bestimmendes Thema Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist seit je her ein Thema für das Unternehmen – beste Beispiele dafür sind die nachhaltigere Produktlinie EcoLam (2019), die Eröffnung von Ecoflex, dem weltweit ersten Werk der Welt, das ausschließlich wiederverwertbare flexible Verpackungen herstellt, sowie das ehrgeizige Ziel, die Treibhausgasemissionen bis 2050 fast zu halbieren.

Darüber hinaus ist Constantia Flexibles Gründungsmitglied von CEFLEX (A Circular Economy

for Flexible Packaging), ein Gemeinschaftsprojekt, das von einem europäischen Unternehmer-Konsortium gegründet wurde. Die Vision dahinter: Eine europaweit etablierte Sammel-, Sortier- und Aufbereitungswirtschaft für flexible Post-Consumer-Verpackungen.



Alexander Baumgartner, CEO von Constantia Flexibles

Foto: Martina Draper

Eckdaten Constantia Flexibles

- ▶ weltweit drittgrößter Hersteller von flexiblen Verpackungslösungen.
- ▶ 8.500 MitarbeiterInnen
- ▶ 38 Standorte
- ▶ in 16 Ländern

www.cflex.com

Home Delivery Startpaket von KASTNER

Als Unterstützung in der Coronakrise hat KASTNER mit den drei Kooperationspartnern Ordito, stampayGO und Zusammen-Leiwand das Home Delivery Startpaket zusammengestellt.

Dieses Home Delivery Startpaket ist ein virtuelles Kit mit allem, was Unternehmen für erfolgreiche Gastronomiezustellung und -abholung benötigen. Es umfasst Funktionen, um das Angebot der Gastronomen und Einzelhändler den KonsumentInnen übersichtlich anzubieten, eine kontaktlose

Bezahlung zu ermöglichen und auf Gutscheinverkauf aufmerksam zu machen.

Digitale Speisekarte mit Ordito, kontaktlose Bezahlung mit stampayGO

Ordito ist eine Onlineanwen-

dung, die es Gastronomen und Einzelhändlern ermöglicht, ihr aktuelles Angebot digital auf ihrer Webseite oder auf Social Media zur Verfügung zu stellen. Die Kunden können von zu Hause aus per Internet bestellen und sich die Speisen oder Waren abholen oder liefern lassen. Die Abwicklung der Bestellungen erfolgt auf der persönlichen Ordito Onlineplattform – ohne aufwändige App-Installationen oder Zusatzgeräte.

Die kontaktlose Bezahlung von Bestellungen kann mit der mobilen Zahlungslösung von stampayGO abgewickelt werden. Die Bezahlung kann vom Gast selbstständig – ohne App-Download und mit dem eigenen Smartphone – durchgeführt werden.

Gutscheine kaufen und nach der Krise genießen

Darüber hinaus können sich Gastronomen und Einzelhändler auf der Plattform „Zusammen-

Leiwand“ registrieren, um dort Gutscheine verkaufen zu können. Der Gedanke dahinter: KonsumentInnen unterstützen ihren Lieblingsgastronomen während der Krise mit dem Gutschein Kauf, um zu einem späteren Zeitpunkt dort zu genießen.

Kostenloses Service

Diese Lösungen steht allen Gastronomiebetrieben, Einzelhändlern und Winzern in ganz Österreich während der Coronakrise gratis zur Verfügung, die Registrierung und Nutzung der Systeme ist mit wenigen Klicks möglich.

KASTNER bietet in seinem Sortiment von 60.000 Artikeln auch ein umfassendes Angebot an umweltfreundlichen und hygienischen Einwegverpackungen für Speiseliiefer- und Abholservice. Das aktuelle Sortiment finden Sie im KASTNER WebShop..

www.kastner.at/home-delivery



Christof Kastner, geschäftsführender Gesellschafter: „Für unsere Abholkunden bieten wir ‚Click2Collect‘: Im WebShop bestellen und zum vereinbarten Termin abholen.“

Foto: Stephan Huger

Kreativität ist seine Antriebskraft

Nach der Tourismusschule und dem Präsenzdienst übernahm David Schröding das St. Pöltner Musikcafé Egon. Vor zwei Jahren verkaufte er und machte sich in der Textilveredelung selbstständig.

Was macht deine Firma/was machst du gegenwärtig?
Angefangen haben wir ausschließlich mit Vermittlung, mittlerweile veredeln wir fast alles selbst und haben ein kleines Druckerzentrum in St. Pölten. Von UV-Drucker bis hin zu Solventdrucker ist alles dabei. Auch qualitativ hochwertige Give-Aways haben wir in unser Sortiment aufgenommen.

Wie siehst du die Zukunft?
Geschäftlich sehe ich in der Zukunft noch einen zusätzlichen Online-Shop mit diversen Produkten, das ist der nächste größere Plan. Privat hoffe ich, dass in der Zukunft alles so bleibt, wie es gegenwärtig ist – abgesehen vom Coronavirus.
Hast du besondere



Foto: Adobe Stock

Erinnerungen an die Schule?
Die besonderen Erinnerungen sind noch sehr präsent. Zwei der schönsten sind die Apfelstrudel-Spendenaktion für Fukushima, die unsere Klasse ins Leben gerufen hat, und unsere Maturagrille-Party im Hof, da es kein richtiger Streich, sondern ein gemütliches Beisammensein war.

Auch das familiäre Klima hat mir persönlich besonders gut gefallen, jeder kannte jeden und es hatte auch jeder Lehrer ein offenes Ohr für uns.

Was hat dir die Schule Hilfreiches mitgegeben, das du heute gut brauchen kannst?
Ganz eindeutig den richtigen Umgang mit anderen Menschen bzw. mit Kunden. Man kann das

nirgendwo besser lernen als in einer Tourismusschule. Man ist von Tag eins weg mit Kunden in Kontakt und das ist einfach ungemein hilfreich. Auch das Marketing war sehr nützlich. Durch diese Ausbildung kann man diverse Produkte und Märkte gut analysieren und auch dementsprechend reagieren.

Was würdest du Schulinteressenten raten?
Die Ausbildung in der TMS ist so facettenreich wie keine andere! Wenn man die 5-jährige Ausbildung macht, ist man für viele verschiedene Berufe perfekt gerüstet. Man lernt nicht nur das Knüpfen von Kontakten, sondern erwirbt auch ein breites Allgemeinwissen über Wirtschaft und Marketing. Man bekommt während der Schu-

le auch einen guten Einblick in die Gastronomie, welche für mich immer noch eines der interessantesten und spannendsten Berufsfelder ist, die es gibt. Man ist aber nicht daran gebunden, wenn man mit der Schule fertig ist.

Ich kenne keinen, der die Entscheidung bereut hat, diese Schule besucht zu haben und auch ich würde diesen Weg wieder gehen.

Foto: Shirtisfaction



Tischler dürfen produzieren und freuen sich über Aufträge



Produzierende Handwerksbetriebe nehmen trotz der momentan erschwerten Arbeitsbedingungen ihre wirtschaftliche Verantwortung wahr und sichern mit der Aufrechterhaltung ihrer Betriebe Arbeitsplätze. In beinahe allen österreichischen Tischlereien wird produziert. Dank digitaler Möglichkeiten können neue Aufträge ganz einfach abgewickelt werden. Dabei kommt auch die

Beratungskomponente nicht zu kurz: Wie gewohnt wird auf alle Fragen und Wünsche individuell eingegangen – und auf die Expertise des Tischlers kann man sich wie gewohnt verlassen.

Noch dazu ist er ein echter Nahversorger, der seine Verantwortung wahrnimmt. „Wir produzieren gerne, sind ein Partner auf Augenhöhe, freuen uns über jeden Auftrag und können diesen

auch prompt abwickeln. Das reicht von der Sanierung, über Küchen, Wohnzimmer, Solitärmöbel bis hin zu Fenster und Türen“, fasst Landesinnungsmeister Helmut Mitsch das Angebot der Tischler zusammen. Anfragen und Beratungen werden heute sehr einfach via Internet abgewickelt. KundInnen können Entwürfe und Planungen bequem zu Hause auf ihren Bildschirmen betrachten und sogar mittels Konferenzschaltung mit der Tischlerin/dem Tischler durchbesprechen. Dazu sind keine besonderen Computerkenntnisse erforderlich. Jeder kann bequem von daheim mit seinem Tischler seine Möbel planen.

„Konsumenten sollten auch wissen, dass das oft notwendige Ausmessen der Räume und Gegebenheiten vor Ort sowie die Montage der Möbel auch jetzt möglich und erlaubt sind. Selbstverständlich sind sich die Betriebe ihrer Verantwortung gegenüber MitarbeiterInnen und KundInnen bewusst und halten alle Maßnah-

men zu deren Schutz ein,“ bekräftigt der Landesinnungsmeister.

Tischlereien sind Nahversorger, die meist MitarbeiterInnen aus der näheren Umgebung beschäftigen und auch ihre Materialien bei LieferantInnen in der Nähe beziehen. So wird die regionale Wertschöpfung erhalten und außerdem ein Beitrag zu einem nachhaltigen und klimafreundlichen Wirtschaften geleistet.



Landesinnungsmeister (Tischler und Holzgestalter Niederösterreich) Helmut Mitsch: „Auch in Zeiten wie

diesen sind die Tischler gerne für ihre Kundinnen und Kunden da und freuen sich über Aufträge. Auf www.tischler.at findet man den Tischler ganz in nächster Nähe, der Handwerk bietet, welches mit dem Hobel ausgezeichnet ist.“ Foto: Theo Kust

Österreich

„Regional einkaufen – Österreich bringtts!“

Die Plattform „Regional einkaufen – Österreich bringtts!“ ist erfolgreich in Österreich gestartet. Erfolgreicher Start der Ö3-Kooperation: Über 32.000 Rechnungen wurden bereits eingereicht.

Durch die Coronakrise stehen viele Betriebe vor immensen Herausforderungen. Viele der betroffenen Unternehmen bieten ihre Produkte aufgrund der verordneten Schließungen ihrer Geschäftslokale online an. Um den unternehmerischen Einfallsreichtum und die Tatkraft zu unterstützen, starteten die Wirtschaftskammern die Plattform „Regional einkaufen – Österreich bringtts!“

Die Aktion ist ein voller Erfolg: Bereits mehr als 32.000 Bestellungen und Rechnungen gingen über die Plattform wko.at/regionaleinkaufen und die Gewinnspiel-Aktion mit Ö3 ein.

Stärkung des Handels in der Krise

„Die Wirtschaftskammer Österreich hat die Plattform ‚Regional



Bereits mehr als 32.000 Bestellungen gingen über die Plattform wko.at/regionaleinkaufen ein.

Fotos: WKÖ

einkaufen – Österreich bringtts!“ gestartet, um Online-Lieferdienste aus Handel, Gastronomie, aber auch Gewerbe und Handwerk zu unterstützen. Die österreichische Wirtschaft soll in Zeiten der Corona-Krise angekurbelt und die Wertschöpfung in Österreich gehalten werden“, erklärt Iris Thalbauer, Geschäftsführerin der Bundessparte Handel.

Unternehmerinnen und Unter-

nehmer können sich in wenigen Schritten im Firmen A-Z kostenlos als Lieferdienst zertifizieren lassen. Kunden können Online-Shops gezielt nach Gemeinden oder Produktgruppen durchsuchen und ihre Einkäufe auch online regional erledigen. Das bringt wichtige Umsätze für österreichische Unternehmen.

„DaHoam-Shopping“ in Kooperation mit Ö3

Zusätzlich hat die Wirtschaftskammer in Kooperation mit Ö3 die Initiative „DaHoam-Shopping“ ins Leben gerufen. Dabei können Konsumentinnen und Konsumenten ihre Rechnungen von österreichischen Unternehmen aus Handel, Gastronomie sowie Gewerbe und Handwerk an Ö3 übermitteln und den Gegenwert ihres Einkaufs zurückerhalten.

Aus den Rechnungen werden live in bis zu 10 Spielrunden pro Tag Gewinner gezogen. Dabei wurde gerade die Marke von 32.000 eingereichten Rechnungen geknackt. „Die große Anzahl an

Einreichungen zeigt, dass wir mit ‚DaHoam-Shopping‘ einen Nerv treffen“, freut sich Iris Thalbauer. Die Aktion läuft bis inklusive 24. April 2020.

KOOPERATION MIT Ö3

„DaHoam-Shopping“

Um die Plattform wko.at/regionaleinkaufen breit bekannt zu machen, startete am 7. April in Kooperation mit Ö3 die Initiative „DaHoam-Shopping“. Dabei können Konsumentinnen und Konsumenten die seit 20. März gestellte Rechnung eines im Firmen A-Z zertifizierten österreichischen Unternehmens aus Handel, Gastronomie oder Gewerbe und Handwerk einreichen und den Einkaufswert zurückerhalten. Die Aktion wird laufend auf Ö3 beworben. Aus den eingereichten Rechnungen wurden von 7. bis 24. April live Gewinner und Gewinnerinnen ermittelt.

► oe3.orf.at/promo/stories/DHS20

WEITERE PLATTFORMEN

Jetzt in Ihrer Region einkaufen

Hier können Sie regional einkaufen und damit die österreichische Wirtschaft unterstützen.

Steiermark
► wko.at/steirisch-einkaufen

Kärnten
► daspackma.at

Tirol
► wirkaufen.tirol

Oberösterreich
► lieferserviceregional.at
► mein-handel.at

Niederösterreich
► ecoplus.at

Salzburg
► kaufen-in-salzburg.at

Burgenland
► gemeinsamschaffenwirdas.at



CORONAVIRUS INFOPOINT

Alle Informationen für Unternehmen:

► wko.at/corona

Informationen über die Corona-Kurzarbeit:

► wko.at/corona-kurzarbeit

Informationen zum Corona-Hilfs-Fonds:

► wko.at/corona-hilfs-fonds

Härtefall-Fonds: Startschuss für Phase Zwei

Seit dem 20. April können mehr Selbstständige Unterstützung beantragen. Das Fördervolumen wurde auf zwei Milliarden Euro verdoppelt.

Die Erste Hilfe für Selbstständige kommt an: Knapp 144.000 Anträge auf Schnellhilfe wurden bis dato in der ersten Phase des Härtefall-Fonds eingebracht, rund 121 Millionen Euro wurden bereits ausbezahlt. Die Soforthilfe der Regierung wird von Betroffenen gut angenommen und von der Wirtschaftskammer rasch und unkompliziert abgewickelt.

Verdoppelung des Fördervolumens

In einer zweiten Phase können ab sofort deutlich mehr Unternehmerinnen und Unternehmer Geld aus dem Härtefall-Fonds erhalten. Auch das Fördervolumen wurde auf 2 Milliarden Euro verdoppelt. Seit Montag, 20. April, können Selbstständige – mittels Online-Formular auf der Website der WKÖ – die Förderung beantragen. Die Antragstellung ist bis 31. Dezember 2020 möglich.

Erweiterung der Förderkriterien erreicht

Die Wirtschaftskammer konnte ihre bisherigen Erfahrungen aus der Abwicklung als operativer Dienstleister einbringen und erreichen, dass die Förderkriterien erweitert wurden:

In Phase Zwei entfallen Einkommensober- und untergrenzen, Mehrfachversicherungen und Nebenverdienste sind keine Ausschlussgründe mehr. Außerdem können auch Neugründer, die



Erweiterte Förderkriterien für den Härtefall-Fonds.

Fotos: WKÖ

zwischen 1. Jänner und 15. März 2020 gegründet haben, einen Pauschalbetrag von 500 Euro aus dem Fonds beziehen.

Maximal 2.000 Euro für bis zu drei Monate

Generell wird der Verdienstentgang des Unternehmers bzw. der Unternehmerin mit einem Zuschuss von maximal 2.000 Euro pro Monat über maximal drei Monate abgedeckt – gesamt bis

zu 6.000 Euro. Bezüge aus dem Härtefall-Fonds sind mit anderen Hilfsmaßnahmen der Bundesregierung kombinierbar.

Die Wirtschaftskammer wird mit Hochdruck auch weiterhin daran arbeiten, dass die Mittel aus dem Härtefall-Fonds auch in der zweiten Phase entsprechend der Richtlinien rasch an die Unternehmerinnen und Unternehmer gelangen und damit möglichst viele rasche und effektive Unterstützung erhalten.

HÄRTEFALL-FONDS

Erste-Hilfe-Maßnahme für Selbstständige:

Der Härtefall-Fonds unterstützt Selbstständige, die jetzt keine Umsätze haben, bei der Bestreitung ihrer Lebenshaltungskosten. Das Geld ist ein einmaliger Zuschuss und muss nicht zurückgezahlt werden. Seit 20. April können Förderungen aus der Phase 2 beantragt werden.

Da mehr Prüfschritte zur Bearbeitung der Anträge notwendig sind, ist in Phase 2 mit einer etwas längeren Bearbeitungszeit zu rechnen.

Weitere Informationen und Hilfestellungen zum Härtefall-Fonds gibt es online unter wko.at/haertefall-fonds

► Fallbeispiele

Berechnungsbeispiele für Förderungen

► Muster-Formular

Zur Vorbereitung der benötigten Unterlagen

► Detaillierte FAQs

Antworten auf die wichtigsten Fragen

STARTUP-HILFSPAKET

Harald Mahrer:
„Notwendige Investition in die Zukunft nach Corona setzen“

Mit dem auf 150 Millionen Euro dotierten Startup-Hilfspaket hat die Regierung einen notwendigen Schritt zur Unterstützung der österreichischen Gründer gesetzt und sichert die Liquidität der heimischen Startup-Szene.

„Startups bringen potenziell hohe gesamtwirtschaft-



liche Effekte bei Jobs, Innovationen und Investitionen, sind also wesentliche Impulsgeber und Schrittmacher für die Zukunft nach Corona“, erklärt Harald Mahrer.

Um die Liquidität der österreichischen Startups zu sichern, will der Bund über die staatliche Förderbank aws rund 50 Mio. Euro bereitstellen und private Investoren rund 100 Millionen Euro. Das Kapital des geplanten privaten Risikokapitalfonds wird zu 50 Prozent staatlich garantiert, die Finanzierung pro Start-up beträgt 200.000 Euro bis zu 1 Mio. Euro. Zielgruppe sind junge Firmen, die ohne Coronakrise eine Investorenfinanzierung in Aussicht gehabt hätten.

Passgenau der Krise trotzen

Wer braucht in diesen Zeiten einen Anzug nach Maß? Herbert Weltermann machte sich erst vor vier Jahren mit seinem Fachgeschäft für Maßkonfektionen selbstständig. Trotzdem sieht er die Krise gelassen. Seine Erfahrung und seine Kreativität fürs Geschäft lassen ihn trotz allem positiv in die Zukunft schauen, auch wenn es momentan nicht so glatt läuft.

SERIE - TEIL 76

Unternehmerleben hinterfragt

VON SUZANNE SUDERMANN



Herbert Weltermann ist Komplettausstatter für Mäntel, Anzüge und Hemden nach Maß.

Foto: Hetzmanseder

NÖWI: Bei Ihnen gibt es ein langes Leben vor der Selbstständigkeit. Wie lief das ab?

Weltermann: Mein ursprünglicher Beruf ist Fotograf. Da habe ich den Blick für Kompositionen, Licht und Farben gelernt. Über Outwege kam ich in eine Herrenboutique in Baden. Später gab es ein Debut in Düsseldorf als Gebietsleiter von Sisley, zurück in Wien leitete ich unter anderem den Don Gil Flagshipstore, bevor ich mein eigenes Unternehmen gründete.

Gestartet sind Sie mit der Idee des „mobilen Maßnehmens“. Sie besuchen die Kunden zuhause oder im Büro. Ist das ein Novum?

Ja, dieser Service ist anderen Unternehmern sicher zu aufwändig. Aber die Kunden schätzen es, in vertrauter Atmosphäre besucht zu werden. Eine Maßnehmung und Beratung ist ja ein sehr spezieller und persönlicher Bereich, den man entspannt erleben möchte.

Wer ist Ihre Kundschaft?

Herren von 18 bis 80 – der Matraanzug wird ebenso verlangt wie der Smoking für die Salzburger Festspiele.

Wie geht es Ihnen nun, wie ist Ihre momentane Stimmung?

Na ja... wenn ich hier auf die für meine Kunden extern fertig geschneiderten Bestellungen blicke, denke ich, es kommt ja noch ein Geld herein.

Liefern Sie diese fertiggestellte Ware nun noch aus?

Nein, aber schauen Sie, grade fährt ein Wagen vor und einer meiner Kunden nimmt sich seinen Anzug vom Gartenzaun herunter. Überwiesen hat er schon. Ich bin kein Mensch, der den Kopf in den Sand steckt. Es gibt für uns alle ein Leben nach der Krise.

Mit welchen Aufträgen danach rechnen Sie?

Ab 16. März hatte ich genau zehn Anprobeterminen, die sind zwar alle verschoben, aber mit mindestens fünf Abschlüssen rechne ich doch. Auf der Hochzeitsmesse im Februar knüpfte ich einige interessante Kontakte, auch daraus wird sich das eine oder andere ergeben.

Auf welche hilfreichen Geschäftsaktivitäten setzten Sie schon vor der Krise, die Ihnen jetzt weiterhelfen?

Im digitalen Bereich bin ich gut aufgestellt. Meine Stammkunden können per Whats App ordern, ich schicke ihnen Bilder von neuen Stoffmustern, die Maße sind gespeichert.

Welche Aktivitäten haben Sie jetzt platziert, um am Ball zu bleiben?

Gestern setzte ich auf die Facebookseite Hemdengutscheine als Idee für Ostern. Heute sind schon drei verkauft. Eigentlich wäre jetzt meine Hauptsaison. Ich habe vier Wochen Vorlaufzeit, die Aufträge für einen neuen Frühjahrsanzug müssten jetzt hereinkommen. Aber leider, da kam Corona dazwischen.

Fühlen Sie sich von der Kammer gut betreut, nehmen Sie Services in Anspruch?

Der Newsletter ist sehr hilfreich, das Thema rund um die aktuellen, wirtschaftlichen Probleme ist gut aufgearbeitet. Den Hilfsfonds habe ich beantragt, das Geld war raschest am Konto.

Arbeiten Sie mit Lieferanten zusammen, deren Lieferkette jetzt unterbrochen ist?

Ja, die Stoffe aus Italien bekomme ich derzeit nicht. Aber wenn die Aufträge wieder anlaufen, wird auch der Transport wieder funktionieren.

Wie sieht Ihr jetziger Tagesablauf aus?

Ich versuche weiterhin, mir meinen Geschäftssinn zu erhalten, sonst werde ich träge. Für mich ist es auch wichtig, mich jeden Tag korrekt und gepflegt anzuziehen. Dann fühlt man sich einfach gleich viel besser.

Möchten Sie den Lesern etwas mit auf den Weg geben? Never give up!

GANZE SERIE IM INTERNET



Unternehmerleben
Hinterfragt

www.noewi.at/unternehmerleben-hinterfragt

ECKDATEN

- ▶ www.weltermann.at
- ▶ Accessoires: Krawatten, Socken, Schals
- ▶ Hemden ab 150 Euro
- ▶ Anzüge ab 590 Euro

Kleinanzeigenannahme:

**Niederösterreichische
Wirtschaft**

Nur schriftlich per E-Mail an noewi@mediacontacta.at
Auskunft erhalten Sie unter Telefon 01/523 18 31

Anzeigenschluss: Donnerstag der Vorwoche, 16.00 Uhr

Preise für „Wortanzeigen“:

- pro Wort € 2,20;
- fett gedruckte Wörter, Großbuchstaben und mehr als 15 Buchstaben € 4,40;
- Top-Wort € 22,-; Chiffregebühr € 7,-;
- Mindestgebühr € 25,-;
- Preise verstehen sich exkl. 20% MwSt.

ALARMANLAGEN

www.s3alarm.at

Tel. 01/982 29 22

BAUEN & WOHNEN

Oxy Sauerstoff im Poolwasser! Das sollten Sie genießen 02732/766 60

NUTZFAHRZEUGE

Kaufe PKW, Busse, Nutzfahrzeuge, Unfall- und defekte Fahrzeuge ab Bj. 2005, KFZ Edlmann, Tel. 0664/196 99 12

KAUFE

KAUFE jede MODELLEISENBAHN
0664/847 17 39

VERKAUFE

Stahlhallenbausatz aus Deutscher Produktion mit Montage, mit Sandwichpaneel oder Trapezblech. Verkleidung für ihren Objektbau. Preis auf Anfrage:
www.HS-STEEL.eu
+421944116656

Sie haben eine Idee, Erfindung oder wollen einen Namen, eine Marke oder ein Logo schützen lassen?

Kennen Sie den Stand der Technik in Ihrem Bereich?
Welche Entwicklungen und Patente gibt es?

Dieser Informationstag gibt Ihnen den Informationsvorsprung. Datenbankrecherchen nach Firmen, Produkten, technischer Literatur, Patenten und Gebrauchsmustern helfen Ihnen, den internationalen Wettbewerb zu überblicken. Ein Patentanwalt steht für Fragen und ein Experte des Innovationservices der WKNÖ für weitergehende Beratung zur Verfügung.

Diese Information und Beratung ist für Unternehmen aus NÖ kostenlos, die Sprechstage werden aktuell aufgrund der derzeitigen Situation mit COVID-19 (Coronavirus) via Skype-Konferenz durchgeführt!

Nächstmögliche digitale Termine:
18.05.2020, 08.06.2020
jeweils von 09.00 bis 16.00 Uhr



Anmeldung erforderlich bei Iris Krendl unter der Tel.Nr. 02742/851-16501

FINANZIERUNGS- UND FÖRDERSPRECHTAGE

Aufgrund der aktuellen Corona-Maßnahmen kann aktuell leider nur ein reduziertes Angebot an Finanzierungs- und Fördersprechtagen angeboten werden. Für individuelle Gespräche steht das Beratungsteam aber gerne telefonisch oder per webbasierter Telekonferenz zur Verfügung:

T 02742 851 18018

Die Übermittlung der betreffenden Projektbeschreibung läuft über wko.at/noe/projekt-foerderung-beratung
Das Beratungsteam wird sich dann umgehend melden.



ABSAGEN SPRECHTAGE UND BERATUNGEN

Hier finden Sie normalerweise die Termine für die

- Beratungstage der SVS
- Einsichtnahme in Flächenwidmungspläne
- Beratungen bei Gebietsbauämtern
- Technische Beratungen in Anlagenverfahren
- Bausprechstage etc.

Wegen der aktuellen Umstän-

de informieren Sie sich bitte bei Ihrer Bezirksstelle über etwaige Alternativen. Ansonsten gelten **persönliche Termine** als **abgesagt**.



ABSAGEN MARKT-, STRASSEN- UND WANDERHANDEL

Von folgenden Absagen wurde die WKNÖ verständigt:

- Ulmerfeld-Hausmending 24.4.2020 Jahrmarkt
- Neunkirchen 25.4.2020 Jahrmarkt
- Oberndorf/Melk 26.4.2020 Jahrmarkt
- Gföhl 30.4.2020 Maimarkt

Es ist anzunehmen, dass zahlreiche weitere Märkte von den Gemeinden abgesagt wurden und werden, ohne die WKNÖ zu informieren. **Bitte daher unbedingt um Nachfrage bei der jeweiligen Gemeinde, ob der Markt stattfindet oder nicht.**

WKNÖ-VERANSTALTUNGEN – ALLE ABSAGEN UNTER

wko.at/service/noe/abgesagte-veranstaltungen.html

ANMELDUNG ZUM NEWSLETTER

Wir empfehlen allen niederösterreichischen Unternehmen, den Corona-Newsletter der WKNÖ zu abonnieren. Er wird immer dann ausgeschickt, wenn es gesicherte und relevante Informationen gibt – und nur dann!

Bereits weit über 3.000 Unternehmen haben sich für den Corona-Newsletter angemeldet – so geht's: Anmeldung direkt auf wko.at/noe/corona-newsletter
Als besonderes Service finden

sich alle bereits versendeten Corona-Newsletter chronologisch geordnet zum Nachlesen. Direkt zur Newsletter-Anmeldung gelangt gelangt man auch mit dem **QR-Code**.



CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE

Corona-Infopoint der Wirtschaftskammern Österreichs: wko.at/corona





An alle Einsatzkräfte und Alltagshelden: Wir wünschen Ihnen allzeit sichere Fahrt und bedanken uns für Ihren Einsatz!

Kraftstoffverbrauch Sprinter Kastenwagen nach WLTP kombiniert: 6,9–9,1 l/100 km,
CO₂-Emissionen kombiniert: 182–240 g/km*

* Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt. Es handelt sich um die „WLTP-CO₂-Werte“ i.S.v. Art. 2 Nr. 3 Durchführungsverordnung (EU) 2017/1153. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen. Die Werte variieren in Abhängigkeit der gewählten Sonderausstattungen.
Bildmaterial in Zusammenarbeit und mit freundlicher Genehmigung der Berufsrettung Wien.

Mercedes-Benz



Van ProCenter

Pappas Auto GmbH
Autorisierter Mercedes-Benz Vertriebs-
und Servicepartner für Transporter,
2355 Wiener Neudorf, IZ NÖ-Süd,
Straße 4, Hotline: 0800/727 727;
Zweigbetriebe: 1210 Wien, 1040 Wien
und alle Vertragspartner, www.pappas.at

AUTOHAUS ECKL

Autohaus Eckl GmbH
Autorisierter Mercedes-Benz Vertriebs-
und Servicepartner für Transporter,
3254 Bergland, Bergland-Center 1,
Tel. 0 74 12/52 0 00; Zweigbetrieb und
neuer Servicestandort: 3650 Pöggstall,
Würnsdorf 93; Internet: www.eckl.com

AVNÖ ST. PÖLTEN

AV NÖ GmbH
Autorisierter Mercedes-Benz Vertriebs-
und Servicepartner für Transporter,
3100 St. Pölten, Kremser Landstr. 86,
Tel. 0 27 42/36 75 01,
E-Mail: office@av-noe.at, www.av-noe.at;
Zweigbetriebe: Zwettl, Krems-Stein

wiesenthal

Autorisierter Mercedes-Benz Vertriebs-
und Servicepartner für Transporter,
2345 Brunn/Gebirge, Wiener Str. 154,
Tel. 0 22 36/90 90 30,
Internet: www.wiesenthal.at